ВКЛАД МОЛОДОГО СПЕЦИАЛИСТА В РАЗВИТИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Материалы XXIV внутривузовской научно-практической конференции

Волгоград, 12 апреля 2012 г.

Волгоград 2012

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

ВКЛАД МОЛОДОГО СПЕЦИАЛИСТА В РАЗВИТИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Материалы XXIV внутривузовской
научно-практической конференции

Волгоград, 12 апреля 2012 г.

Волгоград 2012

УДК 69(470.45)(063)
ББК 38(2Рос-4Вог)я431
В 562

Р е д а к ц и о н н а я к о л л е г и я:
д-р техн. наук, проф. *С.Ю. Калашников*,
д-р техн. наук, проф. *А.Н. Богомолов*,
д-р экон. наук, проф. *М.К. Беляев*,
д-р экон. наук, проф. *О.В. Максимчук*,

В 562 **Вклад** молодого специалиста в развитие строительной отрасли Волгоградской области : материалы XXIV внутривузовской научно-практической конференции, Волгоград, 12 апреля 2012 г. / М-во образования и науки Росс. Федерации ; Волгогр. гос. архит.-строит. ун-т. Волгоград : ВолгГАСУ, 2012. 440 с.
ISBN 978-5-98276-500-0

Содержатся тезисы докладов молодых ученых, студентов, заслушанных в Волгоградском государственном архитектурно-строительном университете в рамках проводимой конференции.

Для специалистов-строителей, архитекторов, проектировщиков.

УДК 69(470.45)(063
ББК 38(2Рос-4Вог)я431

ISBN 978-5-98276-500-0

© Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет», 2012

СОВРЕМЕННЫЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Беляев М.К., Чехова А.Ю.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В условиях рыночной экономики произошла переориентация производителей на потребительский спрос, что способствовало формированию конкурентной среды и появлению новых подходов к процессам создания и введения новшеств. В этих новых условиях экономическая сущность инноваций и их влияние на экономическую, хозяйственную активность предприятий стали наиболее явными.

Одно из самых полных определений понятия «инновационный процесс» дается А.Н. Фоломьевым и Э.А. Гейгером: инновационный процесс - «сложное динамичное образование, связанное с совокупностью исследовательских действий, обеспечивающих зарождение, преобразование и использование инноваций для создания новых потребительских благ, получения прибыли, достижения конкурентоспособности через рост эффективности производства»[1]. Распространенное представление инновационного процесса раскрывается поэтапным разделением, в соответствии с основными стадиями эволюции научного знания, комплекса исследований и работ, нацеленных на создание и распространение инноваций. Полномерный инновационный цикл включает в себя: фундаментальные исследования, прикладные исследования, опытно-конструкторские работы, производство, внедрение на рынок и эксплуатацию.

Фундаментальные научные исследования подразделяются на фундаментальные теоретические исследования (ФТИ) и поисковые научно-исследовательские работы (НИР). Признанным выходным результатом фундаментальных теоретических исследований считаются публикации: статьи, книги, брошюры, рецензии и т.д. Результаты поисковых НИР, представляя собой открытия или новые теоретические знания, проходят экспериментальную проверку и получают возможность найти практическое применение. Данные исследования довольно продолжительны во времени и при этом не всегда достигают желаемого результата. Однако, значение инноваций, созданных на основе законов и теорий, открытых в процессе фундаментальных исследований, нельзя переоценить как в рамках создания новых технологий и продуктов, так и в рамках получаемого эффекта для экономики в целом. Вопрос о рассмотрении фундаментальных исследований в рамках инновационного процесса является спорным. Как сказал профессор СП. Капица: «Мотивация фундаментальных исследований

[1] Фоломьев А.Н., Гейгер Э.А. Менеджмент инноваций: Теория и практика. - М.: Изд-во РАГС, 1997. С. 27.

— процесс познания. А прикладные (исследования) – это общественная польза. Исследование тех же элементарных частиц мотивированы процессом познания. А не той пользой, которая от этого, в конце концов, возникает. Это очень глубокое различие»[2].

Этапы процесса разработки и реализации инновационного решения должны быть первоначально подчинены единой цели – созданию новшества, потенциально обладающего ценностью и полезностью для потребителя.

Как правило, результаты фундаментальных исследований используются в проведении прикладных научных исследований и разработок, в ходе которых производится конкретизация, и определяются возможности использования и сферы практического применения полученных результатов предыдущих исследований. Прикладные исследования проводятся по различным тематикам и направлениям.

Результатом опытно-конструкторских работ является создание и испытание опытных образцов, разработка технической документации. На стадии опытно-конструкторских работ появляется большинство изобретений и приравниваемых к ним полезных моделей. Если опытно-конструкторские работы проходят успешно, принимается решение об освоение промышленного производства нового продукта или промышленного использования новой технологии, начинается техническая и технологическая подготовка производства.

В промышленности (предпринимательском секторе, по классификации ОЭСР[3], стандартов которой придерживается ЦИСН) структура соотношения между фундаментальными, прикладными исследованиями и разработками составляет 4:13:83. В этом секторе выполняется более 16% национального объема фундаментальных исследований, 56% прикладных исследований и основная часть разработок — 84%[4].

Важное значение в процессе создания нововведения имеет наличие обратных связей. Это значит, что информация о результатах работы на последующих этапах должна предоставляться разработчикам предыдущих этапов. Поступающая информация должна подтверждать правильность принятых решений или, наоборот отрицать, что служит сигналом о доработке или пересмотре направлений исследований и работ, или даже ставить вопрос о прекращении работы над проектом. Особенность процессов обмена информацией на этапах инновационного процесса такова, что «основная информация, которая необходима всем специалистам, занятым в создании нововведения, – это оценка потребителем»[5]. Создатели новшества должны быть информированы о

[2] Капица С.П. Ученый не должен управлять государством. // «Эксперт», 1997, №49.
[3] Руководство Фраскати 93 / Под ред. Гохберга Л.М., - М, 1995.
[4] Дынкин А.А., Гохберг Л.М., Иванова Н.И. и др. Адаптация научно-инновационной сферы России к рыночным условиям и пути повышения ее эффективности. - М., 1999.
[5] Бовин А. А., Чередникова Л.Е. Интеллектуальная собственность: экономический аспект: Учебное пособие. - М.: ИНФРА - М; Новосибирск: НГАЭиУ, 2001. С. 22.

существующих изменениях потребностей потенциальных пользователей инноваций.

Этапы инновационного процесса должны сопровождаться комплексом мероприятий по «защите» новшества, направленных на правовую охрану промышленной и интеллектуальной собственности, создаваемой производителем, и защиту информации от ее несанкционированного использования.

На этапе коммерциализации осуществляется процесс запуска разработанного новшества в производства и выход его на рынок в качестве нового товара или использования новой технологии в производстве, т.е. происходит переход разработки из статуса новшества в статус инновации. Для продукции производственного назначения данным моментом следует считать дату промышленной эксплуатации, для потребительской продукции – дату реализации первой партии или единицы товара. В процессе коммерциализации решающее значение имеют результаты маркетинговых исследований, нацеленных на изучение потребителей, эффективных форм продвижения и сбыта новой продукции. Данный этап является своего рода индикатором всего комплекса предшествующих работ, выявляя недоработки и ошибки. Именно в процессе внедрения становится ясным вопрос о реальной выгоде новшества, определяемой коммерческой ценностью для потребителей и экономическим эффектом для производителей.

То, что инновации имеют рыночную направленность, подчеркивается многими учеными и исследователями. При этом, авторы рассматривают рыночное значение инновации под разным углом. Так, например, А.В. Грачев и В.М. Кресс дают следующее определение инновации: «...продукт творческого труда, имеющий завершенный вид товара, готового к применению и распространению на рынке» [48]. В Оксфордском толковом словаре тот же термин определяется как «...любой новый подход к конструированию, производству или сбыту товара, в результате чего инноватор и его компания получают преимущества перед конкурентами» [20]. Красновым А.Г., полагающим, что «инновация – это экономическая категория, определяемая спросом, которая способствует изменению ценностей и полезности, созданию неограниченных ресурсов, получаемых потребителями товаров и услуг» [47]. В данном определении автор выделяет спрос, как основную побудительную причину появления инновации: «поиск нового как стремление к удовлетворению запроса» [85, с. 17]. Существует две теории возникновения инноваций с позиции рынка. Это теория «тяги спроса» и теория «давления предложения». Представителем первой теории является Й. Шмоклер. Теория «тяги спроса» основана на положении, что в качестве определяющих причин возникновения инноваций выступают экономические факторы, связанные со спросом ожидания и потребностями рынка. Согласно же теории «давления предложения», «инновации ориентированы на технологический потенциал, который рассматривается в качестве определяемого извне для экономической

системы» [85, с. 19]. В этом случае наука и научно-технический процесс являются побудительной силой появления инноваций.

Наиболее актуальной задачей в этой связи становятся использование новейших технологий производства, техническое перевооружение производства, повышение квалификации кадров, развитие рыночной инфраструктуры, ведущие к экономичному использованию ресурсов, росту производительности труда, сокращению издержек производства и увеличению объемов реализации продукции. На сегодняшний день в мире сложились следующие основные типы технологий по интенсивности производства:

1. Простые (нормальные, традиционные) технологии - используются в РФ в хозяйствах с низким уровнем доходности, кадрового обеспечения.
2. Интенсивные технологии – рассчитаны на более глубокие знания производственного процесса.
3. Высокие (высокоинтенсивные ресурсосберегающие технологии) – являются самым современным типом, за ними стратегическое будущее конкурентоспособного промышленного хозяйства России. Применение этих технологий обеспечивает сберегающее пользование ресурсами промышленного предприятия, точное управление процессами производства.

Рынок создает особые условия развития инновационных процессов, связанные с рыночной конкуренцией, необходимостью экономии ресурсов, укрепления финансового положения предприятий. В настоящее время наблюдаются определенные положительные явления в области интенсификации работ по технологическому развитию в России. Темпы и эффективность производства железобетонных изделий для блочного возведения зданий и сооружений могут быть существенно повышены при условии применения интенсивной и ресурсосберегающей технологии производства.

В настоящее время заводы сборного железобетона, в числе которых находится и ООО «ЗЖБИК – ВНГС», относятся к числу высокоэнергоемких предприятий с годовым потреблением топлива от 8 до 20 и более тыс. тонн условного топлива в зависимости от производственной мощности (25–200 тыс.куб.м бетона в год). Внедрение ресурсосберегающих технологий позволит ООО «ЗЖБИК – ВНГС» сделать свое предприятие высокоэффективным и более конкурентоспособным за счет возможности установления более низких цен на рынке.

Результаты энергетического обследования заводов по производству железобетонных изделий, проведенные ЗАО Научно-технический центр «ЭТЭКА», даже с относительно хорошей энергоэффективностью, позволили выявить достаточно высокие резервы энергосбережения 20–

30% в технологи и 10–20% в системе хозяйственнобытового теплопотребления[6].

Как свидетельствует статистика, резервы энергосбережения высокие. Поэтому с целью повышения эффективности деятельности исследуемого предприятия предложим внедрить на ООО «ЗЖБИК – ВНГС» новейшую энерго-ресурсосберегающую технологию. Энерго-ресурсосбережение в заводской технологии – это комплексное понятие технического развития любого промышленного предприятия в направлении создания энергоэффективных, ресурсосберегающих и интенсивных технологий[7].

Чтобы снизить непроизводительные энергозатраты и повысить энергоэффективность существующего технологического оборудования ООО «ЗЖБИК – ВНГС» необходимо перейти на энергетически нормализованную технологию с управляемыми потоками потребления и производства тепловой энергии.

При этом ООО «ЗЖБИК – ВНГС» должно быть введено в нормальное естественное состояние постоянного энергосбережения. Стартовой позицией такого состояния предприятия является комплексный энергоаудит.

Нельзя не отметить, что в 2010 году на исследуемом предприятии комплексный энергоаудит уже проведен. По его результатам были выявлены следующие недостатки технологии производства железобетонных изделий:

1. Низкая энергоэффективность существующего технологического оборудования.
2. Высокая доля непроизводительных энергозатрат.

Устранение выявленных недостатков на ООО «ЗЖБИК – ВНГС» возможно путем внедрения новых технологий энергосбережения.

Одним из возможных направлений освоения выявленных резервов является оптимизация энергоемких технологических и общезаводских процессов при существующей централизованной системы теплоснабжения.

В рамках поставленной цели должны быть решены следующие задачи:

- реконструкция и усовершенствование систем технологического теплоснабжения;
- внедрение энергоэффективных тепловых режимов и согласование производства и потребления тепловой энергии;
- автоматизация учета и потребления тепловой энергии и регистрации параметров и характеристик тепловой обработки бетона.

[6] Кривошеев В.Д. Энерго-ресурсосбережение в стройиндустрии // http://bv.17-71.com/category/040100/041400/

[7] Экономика предприятия. Учебное пособие. Ильин А. – М.: Новое знание, 2009, с. 319.

Это направление экономически выгодно для заводов с растущей или стабильной производственной мощностью. Как показывает практика, результативность подобных проектов оценивается снижением технологических энергозатрат на 20–25%.

Другим возможным направлением освоения выявленных резервов может стать установка энергосберегающих систем децентрализованного энергоснабжения заводских потребителей тепловой энергии. Это направление экономически выгодно для заводов с падающей, нестабильной производственной мощностью или в случае использования стороннего поставщика тепловой энергии. В этих случаях технологические тепловые установки целесообразно переводить на автономные источники энергии с реализацией энергоэффективных автоматизированных тепловых режимов.

Объектами эффективного применения второго направления энергоресурсосбережения являются московские заводы ЭЗОИС (экспериментальный завод объемных инженерных сооружений) и ЗАО «Связьстройдеталь», где осуществлено автономное теплоснабжение камер тепловой обработки изделий на основе:

- дизельных теплогенераторов – ЭЗОИС (камеры полигона);
- электротермии – ЗАО «Связьстройдеталь» (камеры цеховые).

Технологическая энергоемкость по расходу топлива на этих заводах была сокращена в 2 раза[8].

Рассмотрим некоторые аспекты внедрения предлагаемых технологий.

ООО «ЗЖБИК – ВНГС» предлагается внедрить энергосберегающую автоматизированную систему электротепловой обработки бетонных и железобетонных изделий на основе метода автономного генерирования тепловой энергии непосредственно в тепловых установках.

Генераторами тепловой энергии при использовании технологии электротермии являются электронагреватели конвективно-лучевого нагрева различной конструкции, например панельные, кассетные и др.

Преимущества которые получит исследуемое предприятие при реализации предлагаемой технологической разработки состоят в следующем:

1. Генерирование тепловой энергии осуществляется непосредственно в тепловой установке, что сокращает технологическую энергоемкость более чем на 30%.
2. Расход энергии и топлива имеет место только при тепловой обработке изделий в конкретной тепловой установке в соответствии с коэффициентом ее загрузки.
3. Соблюдается зависимость энергозатрат от объема производства.
4. Удельная технологическая энергоемкость становится

[8] Беккер Л. Н., Трембицкий С. М. Ресурсосберегающие технологии производства ЖБИ // http://bv.17-71.com/2009/06/25/20090625001/#more-141

стабильной характеристикой производства, отражающей его научно-технический уровень.

5. Открывается возможность использования более дешевых видов топлива.
6. Электротермия позволяет решать технологические задачи с эффективным использованием установленной электрической мощности предприятия в ночное время, а также льготного тарифа.
7. Повышается эффективность и роль тепловой автоматики, стабилизирующей тепловые режимы и обеспечивающей реальную экономию топлива.
8. Котельная предприятия может быть эффективно использована для теплофикационных нужд района, города[9].

Результаты внедрения электротермии в ООО «ЗЖБИК – ВНГС» позволят получить следующие результаты (табл. 1). Исходя из представленных данных видно, что эффективность технологии заключается в экономичном энергопотреблении в соответствии с объемом выпускаемой продукции и сокращении технологических энергозатрат в 2,7 (70/26) раза в сравнении с традиционным паропрогревом.

Таблица 1

Результаты применения электротермии в технологии тепловой обработки бетона на ООО «ЗЖБИК – ВНГС»

Вид тепловой установки	Тип производимых изделий	Энергоемкость технологии			
		Действующая на предприятии технология		Новая технология, предлагаемая к внедрению	
		Гкал/м^3	кг условного топлива/м^3	кВт ч/м^3	кг условного топлива/м^3
Ямная камера	железобетонные изделия	0,4	70	80	26

По данным ООО «ЗЖБИК – ВНГС», доля энергозатрат в общей себестоимости продукции, производимой предприятием составляет 24,3%, что в стоимостном выражении в 2010 году составило – 51106 тыс. руб.

Использование предлагаемой технологии позволит сократить уровень экнергозатрат в 2,7 раза или до 18928 тыс. руб.

Экономия составит 31178 тыс. руб. или 62,9%.

Рассчитаем, как внедрение электротермии в технологии тепловой обработки бетона на исследуемом предприятии скажется на уровне его прибыли. При расчетах будем использовать упрощенную схему формирования прибыли (без учета финансовых результатов по прочим операциям). Результаты расчетов оформим в таблице.2

[9] Граник В.Г. Электротермия в заводской технологии сборного железобетона // Международный журнал официальной информации в строительстве, 2010, № 2, 152

Таблица 2

Расчет влияния применения электротермии в технологии тепловой обработки бетона на ООО «ЗЖБИК – ВНГС» на чистую прибыль

Наименование показателя	Величина		Изменение
	Действующая на предприятии технология	Новая технология, предлагаемая к внедрению	
1. Выручка от реализации, тыс. руб.	247 058	247 058	
2. Себестоимость продукции, тыс. руб.	210 313	210 313	
3. Экономия энергозатрат:			
%		62,9	
тыс. руб.		32178	
4. Прибыль от реализации, тыс. руб.	36 745	68 923	32 178
5. Налог на прибыль, 24%, тыс. руб.	8819	16541	7 723
6. Чистая прибыль, тыс. руб.	27 926	52 381	24 455

Как видно, благодаря применению электротермии в технологии тепловой обработки бетона на исследуемом предприятии ООО «ЗЖБИК – ВНГС» удастся увеличить чистую прибыль на 24455 тыс. руб. или 87,6%.

Стоимость энергосберегающей автоматизированной системы электротепловой обработки бетонных и железобетонных изделий на основе метода автономного генерирования тепловой энергии непосредственно в тепловых установках с учетом затрат на транспортировку, монтаж и пусконаладочные работы составляет 140000 тыс. руб. Длительность инвестиционной фазы – 6 месяцев.

Проблема инновационного ресурсосбережения в промышленном строительном производстве на сегодняшний день имеют принципиальное значение для повышения конкурентоспособности российский товаропроизводителей и решается использованием современных технологий, обновлением процессов производства и переход на более дешевые энергетические ресурсы.

ПОНЯТИЕ, ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В КОНТЕКСТЕ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ФАКТОРАМИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Максимчук О.В.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Стратегический экономический потенциал города как социально-экономической системы определяется наличием ресурсов, его наращивание и укрепление является основной целью экономической

политики, в ходе реализации которой происходит согласование решений и действий всех субъектов экономической деятельности. Экономическая политика рассматривается автором как базовый элемент механизма управления развитием современных экономических систем.

Формирование экономической политики современных экономических систем представляет собой исследование влияния различных внешних и внутренних факторов на её деятельность. ***Экономическая политика экономических систем*** рассматривается автором как совокупность мер и действий, направленных на достижение целей экономического развития.

В качестве одной из **целей** экономической политики нами выделено достижение и поддержание экономической стабильности предприятия. Достижение поставленной цели обеспечивается решением ряда **задач**:

- повышение экономической активности;
- повышение экономической адаптивности;
- повышение эффективности экономической деятельности;
- повышение СЭП;
- диверсификация рисков.

Эффективная экономическая политика предприятия, удовлетворяет ряду критериев, в качестве которых нами выделено:

- согласованность экономической политики с общей стратегией экономического развития;
- внутренняя согласованность экономической политики (согласованность и сбалансированность отдельных направлений экономической политики между собой; система задач экономической политики должна быть выстроена таким образом, чтобы реализация одной из них обеспечивала успешную реализацию других; соответствие экономической политики прогнозируемым изменениям внутренних факторов экономического развития);
- согласованность экономической политики с внешней средой (соответствие экономической политики прогнозируемым изменениям внешних факторов экономического развития);
- реализуемость экономической политики с учетом имеющегося СЭП (соответствие потенциальных возможностей экономической системы в формировании собственных экономических ресурсов и возможности привлечения внешних ресурсов для реализации разработанной экономической политики);
- приемлемость уровня риска, связанного с экономической политикой (соответствие прогнозируемых уровней рисков вследствие влияния внешних и внутренних факторов экономического развития, их возможных последствий для предприятия с предусмотренными компенсационными мероприятиями).

Согласованность экономической политики с внешними и внутренними факторами и ее реализуемость с СЭП, во многом

определяется адаптивностью экономической системы, и это отмечалось это ранее на страницах работы. Адаптивность рассматривается нами в качестве своего рода компенсационного механизма, позволяющего системе адаптироваться к дестабилизирующему влиянию как внешних, так и внутренних факторов, в процессе достижения своих целей; механизма, позволяющего высокоэффективно конкурировать за увеличение объема экономической ниши или переход в более эффективную нишу.

Соблюдение основных принципов формирования экономической политики создает предпосылки для эффективного достижения поставленной цели и решения задач экономического развития, а так же снижает отрицательные результаты при реализации управленческих решений. В качестве **основных принципов** формирования экономической политики нами выделены:

- принцип единства;
- принцип участия;
- принцип непрерывности;
- принцип гибкости;
- принцип точности.

Принцип единства предполагает, что формирование экономической политики должно иметь системный характер. Понятие “система” в данном случае означает существование не просто совокупности элементов, а возникновение новых свойств, не присущих каждому элементу в отдельности. При этом должно обеспечиваться единое направление развития элементов экономической системы (страны, региона, отрасли, предприятия), ориентирование на стратегию и цели экономического развития. При наличии альтернативных управленческих решений их выбор должен быть основан на системе критериев, определяющихся именно стратегией экономического развития.

Принцип участия тесно взаимосвязан с принципом единства и означает, что процесс разработки и реализации управленческих решений должен привлекать к себе все структурные элементы системы, которые он непосредственно затрагивает.

Принцип непрерывности предполагает корректировку ожиданий системы относительно внешних и внутренних факторов в связи с их неопределенностью и возможностью непредусмотренных изменений, соответствующих исправлений и уточнений стратегий экономического развития, программ развития. При этом изменяются не только фактические предпосылки, но и представления предприятия о своих внутренних потребностях и возможностях.

Принцип гибкости, заключается в придании процессу формирования экономической политики способности менять свою направленность в связи с влиянием внешних и внутренних факторов. Самые эффективные управленческие решения в области экономической деятельности, разработанные и реализованные экономической системой в

предшествующем периоде, не могут в последствии дать такой же по эффективности результат вследствие высокой динамики внешних факторов, постоянных изменений внутренних.

Принцип точности предполагает конкретизацию и детализацию управленческих решений в той степени, в какой позволяют прогнозы и предвидение возможных изменений внешних и внутренних факторов экономического развития. Если прогнозируемые параметры внешних и внутренних факторов являются относительно стабильными, система имеет возможность в большей степени детализировать управленческие решения, в том случае, если прогнозируемая внешние и внутренние факторы характеризуются нестабильностью основных параметров, управленческие решения должны носить более гибкий характер[10].

Соблюдение сформулированных выше принципов формирования экономической политики позволяет обеспечить рациональную организацию экономической деятельности в области функционирования экономической системы.

К важнейшим условиям, необходимым для формирования эффективной экономической **политики** автор относит:

- высокий уровень экономической культуры;
- высокий уровень организации экономической деятельности.

Одним из основных условий эффективной реализации данного механизма является стратегическое изменение в области экономической культуры, с ориентацией на профессиональный аппарат менеджеров, оптимальный подбор технологий и распределение функций управления и экономических ресурсов.

В новых экономических условиях менеджмент должен быть ориентирован на отказ от «иждивенческой философии», на разработку собственных стратегий экономического развития и развитие комплексной инфраструктуры экономической деятельности, которая предполагает создание и развитие:

−системы научно-технической и аналитической информации, располагающей достаточно полными и исчерпывающими сведениями о причинах и возможных источниках изменения внешних и внутренних факторов экономического развития;

−системы научно-технического, инновационного прогнозирования и программирования, способной определять приоритетные направления разработок, соответствующих стратегии экономического развития;

−системы координации исследований и разработок на всех направлениях;

−системы экспертизы исследований и разработок;

−системы правового обеспечения и консалтинга;

[10] Баулина О.А. Методические основы формирования экономической политики предприятий материально-технической базы строительства (на примере промышленности строительных материалов Волгоградской области): дисс. канд. экон. наук., Волгоград, ВолгГАСУ, 2004. – с. 96-98.

– системы информатизации и связи, обеспечивающую эффективную деятельность всех элементов структуры управления;

– системы подготовки и переподготовки управленческих кадров;

– системы информатизации и связи, обеспечивающую эффективную деятельность всех элементов инфраструктуры экономической деятельности.

Развитые организованно-институциональные сети предполагают наличие разнообразных связей производства с конструкторскими бюро, научными институтами, банками, частными фирмами для более эффективного использования знаний и интеллектуальных способностей наиболее квалифицированных специалистов в ходе разработки и реализации экономической политики. Качественная организация связи, прежде всего, предполагает наличие упорядоченных и рациональных информационных потоков.

Изменения в области экономической культуры обусловлены воздействием внешних и внутренних факторов, поскольку эффективная деятельность экономической системы определяется рациональным распределением функций управления и экономических ресурсов. Структуры управления под влиянием постоянно изменяющихся внешних и внутренних факторов экономического развития должны, интегрируясь, трансформироваться в соответствующую своему времени и месту системы, необходимого количества структурных подразделений с соответствующими целями и предопределенными ими функциями и размерами, находящимися во взаимосвязи между собой и внешней средой. Различные виды их описаны автором в главе 2 диссертационной работы (табл. 10).

В этих условиях особая роль должна отводиться лицам, непосредственно принимающим стратегические решения. В системе мероприятий оптимизации организационной структуры управления целесообразна организация взаимодействия между службами, создание эффективной системы экономического контроля. Особое влияние на результаты экономической деятельности оказывает работа аналитико-экономических служб. Проведенный автором анализ показал, что роль аналитических и экономических служб в воздействии на конечные результаты деятельности экономических систем (на примере систем среднего и локального уровней) во многих из них недостаточны. Основными причинами такого положения являются: отсутствие четкого выделения и разграничения функциональных обязанностей; прав и ответственности между службами и отделами; слабая связь между результатами работы экономических служб и состоянием материального и морального стимулирования, а самое главное – практически отсутствует тактический менеджмент, не говоря уже о стратегическом.

Для оптимизации организационной структуры, соответствующей требованиям цели и задач формирования экономической политики в соответствие с стратегией экономического развития предлагает ее

выделение в отдельную структурную единицу, центров стратегического развития (ЦСР) для экономических систем всех уровней (глобального, среднего, локального).

Наличие высококачественного менеджмента является ключевым условием формирования эффективной экономической политики, которая будет являться директивным руководством к действию для всех элементов экономической систем. С этих позиций экономическая политика не случайно рассматривается в контексте управления факторами экономического развития. Сама по сути своей экономическая политика без прогнозов и разработки управляющий мероприятий по отношению к этим факторам не может быть таковой.

Процесс принятия и реализации управленческих решений в рамках экономической политики является сложным, поскольку принимать решения приходится, в условиях воздействия множества внешних и внутренних факторов (рис. 7, гл. 2 диссертационной работы). Учитывая значительную продолжительность экономической деятельности, сложность изменения во времени взаимосвязей между влияющими факторами, как внешними, так и внутренними, а также их количество, необходимо отметить высокий уровень требований предъявляемых к менеджменту всех уровней в современных условиях.

Выделение в отдельную структурную единицу центра, основной задачей которого является формирование оптимальной экономической политики, на основе глубокого анализа внешних и внутренних факторов экономического развития, позволяет решить ряд проблем, присущих экономической системе России на современном этапе:

- отсутствие институтов и специализированных подразделений, реализующих функции управления по уровням: стратегический, тактический, оперативный менеджмент. Организационная структура с выделением центров стратегического развития выстроена под решение совокупности набора задач, направленных на достижение экономической стабильности и повышения СЭП;
- неплановомерность во взаимодействии и сбои в деятельности институтов и подразделений в связи с отсутствием связующего управляющего элемента. Разрешается проблема различия в понимании целей и мотивации, как следствие снимается напряжение, ликвидируется возможность столкновения интересов сотрудников разных институтов и подразделений, уменьшается вероятность конфликтов;
- решается проблема, связанная с тем, что с одной стороны институты и подразделения дублируют друг друга, с другой остаются “слепые пятна” в деятельности экономической системы;
- решается проблема недостаточно эффективной процедуры анализа, когда ошибки, возникающие в процессе экономической деятельности, не исправляются, вследствие чего снова повторяются и таким образом носят хронический характер;

• налаживается надлежащие исполнение такой функции управления как контроль. Грамотно поставленные задачи, во многих случаях не приводят к заданному результату по причине отсутствия контроля за их исполнением со стороны менеджмента на всех его уровнях.

Таким образом, о*сновными преимуществами,* создания центров стратегического развития предприятия, являются: наличие четких целей, которые должны быть достигнуты на основе одновременного выполнения ряда технических, экономических и прочих требований; наличие внутренних и внешних взаимосвязей операций, задач и ресурсов, что требует четкой координации; определенная степень уникальности целей и условий решения задач.

БАЗОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Тарасенко В.Г.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Для России особо актуальным, на протяжении долгого исторического периода, остается жилищный вопрос. Понимая под этим словосочетанием многогранный комплекс проблем, оказывающих особое влияние, на социальную сферу в истории России существовало множество государственных подходов к их решению. Но только в последние двадцать лет данный вопрос решается в рыночных условиях. В отсутствие исторического опыта решения жилищных проблем в рыночных условиях, а также отсутствие отработанных механизмов в жилищной сфере, и учитывая современные тенденции усложнения общественного устройства и жизни человека, для государства является особо важной задачей разработка и внедрение инструментов в жилищную систему, позволяющих реализовать стратегию развития России.

Жилье – главный фактор, оказывающий влияние на всестороннее развитие человека. От его территориального положения, качества, размера зависит доступность к общественной инфраструктуре, возможность трудоустройства и воспроизводства, семейного общения и воспитания. Жилье должно отвечать не только запросам различных социальных групп, но и их меняющимся потребностям, обусловленных возрастными причинами. Таким образом, необходима типология и структура жилья, способная обеспечить развитие общественного устройства, которое станет основой в достижении стратегических целей страны.

Одной из главных задач в современных социально – экономических условиях, является создание принципиально нового подхода при стратегическом планировании развития жилищной сферы региона. Современные региональные программы развития представляют собой

совокупность обобщенных показателей, отражающих условные целевые значения, не имеющие системной связи и значений для формирования эффективной структуры жилого фонда.

Основой формирования эффективной структуры жилого фонда является система жилищного строительства. Таким образом, стратегия развития системы жилищного строительства является основой по формированию эффективной структуры жилого фонда, которая должна максимально удовлетворять потребности граждан страны в комфортности жизни, тем самым способствовать достижению стратегических целей государства.

Взаимосвязь социальной и жилищной структуры можно представить в виде схемы (Рис.1). Из данной схемы видно что, одной из важных составляющих в стратегическом планировании жилищного строительства является типизация потребителей жилищного блага и жилых объектов. В настоящее время типизация жилых объектов основывается на архитектурно-планировочном и классовом принципе. Таким образом, происходит планирование строительства жилья, исходя из ценовой и качественной составляющей, без учета разнообразия страт и общественных групп. Жилье не обеспечивает социальной, трудовой мобильности и не удовлетворяет потребности современного общественного устройства страны, а порой создает ряд сдерживающих факторов в развитии личности и семейных ценностей. Существование ограниченного количества типов жилья: эконом – класса, бизнес – класса, элитного и жилья для малоимущих, уравнивает все группы потребителей жилищного блага и увеличивает межклассовую дифференциацию, основанную на уровне материально-финансового положения. Для современного социально - экономического курса России необходима новая типизация жилья, основанная на большом разнообразии групп, классов и страт в обществе.

Для формирования типов жилья в соответствии с социально-экономической стратегией России можно выделить следующие критерии:

- формирование возможностей для территориальной и классовой мобильности населения;
- формирование понятия жилья как социального стимула для граждан относительно участия в экономических процессах страны;
- основа развития личности и развитие человеческих ресурсов;
- соответствие требованиям инновационного развития и модернизации социальной и бытовой инфраструктуры;
- соответствие требованиям экологического развития жилищной сферы;
- формирование экономически эффективного и доступного жилищного блага;
- формирование семейных, общественных ценностей;

На основании данных критериев должна проводиться типизация жилья, отвечающего потребностям всех социальных слоев и групп общества.

Помимо типизации жилых объектов необходимо отнесение их к определенной категории жилищного блага, которая позволяет проводить комплексную оценку жилья. Так же в стратегическом планировании развития жилищного строительства необходимо предусматривать возможности по переводу жилых объектов в более высокую категорию жилищного блага, путем создания инфраструктуры, социальных объектов и т.д. Это даст возможность в оценке перспективного развития жилого фонда, планирования развития его потенциала и повышения социального статуса его жильцов.

Таким образом, в стратегии развития жилищного строительства можно выделит следующие этапы:

1.Создание жилого фонда, относящегося к 1-й категории жилищного блага и имеющего потенциал перспективного развития. Минимизация стоимости жилищного блага.

2.Развитие и освоение потенциала, созданного жилого фонда до установленного минимального уровня комфортности жизни, в соответствии с целевыми значениями в стратегии развития страны.

Можно представить следующий алгоритм стратегического планирования жилищного строительства:

социальная структура → уровень комфортности жизни стоимость жилищного блага → потребность в жилых объектах определенной категории жилищного блага.

Из данного алгоритма следует, что для реализации планируемой социальной структуры необходимо создание жилого фонда определенной категории жилищного блага, который может удовлетворить потребности различных слоев населения и быть доступным для приобретения, а так же иметь потенциал для развития.

Основой для оценки возможности реализации планируемых типов жилья должна стать система расчета показателей социально – государственной доступности жилищного блага. Данная система должна включать в себя не только расчет возможности приобретения жилья за счет государственных программ, собственных средств граждан, но и учитывать затраты на дальнейшую эксплуатацию жилых объектов и их перспективное развитие. Соответственно стоимость жилищного блага и категория жилищного блага становятся базовыми элементами в формировании структуры жилищного строительства.

Следовательно, основными факторами, влияющими на структуру жилищного строительства, являются:

- стратегические социально-экономические цели и задачи региона, страны;

- планируемая социальная структура и типы потребителей жилищного блага;

- стоимость жилищного блага существующая и плановая;

- финансовые возможности государства и общества (государственные программы, доходы населения).

Система оценок благосостояния на основе жилищного блага предполагает выделение категорий по качественным и количественным признакам.

Отсюда происходит переход от понятия категории жилья к понятию категория жилищного блага. Более широкое определение и сущностное понимание уровня комфортности жизни и благосостояния дает категория жилищного блага.

Для различных регионов жилищное благо будет иметь разные количественные показатели, но набор критериев и признаков останется неизменен. Таким образом, можно сформулировать основные критерии и признаки категории жилищного блага. К критериям будут относиться все измеримые показатели, как базовые, к признакам будут относиться качественные показатели, характеризующиеся количественно и их наличием или отсутствием как признака.

Критерии категории жилищного блага:

1) Рыночная стоимость квадратного метра данного типа жилого объекта

2) Стоимость и наличие ресурсов для данного типа жилого объекта

3) Стоимость, наличие и способы жилищно-бытового обслуживания

Признаки категории жилищного блага:

1) Инфраструктурная доступность:

- наличие общественного транспорта;

- удаленность от основных общественных центров;

- доступность к основным культурно-просветительным и культурно-досуговым объектам

- наличие и удаленность от школ, ВУЗов, детских садов, спортивных и досуговых объектов;

2) Архитектурно – эстетическое и санитарное состояние прилегающей территории и жилых объектов:

- наличие детских площадок, парков, общественных мест отдыха и досуга;

- состояние дорог (покрытие) и наличие парковочных мест, гаражей;

- состояние подъездов и иных общих мест, лифтов;

- вид фасада жилого объекта и внутренний интерьер, планировочные решения;

3) Энергоэффективность жилого объекта, возможность применения инновационных разработок в эксплуатацию жилого объекта и жилищно-коммунальное обслуживание;

4) Организация безопасности жилого объекта и жильцов;

5) Износ жилого объекта;

6) Экологические параметры места положения жилого объекта;

7) Типы собственников и статус жилья (наемное, для собственного проживания и т.д.)

На основе данных критериев и признаков можно сформировать следующие категории жилищного блага:

- 3-я категория жилищного блага, обеспечивающая максимальный комфорт основному социальному классу;
- 2-я категория жилищного блага, предполагающая наличие необходимых признаков для обеспечения комфортности жизни основному социальному классу;
- 1-я категория жилищного блага, предполагающая минимальный набор критериев и признаков, обеспечивающих минимальный уровень комфортности жизни;
- низшая категория жилищного блага, предполагает наличие минимальных критериев, обеспечивающих основные бытовые потребности.

На основе выше приведенных критериев можно формировать рыночные оценки объектов жилой недвижимости, разрабатывать комплексные государственные программы в жилищной сфере, проводить мониторинг и оценку региональной структуры жилья, внедрять более эффективные системы управления жилым фондом. Так же можно выявлять тенденции в расхождении рыночной стоимости жилых объектов от их объективных показателей на основе анализа жилищного блага. Понятие жилищного блага и его категории должно стать основным государственным и рыночным инструментом в системе жилищного строительства, обеспечивающим достижение необходимого уровня благосостояния граждан страны в долгосрочной перспективе и повышающим эффективность управления жилым фондом.

КЛАССИФИКАЦИЯ ЖИЛОГО ФОНДА И ОЦЕНКА ОБЪЕКТОВ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Тарасенко В.Г.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Огромное значение в управление современным жилым фондом города играет подход к его оценке и классификации. Она позволяет разделять приоритеты в управлении и формировать тот образ жилых объектов, который необходимо достигнуть. Помимо этого, существует зависимость между социальной и жилой структурой, выражающаяся в общественном неравенстве.

В настоящее время для жилого фонда города Волгограда принята следующая классификация:

Наименование	Классы				
	Эконом -класс		**Высокий класс**		
Очертания потребителя	Потребитель с доходами на семью до 50000 рублей		Потребитель с высокими доходом		
	Статус – наемные рабочие: основной и обслуживающий персонал (производство, торговля, сфера услуг, строительство, бюджетная сфера, властные структуры и пр.); индивидуальные предприниматели.		Статус – наемные рабочие: управленческий персонал (производство, торговля, сфера услуг, строительство и пр.); собственники предприятий; индивидуальные предприниматели		
Мотивации	Приобретение стартового жилья; расширение в случае появления детей; переселение из ветхого или аварийного жилья; покупка жилья детям и старикам; переселение в жилье с лучшим местоположением, инфраструктурой, характеристиками проекта и т.д.		Приобретение основного жилья; приобретение жилья с целью инвестирования ; покупка жилья детям и старикам; покупка жилья с представительскими целями; покупка жилья для целей досуга и отдыха		
Типы	**Компакт**	**Стандарт**	**Комфорт**	**Бизнес**	**Люкс**
	Решение жилищной проблемы	Решение жилищной проблемы с целью приобретения более комфортного жилья	Приобретение жилья в престижных местах и продуманных комфортных проектах без повышенных требований к качеству материалов и работ	Приобретение жилья в престижных местах и индивидуальных проектах с повышенными требованиями к качеству материалов и работ для соответствия высокому статусу	Приобретение жилья отвечающего понятию роскоши и эксклюзивности

Данная классификация не учитывает важных составляющих любого жилого объекта, которые в совокупности образуют среду обитания человека (инфраструктура, экология, стоимость обслуживания жилого объекта и т. д.) С целью учета в классификации жилого фонда основных параметров жилого объекта нами предложено определение жилищного блага.

По нашему мнению, жилищное благо - совокупность результатов всех процессов по воспроизводству жилой недвижимости, бытовых обеспечивающих ресурсов и услуг для конечного потребителя, удовлетворяющих его материальные, духовные и нравственные потребности, а так же сопутствующих условий окружающей среды жилого объекта (наличие социально значимых объектов, удаленность от основных центров, благоустроенность, экология и т.д.); это совокупность необходимых условий, обеспечивающих сложившийся уровень комфортности жизни.

Так же мы определяем жилищное благо как среду обитания человека, обеспечивающую его личные потребности в процессе жизнедеятельности, необходимые условия существования, развития и воспроизводства в современном мире и соответствие принятому уровню комфортности жизни, центром которого является жилой объект. Жилищное благо – это основа современного благосостояния человека, характеризующая среду его обитания, сформированную относительно жилого объекта.

Для классификации мы предлагаем заменить типы жилых объектов на типы жилищного блага.

Для различных регионов и городов жилищное благо будет иметь разные количественные показатели, но набор критериев и признаков относительно постоянен:

1) Рыночная стоимость квадратного метра данного типа жилого объекта.

2) Стоимость и наличие ресурсов для данного типа жилого объекта: газоснабжение и его стоимость; водоснабжение г/х и его стоимость; теплоснабжение и его стоимость.

3) Стоимость, наличие и способы жилищно-бытового обслуживания: утилизация ТБО и его стоимость; санитарное содержание общих мест жилого объекта и его стоимость; санитарное содержание прилегающей территории жилого объекта и его стоимость; ремонт и техническое обслуживание жилого объекта и их стоимость.

4) инфраструктурная доступность: наличие общественного транспорта; удаленность от основных общественных центров; доступность к основным культурно-просветительным и культурно-досуговым объектам; наличие и удаленность от школ, ВУЗов, детских садов, спортивных и досуговых объектов;

5) Архитектурно-эстетическое и санитарное состояние прилегающей территории и жилых объектов: наличие детских площадок, парков, общественных мест отдыха и досуга; состояние дорог (покрытие) и наличие парковочных мест, гаражей; состояние подъездов и иных общих мест, лифтов; вид фасада жилого объекта и внутренний интерьер, планировочные решения;

6) Энергоэффективность жилого объекта, возможность применения инновационных разработок в эксплуатации жилого объекта и жилищно-коммунальном обслуживании;

7) Организация безопасности жилого объекта и жильцов;

8) Износ жилого объекта;

9) Экологические параметры места положения жилого объекта;

10) Типы собственников и статус жилья (наемное, для собственного проживания и т.д.).

На основе сравнительного анализа данных критериев и признаков нами определены четыре типа жилищного блага:

- *базовое* жилищное благо, предполагающее наличие минимальных критериев, обеспечивающих основные бытовые потребности.

- *оптимальное* жилищное благо, предполагающий минимальный набор критериев и признаков, обеспечивающих минимальный уровень комфортности жизни;

- *улучшенное* жилищное благо, предполагающее наличие необходимых признаков для обеспечения комфортности жизни основному социальному классу;

- *эталонное* жилищное благо, обеспечивающее максимальный комфорт основному социальному классу.

- жилищное благо за рамками данной типологии.

Данная типология может быть учтена при рыночной оценке жилого фонда, разработке и реализации мероприятий программно-целевого управления жилищно-строительным комплексом. Так же на основе анализа типов жилищного блага определяются тенденции в расхождении рыночной стоимости жилых объектов от их объективных показателей. Понятие жилищного блага и его типология являются. На наш взгляд, базовыми при определении государственных и рыночных инструментов, обеспечивающих формирование экономического потенциала города и достижение необходимого уровня благосостояния граждан в долгосрочной перспективе и повышающим эффективность управления жилищно-строительным комплексом. Таким образом, происходит переход от привычной классификации жилых объектов, которая в большей степени основывается на стоимостных признаках и не отражает реальной ценности жилья, к предлагаемой нами типологии жилищного блага. Для формирования оценок жилого фонда нами было поведено сравнение по средним желаемым значениям по типам жилищного блага (на материалах по г. Волгограду) и получили соответствующие коэффициенты (коэффициент относительной ценности типов жилищного блага). При этом в управлении жилищно-строительным комплексом предлагается формирование образа *эталонного жилищного блага*, который должен быть получен на выходе процесса жилищного строительства.

Для того, чтобы провести оценку жилого объекта и отнести его к соответствующему типу жилищного блага, нами был использован метод анализа иерархий (МАИ). Данный выбор обусловлен тем, что не все из критериев сравнительного анализа жилищного блага могут быть оценены количественно, что и явилось основой применения именно метода анализа иерархий. Данный метод позволяет оценивать разноразмерные показатели. Полученные значения коэффициентов позволяют судить о том, насколько жилой объект ценен с позиции его основных характеристик (стоимость, размер, прилегающая территория, инфраструктура и т. д.). Тип жилищного блага отражает соотношение стоимости объекта, его эксплуатации и сопутствующих параметров, формирующих среду обитания человека (табл. 2).

Таблица 2

Тип жилищного блага	Коэффициент относительной ценности жилищного блага
Эталонное жилищное благо	17,81918
Улучшенное жилищное благо	14,71373
Оптимальное жилищное благо	16,03753
Базовое жилищное благо	15,65178

Реализация методики состоит в иерархической декомпозиции задачи оценки типов жилищного блага (рис. 3).

На первом уровне находится общая цель – «оценка типов жилищного блага»; на втором уровне – 10 показателей, уточняющих цель (стоимость м2 жилого объекта, стоимость ресурсов для данного вида жилого объекта и т.д.); на третьем уровне – 4 типов жилищного блага, которые оцениваются по отношению к критериям второго уровня. Оценка типов жилищного блага в ходе исследования проведена в среде *Microsoft Excel*.

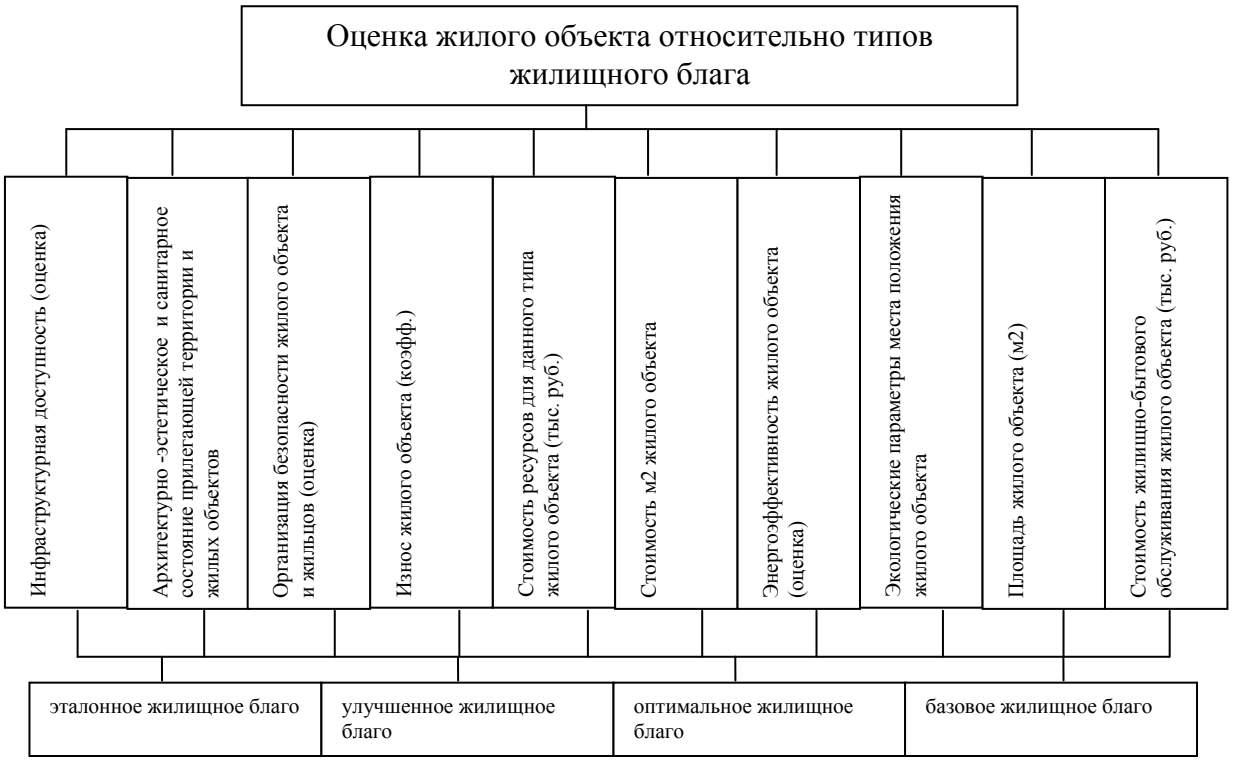


Рис. 3. Декомпозиция задачи оценки жилого объекта относительно жилищного блага в иерархическую совокупность

На рис. 4 представлена гистограмма, отражающая полученные коэффициенты.

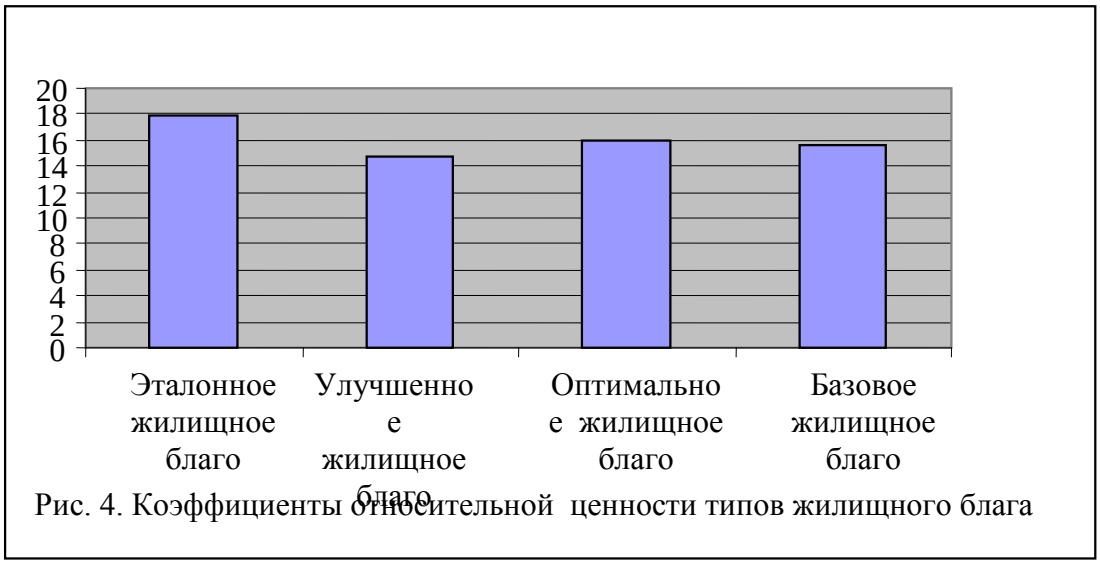


Рис. 4. Коэффициенты относительной ценности типов жилищного блага

На данной гистограмме видно, что второй тип жилищного блага, несмотря на более высокие параметры относительно первого, представляет более низкую ценность. Это обусловлено тем, что второй тип жилищного блага имеет меньшую ценность в совокупности с остальными параметрами относительно стоимости. Данный метод позволяет по-новому подходить к оценке жилья и дает комплекс возможностей сопоставлять различные параметры, анализируя их влияние на общую ценность жилого объекта.

Проведенная оценка типов жилого блага (на материалах по г. Волгограду, на примере однотипных многоквартирных домов, расположенных по микрорайонам города) показывает:

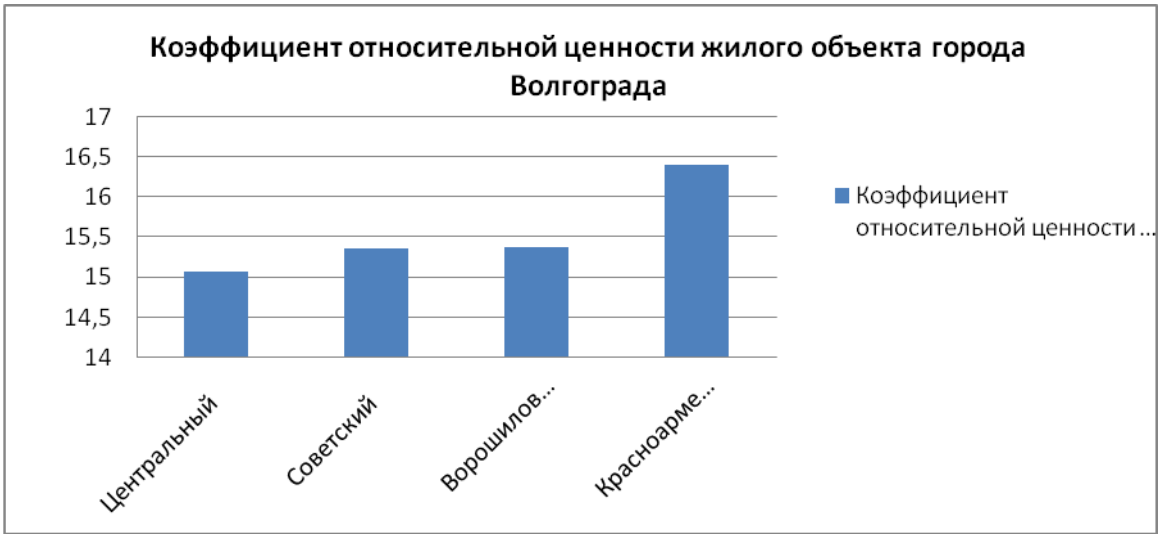


Рис 5. Диаграмма результатов оценки однотипных многоквартирных домов по районам города Волгограда

Из проведенного анализа следует, что наибольшей ценностью обладает жилой объект, расположенный в весьма удаленном от центра города Красноармейском районе, а объект в Центральном районе (считающемся наиболее престижным) находится на последнем месте. Это обусловлено большой разницей в их стоимости. Так, если предположить, что цена на жильё, расположенное в Центральном районе будет равной цене того, что расположено в Красноармейском, тогда жилой объект последнего будет представлять наименьшую ценность, что подтверждается низкими значениями коэффициентов по другим его параметрам. Данные выводы соответствуют реалиям и общественному мнению жителей города. Таким образом, применение данного метода для оценки жилого фонда является обоснованным.

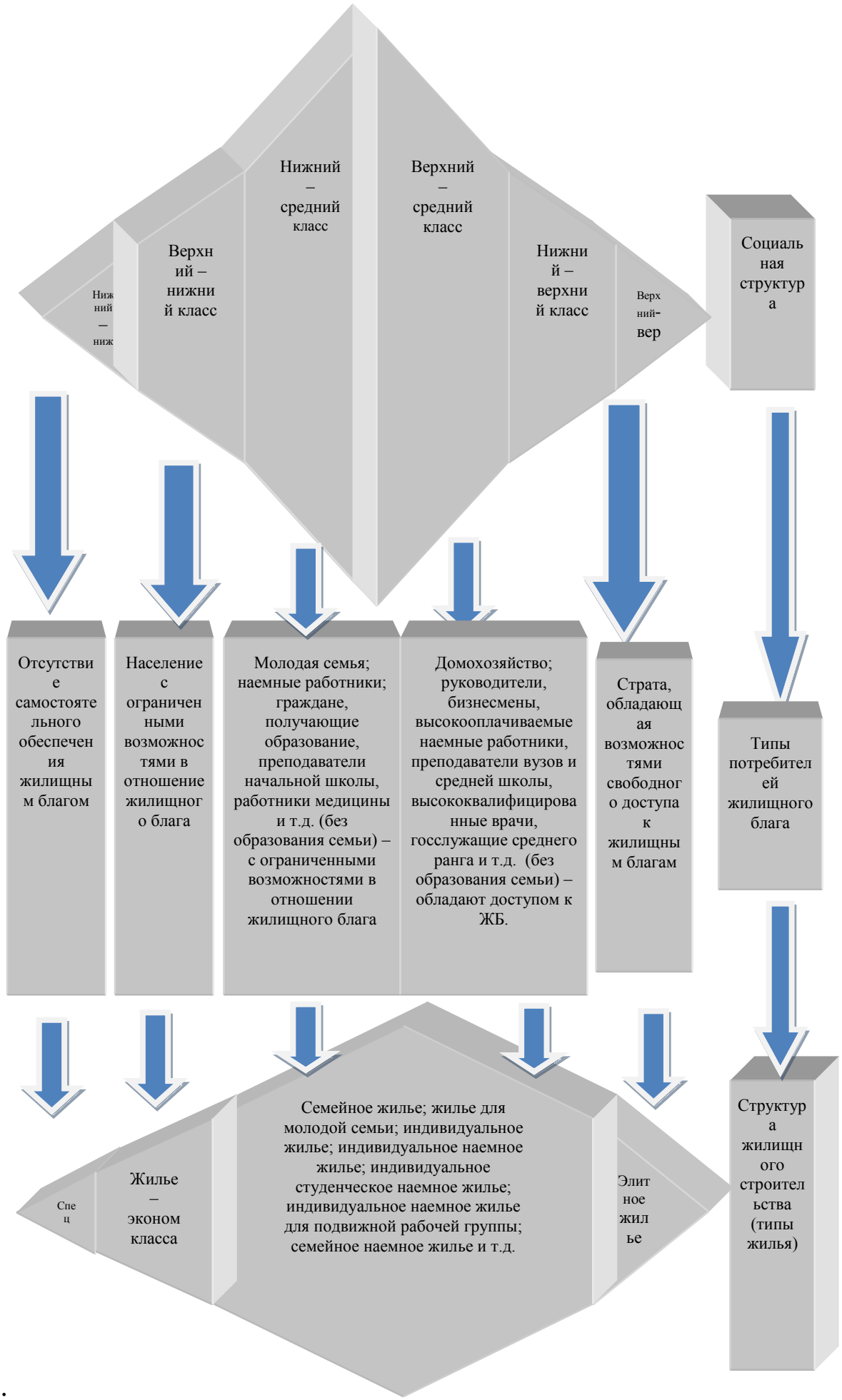


Рисунок 1. Зависимость между социальной и жилищной структурой

Используемая литература:

1. Жилина В.И. Стратегия реализации региональной жилищной политики: теория, методология, практика: Автореф. дис. доктор эконом. наук. – Москва, 2009 – 3 с.

2. Саркисян Г. С., Уровень, темпы и пропорции роста реальных доходов при социализме, М., 1972, - с. 125—126.

3. Ф.А. Брокгауз, И.А. Ефрон. Энциклопедический словарь.

4. Экономика: учебник для вузов. / Под ред. А. С. Булатова. – М.: Юристъ, 2002. – 52-53 с.

5. Ульянова О.В. Инвестиционно-инновационное развитие жилищной системы в региональной социальной инфраструктуре: Автореф. дис. доктор эконом. наук. – Волгоград, 2008.

6. Большая советская энциклопедия
www://slovari.yandex.ru/~книги/БСЭ/Уровень%20жизни/

7. «Проблема жилья в России» статья из сборника «Ориентиры» подготовленного выпускниками федерального проекта «Школа Молодого Лидера»
www.rusdb.ru/library/sbornik/

ИНВЕСТИЦИОННО-ОРГАНИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ С ЦЕЛЬЮ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ МАЛОЭТАЖНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Беляев М.К., Лысенко А.В.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Провозглашение России социально-ориентированным государством переводит повышение качества жизни населения в разряд наиболее важных задач. Государственная политика последнего десятилетия характеризуется усилением социальной направленности и осуществлением крупномасштабных целевых программ по решению социально-экономических проблем.

Особую актуальность представляет задача по обеспечению населения жильем соответствующего высокому уровню качества и комфортности с учетом ценовой доступности. Жилище - одно из основных базовых составляющих потребностей человека и среда его обитания, обеспечивающие: бытовые нужды, восстановление сил, общение, сбор неделовой информации. Жилье становится базовым институтом формирования и развития личности.

По данным экспертов Центра социального прогнозирования по уровню обеспеченности населения жильем (без учета качества и комфортности) Россия отстает от многих стран мира. В среднем на одного человека в России приходится 22,6 квадратных метров (кв.м.) жилой

площади, в США этот показатель равен 70 кв.м., в Великобритании – 62 кв.м., в Германии – 50 кв.м., в Китае - 27 кв.м. Согласно информации Федеральной службы государственной статистики (Росстат), ежегодно в России строится примерно 55-60 млн. кв.м. жилья, т.е. 0,4 кв.м на человека. Для увеличения жилого фонда, с учетом выбывающего в результате износа и улучшения жилищных условий на перспективу, необходимо строить около 1 кв. м на человека в год.

Для удовлетворения жилищных потребностей человека ООН и ЮНЕСКО разработали международный стандарт качества жилья. Согласно стандарту на каждого жителя должно приходиться не менее 30 кв.м. общей площади и каждому домохозяйству необходимо иметь собственное отдельное жилье традиционного типа. Международным стандартом предусматривается, что каждый член домохозяйства нуждается в одной индивидуальной комнате, и еще минимум две комнаты предназначаются для совместного пребывания. В России, федеральный стандарт социальной нормы площади жилья составляет 18 кв.м. общей площади жилья на одного члена семьи, состоящей из трех и более человек, 42 кв.м. - на семью из двух человек, 33 кв.м. - на одиноко проживающих граждан.

Одной из причин низкой обеспеченности жильем граждан является высокая цена. Реализация федеральной целевой программы «Жилище» (ФЦП «Жилище») нацелена на повышение доступности жилья. В 3 квартале 2011 года среднее значение коэффициента доступности по данным Росстата составило 3,8 года. Ранее экспертами многократно рассматривался вопрос о методологических ошибках, допущенных при вычислении коэффициента доступности жилья. Свидетельством является анализ рынка, проведенный международный агентством недвижимости «Эванс». В качестве основной меры расчета доступности жилья использовалось соотношение стоимости недвижимости и доходов населения. Показатель, исчисляемый в годах, учитывает соответствие цены на условный средний дом или квартиру к среднему доходу семьи после уплаты всех налогов. Для России было выведено два показателя (Москва и субъекты РФ). В Москве для приобретения жилой недвижимости необходимо накапливать денежные средства на протяжении 26 лет, в регионах - 20,8 лет.

Не меньшее значение оказывает уровень предложения на рынке недвижимости - в наиболее востребованном сегменте жилья экономического класса. Высокое влияние на формирование цены оказывает спекулятивное поведение участников строительного рынка, что многократно увеличило цену за последние десять лет. Постепенно сокращая, долю вводимого жилья эконом класса, создавая тем самым дефицит, застройщики увеличили долю жилья бизнес и премиум класса, что в целом повлияло на стоимость единицы площади. Высокая рентабельность и уровень прибыли, в некотором роде монополизм застройщиков, стал причиной воздействие на административную среду в

виде коррупционной составляющей, и способствовал замедлению технологического обновления строительного комплекса.

В годы существования советской власти была принята урбанистическая индустриальная концепция строительства жилья. Градостроительная политика на протяжении пятидесяти лет, предусматривала развитие многоэтажного домостроения с преимущественным использованием технологии массового панельного и монолитного домостроения с применением железобетона. Высокие затраты на строительство многоэтажных жилых зданий, длительность процесса и высокая зависимость от кредитных ресурсов, несоответствие современным требованиям качества и комфортности, перегрузка инженерной и коммунальной инфраструктуры, чрезмерное уплотнения застройки центральной части городов стало причиной низкого ввода жилья.

С учетом опыта развития жилищного сектора стран Западной Европы, Северной Америки, на государственном уровне Российской Федерации принято решение о переходе на новый технологический уклад и концепцию в строительной отрасли. С 2007 года начал устойчиво развиваться тренд в направлении малоэтажного строительства.

На протяжении десяти лет основополагающим документом государственной жилищной политики России является федеральная целевая программа «Жилище». Постановлением Правительства РФ от 17 декабря 2010 года была продолжена реализация ФЦП «Жилище» на 2011 - 2015 годы. Основным способом обеспечения жильем граждан выбрано комплексное освоение территорий с целью строительства жилья эконом класса отвечающего стандартам ценовой доступности, комфортности, энергоэффективности и экологичности. Отличием от предыдущего этапа программы 2002-2010 года, стала целенаправленная поддержка малоэтажного домостроения жилья эконом класса, и выделение субсидий на ряд программно-целевых мероприятий способствующих его развитию. Важнейшим целевым индикатором программы является годовой объем ввода жилья 90 млн. кв.м. в 2015 году, с 60% долей малоэтажного жилья.

С постепенным увеличением доли малоэтажного жилья, остается ряд барьеров сдерживающих развитие этого сегмента строительства. Одна из угроз - институциональная среда, процесс согласования строительства занимает более двух лет, составляя свыше 50 бюрократических процедур. К наиболее значимым проблемам относится дефицит базовой инженерной и социальной инфраструктуры, высокая стоимость подключения к сетям организаций коммунального комплекса, несовершенная, законодательная база и градостроительная политика, а также неотлаженный процесс взаимодействие финансово-кредитных учреждений, бюджетных и внебюджетных фондов с целью льготного финансирования строительного сектора и ипотечного кредитования потребителей.

Роль власти в сфере строительства на протяжении долгого времени не отвечает требованиям участников рынка, а государственные механизмы по

обеспечению населения жильем - малоэффективны. Переориентация государства на малоэтажное домостроение (МЭДС) в жилищном строительстве, послужила созданию различных некоммерческих организаций и фондов с целью поддержки сегмента.

В 2007 году с целью объединения участников рынка малоэтажного строительство по инициативе государства создано некоммерческое партнерство «Национальное агентство малоэтажного и коттеджного строительства» (НАМИКС). Деятельность Агентства заключается в консолидации усилий по решению проблем препятствующих развитию МЭДС. В задачи НАМИКС входит изменение структуры жилищной политики в пользу малоэтажного строительства и переориентация организаций строительной отрасли на индустриальные, экономичные, энергосберегающие технологии и т.д.

Ежегодно, высокий темп прироста ввода жилья наблюдает в малоэтажном и индивидуальном строительстве, с использованием индустриальных технологий и современных недорогих строительных материалов. В 2011 году доля малоэтажного жилья от общего введенного жилищного фонда составила 51,9%, по данным НАМИКС доля жилья эконом класса в этом сегменте составляет 17%, из-за ориентиров застройщиков на более рентабельные сектора строительства.

С целью создания безопасных и благоприятных условий проживания, в 2008 году был создан Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства (Фонд «РЖС»). Фонд «РЖС» призван содействовать в развитии рынка земельных участков, обустройстве территорий посредством строительства объектов инфраструктуры и подготовке документов территориального планирования, градостроительного зонирования и т.д. Стратегическим приоритетом Фонда является создание условий для строительства жилья экономического класса, в первую очередь малоэтажного. По данным Фонда, жилье, построенное на их земельных участках, стоит дешевле среднерыночных цен на 10%, а по сравнению с ценой, установленной Министерством регионального развития, на 5%. Благодаря деятельности фонда за короткий промежуток времени увеличена доля строительства доступного жилья, 70% от всего объема жилья на землях фонда.

Высокую оценку заслуживают изменения, внесенные к Федеральному закону №161 «О содействии развитию жилищного строительства». Поправки предусматривают бесплатное выделение земельных участков из Фонда «РЖС» категориям граждан предусмотренных в законе для целей индивидуального жилищного строительства, а также для создания жилищно-строительных кооперативов (ЖСК) и возведения многоквартирных домов. Бесплатные земельные участки поспособствуют снижению стоимости жилья на 30% и позволят убрать долю коммерческой прибыли из таких проектов. Однако фонд ограничен в возможностях влияния на стоимость жилья и регулирует ее опосредованно, задавая общие параметры к возводимым объектам.

Переход к новой концепции градостроительства вызван стремлением решить ряд социальных проблем: демографическую, качества жизни. Россия по объективным условиям в настоящее время готова к началу процесса субурбанизации — комплексному освоению и развитию территорий в целях строительства компактных населенных пунктов и переселению населения в пригородные зоны крупных городских образований. По мнению ряда ведущих разработчиков жилищных программ, наибольшей привлекательностью обладает модель «компактных городов», состоящая из комплексов малоэтажных домов высокоплотной застройки (таунхаусов). Принципиально новым стает проектирование и создание автономных жилищно-производственных комплексов без привязки к городу. В направлении концепции автономных поселений лежит, и предложение Дмитрия Медведева поднимать малые города России.

В отличие от загородного жилья автономные поселки будут дешевле для жизни. Во-первых, в бюджете не будет значительной транспортной составляющей. Во-вторых, они меньше зависимы от «естественных монополий», а создание собственных производств продуктов питания, что в свете непрекращающегося роста цен на них может стать одной из основных причин предпочтения населением именно малоэтажного жилья со значительным участком земли.

Для достижения этой цели необходимо перейти на современное индустриальное домостроение, сменить технологический уклад. В Европе это сделали в 80-е годы. Дома, как и при панельном строительстве, собирали из деталей, изготовленных на многих заводах, при этом резко увеличилась номенклатура выпускаемых изделий. В отличие от крупнопанельного домостроения, новые строительные технологии - это открытые системы. Они дополняют друг друга, легко модифицируются, способны к развитию и быстрой реакции на изменения покупательских предпочтений или появление строительных новинок. Это послужит толчком модернизации самой инертной отрасли народного хозяйства.

Строительный комплекс остается одним из немногих реальных секторов экономики, от которого напрямую зависят 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%.

Новой инвестиционно-организационной моделью комплексного освоения территорий с целью малоэтажного жилищного строительства может стать создание государственной корпорации «Жилищное строительство» (ГК «Жилищное строительство»), с наделением определенных законодательным путем полномочий для эффективного осуществления деятельности.

ГК «Жилищное строительство» 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 «Жилищное строительство» 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 «Жилищное строительство» 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 себестоимость плюс нормативно ограниченная рентабельность.

• Увеличить объемы вводимого жилья.

• Гарантировать качество жилья благодаря единству применяемых стандартов.

• Запустить механизмы формирования эффективного рынка подрядчиков 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 «Жилищное строительство» будет способно:

• 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 «Жилищное строительство», можно однозначно прийти к выводу об отсутствии возможности образования ее в форме органа государственной власти, бюджетного учреждения или государственного унитарного предприятия. ГК «Жилищное строительство» - это структура, которой в самого начала 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 «Жилищное строительство» должен стать качественный перелом в формировании рынка доступного жилья, в результате которого свои жилищные условия смогут улучшить порядка 40% населения, что переводит приоритетный национальный проект «Доступное жилье» в принципиально новую социальную плоскость и обеспечивает принципиально иной политический результат.

К ВОПРОСУ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КЛАСТЕРА

Баулина О.А.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В современной России происходит осознание значимости кластерного подхода в решении задач модернизации и технологического развития национальной экономики, так в качестве одного из направлений социально-экономического развития России на период до 2020 года названо создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий. Данный факт объясняется широкомасштабным положительным опытом кластеризации экономик многих развитых стран мира, среди которых: Италия, США, Финляндия, Япония, Китай, доказавшим на практике эффективность использования сетевых структур в повышении конкурентоспособности экономики, как отдельных регионов, так и страны в целом.

Необходимо отметить, что на текущий момент отсутствует законодательное определение «кластер» на уровне федеральных законов, прежде всего, это объясняется тем, что законы, чаще всего, принимаются законодательным органом с некоторым опозданием во времени от момента возникновения тех общественных отношений, которые они впоследствии регулируют. В тоже время в отраслевых подзаконных актах Российской Федерации встречаются такие понятия как «научно-производственный кластер», «фармацевтический кластер», кроме того, широко используются термины «инновационные территориальные кластеры», «инновационные высокотехнологичные кластеры», «территориально-производственные кластеры», «высокотехнологичные кластеры», «технологические отраслевые кластеры», «профильные инновационные кластеры».

Данные понятия применяются в следующих нормативных актах: 1. Постановление Правительства РФ от 23.04.2010 N 282 "О национальной нанотехнологической сети"; 2. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»; 3. Распоряжение Правительства РФ от 01.10.2010 N 1660-р «Об утверждении Концепции федеральной целевой программы "Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу».

Отсутствие единого определения понятия «кластер» приводит к тому, что во многих случаях совершенно разные объекты, имевшие собственные обозначения, стали именоваться кластерами. Например, в некоторых публикациях кластеры отождествляют с существовавшими еще в советский период территориально-производственными комплексами.

Таблица

Отличия ТПК от кластеров в определении Портера[11]

	ТПК	Кластер
Генезис	Госплан. Научные технико-экономические исследования.	Действие рыночных сил
Местоположение	Районы нового освоения	В крупных агломерациях с высокой плотностью населения и промышленности
Отраслевая структура	Межотраслевой комплекс	Ярко выражена отдельная отрасль
Специализация	Добыча сырья и первичная переработка	Конечные товары и услуги
Конкуренция между предприятиями	Низкая, как правило, отсутствует совсем	Высокая
Инновационная активность	Низкая	Высокая

Необходимо отметить, что ТПК формировались в плановой экономике и при доминировании отраслевого принципа управления, что накладывало жесткие ограничения на деятельность этих комплексов. В свое время они создавались исходя не столько из экономических соображений, сколько из интересов обеспечения государственной безопасности, так например, выбор поставщика нередко определялся распоряжением «сверху». В таблице приведены основные отличия ТПК от кластеров в определении Портера.

В современных условиях ситуация коренным образом изменилась, что и обусловило главное отличие кластера от ТПК. Кластер максимально учитывает рыночный механизм и может быть эффективным только тогда, когда сами предприятия приходят к необходимости объединения в кластер. Таким образом, кластер ориентирован на повышение эффективности и конкурентоспособности.

Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации (утв. Минэкономразвития РФ 26.12.2008 N 20615-ак/д19), определяют кластер как объединение предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства и реализации товаров и услуг.

На наш взгляд наиболее точно понятие кластера раскрыто в отчете о научно исследовательской работе «Формирование региональных инновационных кластеров по теме: Инновационные кластеры и

[11] Отчет о научно исследовательской работе Формирование региональных инновационных кластеров по теме: Инновационные кластеры и структурные изменения в экономике, проект №09-08-0006. Москва, 2010.

структурные изменения в экономике» (проект №09-08-0006). Кластер - территориально обособленная группа взаимодействующих (чаще всего мелких и средних) предприятий различного назначения (промышленных, сервисных и пр.) и связанных с ними организаций (образовательных заведений, органов государственного управления, инфраструктурных компаний), что позволяет компаниям повысить конкурентоспособность за счет синергетического эффекта.

Таким образом, одной из важнейший задач на пути внедрения кластерных подходов к развитию регионов является создание действенной нормативно-правовой и законодательной базы, без которой невозможно определить понятие кластер и правильно проработать юридическую составляющую кластерных структур.

К ВОПРОСУ УЧАСТИЯ ВЛАСТИ В ФОРМИРОВАНИИ КЛАСТЕРА

Баулина О.А.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В последнее время кластерный подход к развитию экономик стал очень популярен на государственном уровне, так развитие кластеров становится неотъемлемым элементов инновационной политики государства. Кластерные подход представлен в «Концепции долгосрочного социально – экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». В качестве одной из приоритетных целей Концепция 2020 ставит переход к инновационной экономике.

Целесообразность применения кластерного подхода к развитию территорий подтверждает опыт зарубежных стран, а так же тех российских регионов, которые не на словах, а на деле, успешно реализуют кластерную политику развития.

Так, например, в Калужской области реализовано несколько кластеров: автомобилестроительный, представленный тремя индустриальными технопарками - Грабцево, Росва и Калуга - Юг, кластер ядерных, радиационно-химических технологий и кластер биологических и фармацевтических технологий. Динамика изменения уровня ВРП региона за 2009-2011 гг. положительна и ее темпы говорят об интенсивном развитии экономики региона, так ВРП вырос на 19,36%, стоимость основных фондов выросла на 38,85%, рост объемов инвестиций в основные фонды составил за анализируемый период 1,54% ,общее число предприятий и фирм увеличилось на 3,1%.

Нижегородская область реализует кластерную политику по трем направлениям: автомобилестроение и производство автокомпонентов, кластер "Российский центр переработки ПВХ", Федеральный технопарк в

сфере информационных технологий "Анкудиновка", включающий сеть инкубаторов. Как показывает анализ, показатель ВРП Нижегородской области так же имеет положительную динамику, за период с 2009 по 2011г. ВРП вырос на 1,9%, стоимость основных фондов выросла на 28,3%, объемов инвестиций в основные фонды сократился на 16,91%.

Ленинградская область является одним из лидеров среди регионов России по уровню социально-экономического развития. В регионе созданы агропромышленный, химико-перерабатывающий и лесопромышленный кластеры. Динамика изменения уровня ВРП региона положительна и ее темпы говорят об интенсивном развитии экономики региона, так за период с 2009 по 2011г. ВРП вырос на 25,76%, стоимость основных фондов выросла на 31,86%, рост объемов инвестиций в основные фонды составил 62,1%.

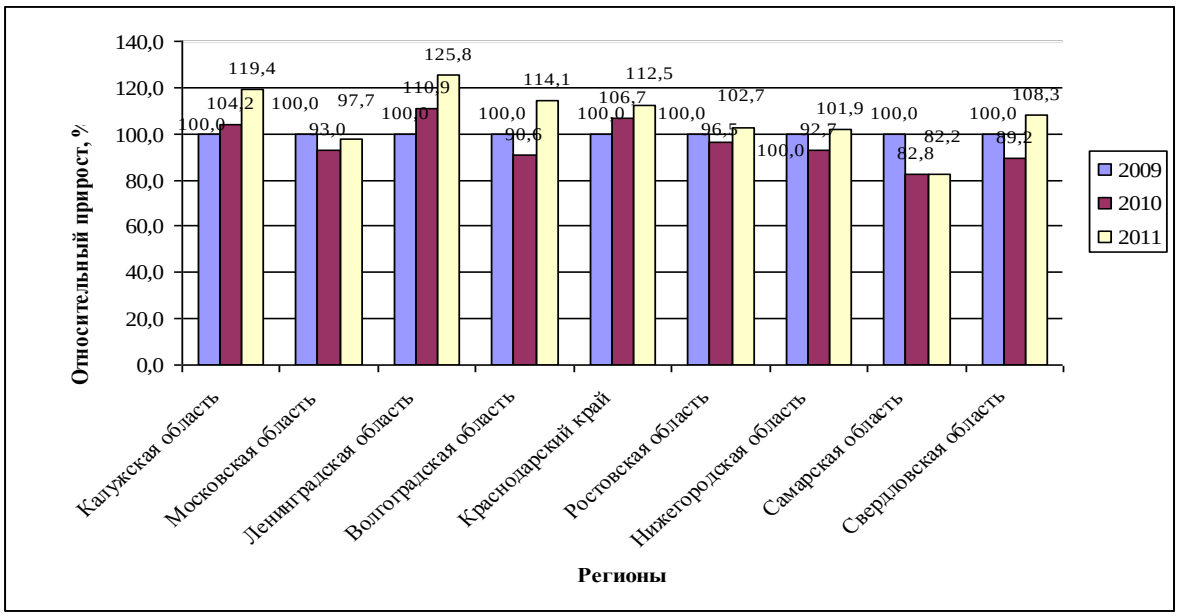


Рис. Динамика ВРП субъектов РФ, реализующих кластерную политику развития, в с равнении с регионами, планирующими переход к такой политике

В Московской области заявлено о реализации авиастроительного, информационных технологий и биофармацевтического кластера. Такие наукоемкие направления выбраны благодаря близости к столице и чрезвычайно развитой инфраструктуре данной территории. Как показывает анализ показателей развития Московской области, регион чрезвычайно восприимчив к колебаниям рынка. Так за период с 2009 по 2011г. ВРП сократился на 2,34%, стоимость основных фондов выросла на 28,4%, сокращение объемов инвестиций в основные фонды составило 28,3%.

В Волгоградской области заявлено о создании трех кластеров – химико - фармацевтического, высоких технологий и по альтернативной энергетике, однако, практических шагов реализации заявленных мероприятий не осуществляется. Показатели социально-экономического

развития региона демонстрируют следующую динамику: ВРП вырос на 43,62%, стоимость основных фондов выросла на 14,57%, сокращение объемов инвестиций в основные фонды составило 16,36%. Число предприятий и фирм в Волгоградской области характеризуется положительной динамикой роста -увеличение составило 5,98%

Несмотря на то, что кластеры и кластерная политика все больше и больше востребуются в России, в последнее время наметился качественный разрыв между отечественной и зарубежной теорией и практикой. В научном мире выделяют 2 пути формирования кластеров: при непосредственном участии государства, когда речь идет о полном цикле участия власти в развитии кластера; фрагментарная поддержка хозяйственных агломераций, объединяющихся в кластер самостоятельно.

Первый вариант – это запуск кластерного проекта, в частности, через разработку и продвижение кластерной инициативы с последующим ослаблением внимания к развитию кластера. Второй вариант – поддержка сложившегося кластера и корректировка траектории его развития посредством применения различных инструментов экономической политики.

Текущий уровень социально - экономического и политического положения Волгоградской области свидетельствует о необходимости непосредственного участия государства в формировании кластеров на территории региона.

Эффективность проводимой в регионах политики зависит от скоординированных действий различных министерств и ведомств, принимающих участие в формировании и реализации инвестиционной политики. При отсутствии должной координации программных мероприятий наблюдается неритмичность выделения средств в течение срока действия программ и низкие показатели отдачи вложенных средств. В числе других факторов, снижающих эффективность этого инструмента регулирования, можно отметить высокую степень бюрократизации процесса принятия решений и слабое участие бизнеса в софинансировании инвестиционных проектов. Препятствием для использования государственно-частного партнерства (ГЧП) является слабая вовлеченность частного бизнеса в процесс выбора направлений (приоритетов) научно-технической и инновационной деятельности, по которым органы исполнительной власти планируют партнерские отношения. Не способствует развитию партнерских отношений неопределенность условий государственного контракта, когда государство, в случае уменьшения бюджетного финансирования, оставляет за собой право снижать объемы выделенных средств на реализацию конкретного мероприятия. Частному бизнесу в такой ситуации достаточно сложно формировать стратегию своего развития.

Таким образом, наиболее приемлемым способом государственного влияния на формирование кластеров в Волгоградской области, на наш взгляд, является реализация крупных инфраструктурных проектов на базе

государственно-частного партнёрства. Это связано с тем, что, реализация подобных проектов, во-первых, позволит использовать инструменты прямой и косвенной финансовой государственной поддержки, во-вторых, задачи государственных органов в решении проблем сетевой организации предпринимательских структур будут сопряжены с кластеризацией малого и среднего бизнеса.

В разрабатываемой нами модели территориального кластера для Волгоградской области, ключевую позицию должен занять ОАО Центр кластерного развития. Акционерами общества, на наш взгляд, должны стать Волгоградская область в лице Комитета по управлению государственным имуществом (51% акций), и частный бизнес в лице самых крупных инвесторов и строительных организаций региона (49% акций). Основная задача создания ЦКР инициирование, управление и контроль за реализацией инфраструктурных проектов с использованием механизмов государственно-частного партнерства. Среди прочих задач ЦКР нами выделены: формирование системы управления кластерной политикой; совершенствование нормативно-правовой и распорядительной базы; определение приоритетных направлений для формирования и развития кластеров малых и средних предприятий; формирование инфраструктуры кластерного развития; поддержка самоорганизации малых и средних предприятий и инициирование совместных (кластерных) проектов; реализация мероприятий государственной поддержки кластерных проектов; развитие организационного и методологического подхода.

ЦКР взаимодействует со всеми участниками кластера, общество организует работу и функционирование всего объединения. В сферу его влияния входят координирование взаимодействий, мониторинг отраслевых агломераций, контроль за исполнением проектных решений, поиск и привлечение источников финансирования, а также диалог с органами власти.

Основной целью деятельности Общества с позиции частного бизнеса в лице акционеров является получение прибыли, повышение собственной конкурентоспособности, стабильное экономическое развитие региона. Основной целью Общества с точки зрения участия в нем государства является повышение инвестиционной привлекательности, конкурентоспособности региона.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕХАНИЗМА ТРАНСФОРМАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТА ИХ ТРАНСФОРМАЦИИ

Клюшин В.В.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Известно, что на входе любого инвестиционно – строительного проекта всегда необходимо наличие взаимно интегрированнного комплекса инвестиционных ресурсов по их видам и в нужном количестве при наличии решения распорядителей продать эти ресурсы, а также наличия достаточных собственных или привлеченных денежных средств у инициаторов проекта.

Если необходимые инвестиционные ресурсы наличествуют по ассортименту и количеству лишь в основном по отношению к инвестиционному проекту, этот проект должен быть изменен с учетом замены недостающих инвестиционных ресурсов на наличные. Если такие изменения невозможны, инвестиционный проект следует отклонить (или отложить до появления недостающих инвестиционных ресурсов в будущем). При этом необходимо учитывать, что инвестиционные ресурсы отвлекаются от полезной отдачи на все время их задействования в инвестиционном производстве, что представляет собой специфический вид затрат. На наш взгляд, ее возмещение выражается в конечном результате инвестирования с получением прибыли не ниже общественно нормального уровня. Данное возмещение специфических затрат в отвлечение средств от их текущей отдачи находит свое выражение в предоставлении ссуды и ее возвращении с соответствующим процентом.

При наличии всех инвестиционных ресурсов, но нехватке денег для финансирования инвестиционного проекта, его можно запустить, если распорядители соответствующей части инвестиционных ресурсов соглашаются вложить их в данный проект на условиях долевого участия в денежной выручке или в продукции, которые предполагается получить после реализации инвестиционного проекта. Такой способ запуска инвестиционного проекта сейчас мало распространен. Однако не исключено, что в будущем при определенных условиях этот способ получит широкое распространение. Запуск инвестиционных проектов «в складчину» (на основе долевого участия в конечной продукции) применялся в жилищном строительстве при использовании такой формы его организации, как ЖСК. Владельцы будущих квартир вносили первый паевой взнос еще до начала строительства, обеспечивая финансовыми ресурсами инвестиционный проект. Аналогичная схема используется при финансировании жилищного строительства в современной России: гражданам предлагают купить квартиру в строящемся (или в намеченном к

строительству доме) по существенно более низкой цене при условии, что они заранее оплатят эту квартиру.

Осуществление инвестиционного строительного проекта – это комбинирование всех необходимых инвестиционных ресурсов в процессе инвестиционного производства. Инвестиционно -строительное производство[12] начинается с момента разработки принятого к исполнению инвестиционно-строительного проекта, а заканчивается в момент сдачи в эксплуатацию объекта, являющегося результатом инвестиционного проекта.

В процессе инвестиционно-строительного производства вложенные в проект инвестиционные ресурсы меняют свою сущностную форму как в качественном, так и в количественном аспектах, в конечном счете превращаясь в товарную форму готового продукта, способную принести экономическую выгоду для инвестора. Мы считаем, что данный феномен является частным свойством проявления всеобщего закона перехода количественных изменений в качественные [1, с. 145-146]. Количество инвестируемых в проект ресурсов при их определенном комбинировании приводит к появлению качественно нового образования – строительного объекта в случае удовлетворения интегрированной качественной совокупности инвестиционных ресурсов *мере*[13] технико-экономической и проектной документации проекта. В данном случае, качественными свойствами инвестиционно-строительного проекта является интегральное сочетание инвестиционных ресурсов в системе его соотношений и связей с субъектами инвестиционного процесса.

Накапливающиеся постепенные количественные изменения в инвестиционных ресурсах в процессе инвестиционного производства приводят к их трансформационному переходу в новое качественное состояние – товарную форму готового продукта, способную принести инвестору дополнительный доход (прибавочную стоимость) (рис. 1).

---

[12] Отметим, что инвестиционное производство включает в себя *интеллектуально-информационную деятельность* (разработка идеи проекта, маркетинговое обследование, подготовка проектно-сметной документации, организация и управление всеми видами работ по осуществлению инвестиционного проекта, научные исследования и разработки по поводу инвестиционного проекта, рекламная кампания по его поводу), *работы в материальном производстве*

[13] В данном случае понятие меры в ее экономики-философском агрегировании представляет диалектическое единство качественных требований проектной документации к количественной совокупности инвестиционных ресурсов. Также она может характеризоваться оптимальным интервалом количественных изменений инвестиционных ресурсов, заложенных в инвестиционно-строительном проекте, в пределах которого сохраняется качественная определенность объекта инвестиционно-строительного производства. [1, с. 45].

Рис. 1. Схема трансформации инвестиционных ресурсов в экономике на микро- и макро- уровне.

Источник: разработка автора

Трансформация инвестиционных ресурсов в процессе инвестиционного производства в случае экономичного осуществления эффективного проекта в конечном итоге приносит особый эффект, заключающийся в том, что стоимость введенного в эксплуатацию объекта превышает механическую сумму стоимости всех инвестиционных ресурсов, потребленных и преобразованных при создании этого объекта (включая стоимость труда). В последнее время данный особый эффект называют *синергетическим* экономическим эффектом, или же, по нашему мнению**, «эффектом трансформации инвестиционных ресурсов»**. При этом структура стоимости объекта, являющегося результатом осуществления инвестиционного проекта, может быть формализована с учетом эффекта трансформации инвестиционных ресурсов:

$$SIPC_{irt} = \sum_{i=1...n} IRP_i + PE_{irt} + ME_{irt} R \quad (1)$$

где *SIPCirt* — структура стоимости инвестиционного проекта, учитывающая эффект трансформации инвестиционных ресурсов; (Structure of Investment Project Cost)

IRP_i — цена инвестиционного ресурса того или иного (i-го) вида;

n — число инвестиционных ресурсов, потребленных в процессе осуществления проекта;

PE_{irt} — цена затрат на трансформацию инвестиционных ресурсов; (Price of Expenses on investment resources transformation);

$ME_{irt}R$ — денежная оценка результата трансформации инвестиционных ресурсов; выражает валовую оценку синергетического экономического эффекта инвестиционного проекта. (Money Estimation of investment resources transformation Result).

В валовой оценке эффект трансформации инвестиционных ресурсов инвестиционного проекта представляет избыток стоимости (ценности) по отношению к стоимости всех инвестиционных ресурсов, вошедших в состав стоимости объекта, введенного в эксплуатацию в соответствии с данным проектом, а также к затратам по комбинированию инвестиционных ресурсов, входящих в состав стоимости этого объекта, и может быть выражен следующей формулой:

$$ME_{irt}R = OME_{ip} - (\sum_{i=1...n} IRP_i + PE_{irt}) \qquad (2)$$

где OME_{ip} — объективная денежная оценка (или рыночная цена) объекта, введенного в действие в результате осуществления инвестиционного проекта.

Рыночная цена капитального объекта часто несет на себе сильное влияние текущих конъюнктурных процессов и всегда действует на данный конкретный момент времени. Инвестиционный объект же создается годами, эксплуатируется обычно значительно дольше Поэтому при расчете результата комбинирования инвестиционных ресурсов в качестве универсальной основы взята объективная денежная оценка объекта инвестирования, рассчитываемая экспертами с учетом многих факторов (в том числе и рыночных цен на аналогичные объекты и динамики этих цен). Очевидно при этом рыночная оценка объекта выступает в виде частного случая.

На наш взгляд, общий эффект трансформации инвестиционных ресурсов складывается из частных эффектов трансформации их составляющих, а именно материально-вещественных, финансовых, интеллектуальных и информационных ресурсов. Эффект трансформации отдельных составляющих инвестиционных ресурсов в процессе инвестиционного производства проявляется в изменении ряда показателей эффективности использования и степени сочетания (комбинирования) этих ресурсов. В свою очередь, данные показатели являются определяющими для оценки инвестиционного потенциала предприятия. Таким образом, связь между инвестиционным потенциалом и инвестиционными ресурсами заключается в том, что инвестиционный потенциал может быть оценен через эффективность использования инвестиционных ресурсов. При этом повышение эффективности трансформации инвестиционных ресурсов выступает как *фактор формирования инвестиционного потенциала предприятия.*

По нашему мнению, вложение инвестиционных ресурсов в инвестиционный проект с точки зрения оценки количественной сопоставимости финансовых ресурсов с одной стороны и реальных (материально-вещественных, интеллектуальных, информационных) с другой, может иметь двойственный характер. Так, материально-

вещественные, интеллектуальные и информационные ресурсы, относящиеся к категории реальных, могут быть непосредственно, без опосредования финансовыми ресурсами вложены в инвестиционный проект. С другой стороны, может иметь место инвестирование реальных инвестиционных ресурсов, трансформируемых в финансовую форму, после реализации реальных ресурсов на рынке и аккумулировании финансовых ресурсов из денежной выручки от их реализации. Параллельно имеет место использование существенной части эффекта от проекта непосредственно – в виде внутрипроизводственного потребления продуктов и услуг, производимых на мощностях, введенных в результате инвестиций, но без того, чтобы предварительно продавать эти продукты и услуги на рынке и аккумулировать финансовые ресурсы из денежной выручки от их реализации

Таким образом, для потенциального инвестора существует возможность выбора инструментов для проведения инвестирования, которыми, в подавляющем большинстве случаев оказываются финансовые ресурсы как основной источник инвестиционных ресурсов. Однако, важную роль в процессе привлечения инвестиций в реалиях транзитивной рыночной экономики играет разработка систем управления инвестициями внутри предприятия, адекватных рыночным условиям хозяйствования, что заставляет пересмотреть подход к выбору объекта инвестирования внутри самого предприятия, путем обращения к информационным и интеллектуальным ресурсам

Использование в процессе инвестирования реальных инвестиционных ресурсов в противовес финансовым, опосредует ряд позитивных для предприятия процессов.

1) В частности, сужается сфера действия финансовых ресурсов в процессе их взаимодействия с реальными инвестиционными ресурсами в ходе осуществления инвестиционных проектов в реальной сфере (падает удельная финансоемкостъ реальных инвестиций). Это означает экономию финансовых ресурсов, используемых в реальных инвестициях, и позволяет осуществлять все более масштабные реальные инвестиционные проекты при относительном сокращении денежных средств, используемых для их финансирования.

2) Помимо вышеперечисленного, часть денежного капитала, необходимого для инвестиций, заменяется активным использованием ресурсов интеллектуального, управленческого, инновационного потенциала, вовлеченного в реальный инвестиционный проект.

3) Возникают внутрикорпоративные цены, заменители денег (векселя и т.п.), потоки заменителей денег, опосредующие обмен продуктами и услугами в рамках корпорации и распределение ресурсов в ее рамках. Это условно можно назвать особыми внутрикорпоративными финансами, основанными на особых внутрикорпоративных деньгах и ценах;

4) Оборотная сторона снижения удельной финансоемкости реального инвестиционного проекта проявляется в прямо пропорциональном

повышении реальной инвестиционной отдачи финансовых ресурсов, задействованных в инвестициях.

Для расчета степени экономии какого-либо вида инвестиционных ресурсов, используемых при инвестировании, в случае его сокращения или замены другими видами инвестиционных ресурсов, мы предлагаем воспользоваться показателями:

- удельной емкости финансовых ресурсов инвестиционного проекта (*УЕфрИП*);
- удельной емкости материально – вещественных ресурсов инвестиционного проекта (*УЕмврИП*);
- удельной емкости интеллектуальных ресурсов инвестиционного проекта (*УЕинтрИП*);
- удельной емкости информационных ресурсов инвестиционного проекта (*УЕинфрИП*).

1) Удельная емкость финансовых ресурсов инвестиционного проекта (УЕфрИП) – это аналитический показатель расчета степени экономии финансовых ресурсов в условиях, когда инвестирование части реальных ресурсов и участие в эффекте от такого инвестирования происходит непосредственно, без прямого опосредования деньгами, эмитируемыми инвестором. Данный показатель может быть исчислен по формуле (8):

$$УЕфрИП = \frac{\sum ФрИП}{\sum РИР_{ФР} + \sum РИР_{Н} + \sum ФрИП} * 100\% \quad (3)$$

2) Удельная емкость материально – вещественных ресурсов инвестиционного проекта (УЕмврИП) – это аналитический показатель, предлагаемый автором для расчета степени экономии материально-вещественных ресурсов в условиях, когда инвестирование части реальных ресурсов и финансовых ресурсов, а также участие в эффекте от такого инвестирования происходит непосредственно, без прямого опосредования материально-вещественными ресурсами. Данный показатель может быть рассчитан по формуле (4):

$$УЕмврИП = \frac{\sum МвРИП}{\sum РИР_{ФР} + \sum РИР_{Н} + \sum ФрИП} * 100\% \quad (4)$$

3) Удельная емкость интеллектуальных ресурсов инвестиционного проекта (УЕинтрИП) – это аналитический показатель, предлагаемый автором для расчета степени экономии интеллектуальных ресурсов в условиях, когда инвестирование части реальных ресурсов и финансовых ресурсов, а также участие в эффекте от такого инвестирования происходит непосредственно, без прямого опосредования интеллектуальными ресурсами. Данный показатель может быть вычислен по формуле (5):

$$УЕинтрИП = \frac{\sum ИнтР}{\sum РИР_{ФР} + \sum РИР_{Н} + \sum ФрИП} * 100\% \quad (5)$$

4) Удельная емкость информационных ресурсов инвестиционного проекта (УЕинфрИП) – это аналитический показатель, предлагаемый автором для расчета степени экономии информационных ресурсов в условиях, когда инвестирование части реальных ресурсов и финансовых ресурсов, а также участие в эффекте от такого инвестирования происходит непосредственно, без прямого опосредования информационными ресурсами. Показатель определяется по формуле (6):

$$УЕинфрИП = \frac{\sum ИнфР}{\sum РИР_{ФР} + \sum РИР_{Н} + \sum ФрИП} * 100\% \quad (6)$$

где

ФрИП — финансовые ресурсы, обеспечивающие инвестиционный проект;

МвРИП — материально-вещественные ресурсы, обеспечивающие инвестиционный проект;

ИнтР – интеллектуальные ресурсы, обеспечивающие инвестиционный проект;

ИнфР – информационные ресурсы, обеспечивающие инвестиционный проект.

$\sum РИР_{ФР} + \sum РИР_{Н} + \sum ФрИП$ – денежная оценка реальных и финансовых инвестиционных ресурсов, необходимых для осуществления инвестиционного проекта, где $РИР_{ФР}$ – реальные инвестиционные ресурсы, вовлеченные в инвестиционный проект посредством финансовых ресурсов:

$$РИР_{ФР} = \sum МвР_{ФР} + \sum ИнтР_{ФР} + \sum ИнфР_{ФР} \quad (7)$$

$РИР_{Н}$ – реальные инвестиционные ресурсы, вовлеченные в инвестиционный проект непосредственно, без оплаты в деньгах, соответственно без опосредования финансовыми ресурсами:

$$РИР_{Н} = \sum МвР_{Н} + \sum ИнтР_{Н} + \sum ИнфР_{Н} \quad (8)$$

Приведенные выше формулы позволяют также вычислить группу показателей реальной отдачи инвестиционных ресурсов, задействованных в инвестиционном проекте. Она определяется обратной величиной показателей (3) – (6).

Таким образом, нами раскрыта сущность эффекта трансформации инвестиционных ресурсов в процессе инвестиционного производства в случае экономичного осуществления эффективного проекта, который основан на синергетическом эффекте превышения стоимости введенного в эксплуатацию объекта над механической суммой стоимости всех инвестиционных ресурсов, потребленных при создании этого объекта. При этом с учетом эффекта трансформации инвестиционных ресурсов математически формализована структура стоимости объекта, являющегося результатом осуществления инвестиционного проекта.

Используемая литература:

1. Фролов И.Т., Араб-Оглы Э.А., Арефьева Г.С. и др. Введение в философию: Учебник для вузов. Ч.2. М.: Политиздат, 1989.
2. Тумусов Ф.С. Инвестиционный потенциал региона: теория, проблемы, практика. – М.: Экономика, 1999.
3. Беляев М.К. Инвестиционная адаптивностью социально-экономических систем. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕЭИС, 2003.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ

Соколова С.А.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Большое количество существующих подходов к управлению организационными изменениями обуславливает наличие большого количества разнообразных моделей управления организационными изменениями.

При использовании *модели переходного периода* (рис. 1) перемены рассматриваются как процесс передвижения организации от настоящего положения к желаемому будущему положению, которое определяется руководством организации. Ключевым элементом модели переходного периода является анализ и прогноз ситуации. Модель переходного периода может быть очень эффективна для таких организаций, где руководство имеет видение будущего положения организации и готово к активным действиям относительно внешнего мира. Для лидера в этой связи самым важным является приобщение людей к новому видению, которое влечет за собой понимание и участие в проведении перемен в большей степени, чем их насильственное подталкивание к новому состоянию.

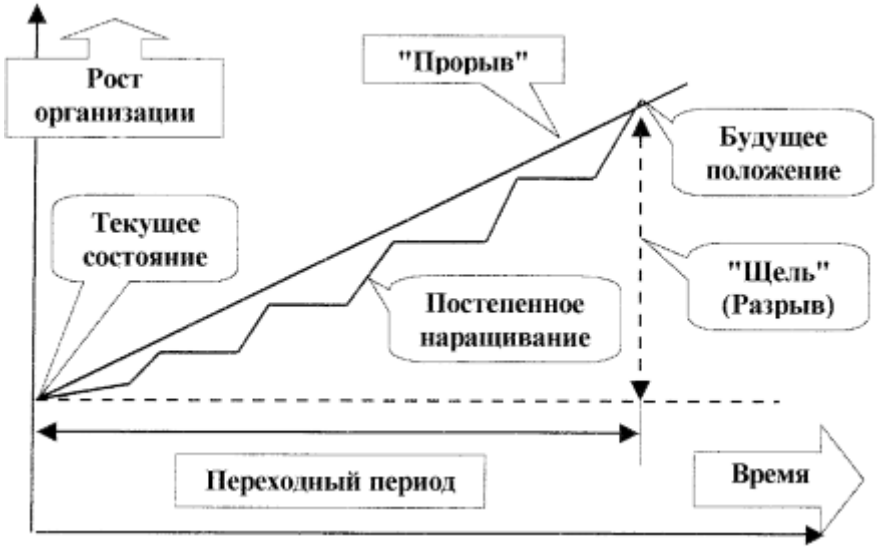


Рис. 1. Модели переходного периода и постепенного наращивания

В том случае, если руководитель не имеет четкого и ясного представления о желаемой в будущем модели, то он может воспользоваться *моделью постепенного наращивания* (см. ломаную кривую на рис. 1), которая позволяет осуществлять перемены шаг за шагом, корректируя свои действия на каждом этапе. Началом кривой, также как и в модели переходного периода, является текущие состояние, а завершением – будущие положение.

Руководством или менеджерами, которые управляют процессом перемен, совершается резкое, но незначительное изменение – шаг. На протяжении некоторого времени происходит наблюдение и анализ за ситуацией после сделанного шага, поэтому наклон кривой никак не изменяется. В случае положительного эффекта после проведения изменения (шага), осуществляется следующее изменение (шаг). Таким образом, пошаговое изменение будет проходить до тех пор, пока у руководства не появится четкого видения положения организации в будущем. В результате формирования ясного представления о будущем состоянии организации руководство может осуществить прорыв к намеченным целям и таким образом завершить процесс проведения перемен в организации. В итоге ломанная кривая достигнет той же точки (будущее положение), что и прямая, изображающая модель переходного периода.

Модель постепенного наращивания позволяет избежать очень многих ошибок при проведении перемен, при ее использовании руководителям легче преодолеть или снизить возникающее как следствие изменений противостояние и сопротивление со стороны сотрудников. В случае высокой неопределенности ситуации модель позволяет сократить риски принятия решений; позволяет осуществить прорыв наиболее эффективным способом, с наименьшими негативными последствиями для руководства, персонала и организации в целом; дает возможность выработать цели, которым должна следовать организация, и создать видение будущего положения организации.

Модель «EASIER» (рис. 2) представляет собой модель управления изменениями. EASIER переводится с английского как «проще», аббревиатура расшифровывается следующим образом: **e**nvisioning – создание видения; **a**ctivating – активация; **s**upporting – поддержка; **i**mplementing – внедрение; **e**nsuring – обеспечение; **r**ecognizing – одобрение, признание.

Данная модель используется для анализа стратегии, она применима в ситуации любой сложности, связанной с изменениями. Модель состоит из шести элементов. Первые три элемента, EAS, в большей степени поведенческие. Элементы IER скорее связаны с вопросами системы и процессов. Все они взаимосвязаны друг с другом, что и объясняет соединяющие их линии.

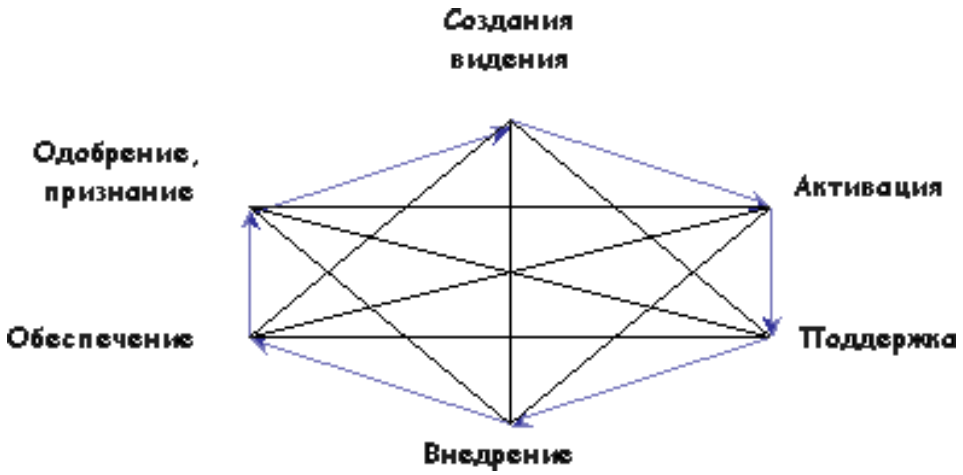


Рис. 2. Модель «EASIER»

Ни одну из составных частей этой модели нельзя игнорировать. Например, нет смысла концентрироваться на части IER, если при этом мало внимания уделяется остальным элементам. Другим важным моментом является то, что сам процесс внедрения должен быть спланирован заранее. Стратегия, которая не предполагает коренных изменений и не идет вразрез с установившимся в рамках организации видением, потребует меньше усилий по планированию, чем та, которая предполагает существенные изменения.

Чтобы провести изменение, необходимо четко определить проблему, тогда становится понятно, что и в какой области нужно менять. Также необходимо определить как, каким образом и для чего нужно осуществлять изменения, т.е. создать видение того, что должно получиться после осуществления изменений.

Модель управления изменениями ADKAR помогает понять, в какой стадии процесса изменений они находятся. Руководитель использует этот диагностический инструмент для обнаружения пробелов в проводимом процессе изменений, а также для эффективного обучения персонала. Модель ADKAR можно использовать для диагностики сопротивления персонала; помощи работникам в адаптации к изменениям; создания эффективного плана личностного и профессионального развития в процессе изменений; разработки плана управления персоналом в процессе изменений.

С помощью модели ADKAR можно определить причины неудачного внедрения тех или иных изменений, а также наметить шаги, необходимые для повышения эффективности изменений. Целесообразно разбить процесс изменений на несколько частей, увидеть, в какой из них скрывается причина неудач, и работать над устранением этой проблемы.

Модель ADKAR была разработана на основе исследований крупных проектов изменений, проводящихся в более чем 700 организациях. Изменения реализуются по двум аспектам (рис. 3): аспекту бизнеса (вертикальная ось) и человеческому аспекту (горизонтальная ось). Изменения приносят успех тогда, когда осуществляются и в том, и в другом аспекте.

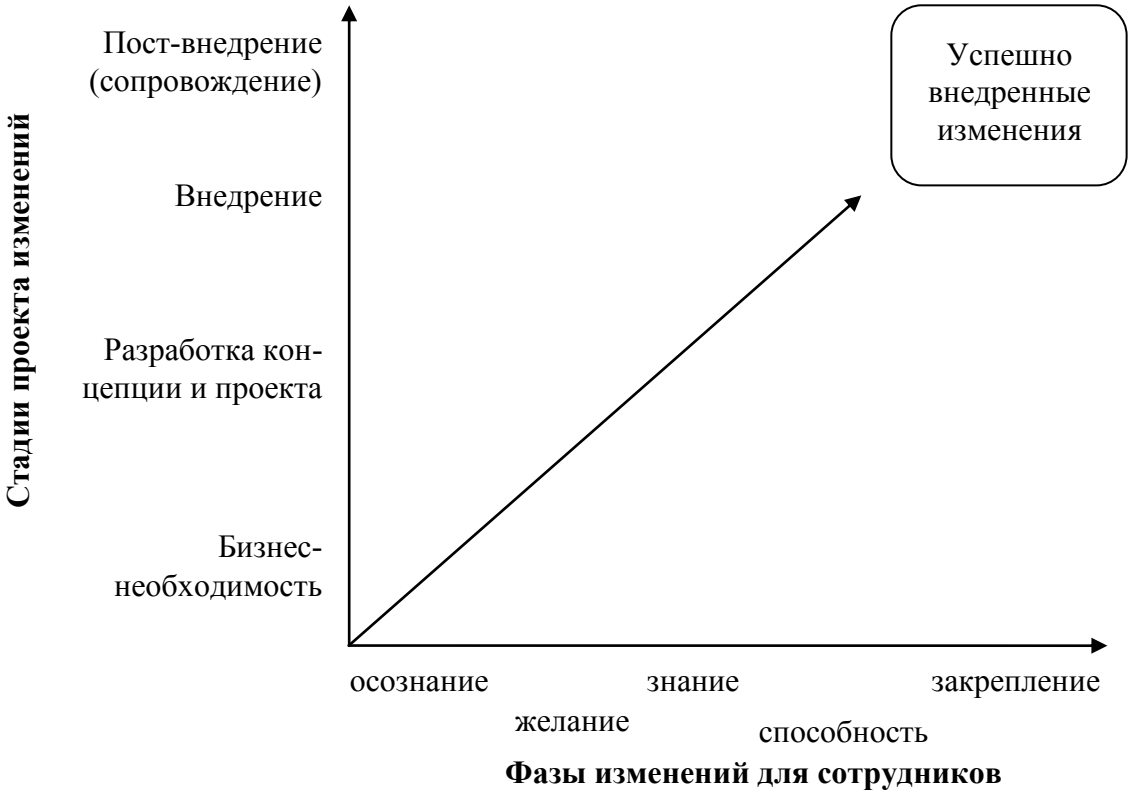


Рис. 3. Модель ADKAR

Эффективное управление человеческим аспектом изменений складывается из управления пятью ключевыми фазами, лежащими в основе модели ADKAR:

- осознание необходимости изменений;
- желания поддержать изменения и участвовать в них;
- знание того, как осуществлять изменения и каким должен быть результат;
- способности внедрять изменения день за днем;
- способности закрепить изменения.

Модель управления изменениями Джона Коттера включает восемь этапов управления изменениями:

1. создание ощущения безотлагательности;
2. формирование мощной команды;
3. создание видения изменений;
4. донесение видения изменений до остальных;
5. устранение препятствий;
6. создание маленьких побед;
7. непрерывность изменений (не останавливаться на достигнутом);
8. закрепление изменения в корпоративной культуре.

Кроме того важно, чтобы руководители организации продолжали оказывать поддержку при внедрении изменений, что подразумевает

привлечение персонала и новых лидеров. В случае потери их поддержки все может закончиться возвратом в исходное положение.

Таким образом, существует множество теорий о том, как претворять изменения в жизнь. Все известные модели управления изменениями способствуют внедрению новаций. Применение той или иной модели управления изменениями зависит от характера изменений, особенностей организации (организационная структура, масштаб производства и др.), стиля и авторитета руководства и т.д.

К ВОПРОСУ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Гущина Ю.В.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Вопросы экономической эффективности имеют определяющее значение в инвестиционной деятельности. Они решаются путем сравнения затрат и результатов при разработке или отборе инвестиционных проектов, а также при оценке вариантов внедрения инноваций для повышения эффективности и развития инвестиционно-строительной деятельности предприятий.

Инвестиционно-строительные проекты (ИСП) являются одной из главных составляющих освоения инвестиционных ресурсов и требуют особого внимания к вопросам оценки их эффективности. Высокая капиталоемкость готовой строительной продукции, наличие факторов риска, особенно в условиях мировых кризисных явлений, определяет значительную цену ошибки при принятии неправильного инвестиционного решения. Развитие современной инвестиционно-строительной сферы в России осуществляется в условиях сильной конкуренции, действия многообразных дестабилизирующих факторов внутренней и внешней среды предприятия. В условиях рынка экономическая эффективность оценивается, прежде всего, с позиций субъектов (собственников), инициирующих инвестиционные и инновационные проекты. Кроме того, инвесторами проектов оценивается экономическая эффективность инвестиций, а подрядчиками проектов -экономическая эффективность строительного производства. Действующие в настоящее время методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов ориентированы на сложившиеся в мировой практике подходы к оценке эффективности инвестиционных проектов и учитывают особенности развития экономики нашей страны в переходный период к рыночной экономике. На основе анализа предыдущего отечественного опыта и содержания указанных выше методических рекомендаций систему показателей эффективности можно классифицировать по ряду признаков.

В качестве таких признаков принимаются: масштабы оценки инвестиций, содержание учитываемых результатов и затрат, период учета результатов и затрат, цель использования показателей экономической эффективности. Показатели общей и сравнительной экономической эффективности дополняют друг друга, анализ этих показателей следует проводить совместно, так как вариант инвестиционных вложений, выбранный с помощью показателей сравнительной эффективности, должен обладать необходимой общей эффективностью. На наш взгляд, совокупность показателей эффективности в представленном виде носит системный характер и позволяет всестороннее оценить эффективность инвестиционных проектов и инноваций в строительстве исходя из интересов и потребности их застройщиков (собственников и инвесторов). К различным аспектам влияния фактора времени (как одного из основных), которые должны учитываться при оценке эффективности инвестиционных проектов, можно отнести:

- динамичность технико-экономических показателей предприятия, проявляющуюся в изменениях во времени объемов и структуры производимой продукции, норм расхода сырья и материалов, численности персонала, длительности производственного цикла, норм запасов материалов и готовой продукции и т.п. Указанные изменения особенно сильно проявляются в период освоения вводимых мощностей, а также в проектах, предусматривающих последовательное техническое перевооружение производства в период реализации проекта или разработку сырьевых месторождений. Учет данного обстоятельства производится путем формирования исходной информации для определения денежных потоков с учетом особенностей процесса производства на каждом шаге расчетного периода;
- физический износ основных средств, обусловливающий общие тенденции к снижению их производительности и росту затрат на их содержание, эксплуатацию и ремонт на протяжении расчетного периода. Физический износ должен учитываться в исходной информации при формировании производственной программы, операционных издержек (в том числе расходов на периодически производимые ремонты) и сроков замены основного технологического оборудования. Рациональные сроки службы основных средств могут определяться на основе расчетов эффективности соответствующих вариантов инвестиционных проектов и в общем случае не обязаны совпадать с амортизационными сроками;
- изменение во времени цен на производимую продукцию и потребляемые ресурсы. Данное обстоятельство учитывается непосредственно при формировании исходной информации для расчетов эффективности;
- несовпадение объемов выполняемых строительно-монтажных работ с размерами оплаты этих работ, в частности необходимость инвестирования подрядчиков. Учет данного обстоятельства производится путем использования в расчетах данных о размерах платежей подрядным организациям;

- разновременность затрат и эффектов, т.е. осуществление их в течение всего периода реализации проекта, а не в какой-то один фиксированный момент времени. Это обстоятельство учитывается в расчетах путем дисконтирования денежных потоков;
- изменение во времени экономических нормативов (ставок налогов, пошлин, акцизов, размеров минимальной месячной оплаты труда и т.п.).

Для повышения эффективности инвестиционно-строительных проектов нами была сформирована научную концепцию в виде организационно-экономического подхода (ОЭП) как комплекса системных мер, программ и алгоритмов мультипликативного экономического действия по оптимизации производственных ресурсов на основе трёх контуров управления инвестиционно-строительными проектами: предварительного, основного и заключительного.

Первый контур управления инвестиционно-строительными проектами-Контур УП-I: «Управление на стадии выбора проектов» включает реализацию следующей последовательности процедур:

- анализ инвестиционной программы предприятия, структуры реализации инвестиционно-строительных проектов и стадии их выполнения;
- выбор инвестиционно-строительных проектов для организационно-экономического управления эффективностью ИСП;
- анализ проектов, стадий реализации в ПОС И ППР с расчётом опорных показателей мониторинга эффективности управления во внутрифирменных системах планирования и контроллинга.

Второй контур – УП-II: «Управление эффективностью ИСП по подготовительным процедурам ОЭП» включает реализацию следующих последовательных процедур:

- разработка календарного плана в программе MS Project;
- установление ресурсных ограничений;
- составление плана многофакторного оптимального эксперимента;
- вычисление регрессионных коэффициентов;
- определение проблемного поля управления эффективностью ИСП.

Третий контур – УП-III: «Управление допустимым уровнем эффективности» включает реализацию следующей последовательности процедур:

- выполнение процедур экономико-математического моделирования в рамках календарного планирования с целью оптимизации;
- разработка эффективного варианта графика выполнения СМР;
- мониторинг эффективности ИСП на основе принятых моделей оптимизации;
- определение показателей эффективности ИСП после оптимизации.

Реализация предложенного организационно-экономического подхода к управлению инвестиционно-строительными проектами в процессе регулирования затрат и ресурсов на основе трёх контуров управления позволит сэкономить средства заказчиков-застройщиков, необходимые для

инвестирования строительных проектов, и соответственно повысить экономическую эффективность.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Ивашова С.И.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Современная экономика основана на интенсификации хозяйственных связей между различными субъектами строительного рынка, что приводит к необходимости совершенствования инвестиционной деятельности строительных организаций, методов и механизмов их стратегического управления, ориентированных на современные условия экономического развития. Центральным вопросом развития инвестиционной деятельности строительных компаний является организация эффективного управления инвестиционно-строительными проектами при эффективном использовании всех необходимых для строительства ресурсов и возведенных объектов недвижимости и получения от них максимально возможного дохода.

Строительная организация представляет собой сложную производственную структуру, под которой понимается совокупность взаимосвязанных служб, обеспечивающих системный подход для достижения единой цели в ходе реализации инвестиционной деятельности. В соответствии с мировым опытом повышение эффективности работы строительной организации возможно лишь на основе использования ряда мероприятий структурно-функционального, финансово-экономического, конструктивно-технологического и кадрового характера с учетом информационного и экспертного сопровождения. Совокупное воздействие этих мероприятий на инвестиционный процесс и приводит к существенному повышению его эффективности

В ряде работ инвестиционный процесс строительной организации относят «…к классу функциональных систем, в которых необходимо обеспечение сбалансированности всех подсистем по выпуску продукции». В соответствии с этим подходом сформулированы три принципа механизма управления инвестиционной деятельностью строительной организации:

- признание общественных потребностей объективным ориентиром инвестиционных затрат;
- достаточность экономических интересов всех участников инвестиционного процесса;
- гарантированное обеспечение экономических интересов всех участников инвестиционного процесса.

Гарантией конкурентоспособности строительной продукции автор считает создание экономического кластера, в котором участники, оставаясь юридически самостоятельными, объединены одной экономической идеей по созданию инвестиционно-строительного продукта путем осуществления комплексной застройки в крупном городе.

Условием инвестирования является обеспечение эффективности проекта в течение его полного цикла, включающую наряду с строительством его эксплуатацию и утилизацию. Поэтому управление инвестиционно-строительной деятельностью является организационно-управленческой деятельностью, направленной на обеспечение эффективности инвестиций в комплексную застройку и достижение целей инвестиционно-строительного проекта за счет обеспечения соответствия объекта строительства его целевому назначению, требованиям инвестора, а также за счет эффективного использования объекта в течении всего срока его эксплуатации.

Спецификой инвестиционно-строительной деятельности в современных экономических условиях является повышенное по сравнению с другими сферами, влияние внешних факторов на результаты производственной деятельности. Предпосылки успешной деятельности заложены в основном вне строительного комплекса и зависят от того, насколько удачно выстроены взаимосвязи с внешними системами, которые носят в основном бюрократический характер. В существующих рыночных условиях для принятия инвестиционных решений необходим глубокий анализ как действующих рыночных механизмов, так и специфики местных бюрократических отношений.

Инвестиции необходимо осуществлять таим образом, чтобы отдача была одинакова по всем инвестиционным программам. Если же инвестиционные расходы распределяются так, что рост капитализации одной инвестиционной программы меньше, чем у другой, то ресурсы используются таким образом, при котором они дают совокупного роста меньше, чем могли бы дать, следовательно необходимо меньше тратить деньги на проекты дающие незначительный прирост и больше на те, которые дают больший прирост прибыли.

Инвестиции должны осуществляться так, чтобы предельный эффект был одинаков для всех проектов.

Структура инвестиций должна формироваться по принципу выбора максимального эффективного направления вложения денежных средств с целью достижения эффективной отдачи после реализации.

При реализации целевой инвестиционно-строительной программы, таких, например, как комплексная застройка в крупном городе, требуются крупные вложения на длительный срок и объединение усилий десятка предприятий.

В этом случае необходима координация со стороны структур более высокого уровня. Такой формой координации и оптимизационной моделью можетявляться по мнению автора экономический кластер.

Понятие комплексной застройки прочно вошло в обиход строительных компаний с тех пор как перспективы точечной застройки были окончательно исчерпаны. Комплексная застройка в крупном городе предполагает создание «мини-города», где кроме жилых домов располагаются объекты социально-бытовой и инженерной инфраструктуры: детские сады и школы, магазины, спортивные сооружения, благоустраиваются дворовые пространства с применением объектов ландшафтной архитектуры. Оборудуются детские игровые площадки и т.д.

Помимо этих значимых факторов, архитектурный облик всех строений и объектов района комплексной застройки прорабатывается одновременно, что, безусловно, положительно отражается на визуальной привлекательности и видовых характеристиках нового жилья.

Конечно, комплексное освоение требует более серьезных финансовых инвестиций, чем точечная застройка, детальной проработки освоения территории и серьезных строительных мощностей.

Решать эту проблему прежними методами централизованного управления и финансирования невозможно. Стремление отдельных слоев населения крупных городов к улучшению условий жизни, к своему жилью и качеству коммунального обслуживания меняет социально-экономические условия и требует новых подходов к выбору источников финансирования и методов управления инвестициями.

Органы местного самоуправления, ответственные за проведение социальной политики в области жилищного строительства и комплексной застройки территорий города, заинтересованы в привлечении внебюджетных финансовых средств инвесторов, поскольку в этом случае часть затрат по обновлению инженерной и социальной инфраструктуры можно переложить на инвестора.

Оптимизация процесса заключается в поиске наиболее лучшего предпринимательского решения, предусматривающего последующую реализацию. В рамках экономического кластера строительные организации как хозяйствующие субъекты реализуют свои взаимные интересы и успешно функционируют в условиях конкуренции, обеспечивая при этом устойчивость своих позиций в длительной перспективе. Участие в экономическом кластере дает ряд конкурентных преимуществ и возможность эффективного функционирования.

Кластер может включать большое или малое количество предприятий.

А также большие малые предприятия в разном соотношении. Он служит той «ареной», на которой местные предпринимательские структуры и другие институты реально взаимодействуют.

Можно выделить следующие основные признаки кластеров:

- возможности для исследования и развития;
- высокая квалификация рабочей силы;
- развитие трудового потенциала;

- территориальная близость поставщиков;
- доступ к специализированным услугам;
- построение деловых отношений с поставщиками оборудования;
- ассоциирующие структуры;
- интенсивность формирования сетей;
- предпринимательская энергия;
- внедрение инноваций и обучение персонала;
- коллективное видение и эффективное руководство.

Описанная структура, будучи гибкой. Позволяет привлекать к выполнению отдельных работ любые фирмы и компании, между которыми имеются долгосрочные соглашения на основе определенных правил взаимодействия.

При этом каждое предприятие самостоятельно несет ответственность за свои финансовые показатели. Компания, осуществляющая координацию, разрабатывает долгосрочную программу, стратегию, понятную участникам-партнерам. Проекты комплексных застроек в крупных городах как нельзя лучше отвечают стремлениям каждой организации, участвующей в их реализации, формировать собственную стратегию в рамках строительного кластера, оставаясь экономически независимой. Инвестору, пользуясь короткими, простыми связями между участниками кластера, удобно управлять себестоимостью конечного продукта.

Таким образом, применение кластерных технологий ведет к росту деловой активности предпринимательских структур, улучшению инвестиционного климата в регионе, развитию социальных, экономических, информационных и интеграционных систем, что, в свою очередь, способствует более интенсивному развитию предпринимательства, привлечению инвестиций и экономическому подъему территорий.

Используемая литература:

1. Ивашова С. Комплексная застройка в крупных городах: кластерная модель управления//Проблемы теории и практики управления.-2011.-№4
2. Исаева Е. Основные направления исследования эффективных партнерских отношений//Маркетинг 2010. №3 (112).

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Фокина Е.В., Провоторова Е.Ю.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Среди отраслей индустриального комплекса Волгоградской области строительство занимает одно из ведущих мест. От развития строительной отрасли напрямую зависит будущее экономики всей страны.

Строительный комплекс сегодня – это достаточно раздробленное, не управляемое из единого или нескольких центров множество самостоятельно хозяйствующих субъектов, обладающих своими специфическими особенностями и не связанных с системными целями. В рамках недостаточно развитого строительного рынка, при отсутствии нормальной конкуренции, когда подавляющая часть строительных подрядов получается, минуя тендеры (торги), не происходит никакого естественного при совершенной конкуренции выравнивания условий функционирования и общественных требований к подрядчикам. Это определяет существенные как региональные, так и внутрирегиональные различия в уровнях цен, обязательствах сторон и других факторов.

Одной из основных целей, которые ставит перед собой строительная отрасль, является обеспечение граждан комфортным жильем по разумной цене, что, несомненно, является основополагающим моментом для людей со средним и небольшим достатком.

В этом году среди положительных тенденций Волгоградской области – развитие строительной индустрии и начало активной комплексной застройки. Одним из самых трудных вопросов, который препятствует увеличению объемов строительства – это создание инженерной инфраструктуры. А чтобы решить проблемы инженерных коммуникаций в целом, нужно ежегодно закладывать в развитие коммуникаций по полтора миллиарда финансовых ресурсов. Не меньше нужно закладывать и в бюджете. Необходима качественная подготовка и повышение квалификации специалистов.

Главными проблемами являются также необходимость сохранить в регионе дееспособный активный рынок строительства, создать застройщикам приемлемые условия для работы, выделение земельных участков под строительство и изменение цен на квадратные метры. Но какие бы квартиры сейчас ни строили - элитные или так называемые доступные - при огромных сложностях с получением ипотеки людям надо дать другие возможности покупать жилье. И такие возможности зачастую предоставляют кооперативы.

Но, несмотря на проблемы, в Волгоградской области есть и потенциал для развития строительной отрасли. 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 и др. 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. Сейчас государство делает все для того, чтобы приобретение жилья было на самом деле доступно многим. Создаются специальные программы, такие как: стимулирование развития жилищного строительства. Цель его – формирование нового сегмента жилья эконом - класса, в том числе малоэтажного. Так, в 2011 году в эксплуатацию планировали ввести 808,0 тыс. кв. метров.

Следующим направлением является поддержка платежеспособного спроса на жилье, в том числе с помощью ипотечного жилищного кредитования, в рамках которого разработана подпрограмма «Развитие системы ипотечного жилищного кредитования на территории Волгоградской области» на 2011–2015 годы.

Комитет по делам молодежи администрации Волгоградской области сейчас активно проводит работу по реализации программы, направленной на оказание поддержки молодых семей при приобретении или строительстве жилья. Проведен конкурсный отбор муниципальных образований Волгоградской области для предоставления субсидий на социальные выплаты молодым семьям для приобретения квартир или строительства индивидуального жилого дома в рамках реализации долгосрочной областной целевой программы «Молодой семье – доступное жилье».

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.

Успешно реализуются в регионе программы по переселению граждан из аварийного жилья с использованием средств Фонда содействия реформированию ЖКХ.

Отметим, что за 9 месяцев прошлого года объем ввода жилья по области составил 354 тыс. кв. метров или 109%. При этом активно развивается индивидуальное строительство, за январь-сентябрь введено 254 тыс. кв. метров, что составило 116% . В стадии строительства находятся 99 многоквартирных жилых домов, общей площадью более 1 млн. кв. метров.

Город развивается, и то, что мы видим сегодня за окном или приезжая в областной центр – еще один показатель этого. Ведь, когда у

каждого будет «крыша над головой», да еще и новая, качественная, а, главное – доступная, мы сможем еще больше гордиться своим городом, своей областью.

В заключение хотелось бы сказать, что строительный комплекс бурно развивается и набирает обороты. Необходимо по минимуму устранять те проблемы, которые стоят перед нами на сегодняшний день.

Используемая литература:

1. Бузырев В.В., Ивашенцева Т.А., Кузьминский А.Г., Щербаков А.И. Экономика строительного предприятия: Уч. пос. - Новосибирск: НГАСУ, 1998. – 275 с.

2. Условия для лучшей жизни; Вести Губернии; http://vg-34.ru

4. Трудовые ресурсы строительной отрасли. Проблемы и перспективы; Complexdoc; http://stroitel.complexdoc.ru/77436.html

5. Ольга Горбоконева; «Обустраиваем землю, радуем людей!» О вопросах развития строительной отрасли Юга России; http://www.vestnikdona.ru/article/detail.php?ID=3760

6. Саморегулирование в строительстве: проблемы и перспективы развития отрасли; Энергонадзор и энергобезопасность; http://www.iestream.ru/uploads/archive/46-53.pdf

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ В РАМКАХ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Косторниченко С.А., Калмыкова И.А.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Проблема обеспеченности населения жильем в Волгоградской области на современном этапе развития является наиболее значимой социальной проблемой, поскольку темпы ввода жилья в области не соответствуют современным потребностям населения. За пятилетний период с 2007 по 2011 год в Волгоградской области за счет всех источников финансирования введено в эксплуатацию всего лишь 3,5 млн. кв. метров жилья.

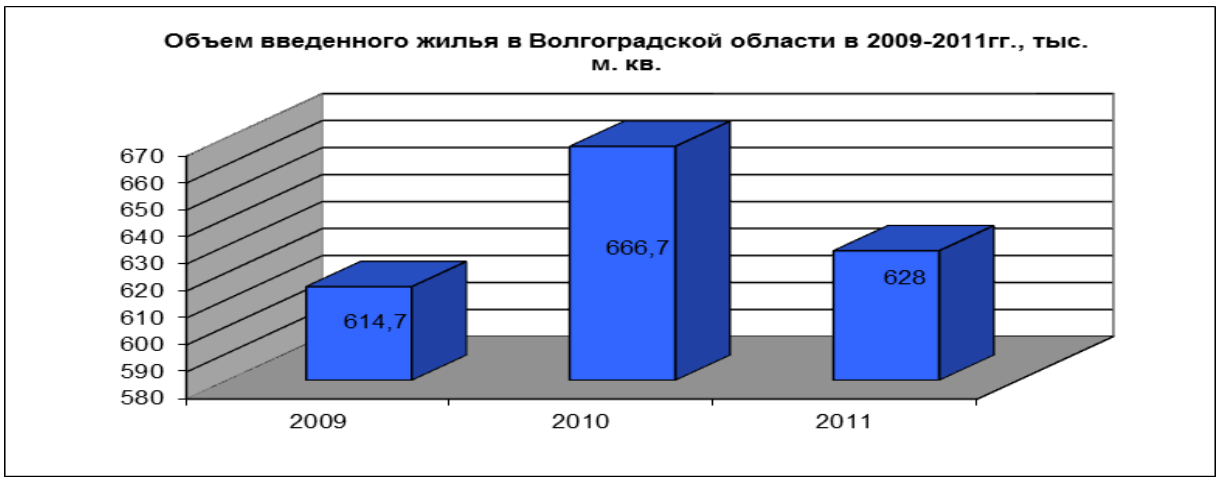


Рис. 1 Объем введенного жилья в Волгоградской области в 2009-2011гг.

Объем введенных в эксплуатацию жилых домов за счет всех источников финансирования за 2011 год по сравнению с 2010 годом снизился на 9 процента и составил 628 тыс. кв. метров (рис.1).

Основными причинами падения объемов ввода жилья в Волгоградской области являются:

- финансовые затруднения заказчиков-застройщиков, связанные с ухудшением ситуации с обеспеченностью оборотными средствами, отсутствием в кредитных организациях доступных кредитных программ для застройщиков;
- отсутствие земельных участков, оборудованных инженерной инфраструктурой;
- обременительные для застройщика условия присоединения к системам инженерной инфраструктуры;
- ограниченные возможности привлечения прямых государственных, муниципальных и частных инвестиций в строительство и модернизацию инженерной инфраструктуры;
- низкий уровень доходов населения.

Качественный рывок в сфере жилищного строительства региона возможен только в случае реализации проектов комплексного освоения территорий жилой застройки муниципальных образований. Увеличение объемов жилищного строительства потребует вовлечения в оборот новых земель из пригородной зоны. Проблема усугубляется фактором инфраструктурной неразвитости городов и поселений Волгоградской области.

Современная муниципальная практика проведения земельных аукционов свидетельствует об отсутствии интереса среди застройщиков, к крупным земельным участкам, не имеющих подготовленной инженерной инфраструктуры.

В этих условиях региональная политика, основанная на опережающем развитии инженерной инфраструктуры за счет бюджетных и внебюджетных средств, позволит обеспечить существенное увеличение

темпов жилищного строительства в рамках реализации проектов комплексного освоения территорий.

Долгосрочной областной целевой программой "Жилище" на 2011-2015 годы, утвержденной постановлением Администрации Волгоградской области от 24 января 2011 г. № 1-п, предусмотрена реализация подпрограммы: "Развитие и модернизация объектов коммунальной инфраструктуры Волгоградской области" с общим объемом финансирования из бюджетов всех уровней 2243 млн. рублей без привлечения частного капитала. Однако, без привлечения частного капитала процесс развития инженерной инфраструктуры будет тормозить процесс освоения территорий в целях жилищного строительства.

На сегодняшний день на территории Волгоградской области имеются крупные проекты в рамках комплексного освоения территории. Проекты планируются реализовать в городах и районах Волгоградской области – г.Волгоград (Советский р-н, Кировский р-н), Городищенский р-н, Иловлинский р-н ст.Качалинская, Дубовский р-н, Среднеахтубинский р-н, г. Краснослободск. Эти проекты многоквартирного и малоэтажного жилищного строительства включают в себя строительство жилья и сопутствующей инфраструктуры (объекты коммунальной инфраструктуры, автомобильные дороги, объекты социальной сферы – детские сады, школы, учреждения здравоохранения, а также объекты коммерческой недвижимости, физкультуры и спорта).

Выход на освоение площадок порождает инфраструктурные проблемы – необходимо решать вопросы подведения к районам застройки магистральных инженерных сетей и автомобильных дорог, на что у органов местного самоуправления нет. Учитывая невозможность решения вопроса обеспечения жилой застройки инженерными сетями полностью ни за счет средств бюджетов всех уровней **(**ограниченность ресурсов для осуществления государственных капитальных вложений), ни за счет средств застройщиков (автоматический перенос затрат на строительство сетей на стоимость жилья и тем самым резкое снижение его доступности для населения), считаем наиболее рациональным и эффективным разделение стоимости строительства жилья и стоимости строительства инженерных сетей между государством и бизнесом. Без использования механизмов государственно-частного партнерства (далее - ГЧП) по инвестированию в инфраструктуру нельзя обойтись. В тоже время в РФ имеется не очень богатый опыт по реализации подобных схем.

Таблица 1

Перечень инфраструктурных проектов реализуемых в РФ в сфере жилищного строительства

Отрасль	Наименование проекта	Схема	Инвестиции
Строительство жилых объектов	Региональный инвестиционный проект “Строительство инженерных, транспортных сетей, зданий и сооружений территории комплексной застройки жилого района «Юго-Западный-2» г. Белгород”	Соглашение о предоставлении бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации для реализации проекта, Инвестиционное соглашение о порядке реализации и совместного финансирования проекта.	1.Бюджетное фондирование: федеральное (бюджетные ассигнования Инвестиционного фонда РФ) - 968,9 млн. руб., субъекта РФ - 756,0 млн. руб. 2.Частные инвестиции - 7101,62 млн. руб.
ЖКХ	«Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры области» областной целевой программы «Жилище» Ярославская область.	Соглашение с Минрегионом РФ о предоставлении субсидий из федерального бюджета, Соглашение с муниципальными образованиями о предоставлении субсидий из областного бюджета, инвестиционные договора	239271 тыс. руб. областной бюджет, 172251,8 тыс. руб. собственные средства инвесторов, 14664,3 тыс. руб. заемные средства инвесторов, 392530,2 тыс. руб. внебюджетные средства
Малоэтажное строительство	Жилой поселок малоэтажной застройки «Росинка» в районе ул.К. Маркса города Курска, Курской области.	Схема ВОТ: за счет частных средств (строительство жилых домов, школы, детского сада, спортивно-досугового комплекса). За счет бюджетных средств (инженерные сети, автодороги, проезды)	Средства субъекта РФ и частного инвестора. Всего 3877,100 млн. рублей

Ист.: Аналитический отчет по результатам исследования «Реализация инфраструктурных проектов и развитие механизмов государственно-частного партнерства в Центральном федеральном округе 2011г.», Центр развития государственно-частного партнерства.

Из таблицы видно, что среди наиболее активно используемых инструментов для ГЧП на сегодня – инвестиционные соглашения, арендные отношения и договор управления, особые экономические зоны, концессии, совместные предприятия, модель «ВОТ». В число наиболее используемых источников финансирования ГЧП-проектов можно назвать: 1) средства федерального и регионального бюджетов, 2) средства Инвестиционного фонда и государственных корпораций (в том числе Внешэкономбанк), 3) банковские структуры (Сбербанк, Россельхозбанк), 4) негосударственные пенсионные фонды. Объектами ГЧП являются различные виды вновь создаваемого и (или) модернизируемого в

результате ГЧП имущества, а также работы и услуги, находящиеся в сфере публичного интереса и контроля.

Как показывает практика, значительную ценность приобретает опыт концессионных отношений при инвестировании в инфраструктурное строительство ряда российских регионов. Эта форма партнерства носит многоцелевой и долгосрочный характер, что позволяет сторонам осуществлять стратегическое прогнозирование и планирование своей деятельности. Она не предполагает приватизацию государственных активов, но предоставляет бизнесу высокую, а часто и полную свободу в принятии инвестиционных, административно-хозяйственных и управленческих решений и дает возможность распределять риски между всеми участниками. Распределение рисков – один из центральных вопросов концессионных соглашений. Исходя из этого, необходима модель взаимодействия государства и бизнеса, которая учитывала бы специфику взаимоотношений возникающих в процессе инвестирования и реализации проекта.

В качестве возможной альтернативы предлагается модель концессионного соглашения, основанная по отношению к инвестору на обязательствах погашения инфраструктурных облигаций, по отношению к государству на договоре долгосрочной аренды и концессионного соглашения. Муниципалитет номинирует администрирование проектом ОАО «ХХХ», который выступает в качестве специального участника проекта. Застройщик для реализации проекта номинирует отдельное юридическое лицо. Заключается концессионное соглашение.

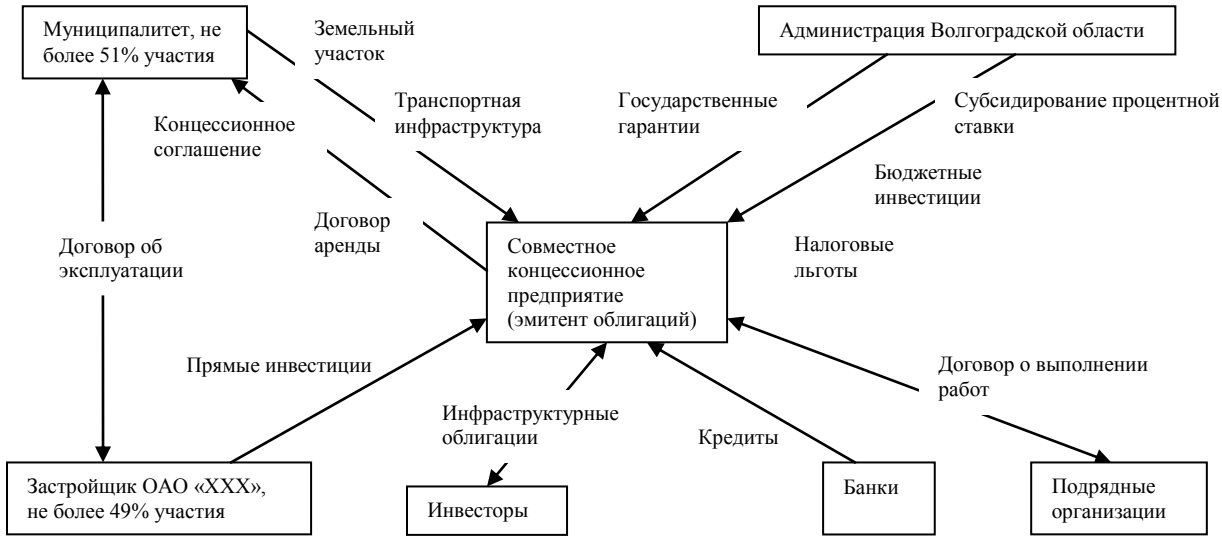


Рис.2 Модель государственно-частного партнерства (концессия) для реализации инфраструктурного проекта.

Задачи муниципалитета и администрации Волгоградской области: передать в аренду на период реализации проекта земельный участок; поручить ОАО «ХХХ» администрирование проекта; гарантировать инвестору право эксплуатации объекта и извлечение прибыли на

длительный период. Задачи застройщика: номинировать оператора проекта; обеспечить финансирование проекта. Задачи оператора проекта: разработать проект; принять в пользование (на условиях аренды) на период реализации проекта земельный участок; заключить договор на эксплуатацию объекта; обеспечить строительство (модернизацию) и передать законченный строительством объект в собственность государства; обеспечивать экономические параметры эксплуатации и выплачивать платежи государству.

Предложенная схема по реализации инфраструктурных проектов позволит:

1. Значительно повысить инвестиционную активность в сфере жилищного строительства, в т.ч. за счет формирования земельных участков с подготовленной инфраструктурой.
2. Строительство и подготовка инженерной инфраструктуры за счет бюджетных источников и комплексный характер освоения территорий позволит снизить себестоимость строительства конечных жилых объектов.
3. Переложить функции строительства, эксплуатации, содержания объектов общественной собственности, в первую очередь в сфере производственной и социальной инфраструктуры, на частный сектор и т.д.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МАЛОЭТАЖНОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Никифорова М.Е.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Сегодня экологическое строительство главный тренд на мировом рынке недвижимости. Кризис приостановил эксперименты в области необычной архитектуры: небоскребы и здания-аттракционы строят все реже, поскольку наступил период экономии ресурсов. Инновации сегодня концентрируются не на форме объектов, а на особенностях их функционирования. Новая парадигма такова: современные дома должны расходовать кардинально меньше энергии и воды, не вредить здоровью человека и по возможности сами вырабатывать энергию.

Однако, не только кризис оказал влияние на развитие экологического строительства, зародившись сорок лет назад, этот тренд стал набирать силу еще в 1990-е. В годы кризиса он просто стал основным в повестке дня Европы и США.

За последние сто лет активного развития города превратились в новую искусственную среду, не очень дружественную человеку. Экологическое домостроение стремится снизить отрицательное влияние искусственных материалов на здоровье людей. При этом за те же сто лет

сами здания стали принципиально другими. Они превратились в весьма сложные механизмы с вентиляцией, кондиционированием, электрическими сетями и разнообразным инженерным оборудованием. Пришло время оптимизировать сложную структуру. Тем более что поле для снижения издержек огромно: в Европе на здания расходуется более 40% вырабатываемой энергии.

Основной резерв экономии западные эксперты видят не в снижении себестоимости строительства, а в сокращении эксплуатационных издержек. Дело в том, что если брать весь цикл жизни здания, то на строительство приходится лишь 20% общих затрат, остальные 80% — на последующую эксплуатацию. Кстати, переход от анализа себестоимости строительства к оценке затрат ресурсов здания за весь срок его жизни — один из принципиальных подходов экологического строительства.

Во многих развитых странах уже согласились с тем, что экономить в среднем в четыре раза выгоднее, чем инвестировать в новые энергомощности. Появились связанные с энергоэффективностью дотации, льготные кредиты и налоговые вычеты для потребителей. В Европе и США стали реализовывать программы энергосбережения, выдавать гранты на исследования. В результате к 2000-м сложились технологические решения, и экотехнологии стали массовыми.

Россия до последнего времени оставалась белым пятном на карте экологического строительства — отставание от передовых стран можно оценить в тридцать-сорок лет. Стоит сказать, что определенные попытки в разработке программы по развитию экологического домостроения были сделаны в Новосибирске, однако из-за недостатка средств данный проект не был реализован.

В 2011 году ситуация неожиданно изменилась. Был реализован целый ряд пилотных проектов в области малоэтажного строительства; несколько зданий сертифицированы по международным системам экологической оценки LEED и BREEAM. Экологическое строительство стало входить в моду: появляются национальные премии в этой области, системы сертификации зданий и материалов. Инновация требует огромных затрат, однако если заинтересовать бизнес тем, что будущее за экологическим строительством, инновационные проекты рутинизируются и соответственно станут доступными. Об экологическом домостроении заговорили на уровне государства: такие здания должны строиться в олимпийском Сочи и в Сколково.

Как и для всего мира для России вопросы энергоэффективности крайне важны. Если проанализировать градусо-сутки отопительного сезона (разница температур внутри помещения и вне его, умноженная на продолжительность отопительного сезона), то оказывается, что Москва (о Сибири даже не говорим) в три раза «холоднее» Парижа, в два раза — Берлина и на треть — Стокгольма. Тридцать лет назад российское жилье потребляло в 3–5 раз больше тепла, чем скандинавское. С тех пор наши

строительные нормы ужесточились раза в три, но скандинавы нормы меняют еще быстрее.

Однако, парадоксально, что в нашей стране столь мало внимания уделяется энергосбережению в строительстве. В последние несколько лет резко выросли цены на газ и электричество. На рынке недвижимости нет ажиотажного спроса, и застройщики вынуждены задумываться, чем им выделиться среди конкурентов и как они будут строить через пять-десять лет. Ухудшение качества жизни в больших городах породило живейший интерес к экологии.

Институт экологического домостроения появится только тогда, когда будут четко определены правила игры. Прежде всего, законодательные рамки: к Закону об энергоэффективности, не были выпущены нормативные акты. К тому же закон предполагает, что субсидии могут получить только те проекты, которые войдут в специальные программы. Значит, будет не как в Германии («установил солнечную батарею — получи дотацию»), доступ к дотациям сможет получить только крупный бизнес, способный войти в такие программы.

Олимпийский Сочи мог стать локомотивом инновационного процесса в российском строительстве и архитектуре, однако этого не случилось. Интересным «зеленым» проектом может стать Сколково. Все здания там должны получить сертификат не менее чем LEED Silver, а половина энергии будет вырабатываться непосредственно на месте. Однако Сколково ориентируется на дорогие хайтек-решения — вряд ли их можно будет запустить в массовое строительство.

В целом же российская действительность пока настроена против энергоэффективности: монополисты не заинтересованы в снижении потребления энергии своими клиентами; инновационные решения не соответствуют российским СНИПам и так далее.

На наш взгляд, если учесть все объективные факторы концепция развития экологического домостроения должна учесть особенности российских рынков строительства и недвижимости, во многом доставшихся нам в наследство от социалистических времен. В ней должны быть расставлены приоритеты и указаны наиболее эффективные средства достижения целей. Именно так поступает, в частности, Китай, который разделяет основные постулаты концепции экологического строительства, но, тем не менее, вырабатывает свою версию.

СХЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ И ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Ященко С.О.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Независимо от способа осуществления взаимоотношений государства и бизнеса в рамках государственно-частного партнерства, конечной юридической формой согласования интересов его участников является договор (концессионное соглашение, договор аренды и пр.). Этот документ должен иметь четкую, прозрачную законодательную базу, безусловную судебную защиту и в нем должны быть отчетливо указаны условия государственно-частного взаимодействия. Все разнообразие целей, задач, методов, принципов и форм осуществления государственно-частного партнерства можно заключить в типовые схемы реализации. С нашей точки зрения, наиболее целесообразна группировка схем (механизмов) реализации государственно-частных партнерств по признаку необходимости возврата государству объекта партнерского соглашения.

Если по истечении срока партнерского соглашения между государством и частным инвестором последний обязан передать объект соглашения первому, актуальными будут следующие схемы:

BOT (Build – Operate – Transfer / Строительство – Эксплуатация – Передача) – это наиболее часто использующаяся схема реализации государственно-частного партнерства в отраслях социальной инфраструктуры и жилищного строительства, заключающаяся в том, что частный инвестор самостоятельно возводит объект и управляет им некоторый период времени, достаточный для окупаемости вложений и получения оговоренной нормы прибыли, после чего передает его в собственность государству (типичная схема концессионного соглашения);

ROT (Rehabilitate – Operate – Transfer / Реконструкция – Эксплуатация – Передача) – схема, аналогичная BOT, указывающая на необходимость реконструкции объекта социальной инфраструктуры или жилой недвижимости вместо строительства нового;

BOOT (Build – Own – Operate – Transfer / Строительство – Владение – Эксплуатация – Передача) – схема, отличающаяся от BOT тем, что в период действия партнерского соглашения частная сторона приобретает право владения объектом, который тем не менее по истечении срока соглашения передается государству;

BOMT (Build – Operate – Maintain – Transfer / Строительство – Эксплуатация – Обслуживание – Передача) – схема, схожая со схемой BOT, акцентирующая внимание на необходимости обслуживания объекта частным инвестором в течение срока, установленного соглашением;

DBOT (Design – Build – Operate – Transfer / Проектирование – Строительство – Эксплуатация – Передача) – схема, указывающая на обязанность частного инвестора по разработке проекта возводимого объекта на условиях BOT;

BTO (Build – Transfer – Operate / Строительство – Передача – Эксплуатация) – схема, при которой объект передается в собственность органу государственной власти непосредственно после окончания строительства, но эксплуатируется частной стороной по дополнительному соглашению;

BLOT (Build – Lease – Operate – Transfer / Строительство – Аренда – Эксплуатация – Передача) – схема, при которой объект передается в собственность органу государственной власти непосредственно после окончания строительства и эксплуатируется частным инвестором на основании договора аренды.

В случае если частная сторона проектирует, реконструирует, возводит, владеет, эксплуатирует и распоряжается активами объекта без обязательства передачи прав собственности на него государству, выделяют следующие схемы реализации государственно-частного партнерства:

BOO (Build – Own – Operate / Строительство – Владение – Эксплуатация) – схема, согласно которой при поддержке государства частный инвестор возводит объект социальной инфраструктуры или жилой недвижимости, приобретает на него права собственности и эксплуатирует его согласно условиям партнерского соглашения (возможна передача права собственности другому субъекту предпринимательской деятельности по окончании срока соглашения);

BLOO (Build – Lease – Operate – Own / Строительство – Аренда – Управление – Владение) – схема, согласно которой возведенный объект передается в аренду (лизинг) частной стороне, которая по окончании срока аренды или партнерского соглашения приобретает на него права собственности;

ROO (Rehabilitate – Own – Operate / Реконструкция – Владение – Эксплуатация) – схема схожая с BOO, акцентирующая внимание на необходимости реконструкции имеющегося объекта вместо строительства нового.

Помимо вышеуказанных существует множество схем реализации государственно-частного партнерства как с необходимостью возврата объекта соглашения государству, так и без таковой, большинство из которых использует различные вариации вышеуказанных действий (BROT, BLT, DBOOT, DBOM и т.п.).

Реализация проектов в социальной инфраструктуре и жилищном строительстве в большинстве случаев предполагает возврат объекта органу государственной власти по окончании срока соглашения. Это связано с объективными особенностями рассматриваемых отраслей. Поэтому с нашей точки зрения необходимо обратить внимание и использовать схемы реализации государственно-частного партнерства из первой (в нашей

последовательности) группы. Очевидно, что большинство схем в ней являются разновидностями схемы BOT, в связи с чем мы рассматриваем ее как основную в рамках реализации проектов государственно-частного партнерства в социальной инфраструктуре и жилищном строительстве.

ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН В ФОРМИРОВАНИИ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА

Ящук Т.В., Нестеренко Е.А.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В связи с важностью развития инвестиционно-строительной сферы страны, выполняющей функцию воспроизводства основных фондов всех отраслей и создания социальной инфраструктуры, возникает необходимость исследования множества заинтересованных сторон в формировании партнерских отношений между участниками инвестиционного процесса в строительстве с целью повышения эффективности их взаимодействия.

Формирование партнерских отношений между участниками инвестиционного процесса должно быть направлено на создание механизма, который бы обеспечивал достижение баланса интересов партнеров и других заинтересованных сторон. Для этого были исследованы заинтересованные в партнерских отношениях стороны и предложено использовать их классификацию с разделением на группы, каждая из которых имеет определенный интерес, участие или влияние на объект «партнерские отношения» между участниками инвестиционного процесса в строительстве.

Рассмотрим партнерские отношения между участниками инвестиционного процесса через призму сбалансированности интересов как внешних по отношению к объединению партнеров заинтересованных сторон, так и участников партнерских отношений. Напомним, что сбалансированность — это, свойство системы управления, подразумевающее, что интересы всех участников партнерских отношений соблюдаются и не нарушаются. Причиной несбалансированности интересов может быть отсутствие правил и процедур взаимодействия всех участников партнерских отношений. В качестве правил и процедур взаимодействия подразумеваются не нормы и законы, а правила поведения, которых должны придерживаться партнеры и инструменты, необходимые для цивилизованного разрешения возникающих между ними конфликтов.

С целью повышения эффективности взаимодействия всех заинтересованных в партнерских отношениях между участниками

инвестиционного процесса сторон, в первую очередь, определим все заинтересованные стороны и соответствующие им требования, которые могут относиться к такому объекту как партнерские отношения. Тогда для данного объекта «партнерские отношения» определяем пять групп заинтересованных сторон, каждая из которых имеет определенный интерес, участие или влияние на объект «партнерские отношения» (рис. 1).

Первая группа — взаимоотношения с клиентами. К ним относятся конечные покупатели объекта недвижимости или другой услуги, связанной с выполнением работ по виду экономической деятельности «строительство». Все участники партнерских отношений в строительстве в равной степени должны быть заинтересованы в удовлетворении потребностей конечного потребителя продукции.

В эпоху постиндустриализма требования потребителя имеют первостепенное значение в формировании стоимостной цепочки. Для успешного обеспечения требований потребителя предлагается использовать концепцию маркетинга партнерских отношений, называемую также и маркетингом взаимоотношений (Relationship Marketing — RM). Гордон Я. определяет маркетинг взаимоотношений как непрерывный процесс определения и создания новых ценностей при непосредственном участии индивидуального потребителя, а затем совместного получения и распределения выгоды от этой деятельности между участниками взаимодействия[14].

[14] Гордон, Я. Маркетинг партнерских отношений: пер с анг. / Я. Гордон; под ред. О.А. Третьяка.- СПб: Питер, 2001.- 384 с.

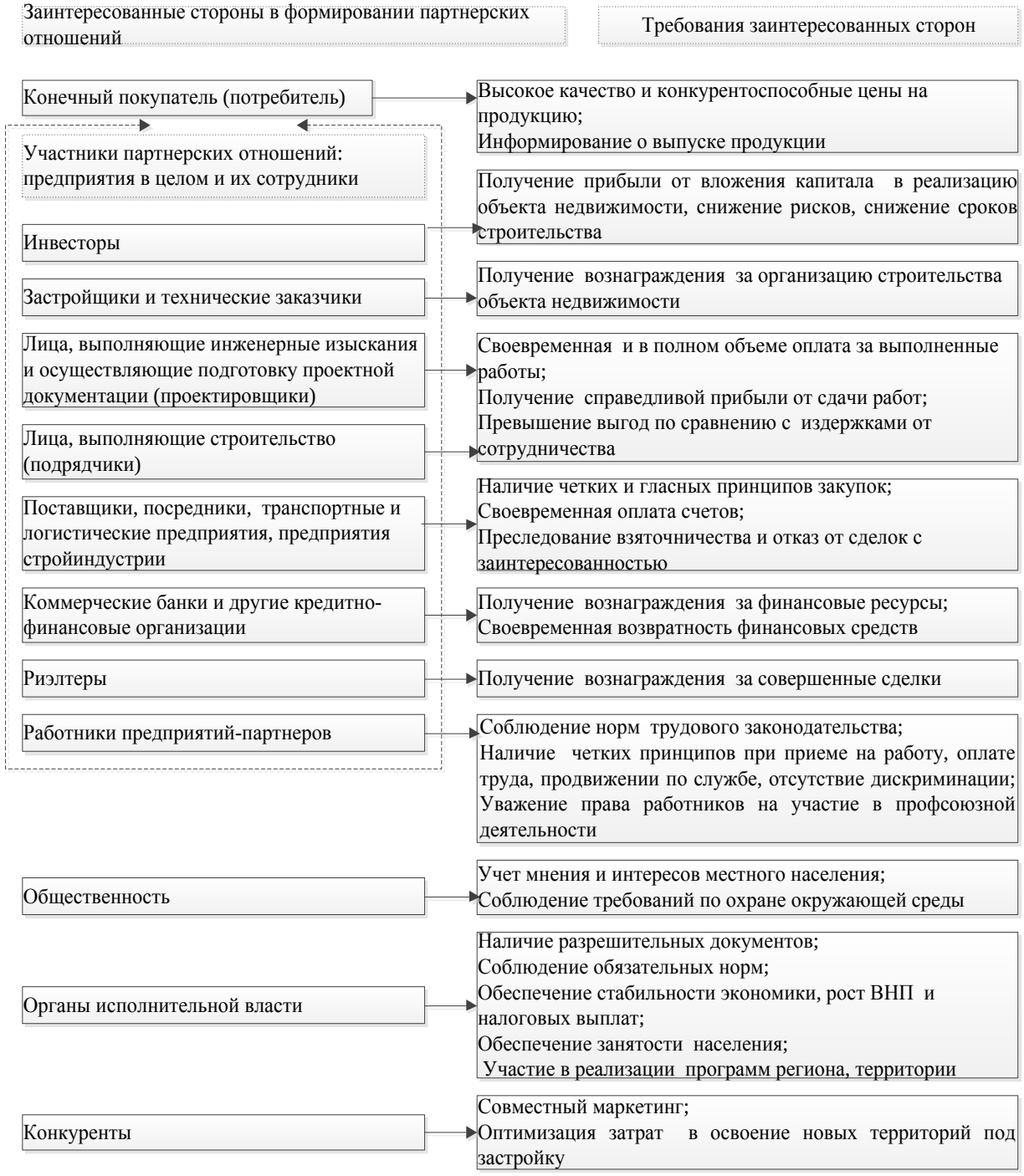


Рис. 1. Заинтересованные стороны в формировании партнерских отношений в инвестиционно-строительной сфере и их требования

Вторая группа — взаимоотношения между участниками партнерских отношений. К этой группе в равной степени относятся: инвесторы; застройщики; технические заказчики; лица, осуществляющие подготовку проектной документации (проектировщики); лица, выполняющие инженерные изыскания; лица, осуществляющие строительство (подрядчики); поставщики; посредники; транспортные и

логистические предприятия; предприятия стройиндустрии; коммерческие банки и другие кредитно-финансовые организации; риэлтеры.

Если в первой группе мы рассматривали взаимоотношения с позиций конечного потребителя, то в этой группе заинтересованной стороной является партнер, а взаимоотношения сосредоточиваются ближе к началу цепочки создания добавленной ценности.

В процессе построения взаимоотношений по типу «партнерство» необходимо тщательно изучить все требования партнера, взвесить выгоды и издержки делового сотрудничества с данным партнером, а затем используя методики портфельного подхода к формированию взаимоотношений принимать решение о продолжении партнерской связи или отказе.

Рассматривая взаимоотношения между предприятиями-участниками партнерских отношений, следует обратить внимание на то, что на практике отношения между взаимодействующими сторонами осуществляются не только собственниками и руководством, но и работниками предприятия. Отношения или профессиональные связи работников предприятий партнеров могут служить мощным стимулятором прочности и длительности взаимоотношений, рождают взаимное доверие партнеров. Для исследования взаимоотношений работников, могут использоваться приемы внутренного маркетинга, который можно рассматривать, как процесс, направленный на развитие и совершенствование внутреннего сотрудничества или внутреннего партнерства. Развитие внутреннего маркетинга связано с тем, что была признана важность взаимодействия работника предприятия и ее клиентов.

Работники предприятий-партнеров также являются заинтересованной стороной формирования партнерских отношений и имеют свои требования, а именно: соблюдение норм трудового законодательства (в области охраны и гигиены труда); наличие четких принципов при приеме на работу; соблюдение контрактный условий по оплате труда, продвижении по службе; недопущение дискриминации; уважение права работников на участие в профсоюзной деятельности и др.

Третья группа — взаимоотношения с общественностью. К этой группе относится местное население, общественные организации и требуется при возведении объектов недвижимости учитывать их мнения и интересы, а также соблюдать требования по охране окружающей среды. Эта группа заинтересована в возведении социально значимых объектов недвижимости с необходимым для их эксплуатации качеством и в короткие сроки, что обеспечивается при наличии партнерских отношений в инвестиционно-строительной сфере.

*Четвертая группа – взаимоотношени*я с *органами исполнительной власти.* К этой группе можно отнести государственные (федеральные, региональные, местные) органы власти, а также и саморегулируемые

организации (СРО), которым передано право на выдачу свидетельств о допуске к работам от имени государства. Основными требованиями данной группы являются: наличие разрешительных документов; соблюдение обязательных норм; обеспечение стабильности национальной экономики, рост ВНП, и налоговых выплат, обеспечение занятости населения, участие в реализации экономических и социальных программ региона, территории[15].

Пятая группа — взаимоотношения с конкурентами. Сотрудничество с конкурентами возможно в заданных параметрах на региональном и федеральном уровнях управления и относится к комплементарным (дополнительным) взаимоотношениям. «Формированию партнерских отношений между конкурентами способствует реализация стратегии кооперативной солидарности, согласно которой конкуренты осуществляют совместные действия, направленные либо против третьего субъекта рынка (общего конкурента), либо на выгодное сотрудничество между ними»[16].

К наиболее распространенным типам сотрудничества относятся: союзы, альянсы, совместный маркетинг, совместное освоение новых территорий под застройку и так далее. Так, по мнению Беляева М.К. создание коммунальной инфраструктуры на новых территориях, выделенных под жилищное строительство, возможно на основе «формирования объединений предприятий-застройщиков способных привлечь на конкурсной основе финансовые ресурсы для освоения территорий»[17], по мнению Горшкова Р.К. «приоритетной стратегией по развитию территорий должна стать реализация проекта партнерства застройщиков-девелоперов и органов власти»[18].

Выполнив исследование внешнего и внутреннего окружения партнерского объединения в инвестиционно-строительной сфере, мы определили пять главных групп заинтересованных сторон, которые в совокупности имеют большое значение для формирования и развития партнерских отношений. Безусловно, они оказывают влияние на партнерские отношения, при этом каждое предприятие – участник партнерского объединения должно учитывать степень этого воздействия, а также суть требований заинтересованных сторон.

---

[15] Хохлов, Б. В. Интересы участников корпоративных отношений и экономическая демократия / Б. В. Хохлов// Народонаселение. - 2004. - № 1. - С. 117-121.

[16] Исаева, Е. Формирование партнерских отношений с конкурентами / Е.В. Исаева // Проблемы теории и практики управления. - 2009. - № 9. - С. 93-99.

[17] Беляев, М.К. Поиск организационно-управленческих инноваций для развития жилищного строительства в регионе / М.К. Беляев, Т.В. Ящук, Е.А. Нестеренко // Инновационно-технологические ресурсы для развития строительства доступного и комфортного жилья Волгоградской области. Мат-лы межд. науч.-техн. конф.- Волгоград: ВолгГАСУ, 2008. – С. 308-312

[18] Горшков, Р.К. Моделирование деятельности частных строительных компаний в условиях работы по управлению развития города / Р.К. Горшков, А.В. Ульянова // Недвижимость: экономика и управление – 2010. –
№ 1–2. – С. 81–85.

В заключении, следует отметить, что инвестиционно-строительной сфере страны формируется новая система экономических отношений делового партнерства между государством и бизнес-сообществом на макроуровне и между субъектами бизнеса на микроуровне, которая находится на стадии становления как рыночный институт, создающий основу для согласования требований множества заинтересованных сторон и оказывающий влияние на эффективность макро- и микроэкономических процессов.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ

Мавлютов Р.Р.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Недвижимость является активом, предоставляющим весьма привлекательные инвестиционные возможности для институциональных инвесторов. Несмотря на то, что развитие рынка перемежается периодами спадов, недвижимость – долгосрочный актив, приносящий устойчивый доход. В развитых странах опыт коллективных инвестиций в недвижимость насчитывает более 50 лет.

В зарубежной практике страховые компании, особенно те, что специализируются на страховании жизни, являются активными инвесторами в объекты недвижимости. Большая часть их инвестиций состоит из «прямых сделок», которые предусматривают единоличное владение недвижимостью инвестором. Для выполнения определенных функций инвестор может привлекать третьих лиц. Пенсионные фонды, как государственные, так и частные, стали активными инвесторами на рынке недвижимости в конце 1970-х – начале 1980-х гг., когда в США наблюдался пик цен на недвижимость. Несмотря на то, что значительная часть пенсионных фондов являются непосредственными участниками сделок с недвижимостью, большая их часть инвестирует средства через *commingled funds* – смешанные фонды.

Смешанные фонды обычно представляют собой товарищества с участием инвесторов. Управляющие фирмы организуют товарищество и выполняют функции консультанта и менеджера по управлению собственностью товарищества.

История появления первых фондов недвижимости (трастов) в США относится к 1880-м гг. Тогда инвесторы создавали тресты, чтобы избежать двойного налогообложения. Дело в том, что такие тресты не платили корпоративного налога на прибыль, которая распределялась среди бенефициаров. Однако такое преимущество было ликвидировано в 1930 г.,

когда ввели двухступенчатое налогообложение: сначала корпоративный налог на прибыль уплачивал фонд, а после распределения дохода конечным инвесторам налог уплачивали сами пайщики. В отличие от фондов облигаций или акций, фонды недвижимости в течение последующих 30 лет не могли обойти введенный в 1930 г. закон.

Таблица 1

Хронология формирования института коллективных инвестиций по странам[19]

Страна	Год	Страна	Год
США	1961	Япония	2001
Австралия	1971	Сингапур/Китай	2002
Голландия	1972	Франция	2003
Канада	1993	Гонконг	2003
Бельгия	1995	Россия	2003

В США родоначальником института коллективного инвестирования в недвижимость стали смешанные фонды недвижимости – *Commingled Real Estate Funds, CREFs*. Первые из них были открытыми, в том смысле, что их участники имели возможность вступить и покинуть фонд на основе оценочной стоимости активов, определявшейся менеджерами. В дальнейшем популярность приобрели закрытые смешанные фонды, создававшиеся на определенный срок и предусматривающие отсутствие возможности покинуть фонд или принять в него новых участников. Ситуация для CREFs была благоприятной до конца 1980-х гг., когда цены на недвижимость стали падать и инвесторы не могли покинуть фонд из-за невозможности быстро реализовать недвижимость, составляющий последний, и отсутствия новых участников. Это выявило основной недостаток такой структуры – низкий уровень ликвидности. То есть у участников CREFs не было возможности в оперативном порядке покинуть фонд с одновременным возвратом вложенных средств [1].

Альтернативой стало применение механизма владения недвижимостью в форме инвестиционных трастов недвижимости – *Real Estate Investment Trusts, REITs*. Правовая база для их функционирования была создана Конгрессом США в 1960 г., принявшим федеральный закон об инвестиционных трастах недвижимости (*Real Estate Investment Trust Act of 1960*).

После Второй мировой войны спрос на трасты резко возрос, что заставило президента США Эйзенхауэра в 1960 г. подписать положение,

[19] См.: Россия входит в десятку мировых держав по развитию индустрии инвестиционных фондов недвижимости // Аналитика сайта http://realtyinvestments.ru

восстанавливающее особый статус фондов недвижимости при налогообложении доходов, признавая их промежуточным звеном (*pass-through entity*), то есть некой формой инвестирования, тем самым отменяя двойное налогообложение. Данное постановление положило начало бурному развитию инвестиционных трастов в форме REITs.

При этом целью ставилось дать возможность мелким инвесторам наряду с институциональными (как в случае с CREFs) осуществлять вложения в крупную высокодоходную недвижимость.

REITs стали важным инвестиционным механизмом, с одной стороны, владения недвижимостью и, с другой – заимствований. Ввиду высокой капиталоемкости и рыночной специфики лишь немногим инвесторам доступна покупка и финансирование объектов коммерческой недвижимости. REITs выступают в качестве альтернативы крупным долгосрочным капиталовложениям. Участие в большинстве REITs связано с минимальными транзакционными издержками, ведь их акции являются публично торгуемыми ценными бумагами [3].

Широкое развитие REITs получили уже в конце 60-х – начале 70-х гг. XX в. Положительный опыт функционирования отрасли сподвиг другие страны (см. табл. 1) к формированию соответствующей отрасли. При этом в данных странах американские трасты были приняты как основа для формирования национального законодательства и, таким образом, стали прототипами создаваемых финансовых институтов.

По сути REITs – закрытые акционерные фонды со свободно обращающимися акциями, специализирующиеся на инвестициях в сектор недвижимости. На них распространяется благоприятный режим налогообложения, освобождающий от уплаты налогов на корпоративные доходы и предусматривающий исключение из налогооблагаемой базы суммы выплачиваемых дивидендов. На начальном этапе коммандитные товарищества недвижимости (*real estate limited partnerships*) активно применяли структуру REITs для оптимизации налогообложения. Однако федеральный закон от 1986 г., объектом которого выступила налоговая реформа (*Tax Reform Act (TRA) of 1986*), пресёк эту практику. Данный документ внес существенные требования к REITs. Теперь законодательно установлен запрет на использование их исключительно для владения недвижимостью, что широко практиковалось коммандитными товариществами, но введено предписание применять REITs для управления недвижимым имуществом и его эксплуатации [3].

Вместе с тем к REITs предъявляются жесткие требований [2]:

1) 75% активов должны составлять закладные, объекты недвижимости, государственные ценные бумаги;
2) по меньшей мере, 95% налогооблагаемого дохода (с 2001 г. – 90%) ежегодно должно быть распределено среди держателей акций фонда;

3) не менее 75% валового дохода должно быть получено от арендных платежей, закладных на недвижимость и прибыли от реализации недвижимости;
4) недвижимость не должна использоваться в целях преимущественно перепродажи;
5) в портфеле должно быть не менее 10 объектов, стоимость каждого из которых не может превышать 15% стоимости активов фонда;
6) число акционеров должно насчитывать, по крайней мере, 100 лиц.

Национальная ассоциация инвестиционных трастов недвижимости (National Association of Real Estate Investment Trusts, NAREIT) классифицирует REITs на три категории [2]:

1) Equity REITs – трасты, напрямую владеющие недвижимостью и получающие прибыль в форме арендных платежей. В числе их активов главным образом офисные здания, торговые центры, складские комплексы, жилая недвижимость;
2) Mortgage REIRs – ипотечные трасты. Они инвестируют в долговые обязательства, обеспеченные закладными;
3) Hybrid REITs – трасты, владеющие как объектами недвижимости, так и закладными – совмещение формы Equity REITs с Mortgage REITs.

Equity REITs инвестируют в объекты коммерческой недвижимости, осуществляя покупку и последующий ее девелопмент для получения дохода в будущем. Их доход складывается из арендной платы и других текущих платежей. Большинство фондов на американском рынке (более 96%) – Equity REITs. Их можно назвать фондами текущего дохода, или рентными фондами.

Mortgage REITs способствуют выдаче ипотечных кредитов, выкупают предметы залога, кредитуют собственников недвижимости, а также приобретают ипотечные ценные бумаги. Их доход складывается из платежей по ипотеке. Количество таких фондов среди других групп – около 1,6%.

Hybrid REITs представляют собой гибрид Equity REITs и Mortgage REITs и составляют 2,3%. (При данных расчетах рассматривались REITs, паи (акции) которых торгуются на биржевом рынке.)

Согласно другой классификации REITs делятся на следующие три большие группы:

1) публичные фонды (*publicly traded REITs*), паи которых торгуются на фондовых биржах;
2) фонды, паи которых торгуются на внебиржевом рынке (*non-exchange traded REITs*). Правилами часто устанавливается, что по прошествии определенного количества лет (как правило, 10 лет) с момента создания фонда *non-exchange traded* REITs должен быть ликвидирован или переведен в категорию публичных фондов;
3) частные фонды (*private REITs*), которые создаются в интересах

определенного круга лиц и не являются ни публичными, ни фондами внебиржевого рынка.

К 1970 г. в США функционировало около 50 трестов, и суммарная рыночная стоимость их активов не превышала 500 млн. долл. Бурно расти рынок REIT начал в 1990-х гг., и за последние 10-12 лет активы инвестиционных трестов недвижимости выросли почти в четыре раза.

Популярность REITs росла вплоть до 1980-х годов, привлекая инвесторов налоговыми льготами. Налоговая реформа 1986 г. позволила фондам REITs управлять недвижимостью напрямую, а в 1993 г. инвестировать в REITs было разрешено и пенсионным фондам. Такая направленность реформ способствовала росту интереса к REITs, а также увеличению их количества.

С момента начала освещения (1971 г.) NAREIT сводной информации о фондах недвижимости стоимость чистых активов REITs возросла более чем в 200 раз – с 1,5 млрд. до 438 млрд. долл. С 1971 г. количество REITs неуклонно увеличивается, однако примерно с 1994 г. на рынке наблюдается некая стагнация: новых фондов регистрируется все меньше.

В 2001 г. REITs были включены в расчет индекса S&P 500 (наиболее часто используемый в США бенчмарк), что было позитивно оценено рынком в целом. Стоимость чистых активов REITs с 2001 г. возросла более чем в 2 раза[20]. На конец 2005 г. в США работало 183 REITs с суммарной капитализацией порядка 440 млрд. долл. При этом доминирующей категорией являются Equity REITs – 152 траста.

Несмотря на это капитализация фондов растет. Это может свидетельствовать о том, что с рынка уходят менее успешные фонды – их заменяют более доходные и качественные REITs. Таким образом, капитализация рынка неуклонно росла и продолжает увеличиваться, однако развитие отрасли происходило неравномерно.

Согласно этапам формирования законодательства, регулирующего деятельность REITs, можно выделить как минимум 3 стадии развития фондов недвижимости:

Первый этап (до 1960 г.): фонды недвижимости существовали как обыкновенные корпорации и лишь выполняли функции коллективных инвесторов, агрегируя средства мелких инвесторов, желающих заработать на недвижимости.

Второй этап (1960-1986 гг.): REITs признаны промежуточным звеном между мелкими инвесторами и крупными инвестициями в недвижимость и освобождены от уплаты корпоративного налога на прибыль в случае, если соответствовали названным выше условиям.

[20] Источник: Historical REIT Industry Market Capitalization: 1972-2012. По данным официального сайта NAREIT. См.: http://www.nareit.com/library/industry/marketcap.cfm

Третий этап (после 1986 г.): REITs разрешено не только владеть недвижимостью, но и управлять ею.

На более ранних стадиях развития REITs на рынке преобладали Hybrid REITs и Mortgage REITs . Капитализация Equity REITs была небольшой – всего 332 млн. долл., или 22,22% от всего рынка публичных REITs. На первом этапе доля Hybrid REITs оставалась практически неизменной (около 40%). Остальные 60% рынка перераспределялись приблизительно поровну между Hybrid REITs и Mortgage REITs.

На втором этапе Equity REITs удалось сохранить долю на рынке REITs на уровне 30-40%, капитализация Mortgage REITs росла, вытесняя с рынка Hybrid REITs. Скорее всего, это связано с бумом на рынке ипотечного кредитования, нежели с факторами, влияющими на рынок коммерческой недвижимости.

С 1986 г., когда REITs было разрешено заниматься девелопментом недвижимости, популярность Equity REITs, являющихся, по сути, фондами коммерческой недвижимости, стала резко возрастать. Инвестиции в данный сегмент фондов недвижимости за 20 лет увеличились почти в 70 раз. В то же время росла и доля рынка таких REITs, увеличиваясь на 3-7% в год. На данный момент Equity REITs по-прежнему находятся в центре внимания большинства мелких инвесторов рынка недвижимости.

Согласно опросу компании *CBS MarketWatch*, 84% американцев считают недвижимость спасительной гаванью, то есть надежным объектом пристраивания средств. В США около 2/3 инвестиционных трастов недвижимости обращают свои акции на крупнейших американских биржах - *New York Stock Exchange, American Stock Exchange, NASDAQ*. На внебиржевом рынке существует вторичное обращение практически всех REITs.

О высоком уровне привлекательности коллективного инвестирования в недвижимость свидетельствует её низкая корреляция с другими финансовыми активами. Это делает инвестиционные трасты недвижимости прекрасным инструментом диверсификации, так как обеспечивает снижение риска инвестиционного портфеля при заданном уровне доходности.

Периодические выплаты, производимые североамериканскими REITs категории equity (отраженные в *NAREIT Equity Index*), по размеру превосходят средневзвешенную дивидендную доходность ценных бумаг, входящих в индекс *S&P 500*.

В 2001 г. компания *Ibbotson Associates*, занимающаяся проблемами оптимального распределения активов (*asset allocation*), провела исследование в отношении исторической доходности REITs. Исследование показало следующие результаты:

1) вложения в REITs имеют привлекательное соотношение между

риском и доходностью;
2) корреляция между динамикой REITs и другими классами активов в течение 30 лет существенно снизилась;
3) добавление REITs в диверсифицированный портфель приводит к увеличению доходности при снижении риска;
4) включение REITs в портфель создает защиту от нестабильности и слабых результатов других составляющих портфеля.

Базовый портфель, который использовала в своем исследовании компания *Ibbotson*, состоял на 40% из облигаций (двадцатилетние облигации правительства США), на 50% из акций (представленных индексом *S&P 500*) и на 10% из трехмесячных казначейских векселей (*Treasury bills*). В период между 1972 и 2000 гг. этот портфель показывал среднегодовую доходность 11,8% при риске 11,2%.

Когда в портфель были введены риэлтерские трасты (представленные индексом *NAREIT Equity Index*), и распределение активов стало выглядеть следующим образом: 35% облигации, 45% акции, 10% векселя, 10% REITs, среднегодовая доходность портфеля для того же периода времени выросла до 12% на фоне снижения риска до 10.9%. В третьем портфеле доля REITs была увеличена до 20%, облигации составляли 30%, акции – 40% и векселя – 10%. Его среднегодовая доходность выросла до 12,2%, тогда как риск снизился до 10,8%. Таким образом, REITs действительно обладают способностью увеличивать доходность при сглаживании риска.

На основе этих данных появилась возможность проанализировать рост стоимости 10 тыс. долл., вложенных в каждый из трех портфелей в 1972 г. (при условии реинвестирования дивидендов). Рисунок 1 демонстрирует высокий уровень эффективности REITs в качестве компонента инвестиционного портфеля.

Итак, REITs позволяют улучшить структуру портфеля из традиционных акций и облигаций. Для инвесторов REITs привлекательны высоким уровнем текущего дохода и возможностью умеренного долгосрочного роста капитала. Кроме того, они обеспечивают определенную защиту от инфляции.

Удачному примеру США последовали и другие страны. В 1993 г. инвестиционные тресты недвижимости появились в Канаде, в 2001 г. – в Японии, в 2003 г. – во Франции и Гонконге. В Европе подобный инструмент инвестирования пока практически не используется. Великобритания вводит такую форму коллективных инвестиций в недвижимость в начале 2007 г. Правительство Германии 2.11.2006 г. одобрило проект закона о REIT, и скорее всего тресты появятся в ФРГ в 2007 г. Эксперты отмечают, что период бурного роста рынка недвижимости в США подошел к концу и теперь ситуация выглядит более перспективной не только в развивающихся странах, но и в развитых государствах Европы.

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННО – СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В ВОЛГОГРАДЕ

Бутенко Е.А., Мелкумян А.К.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В наше время мы очень часто слышим такие слова как инвестиции, реструктуризация, модернизация. Но это – не дань моде. Всё это реалии нашего времени, диктующего постоянный темп развития. А развитие невозможно без своевременного выявления и решения проблем. Инвестиционно-строительный комплекс – это один из ключевых элементов экономики региона. Какие же проблемы таятся в таком мощном секторе как инвестиционно – строительный комплекс Волгограда? И каковы пути их решения?

Социально-экономические преобразования в экономике России затронули все отрасли и комплексы ее народного хозяйства, в том числе, инвестиционно-строительный комплекс, который испытал и значительный спад производства, и последующий его бурный рост, экономический кризис, а затем снова рост инвестиционной привлекательности строительного сектора.

Между тем, потенциал развития строительного комплекса реализуется преимущественно на региональном уровне. В этой связи становится актуальной разработка особенностей и проблем инвестиционно-строительного комплекса именно на уровне региона.

С точки зрения управления, региональный инвестиционно-строительный комплекс представляет собой систему, состоящую из технических, экономических и социальных, организационно связанных между собой элементов.

Исторически на территории Волгоградской области сформировался мощный строительный комплекс и индустрия производства строительных материалов.

Одной из главных особенностей строительной отрасли Волгоградской области является ее самообеспеченность минерально-сырьевыми ресурсами для производства строительных материалов. Действительно, наш регион полностью обеспечивает себя сырьем для производства кирпича, цемента, строительного щебня, бутового камня, керамзита, силикатных изделий, и т. д.

С целью привлечения инвестиционных ресурсов в экономику города, администрацией Волгограда ежегодно осуществляется подготовка инвестиционного паспорта Волгограда, обновляется база инвестиционных проектов, которые размещаются на официальном информационно-справочном сервере Волгограда в сети Интернет, на постоянной основе

информация о проектах направляется в Администрацию Волгоградской области для совместной работы по привлечению инвесторов.

В экономику Волгограда поступили иностранные инвестиции за 2011 год на сумму 67429,9 тыс.долларов США – в 3,8 раз больше, чем за 2010 год.

Собственными силами крупных и средних организаций по договорам строительного подряда за 2011 год выполнены работы на сумму 13837,2 млн рублей, что на 8,6% превышает показатель 2010 года в сопоставимой оценке. Наибольший объем строительных работ выполнен в Центральном (на сумму 3926,1 млн рублей) и Красноармейском (3597,4 млн рублей) районах города. По мнению экспертов в 2012 году объём этих инвестиций ещё больше возрастет.

Основные проблемы развития комплекса в Волгограде: снижение темпов и объемов строительства в посткризисный период; сложности реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье»; снижение объемов жилищного строительства; недостаточное развитие предприятий стройиндустрии; разрозненность и несогласованность работы предприятий и организаций комплекса; недостаток инвестиций.

Важной проблемой 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. Например, сроки согласования на строительство занимают от полугода до 2 лет.

Как же найти решение всех этих проблем? Ответ на этот сложный вопрос заключается в том, чтобы инвестиционно-строительный комплекс успешно работал, необходимо искать комплексные решения этих проблем.

Подспорьем в этом являются основные направления Стратегии экономического развития Волгоградской области (2010-2025 гг.) – это увеличение объемов жилищного строительства, развитие строительной индустрии, формирование строительного кластера, развитие ЖКХ.

Подводя итоги, нужно отметить, что Волгоградской инвестиционнно-строительный комплекс 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. Большое влияние на строительный сектор оказал кризис, от которого многие предприятия ещё не отошли. Наблюдается нехватка инвестиций. И все же строительство – эта область хозяйства, которая не может остановиться в развитии. Темпы и объемы производства могут снизиться, но это временное явление. Отчасти обнадеживает твердая

позиция правительства в отношении реализации национальных проектов, в частности, проекта «Доступное и комфортное жилье». Отчасти, можно будет укреплять, стабилизировать и объединять разрозненные строительные предприятия и организаций для повышения эффективности их работы, а также работы всего инвестиционнно-строительного комплекса в целом.

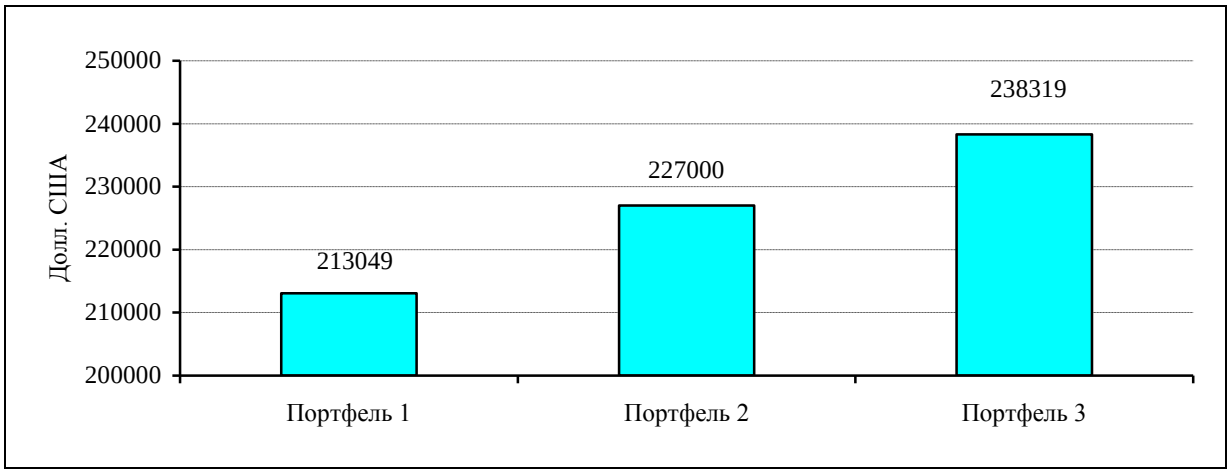


Рис. 1. Результат инвестирования 10 тыс. долл. в 1972 г к 2000 г.[21]

Пока эксперты затрудняются точно подсчитать потенциальную годовую доходность инвестиций в REIT в Европе. Потенциальный рынок REIT в Германии сейчас оценивается в 90-120 млрд. евро. Эксперты благоприятно оценивают перспективы: в ближайшие 10 лет в Европе рынок коллективных инвестиций в недвижимость по объему привлеченных активов достигнет показатель США, отмеченный на конец 2005 г.

Темпы роста рынков недвижимости в Европейском союзе заметно отличаются в разных странах, однако в среднем они прирастают на 10-15% в год. Последнее время европейский рынок недвижимости демонстрирует высокие темпа роста, поэтому в ближайшие годы приток инвестиций в эту сферу будет весьма активен.

Аналитики *Deutsche Bank* рекомендуют инвесторам отдавать приоритет REIT-фондам, специализирующимся на определенных типах недвижимости (жилой, офисной, коммерческой, на объектах инфраструктуры и др.), а не на вложениях в региональные рынки. Есть и

[21] Источник: Ibbotson Associates

оптимальный размер для REIT-фонда. Небольшие тресты недвижимости, как правило, показывают более высокую доходность, чем крупные. Крупные игроки больше подвержены макроэкономическим рискам.

Итак, практический опыт функционирования института коллективных инвестиций в недвижимость за рубежом, насчитывающий свыше 50 лет, показал высокую эффективность применения данного финансового института в качестве источника поступления инвестиционных ресурсов в сферу недвижимости и инструмента инвестирования, доступного неискушенному инвестору.

Используемая литература:

1. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2012 – 1028 с.
2. John B. Corgel, Willard Scintosh, Steven H. Ott. Real Estate Investment Trusts: A Review of the Financial Economics Literature // Journal of Real Estate Literature, Volume 3, Number 1, 1995
3. Jun Han, Youguo Liang. The historical Performance of real Estate Investment Trusts // The Journal of Real Estate Research, Volume 10, Number 3, 1995

СТРОИТЕЛЬСТВО СПОРТИВНЫХ ЦЕНТРОВ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Марков А.В., Маркова К.В.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Инвестиционная привлекательность регионов России определяется двумя основными характеристиками: инвестиционным потенциалом и инвестиционным риском. Потенциал показывает, какую долю регион занимает в общероссийском рынке, риск – какими могут оказаться для инвестора масштабы тех или иных проблем в регионе. Суммарный потенциал состоит из 9 частных: трудового, финансового, производственного, потребительского, институционального, инфраструктурного, природно-ресурсного, туристического и инновационного. Интегральный – из 6 частных рисков: финансового, социального, управленческого, экономического, экологического и криминального. Вклад каждого частного риска или потенциала в итоговый индикатор оценивался на основе анкетирования представителей экспертного, инвестиционного и банковского сообщества.

По классификации, принятой в рейтинговом агентстве «РА «Эксперт», (www.raexpert.ru.) по рейтингу инвестиционного климата в 2010-2011 годах

Волгоградской области присвоен потенциал «3В1», что означает пониженный потенциал, умеренный риск.

Таблица 1. Инвестиционный потенциал Волгоградской области в 2010-2011 годах

Ранги составляющих инвестиционного потенциала в 2010-2011 годах	**Волгоградская область**
Трудовой	16
Потребительский	18
Производственный	17
Финансовый	17
Институциональный	21
Инновационный	28
Инфраструктурный	41
Природно-ресурсный	34
Туристический	36
Изменение ранга потенциала, 2010-2011гг. к 2009-2010гг.	0
Ранг потенциала: 2010-2011гг.	19
Ранг потенциала: 2009-2010гг.	19
Ранг риска 2010-2011 гг.	43
Доля в общероссийском потенциале, 2010-2011гг., %	1.191
Изменение доли в потенциале, 2010-2011гг. к 2009-2010гг., п.п.	-0.014

Таблица 2. Инвестиционный риск в Волгоградской области в 2010–2011 годах:

Вид риска	**Волгоградская область**
Ранг потенциала, 2010-2011гг.	19
Ранг риска: 2010-2011гг.	43
2009-2010 гг.	27
Средневзвешенный индекс риска, 2010-2011гг. (Россия=1)	0,291
Изменение индекса риска, 2010-2011гг. к 2009-2010гг., - увеличение (+), снижение (-)	0,007
Ранги составляющих инвестиционного риска в 2010-2011 годах	
- социальный	43
- экономический	55
- финансовый	23
- криминальный	57
- экологический	34
- управленческий	62

Действенным способом повышения инвестиционной привлекательности Волгоградского региона является строительство новых спортивных комплексов. Вследствие грядущей Олимпиады в Сочи россияне активно занялись спортом, и волжане не стали исключением. Повышение уровня отечественного спорта – хороший источник вложения и привлечения иностранных инвесторов.

В Волгограде начато строительство нового культурно-спортивного комплекса.

В Волгограде ведутся активные работы по возведению культурно-спортивного комплекса. За полтора года его обещают построить в Ворошиловском районе. 24 ноября 2011 года в торжественной церемонии закладки фундамента комплекса принял участие первый вице-премьер Виктор Зубков.

Замечательный подарок горожанам – именно так Виктор Зубков назвал культурно-спортивный комплекс, который в Ворошиловском районе

Волгограда построят уже к концу следующего года. По словам титулованных спортсменов региона, появление нового объекта – это лучший пример поддержки олимпийских традиций Волгоградской области. Алексей Петров, олимпийский чемпион: «Замена должна быть, поскольку мы, олимпийцы, уходим. Конечно, нам нужна замена, нужна база. А при такой обстановке, при таком спортивном строительстве все будет». Заливка первых кубометров бетона в фундамент будущего спорткомплекса – на более чем трех тысячах квадратных метров вырастет трехэтажное здание. Виктор Зубков, первый заместитель председателя правительства РФ: «Я не открою секрета, если скажу, что миллионному Волгограду сегодня не хватает таких спортзалов, особенно плавательных бассейнов. А здесь бассейн будет оборудован по последнему слову техники, где можно будет круглый год заниматься плаванием».
Кроме бассейна здесь будет универсальный спортзал, где любой желающий сможет заниматься гандболом, волейболом, баскетболом и даже теннисом. Плюс реабилитационно-восстановительный центр. Стоимость работ – более 200 миллионов рублей. Строители обещают внедрить самые современные технологии.

Сам комплекс будет находиться по адресу: улица Козловская, 69, рядом с остановкой «Фабрика Царица», планируется, что здесь будут заниматься дети и взрослые близлежащих окрестностей, а стоимость занятий не будет давить на карман.

ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ВОЛГОГРАДА

Марков А.В., Шумилова Ю.С., Мельникова Е.В.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Волгоградская область входит в число наиболее динамично развивающихся регионов России, при этом обладает уникальными преимуществами для локализации инвестиционных проектов в различных отраслях экономики.

В целях улучшения инвестиционного климата на территории Волгоградской области и создания благоприятных условий для привлечения инвестиций в экономику региона Администрацией Волгоградской области проводится постоянная работа по совершенствованию инвестиционного законодательства, координации взаимодействия государственных органов исполнительной власти ответственных за формирование и реализацию инвестиционной политики с администрациями муниципальных образований и с инвесторами.

К основным видам поддержек, которые необходимо оказывать инвесторам, относятся: предоставление налоговых льгот, упрощение

миграционного режима, снять ограничения, связанные с реализацией строительных проектов и реформирование таможенного законодательства, государственные гарантии, планирование социально-экономического развития муниципального округа, в частности в сфере образования, сотрудничество администрации муниципального образования с бизнесом, экономическая заинтересованность руководителей муниципалитетов в привлечении инвестиций.

Необходимо уделять достаточно внимания формированию и поддержанию положительного имиджа региона в целом, а также широкому распространению в мировом инвестиционном сообществе информации об уже имеющихся и перспективных инвестиционных возможностях и их преимуществах.

Так же мы можем предложить несколько идей, которые на наш взгляд способствовали бы привлечению инвестиций в Волгоградскую область.

На сегодняшний день в Волгоградской области созданы все экономические условия для создания лекарственного кластера, включая наличие возможностей создания инновационных лекарственных препаратов, развития научной базы, строительства современного фармацевтического производства и привлечения частных инвесторов, а именно:

1)Волгоградская область является одним из наиболее инвестиционно – привлекательных регионов Юга России;

2)Прогрессивное региональное инвестиционное законодательство (В соответствии с Законом Волгоградской области от 2 марта 2010 г. N 2010-ОД "О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Волгоградской области"): предоставление субъектам инвестиционной деятельности государственных гарантий Волгоградской области; предоставление инвестиционного налогового кредита; предоставление налоговых льгот и пониженных налоговых ставок по банковскому кредиту; возмещение части процентной ставки по банковскому кредиту; освобождение от платы за аренду земельных участков и предоставление льгот при аренде объектов недвижимости на определенных условиях;

1)Уникальная научная база для создания лекарственного кластера;

2)Развитая инновационная инфраструктура;

3)Высокий промышленный потенциал для развития фармацевтической отрасли;

4)Выгодное географическое положение и транспортная доступность для рынков Европы, Северной Африки, Ближнего и Среднего Востока;

5)Значительные запасы природных ресурсов для производства основных видов сырья фармацевтической промышленности.

Перечисленные преимущества могут послужить основой для:

1)Создание на территории Волгоградской области высокотехнологичного фармацевтического производства, соответствующего стандарту GMP.

2) Создание материальной и организационной базы для разработки и внедрения инновационных лекарственных средств.

3) Создание комплекса инновационных технологий разработки и внедрения в промышленное производство отечественных лекарственных средств.

4) Обеспечение населения Российской Федерации стратегически важными и жизненно необходимыми лекарственными средствами.

Также инвестиции можно привлечь в такие отрасли как сельское хозяйство, промышленность, туризм и так далее.

Для этого приведем примеры инвестиционных проектов:

Спортивно-конный комплекс.

Описание инвестиционного проекта	Площадь	Сумма инвестиций
Конный туризм относится к числу самых необычных и даже экзотических видов туризма. Его стоимость гораздо выше, чем стоимость пешего, велосипедного или водного туризма на байдарках. Проект предусматривает строительство конюшни для размещения 20 лошадей и 5 пони, здания администрации и обслуживающего персонала. На территории комплекса возможно не только проведение конных прогулок и обучения верховой езде, но и организация показа с элементами	О. Сарпинский – 1120 га; Дзержинский район – 652 га	37 млн.руб.

театрализованного конного шоу-показа: «Пеппи – длинный чулок», «Мушкетеры», «Сказочный принц» и т.д. В театрализованном шоу присутствуют конные выводки, конкур, бег с препятствием. Природные условия и территория о. Сарпинский позволят не только насладиться созерцанием природы, но и узнать много нового о флоре и фауне Волгоградской области. Возможная государственная поддержка: выделение земельного участка		

Строительство и реконструкция зерновых складов.

В рамках инвестиционного проекта планируется реконструкция имеющихся напольных зерновых складов, что позволит предприятию принимать на хранение и доработку сельскохозяйственную продукцию и зерно государственного интервенционного фонда. А также строительство дополнительных силосных емкостей, объемом хранения до 30 тыс.тонн., передвижное силосное сооружение и силосное сооружение с плёночной ёмкостью.

Реализация проекта позволит обеспечить хранение и перевозку зерна объемом свыше 80 тыс.тонн в год.

Реализация проекта планируется на базе существующего комбината хлебопродуктов, в собственности которого имеется достаточный для строительства земельный участок. Данный участок имеет выгодное территориальное расположение с подъездными железнодорожными и автотранспортными путями. На территории построены здания административного и производственно значения.

- Необходимая сумма инвестиций - 140 млн. руб.
- срок окупаемости – 3 года
- срок реализации проекта – 1 год
- прибыль от реализации – 100 млн.руб.
- создание новых рабочих мест – 30 человек

На наш взгляд, Волгоград, в том числе и область, предоставляет наиболее комфортные и привлекательные условия для реализации инвестиционных проектов в России.

СТРОИТЕЛЬСТВО РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ГОРОДА

Марков А.В., Агаян С.А.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Волгоградская область входит в число наиболее динамично развивающихся регионов России, при этом обладает уникальными преимуществами для локализации инвестиционных проектов в различных отраслях экономики.

Волгоградская область является одним из наиболее инвестиционно-привлекательных регионов Юга России.

На протяжении последних нескольких лет экономика Волгоградской области демонстрировала устойчивые темпы пророста инвестиций. Ежегодные темпы прироста инвестиций в основной капитал за последние годы составляет 35–55 %. Несмотря на кризисные явления в мировой экономике, объем инвестиций в 2011 году вырос и составил 71, 4 млрд. рублей. По данному показателю Волгоградская область занимает третье место в Южном федеральном округе, уступая лишь Краснодарскому краю и Ростовской области. Рост инвестиционной привлекательности Волгоградской области, позитивные тенденции экономической и финансовой стабильности подтверждаются российскими и международными рейтинговыми агентствами. Сегодня в Волгоградской области все большее количество инвесторов проявляет высокую заинтересованность в реализации девелоперских проектов на территории Волгограда и Волгоградской области. Наибольший интерес представляют проекты, предусматривающие строительство логистических комплексов, офисно-деловых центров, гостиниц и строительство жилья. Такие известные мировые компании, как ООО «ИКЕА МОС», ООО «АШАН», группа компаний «АККОР» выбрали Волгоградскую область для реализации своих строительных проектов. Известные мировые бренды будут располагаться в ТРЦ «Акварель», открытие которого планируется в сентябре 2012 года.

Торгово-развлекательный центр «Акварель» - это уникальный для Волгограда проект, разработанный специально с учетом ландшафтных и экономических особенностей города.

Волгоград был выбран для строительства ТЦ «Акварель» как город-миллионник, обладающий большим потенциалом развития и один из

крупнейших центров Нижнего Поволжья (численность населения агломерации г. Волгограда составляет 1 470 тыс. человек).

ТЦ «Акварель» — проект регионального масштаба, зона охвата которого будет распространяться не только на Волгоград, но и на Волгоградскую область. Клиентами ТЦ станут более 1,4 миллиона человек – жители агломерации Волгограда.

ТЦ «Акварель» расположен в Советском районе города Волгограда, на берегу Волги, вблизи от основной транспортной магистрали города — Университетского проспекта. Выбранный для строительства ТЦ «Акварель» участок площадью 25 Га имеет стратегически удачное расположение. Транспортный поток в районе выбранного участка составляет 40 000 автомобилей в день, а в ближайшей зоне в 2010-2012 гг. планируется масштабная жилая застройка (2 млн. кв.м. жилья). В зоне охвата также находится Государственный Волгоградский Университет (ВолГУ), где постоянно обучается более 20 тысяч студентов и аспирантов, что гарантирует стабильный приток посетителей торгового центра.

«Акварель» в 3 раза больше, чем любой действующий торговый центр Волгограда. Уникальное сочетание ключевых факторов успеха сделает Акварель главным торговым центром города и всего региона, новым центром городской жизни Волгограда.

Значительная площадь свободных от застройки территорий Волгограда, уникальная возможность реконструкции уже застроенных территорий и устойчивый спрос на объекты недвижимости обеспечивают высокие конкурентные преимущества для реализации крупных инвестиционных девелоперских проектов в пределах существующих городских земель Волгограда. Строительство торгово-развлекательных центров на текущий момент является одним из самых перспективных направлений.

Итак, что же такое современный ТРЦ? Как правило, это обширный комплекс, состоящий из нескольких этажей, в котором расположены: предприятия сферы бытового обслуживания, рестораны-кафе, кинотеатры, зоны детских развлечений и семейного отдыха и, конечно же, множество магазинов. Для удобства тысяч посетителей, проект торгово-развлекательного центра непременно включает в себя эскалаторы, парковки для личных авто и прочие удобства, делающие шопинг и сопутствующий ему досуг более приятными и доступными.

Первые ТРЦ появились в России еще в 19 веке: ГУМ и «Петровский Пассаж» в Москве, а также «Пассаж» в северной столице. Однако массовое проектирование торговых комплексов и их возведение началось у нас в стране в начале 2000 года. С каждым днем строительство торговых комплексов приобретает все большую актуальность, а все потому, что данный формат шопинга и отдыха «в одном флаконе» позволяет провести время всей семьей: не только весело и интересно, но и чрезвычайно полезно (сделав множество покупок сразу и в одном месте).

А раз строительство торговых центров – столь популярное и востребованное сегодня направление деятельности, то появление различных компаний, предлагающих свои услуги по проектированию магазинов и торговых центров, явление закономерное. В связи, с чем встает вопрос выбора наиболее профессионального и ответственного из них, способного решить задачу клиента качественно. Многофункциональность торговых центров - великолепная возможность по оценке перспектив того или иного направления бизнеса. В случае отсутствия рентабельности ресторан с легкостью меняется на гипермаркет или служебную парковку, что, несомненно, повысит удобство и качество эксплуатации здания. Таким образом, угодить своим посетителям и прислушаться к их требованиям и пожеланиям станет легче.

В Волгоградской области действует прогрессивное местное инвестиционное законодательство, предполагающее целый набор преференций для потенциальных инвесторов.

Волгоградская область выбрала либеральную модель инвестиционной политики и предлагает максимальный пакет побудительных механизмов для инвестора, который закреплен в соответствующих нормах регионального законодательства.

Законом Волгоградской области от 14.02.2002 г. № 668-ОД «Об инвестиционной деятельности в Волгоградской области» определены возможности государственной поддержки:

• на погашение части процентной ставки по банковскому кредиту;

• содействия развитию инфраструктуры;

• для установления инвесторам и пользователям объектов инвестиционной деятельности льгот по налогам и сборам.

В соответствии с Законом Волгоградской области от 28.04.2007 г. № 1455-ОД « О государственных гарантиях Волгоградской области» субъектам инвестиционной деятельности могут предоставляться государственные гарантии Волгоградской области. Администрацией Волгоградской области, потенциальным инвесторам предлагается механизм «одного окна», в рамках которого оказывается организационная помощь и поддержка на любом этапе проекта – от разработки концепции, выбора и согласования земельного участка до ввода объектов в эксплуатацию.

Инвестиционная привлекательность Волгоградской области определяется отсутствием очагов социальной напряженности и относительной удаленностью от точек межнациональных конфликтов.

В настоящее время Волгоградская область предоставляет наиболее комфортные и привлекательные условия для реализации инвестиционных проектов по созданию и развитию сетей торгово-развлекательных комплексов.

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ АРХИТЕКТУРА В РЯДУ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Поляков В.Г., Гончаренко К.Н.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В течение всей своей жизни человек, так или иначе, взаимодействует с окружающей средой и находится под ее влиянием. Он использует дары природы для удовлетворения своих реальных и потенциальных нужд. Однако обще известно, что потребности людей безграничны, чего нельзя сказать о ресурсах.

В XX-XXI вв. воздействие человека на природу значительно усилилось. Так, за последние полвека в мире было использовано столько природных ресурсов, сколько за всю предшествующую историю человечества. В результате были запущены процессы, которые остановили или же вовсе уничтожили ряд природных циклов. Возникла угроза истощения и даже исчерпания некоторых видов ресурсов, увеличились объемы отходов, поступающих в окружающую среду. И на данный момент сложившаяся ситуация приобрела планетарные масштабы.

Ухудшение состояния окружающей среды подтолкнуло человечество на поиски решения экологической проблемы. Достижения научно-технического прогресса позволяют снизить отрицательный эффект воздействия человека на окружающую среду, но не исключить его вовсе. Одним из таких способов является постепенный переход от традиционной к экологической архитектуре.

Следует отметить, что указанная концепция не является новой, ее истоки уходят еще в середину прошлого столетия. Первый проект энергетически эффективного здания был осуществлен еще в 70-х гг. в г. Манчестер американскими архитекторами Николасом Исааком и Эндрю Исааком. Затем данная идея начала активно развиваться, и к идее экодомов добавилось предложение о возведении целых экологических комплексов. Это так называемые экополисы, где все взаимосвязано, происходит более плотное общение человека с окружающей средой, а потребности в энергии покрываются с применением побочных продуктов солнечной энергии – ветра, воды и процессов разложения биомассы. Ярким примером подобного архитектурного решения является поселок «Солнечный парк» в Германии. Он состоит из «биосолярных домов», использующие солнечные батареи, позволяющие экономить энергию в 10 раз по сравнению с традиционными ее источниками. В поселке вред окружающей среде сведен к минимуму или отсутствует вовсе, даже сточные воды очищаются с помощью растений, разлагающих бактерии.

В России уже существует программа строительства экопоселения в г. Новосибирске, и, несмотря на то, что она предусматривает лишь

снижение нагрузки на окружающую среду, ее экологическая значимость бесспорна.

Другая не менее интересная идея экологического строительства – использование растительного мира в дизайне городских экосистем. Иначе говоря, осуществляется озеленение крыш зданий, в архитектуру и интерьер помещений включаются элементы биотической среды - живые растения, воды, камни и материалы, имитирующие текстуру дерева, а также фрагменты определённых природных зон с поддерживаемым микроклиматом.

В соответствии с этим в начале марта 2012 г. правительством г. Москвы подведены итоги конкурса на благоустройство и озеленение города. Премию от департамента природопользования получила дипломная работа студентов Университета леса, которые подготовили проект разведения садов на крышах зданий.

Традиционные здания и сооружения крайне неэффективны с экологической точки зрения. Мало кто знает, что именно на строительство объектов недвижимости приходится примерно половина всех действий, которые в конечном итоге обусловливают процессы, ведущие к парниковому эффекту и глобальному изменению климата. А некоторые исследователи предлагают довести этот показатель до 80 %, с учётом энергетических и иных затрат, связанных с производством строительных материалов и разрушением устаревших объектов архитектуры.

В связи с этим возведение зданий с использованием современных экологических технологий приобретает огромное значение. Помимо положительного эффекта, оказываемого на окружающую среду и здоровье человека, отмечается благоприятное воздействие осуществления экологического строительства и на экономику в целом, включая:

- уменьшение затрат на электроэнергию;
- значительное снижение издержек на водоснабжение;
- сокращение затрат на обслуживание здания;
- устойчивое снижение себестоимости строительства;
- рост рынка «зеленых» строительных материалов и др.

Таким образом, тема экологической архитектуры на сегодняшний день вызывает живой интерес, как у специалистов, так и общества в целом. Однако, к всеобщему сожалению, экологических проектов в России реализовано довольно мало. Барьером, препятствующим развитию «зеленого» проектирования в нашей стране, является отсутствие:

- четкого законодательства и «зеленых» стандартов строительства;
- целенаправленной политики государства в области охраны окружающей среды;
- экологической культуры населения и образования.

В завершении отметим, что первый шаг к формированию «жизнеспособности» экологического направления в архитектуре уже

сделан. Важно, чтобы концепция Земли, как единого живого организма, продолжала развиваться, овладевая умами миллионов людей, формируя тем самым экологическое сознание и преображая строительную отрасль.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Мавлютов Р.Р., Хрищатая М.А.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Нынешнее состояние отечественного рынка недвижимости может быть охарактеризовано как предваряющее его активное развитие. Фундамент в его формирование был заложен еще в начале 1990-х гг. с принятием Закона о приватизации государственных и муниципальных предприятий[22]. При этом в последние годы россияне стали рассматривать недвижимость[23] не как предмет первой необходимости для удовлетворения собственно потребности в жилье, а в качестве некоего потенциального объекта инвестиционной деятельности. Им может выступать не только жилье, но и офисное помещение, место стоянки легкового автотранспорта и т.д. Некоторые сограждане, приобретя недвижимость, сдают ее в аренду, тем самым получая рентный доход. Подобный род инвестиций, по нашему мнению, в краткосрочной перспективе должен предопределить дальнейшее развитие российского рынка недвижимости.

Несмотря на два минувших десятилетия, рынок недвижимости все еще пребывает на стадии становления, отличается неравномерностью. В качестве причин последнего можно привести: отсутствие в этой сфере до настоящего времени систематизированной законодательной базы; необоснованная приватизация; нестабильность экономики и инфляция; низкая привлекательность инвестиционной деятельности, вызванная политическими рисками; отсутствие полной информации о рынке недвижимости и пр.

В силу того, что недвижимость есть важнейшая составляющая национального богатства, на долю которого приходится более 50% мирового богатства, рынок недвижимости является существенной составляющей национальной экономики, в том числе и России.

---

[22] Закон РСФСР «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР» №1531-1 от 3.07.1991 г.

[23] К *недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость)* относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства. К *недвижимым вещам* относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество. (Ст. 130 Гражданского кодекса Российской Федерации)

Рынок недвижимости тесно связан с другими рынками. Без него сам факт существования рынка был бы невозможен в силу того, что рынок труда, рынок капитала, рынок товаров и услуг должны иметь или арендовать соответствующие помещения, необходимые для своей деятельности. С другой стороны, рынок недвижимости не может существовать, например, без рынка капитала, поскольку недвижимость не на что было бы строить, приобретать, арендовать и др.

Наряду с этим, недвижимость является выгодным вложением капитала по причине того, что такое приложение инвестиций характеризуется малой степенью риска, высокой защищенностью от инфляции. Приобретенный дом, квартира, земельный участок через некоторое время возможно реализовать по более высокой цене или сдать в аренду, получая от того дополнительный доход. Покупка же предприятия приносит покупателю (инвестору) доход только по результатам хозяйственной деятельности. В России имеет место высокий потенциальный спрос на объекты недвижимости, и только с ростом благосостояния населения он будет иметь возможность реализации. В частности, увеличению спроса на рынке жилья может способствовать развитие ипотечного кредитования.

Несомненно, поступательное совершенствование отношений в сфере недвижимости в условиях современной России является перспективным направлением приложения научной мысли: его необходимо изучать, используя отечественный и зарубежный опыт, развивать и совершенствовать.

С этих позиций, на наш взгляд, объектом пристального внимания должно стать формирование новых возможностей девелопмента[24], привлечение инвестиций на рынок недвижимости. Наращение объемов строительства взаимовыгодно. Это необходимо и бизнесу, который желает на этом больше зарабатывать, и властям, поскольку увеличение объемов строительства стабилизирует состояние цен на рынке жилья. Также следует упомянуть еще о двух направлениях: рентное жилье, сдача жилье в социальный найм.

Сегодня люди готовы переезжать по стране из региона в регион, ориентируясь на более привлекательные условия работы. Но человек не уверен, сможет ли он на период занятости найти себе жилье, отвечающее его потребительским запросам. Тем самым, отсутствие доступного рентного жилья сегодня серьезно тормозит миграцию трудовых ресурсов внутри страны. Другая проблема обусловлена тем, что до 30% россиян не могут решить жилищный вопрос теми механизмами, которые сегодня предлагает государство, банковский сектор, строительные компании, при том, что до 2/3 сограждан не удовлетворены своими нынешними

[24] *Девелопмент* (англ. development – развитие) – область управления бизнесом, недвижимостью, строительством, ориентированная на увеличение стоимости объектов и приносимых ими доходов посредством учета изменяющейся ситуации, оценки рисков, использования возможностей развития, удачного вложения капитала.

жилищными условиями. Эти люди не соответствуют категории граждан, обладающих определенными льготами (молодой специалист, молодой ученый, молодая семья, военнослужащий и т.д.). Помимо того свою роль играет недостаточный доход, чтобы иметь возможность претендовать на ипотечный кредит, и отсутствие собственных средств, достаточных для приобретения жилья единовременно. Но, тем не менее, эти люди являются действительно нуждающимися в улучшении своих жилищных условий. В данной ситуации путь нам видится только в одном – строительство жилья с последующей его передачей в социальный найм. Системной работы в этом направлении практически не ведется. Первым шагом должно стать формирование базовых условий.

Еще одним основополагающим направлением дальнейшего развития отечественного рынка недвижимости, на наш взгляд, может стать становление института закрытых паевых инвестиционных фондов (ЗПИФ), инвестирующих в объекты недвижимости. ЗПИФ недвижимости получили развитие в 2002 г. с ведением ряда категорий паевых фондов[25], к числу которых он и относится. Специфика их деятельности как особого вида предпринимательской деятельности определена Федеральным законом «Об инвестиционных фондах»[26], в ст. 1 которого предмет регулирования определяется как «...отношения, связанные с привлечением денежных средств и иного имущества путем размещения акций или заключения договоров доверительного управления в целях их объединения и последующего инвестирования в объекты, а также с управлением (доверительным управлением) имуществом инвестиционных фондов, учетом, хранением имущества инвестиционных фондов и контролем за распоряжением указанным имуществом».

Функционирование ЗПИФ недвижимости подвержено влиянию различных факторов, связанных с рыночными перспективами объектов инвестирования. В то же время их деятельность во многом определяется нормативно-правовыми условиями функционирования принципиально новых инструментов в рамках консервативного рынка недвижимости. В период 2002-2005 гг. основным способом размещения средств этих фондов являлось приобретение прав по договорам участия в долевом строительстве. Данное обстоятельство было обусловлено несовершенством нормативно-правовой базы и фактором неопределенности, как следствием неуверенности участников рынка в новом инструменте.

Начало развития системы коллективных инвестиций в жилищное строительство было положено следующей редакцией Положения о составе и структуре активов паевых инвестиционных фондов, которая утвердила право ЗПИФ недвижимости включать в состав своих активов «имущественные права по обязательствам из договоров, на основании

[25] Регламентировано Положением о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов. Утверждено постановлением ФКЦБ РФ от 14.08.2002 г. № 31/пс

[26] Федеральный закон РФ «Об инвестиционных фондах» от 29.11.2001 г. № 156-ФЗ

которых осуществляется строительство (создание) объектов недвижимого имущества» Согласно динамике численности ЗПИФ недвижимости[27], именно этот факт стал толчком к формированию значительного их числа в течение последнего времени.

Вместе с тем наиболее стабильными в правовом отношении следует признать рентные ЗПИФ недвижимости, которые ориентированы в основном на инвесторов, являющихся владельцами крупных объектов (комплексов недвижимого имущества). Так называемый рентный ЗПИФ недвижимости, или ЗПИФ недвижимости текущего дохода, создается с целью аккумуляции денежных средств, поступающих от арендаторов в качестве арендных платежей, на обособленном балансе, а именно на балансе самого фонда.

Ключевым моментом является то, что полученная рентная прибыль не включается автоматически в налогооблагаемую базу при исчислении налога на прибыль собственника имущества, а становится активом имущественного комплекса, который, в соответствии с действующим гражданским законодательством, не является юридическим лицом.

Поскольку рентный доход, получаемый данным фондом, не облагается ни налогом на прибыль (для юридических лиц), ни налогом на доходы физических лиц, поступающие в ЗПИФ недвижимости деньги в виде арендных платежей, как правило, не только направляются на выплату промежуточных доходов пайщикам фонда, но и реинвестируются в рамках ЗПИФ недвижимости в реконструкцию существующих объектов и приобретение новой недвижимости.

Таким образом, у реального собственника есть возможность выбрать: либо «безналоговый» режим, предполагающий отсутствие промежуточных выплат пайщикам фонда, либо периодические выплаты пайщикам из средств фонда, либо «сбалансированный» ЗПИФ недвижимости, который отвечает как инвестиционным ожиданиям пайщиков фонда, так и текущим потребностям в содержании и эксплуатации имеющихся объектов недвижимости, входящих в состав активов ЗПИФ недвижимости (см. рис. 1).

[27] По статистическим данным Национальной лиги управляющих, за период с 1.04.2007 г. по 1.04.2012 г. количество работающих ЗПИФ недвижимости возросло с 153 до 498. См.: http://www.nlu.ru/stat-count_pifs.htm

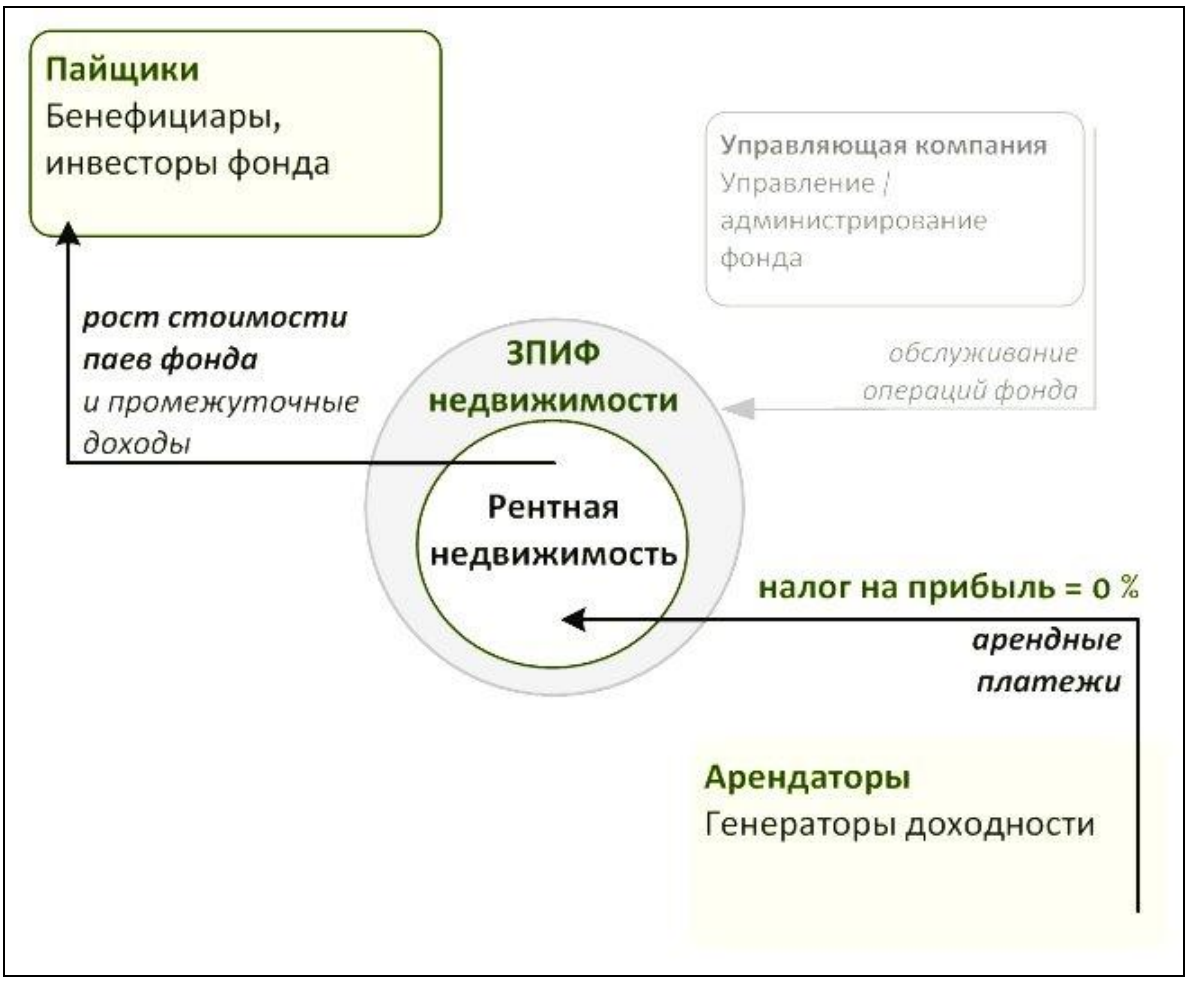


Рис. 1. Схема организации закрытого инвестиционного фонда (ЗПИФ) недвижимости[28]

Можно сказать, что особенности ЗПИФ недвижимости определяют следующие его полезные свойства:

1) доходы фонда не облагаются налогом на прибыль;
2) фонд может иметь как долевых инвесторов (пайщики фонда), так и долговых инвесторов (кредиторы фонда);
3) инвесторы могут получать разную степень участия в управлении фондом;
4) фонд может не только вкладываться в капитал, но кредитовать проектные компании.

В заключение отметим, что для приращения рынка доступного рентного жилья необходимо создавать условия для развития частно-государственного партнерства, а в отношении субъектов этой сферы деятельности подготовить определенные налоговые режимы в рамках уже существующих (налог на вмененный доход, упрощенная система налогообложения). Посредством этого инвестору будет обеспечены благоприятные условия для приложения своего капитала.

[28] Источник: Рентный бизнес. Интернет-ресурс: http://www.imac.ru/solutions/fr03.pdf: по состоянию на 31.03. 2012 г.

Для строительства жилья с последующей его передачей в социальный найм исключительно муниципальных денег недостаточно. Бюджеты же субъектов федерации разбалансированы, собственных доходов не хватает для реализации всех социальных обязательств. Наряду с этим они несут обязательства перед гражданами, которые признаны нуждающимися в улучшении жилищных условий. Поэтому, объективно, нужна совместная программа, которая предусматривала бы взаимодействие федерального, регионального и местного бюджета на условиях софинансирования. И если уже сейчас ничего не предпринимать, то актуальность налаживания такого сотрудничества со временем будет только усиливаться.

Используемая литература:

1. Гражданский кодекс РФ
2. Мавлютов Р.Р. Развитие коллективного инвестирования жилищного строительства: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет. Волгоград, 2007
3. Основные тенденции развития современного рынка недвижимости. Отчет III Международного Форума рынка недвижимости. Интернет-ресурс: http://www.magr.ru/news/380.html: по состоянию на 22.03.2012 г.
4. Экономика недвижимости: рынок, правовые основы, инвестиции: Учеб. пособие / С.А. Гарина, Е.Б. Денисенко, Е.Н. Лебедева, О.В. Минина; Новосиб. гос. архитектур.-строит. ун-т. – Новосибирск: НГАСУ, 2009. – 96 с.

ИНВЕСТИЦИИ В ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ЗА РУБЕЖОМ

Мавлютов Р.Р., Демьянова А.А.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Зарубежная жилая недвижимость в качестве объекта инвестирования стала привлекать россиян относительно недавно. Приобретение недвижимости вне России является надежной инвестицией в силу того, что цены в перспективных странах имеют устойчивую тенденцию роста, отмечающуюся на фоне значительно числа объектов, сулящих постоянный доход. Таковыми могут выступать как объекты готовые, так и на стадии строительства. Последние привлекательны по причине возможности последующей перепродажи или сдачи в аренду, приносящей относительно небольшой, но стабильный доход.

Одним из вариантов эффективного вложения средств является элитная жилая недвижимость, покупка которой зарекомендовала себя как

надежный инструмент в борьбе за сохранность финансовых средств. Инвестиции в жилую недвижимость по-прежнему невероятно востребованны со стороны наиболее состоятельных людей мира (*Ultra High Net Worth Individuals, UHNWI*). В среднем недвижимость занимает 35% в инвестиционном портфеле мировых *UHNWI*, уступая по важности лишь инвестициям в собственный бизнес. Основной объем инвестиционного портфеля приходится на акции (19%) и коммерческую недвижимость (19%), далее следуют жилая недвижимость, сельскохозяйственные товары и иностранная валюта – по 10% на каждый пункт (см. таблицу 1). Однако, очевидно, что максимально быстрый возврат вложенных средств обеспечивает массовый продукт.

Наиболее часты случаи приобретения недвижимости отмечается в странах Евросоюза, поскольку условия для инвестирования максимально благоприятны как с позиций законодательства, так и в плане возможностей для ипотечного кредитования. Скажем, на Кипре жилая недвижимость сейчас пользуется повышенным спросом благодаря недавнему вхождению страны в ЕС; прекрасному климату, обеспечивающему круглогодичное ведение туристического бизнеса. К числу самых дорогих относят район Пафоса и Лимасола, в качестве молодежного курорта популярна Айя-Напа, на востоке страны быстрыми темпами осваиваются новые острова Протарас и Паралимни. За последнее десятилетие эти неприметные деревушки превратились в курорты европейского уровня. Приобретение объектов на Кипре происходит практически без ограничений по законодательству при условии, что планируемая покупка жилой недвижимости нацелена на последующее размещения там туристов.

Таблица 1. Инвестиции *Ultra High Net Worth Individuals* [1, с. 32]

Объект вложений	Доля в портфеле, %
Акции	19
Коммерческая недвижимость	19
Жилая недвижимость	10
Сельскохозяйственные товары	10
Иностранная валюта	10
Наличные	5
Корпоративные облигации	5
Государственные облигации	5
Нефть	4
Золото	3
Металлы	3
Коллекционные предметы: произведения искусства, марки, монеты	3
Финансовые деривативы	2

На текущий момент в странах Европы, все ещё не оправившихся от кризиса, цены на недвижимость относительно низки, что и притягивает к ним внимание соотечественников. Особо заманчива Испания и Греция. Страны теплого климата с их пляжным отдыхом привлекают туристов, что дополнительно гарантирует сохранение личных финансовых вложений. Подспорьем выступают специальные компании, которым можно передать недвижимость в управление. Рынок жилой недвижимости Испании динамично развивается: за последние два года цены выросли примерно на 15%. Наибольшим спросом пользуются развитые побережья – Коста-Брава, Коста-Бланка и Коста-дель-Соль. Цены на Коста-Браве выше, чем в остальных ввиду большей освоенности региона и близости к Барселоне.

Таблица 2. Цены на объекты недвижимости, EUR [2]

50 тыс.	Апартаменты с одной спальней в Болгарии, Черногории, Чехии; апартаменты с одной или двумя спальнями в Турции
100 тыс.	Апартаменты с одной спальней в Испании, на Кипре, в Хорватии; апартаменты с двумя спальнями в Болгарии, Черногории; таунхаус в Турции, Чехии (не Прага)
200 тыс.	Таунхаус в Испании, на Кипре; вилла в Турции, дом в Болгарии, Черногории, Хорватии; локал, небольшой магазин или бар, в Испании, на Кипре; ресторан в Болгарии, Черногории, Хорватии, Чехии

Внимание инвесторов также привлекает и Турция: большим спросом пользуются развитые районы на побережье Средиземного (Анталья, Кемер, Белек, Сиде, Аланья) и Эгейского (Мармарис, Фетхие, Кушадасы) морей. Эгейское побережье лучше освоено, считаясь более престижным, поэтому недвижимость здесь дороже, чем на Средиземном море. Одним из перспективных и недорогих районов выступает Аланья. Здесь намечено открытие международного аэропорта, что, несомненно, спровоцирует рост цен (сегодня ближайший аэропорт находятся в 140 км от Аланьи). Помимо этого, по прогнозам экспертов, по причине принятия нового закона о покупке недвижимости нерезидентами, количество зарубежных покупателей значительно прирастет. С января текущего года действует облегченная процедура оформления турецкой недвижимости в собственность, что является большим плюсом для инвесторов.

Наиболее активными покупателями жилой недвижимости за рубежом являются англичане. Объективно, их средний доход больше, чем у россиян, но и стоимость жизни вместе со стоимость жилой недвижимости в Великобритании значительно выше, чем во многих других странах. Поэтому жители Туманного Альбиона и покупают апартаменты за рубежом не для проживания и даже не для отдыха, а с целью инвестирования, причем берут очень часто несколько объектов в различных государствах. При этом Кипр и Испания давно входят в число

наиболее популярных мест по покупке жилой недвижимости среди англичан. Сегодня они наиболее выигрышны еще и благодаря кредитной политике. Процентная ставка по ипотечному кредиту составляет обычно 3,5-4% при ежегодном росте цен на 15%.

В последнее время на английском рынке недвижимости вошло в моду выражение *emergancy markets 1*– «рынки, требующие решительных действий». К ним относят страны с экономикой, характеризующейся высокими темпами роста цен. Прежде всего, это Болгария, Турция, Черногорию, Чехия, Хорватия, страны Балтии и, как ни странно, Россия.

Но инфраструктура этих стран не соответствует европейскому уровню, а законодательная база только подтягивается к мировым стандартам, что настораживает некоторых потенциальных инвесторов Западной Европы. Большой минус этих рынков в низкой ликвидности объектов, поскольку имеет место много незастроенных площадей в новых районах, большое количество новостроек. По мнению многих англичан, российское законодательство в этой сфере является наиболее запутанным, а рынок – непредсказуемым. Поэтому предпочтение отдается жилью в Болгарии (особенно на Южном Черноморье), Турции (преимущественно на Эгейском побережье) и Черногории (прежде всего в Которской бухте).

Наилучшее направление инвестирования в жилую недвижимость это приобретение строящихся апартаментов, таунхаусов и вилл. На нулевом этапе застройщики предлагают наиболее льготные условия оплаты (например, беспроцентную рассрочку на период строительства), возможность выбора отделочных материалов и корректировки планировки помещений, большой выбор объектов и, конечно, самые выгодные цены. Средний срок возведения нового комплекса с нуля до сдачи под ключ не превышает полутора лет. В каждом конкретном случае (с учетом расположения, величины комплекса, наличия собственной инфраструктуры и т. д.) стоимость возрастает на 15-25%. Общий рост цен на недвижимость за период строительства «на рынках, требующих решительных действий», составляет 20-50%. Таким образом, купив «нулевые» апартаменты в Испании или Болгарии, инвестор через полтора года окажется владельцем жилья, рыночная стоимость которого будет минимум в полтора раза выше первоначальной.

А вот крупных инвесторов из России привлекает элитная жилая недвижимость Великобритании, и, прежде всего, Лондона. Причина – комфорт, гарантии, стабильность, уверенность в завтрашнем дне. Среди соотечественников интерес при покупке недвижимости прикован к центральной части столицы. Дома покупают намного реже, чаще выбирают квартиры. Пользуются спросом большие, удобные квартиры в новых многоэтажных домах, доступные за относительно невысокую цену. При выборе многие руководствуются близостью к паркам, метро, комфортом и удобством (см. таблицу 3).

Таблица 3. Стоимость 1 кв. м в элитных жилых комплексах Лондона, USD [1, с. 33]

One Hyde Park	104,0
Campden Hill	120,0
Cornwall Terrace	41,0
The Lancasters	32,0
Hanover Terrace	24,4

Недвижимость Центрального Лондона один из признанных мировых лидеров по показателям ценовой динамики и стоимости квадратного метра элитного жилья.

Приобретение недвижимости с целью последующей сдачи в аренду это отличный вариант для инвесторов, поскольку рентная прибыль на сегодняшний день одна из самых высоких в мире, особенно в преддверии Олимпиады 2012 г. в Лондоне. Конечно, посредством ренты вряд ли возможно получить большую прибыль, но этот доход будет стабильным, так как «квартиры в аренду» пользуются спросом как со стороны иностранцев, так и со стороны местного населения, независимо от сезона и состояния местной экономики в силу её стабильности. Не следует забывать и о том, что цены на жилую недвижимость Лондона постоянно растут, особенно в элитных районах Великобритании.

Таким образом, при инвестировании в жилую недвижимость за рубежом следует учитывать следующие факторы: экономическую и политическую ситуацию в стране, процедуру оформления покупки недвижимости и систему налогообложения, цены и прогнозы. Рынок недвижимости стран с нестабильной экономикой ненадежен. Какой будет завтра экономическая и политическая ситуация, определяющая цены на недвижимость, скажем, в Болгарии или Хорватии, не известно, но в краткосрочной перспективе они более чем привлекательны для инвестиций. Жилая недвижимость Турции и Испании будет приносить стабильный доход от аренды. А вот с целью долгосрочного инвестирования с большим последующим доходом следует обратить внимание на Великобританию. Это достаточно хороший вариант вложения средств в недвижимость за рубежом, и многие иностранные инвесторы прочим столицам Европы предпочитают именно Лондон.

Используемая литература:

1. Елена Юргенева, Андрей Закревский. Альтернативные инвестиции: жилая недвижимость // Рынок ценных бумаг. – 2012. – №2. – С. 31-34.
2. Инвестиции в недвижимость за рубежом. – Интернет-ресурс: http://art.thelib.ru/business/real/zn/investicii_v_nedvizhimost_za_rubezhom.html: по состоянию на 10.04.2012 г.

СУЩНОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ

Вискалин А.В.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Муниципальная жилищная политика имеет приоритетное значение для властей любого города. Ее необходимость продиктована важностью решения основных социальных проблем: обеспечение нуждающихся граждан жильем, обновление жилого фонда, решение демографической проблемы. Рассмотрим исторический аспект понятия «политика».

Древние ученые, философы и политические деятели разных эпох определяли политику, по-разному, каждый по своему, как правило, уделяя внимание только одной ее стороне. Так, Платон считал политику «царским искусством», которое управляет всеми иными искусствами (ораторским, военным, судебным и т. д.) и определял её как умение «оберечь всех граждан и по возможности сделать их из худших лучшими»; Макиавелли определял как знание о правильном и мудром правлении; Макс Вебер - как лидерство государственного аппарата, или влияние на это лидерство; Карл Маркс - как борьбу классовых интересов.

Современная политология, давая определение политики, старается охватить все ее стороны, делая определения более объемными.

Гринин Л. Е. определяет политику как деятельность по поводу общественных интересов, выраженную в поведении общественных групп, а также как совокупность поведенческих моделей и институтов, регулирующих общественные отношения и создающих как сам властный контроль, так и конкуренцию за обладание силой власти [1].

Для понимания сущности жилищной политики обратимся к понятию жилище. Жилище в широком его понимании [англ. *dwelling*] означает естественное или искусственное сооружение для защиты человека от неблагоприятных природных условий, а так же для организации быта [2]. К этому определению можно отнести все существовавшие прибежища человека: пещера, землянка, дом, квартира, комната, шалаш, изба, дача, общежитие и т.д.

Но в рамках современной жилищной политики, жилище [англ. *habitation*] - это помещение, используемое гражданами для проживания, отвечающие установленным санитарно-техническим правилам и нормам, а также иным требованиям законодательства [2].

Зотов В. Б. дает следующее определение жилищной политики. Жилищная политика - это целенаправленная деятельность органов государственной власти и местного самоуправления по удовлетворению потребности граждан в жилище [3]. По мнению автора, это определение хорошо задает конечную цель жилищной политики и самого исполнителя, который её реализуют эту цель, однако такое определение является неполным.

Бессонова О. Э. понимает жилищную политику как прямые воздействия политических структур на жилищную систему[29], направленные на ее сохранение или изменение, так и косвенное влияние на нее иных политических решений.

В определении Бессоновой кроме цели и исполнителя, мы видим уже объект, на который идет воздействие исполнителя. Но и это определение, по мнению автора, не дает полного описания сущности жилищной политики.

Определить сущность жилищной политики, по мнению автора, невозможно без исследования направлений воздействия, а именно:

1) *стимулирование строительства нового жилья.* К этому направлению относится строительство жилья для сдачи его в аренду, стимулируемое государством в целях выравнивания региональных и структурных различий в обеспечении жильем и целевого пополнения жилищного фонда. Содействие жилищному строительству может осуществляться как прямо (через выделение соответствующих ассигнований), так и косвенно (например, через налоговые льготы застройщикам). При этом важным элементом является поддержка индивидуальных застройщиков;

2) *эффективная эксплуатация имеющегося жилищного фонда.* Сюда относятся меры по регулированию роста квартплаты, защита прав квартиросъемщиков, запрет отчуждения квартир под офисы, введение штрафов в отношении квартиросъемщиков, использующих жилой фонд не по назначению, содействие модернизации жилого фонда, мероприятия по реставрации и развитию городов;

3) *система поддержки малоимущих квартиросъемщиков*. Оно является основным элементом предоставления пособий для покрытия расходов по найму жилья и позволяет им арендовать помещения у домовладельцев. Основой для установления ставок квартплаты могут быть таблицы стоимости найма квартир, подготавливаемые и регулярно обновляемые органами местного самоуправления. Приведенные в них размеры ставок рассчитываются по определенным характеристикам жилищного фонда, таким, как размер, состояние, месторасположение, срок эксплуатации жилья;

4) *надзор за жилищной сферой,* который нацелен на обеспечение гарантированного стандарта качества жилья и оказание помощи в критических ситуациях.

Обобщая все вышесказанное, получаем определение. Жилищная политика – это прямые или косвенные воздействия органов государственной власти на структуру жилищной системы, направленные на стимулирование строительства нового жилья, эффективную эксплуатацию имеющегося жилищного фонда, систему поддержки

[29] Жилищная система — это общественная подсистема обеспечения населения жильем.

малоимущих квартиросъёмщиков и надзор за жилищной сферой для обеспечения социальных гарантий в области жилищных прав граждан.

По уровням жилищная политика разделяется на муниципальную, региональную, межрегиональная и федеральную.

Определение «муниципальная» в России применяется для характеристики как городского, так и сельского самоуправления. Согласно федеральному закону “Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ” определение “муниципальный” и “местный” применяются в отношении органов местного самоуправления, предприятий, учреждений и организаций, объектов, целевое назначение которых связано с осуществлением функций местного самоуправления, а также в иных случаях, касающихся осуществления населением местного самоуправления. Уровни жилищной политики, представлены в таб.1.

Таблица 1

Уровни жилищной политики и область их действия

№	Уровни	Область применения
1.	Федеральный	на все территории РФ
2.	Межрегиональный	охватывает территорию двух и более субъектов РФ.
3.	Региональный	на территории одного региона.
4.	Муниципальный	охватывающий территориальную единицу город, поселение, район и т.д.

Жилищная политика на муниципальном уровне, как и на региональном, связана с определенной территорией, а также с разными группами населения, живущими на данной территории. Отмеченное сходство не исключает глубоких различий, основные из которых заключаются в следующем.

На федеральном уровне управление жилищной политикой происходит через создание нормативных актов регулирующих жилищную систему. На муниципальном уровне не создают законов, это прерогатива вышестоящих органов, и управление происходит через собственные проекты деятельности (цели, планы, решения, приказы, распоряжения и т. д.) которые не противоречат нормам закона.

Таким образом, под муниципальной жилищной политикой автор понимает прямые или косвенные меры воздействия муниципальных органов соответствующей территориальной единицы на структуру жилищной системы, для стимулирования эффективной эксплуатации имеющегося жилого фонда и строительства нового жилья, что способствует обеспечению социальных гарантий в области жилищных прав граждан.

Используемая литература:

1) Гринин Леонид Ефимович «Государство и исторический процесс. Политический срез исторического процесса». – Санкт-Петербург, Либроком, 2009 г. - 264 с.
2) http://www.glossary.ru - словарь
3) Зотов Владимир Борисович «Система муниципального управления». - Феникс, 2010 г. – 717 с.
4) Бессонова Ольга Эрнестовна «Жилье: рынок и раздача» . - Новосибирск : Наука. Сиб. отд-е, 1993. - 159 с.

ВНЕДРЕНИЕ НОВШЕВСТВ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Сордия В.Н.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Разработка новшеств базируется на следующих принципах:

- *целенаправленности* — ориентации новшества на конечные результаты;
- *системности* — разработке комплекса мер, необходимых для реализации новшества, включая организационно-экономические, технологические, законодательные, административные и др., во взаимосвязи с концепцией развития отрасли, регионов, страны в целом;
- *комплектности* — разработке отдельных, увязанных между собой элементов программной структуры, обеспечивающих достижение частных целей, осуществляется в соответствии с основной целью новшества;
- *обеспеченности* — все мероприятия, предусмотренные новшеством, должны быть обеспечены необходимыми финансовыми, материальными, трудовыми и информационными ресурсами;
- *приоритетности* — разработанное новшество имеет приоритетное значение в общей концепции развития;
- *экономической безопасности;*
- *согласованности* проекта со всеми заинтересованными субъектами;
- *своевременности* — достижении конечного результата в установленные сроки.

В связи с тем, что крупные проекты, имеющие важное значение для жизнеобеспечения страны, требуют значительных инвестиций и во многих случаях выгодны для частных инвесторов, для их реализации обходима государственная поддержка. Развитие процесса реализации проекта в дорожно-строительной отрасли обычно начинается с анализа проблемы и разработки концепции. В процессе анализа изучаются цель проекта,

условия для воплощения замысла, а также конечные продукты проекта и их характеристики. Организационная структура проекта должна охватывать группы или отдельных субъектов, которые будут участвовать в создании проекта. Проводится анализ возможностей, составляется доклад о возможностях предприятия. После принятия положительного решения приступают к реализации проекта.

Промежуток времени между появлением новой идеи, созданием проекта, эксплуатацией и до момента ликвидации называют *жизненный цикл проекта*. Каждая фаза жизненного цикла проекта характеризуете определенным составом работ, продолжительностью их выполнения, а также величиной затрат трудовых, финансовых и материальных ресурсов. Анализ затрат показывает, что период, в течение которого формируются идеи и осуществляется их разработка, т.е. создается идеологическая основа нового объекта, как правило, составляет от 30 до 40% общей продолжительности его создания, величина финансовых затрат оценивается в 10-12% общей стоимости его строительства. Окупаемость объекта обычно начинается с момента ввода его в эксплуатацию. Окончательное решение по реализации проекта обычно принимается на основании анализа результатов технико – экономических исследований, включающих коммерческие, финансовые, экологические, организационные, социальные и экономические вопросы.

Задача коммерческого анализа заключается в оценке проекта с точки зрения конечных потребителей продукции.

В результате коммерческого анализа надлежит ответить на вопросы:

- Где будет реализовываться новшество?
- Имеет ли рынок достаточную емкость, чтобы поглотить всю реализуемое новшество без влиянию на ее цену?
- Есть ли вероятность влияния на цену и каково она может быть?
- Будет ли новшество проект жизнеспособным с финансовой точки зрения при новой цене?
- Какую часть емкости рынка может обеспечить предлагаемое новшество?
- Для кого предназначен создаваемое новшество?
- Какие финансовые мероприятия потребуются для продвижения новшества на рынке?
- Какие резервы необходимо предусмотреть в проекте по внедрению новшества для финансирования маркетинга?
- Способны ли существующие методы поставок гарантировать своевременность создания новшества?

Коммерческий анализ является ключевым для любого проекта по разработке и внедрению новшества.

Задача экологического анализа проекта – установление потенциального ущерба окружающей среды, наносимого проектом, а также определение мер, необходимых для смягчения или предотвращения этого воздействия. При разработке проекта должна быть дана не только

качественная, но и количественная оценка мероприятий, обеспечивающих снижение антропогенной нагрузки на окружающую среду. Цель организационного анализа – оценка правовой, политической и административной обстановки, в рамках которой проект будет реализовываться и эксплуатироваться, а также с целью выработки организационных мероприятий в части менеджмента, организационной структуры, планирования, комплектования и обучения персонала, финансовой деятельности, общей политики.

Организационный анализ:

- Определяет задачи участников проекта применительно к данному законодательству и другим нормативным документам и подзаконным актам;
- Оценивает сильные и слабые стороны участников проекта с точки зрения материально – технической базы, квалификации, финансового положения;
- Оценивает возможное влияние законов, политики и инструкций на судьбу проекта, особенно в части защиты окружающей среды, заработной платы, цен, государственной поддержки, внешнеэкономических связей;
- Разрабатывает меры по устранению выявленных в процессе анализа слабых сторон участников проекта, а также по снижению отрицательного воздействия окружения проекта – законов, политики, инструкций и т.п.

Цель социального анализа – определение пригодности проекта для его пользователей. Социальный анализ сосредотачивает внимание на:

- Социально-культурных и демографических характеристик населения, затрагиваемого проектом;
- Организация населения в районе действия проекта, включая структуру семьи, наличие рабочей силы, доступ к контролю за ресурсами;
- Стратегии обеспечения необходимых обязательств от групп населения и организаций, пользующихся результатами проекта.

Социальный анализ представляется более сложным, чем финансовый или экономический. Дело в том, что применение формальных методов крайне затруднительно, стандартные методики и рекомендации практически отсутствуют. Вместе с тем необходимо понимать, что успешное проведение этого анализа способствует улучшению плана проекта, а также эффективности проекта в целом. Результаты социального анализа, получившие количественную оценку, включаются в состав общих результатов проекта в рамках определения экономической эффективности. Основные показатели социального анализа, подлежащие отражению в расчетах эффективности, - изменение количества и структуры рабочих мест в регионе, а также улучшение жилищных, культурно – бытовых условий, надежности снабжения населения отдельными видами товаров, улучшение уровня здоровья работающих и населения.

Следует отметить, что предусматриваемые проектом мероприятия по

созданию работникам нормальных условий труда и отдыха, обеспечению их продуктами питания, жильем и объектами соцкультбыта - обязательные условия его реализации и какой-либо самостоятельной оценке в составе результатов проекта не подлежат. Современный городской ритм, практически не оставляет возможности расслабится в уютном благоустроенном парке, саду и отдохнуть от навалившихся проблем. Минусы нахождения в городской среде, без чистого свежего воздуха и первобытной окружающей среды – это сердечнососудистые заболевания, заболевания нервной системы и т.п.

Решить эти проблемы можно, чаще отдыхая в парках, участить выезды за пределы города - в леса, в сад. Но городской ритм не позволяет большей части населения осуществлять частые выезды. Наше предприятие вводит новую услугу по благоустройству и озеленению территории включающая в себя следующие виды работ: посадку деревьев, кустарников, цветников, газона, устройство дорожек, тропинок, автостоянок и искусственных водоемов. Цель проекта – удовлетворение потребности Волгоградцев в благоустроенной территории, увеличение прибыли предприятия. Проект предполагается осуществить за счет чистой прибыли, полученной предприятием в отчетном году. Предприятие МУП ДСЭР г. Волгограда имеет собственные здания и сооружения, транспортные средства, производственный и хозяйственный инвентарь, но для осуществления и реализации проекта необходимо нанять агронома, и временный производственный персонал. Предприятие берет на себя проектирования участка, учитывая желание заказчика.

Благоустройство и озеленение территории не распространенный вид услуги в г. Волгограде, но мы надеемся завоевать рынок, делая акцент на качественные материалы, современные технологии и учет желаний заказчика. И качество услуги будет приятно радовать заказчиков на протяжении многих десятилетий. МУП ДСЭР обладает определенным производственным потенциалом, способным обеспечить осуществление текущей деятельности предприятия. Но для увеличения прибыли предприятия и расширения комплекса оказываемых услуг МУП ДСЭР рассматривает вариант на внедрение нового вида услуги, состоящая из следующих работ:

1. Посадка деревьев, кустарников, цветников, газона

Данная работа является основной частью озеленение территории.

Газон – один из самых основных элементов в благоустройстве. Это холст, на котором пишется картина и от качества газона зачастую зависит судьба составляющего ландшафта. Газон может быть посажен и на территории сада, и на обочине дорог, и в городских парках, и на приусадебных участках. Для цветов, прежде всего место это в саду. Под созданием цветников и оформлением клумб подразумевается работа, превращающая территорию в участок, сочетающий в себе газоны, композиции цветочно-декоративных растений, дорожки и малые архитектурные формы. Цветники служат для украшения и отдыха. При

создании цветников и оформлении клумб учитывается ландшафт участка. Цветники могут быть разной конфигурации — квадратной, овальной, круглой, прямоугольной и т. п. В зависимости от выбранного стиля цветники могут быть регулярными или ландшафтными. Создание цветников и оформление клумб, как правило, осуществляют на открытых солнечных местах. На маленьких участках иногда просто не хватает места для посадки достаточного разнообразия кустарников, обеспечивающих непрерывное цветение сада с ранней весны до поздней осени. Да и на больших участках одними древесными растениями не обойтись.

Ведь необходимо соткать ковер из ярких весеннецветущих растений, оформить клумбы. Для всего этого — от заполнения мелких трещин между плитками дорожек до создания ярких пятен крупных цветов на фоне подстриженной зеленой изгороди — требуются травянистые цветущие растения. Это однолетние, двулетние и многолетние травы. Живая изгородь используют, чаще всего вместо забора. Она прекрасно защищает участок от пыли и шума и является символом престижа. Недаром еще в эпоху Ренессанса об общественном положении владельца сада судили именно по наличию зеленой ограды.

Посаженная по границам участка живая изгородь не только модное и красивое обрамление Ваших владений, но и утилитарно полезная и вполне оправданная затрата средств. Она позволяет обеспечить уединенность и защищенность от ветра и пыли и, что немаловажно, от чужих глаз, при этом не вызывая раздражения окружающих, как, например, высокий сплошной забор.

Дорожки и автостоянки являются первостепенной задачей на участке. Садовая дорожка- это визитная карточка сада. С первых шагов по ней она задает тон, заявляет об общем стиле оформления дома и сада. Дорожки являются главным элементом композиции сада; они создают перспективу, замыкают на себе зрительное восприятие участка.

Рис. 1. Вид цветника и газона

2. Устройство дорожек, тропинок и автостоянок

Существует множества классических и оригинальных способов мощения дорожек и площадок с использованием различного вида материалов:

- из камня, причем камень может быть как булыжник, песчаник, гранит, так и гравий, озерная галька, мраморная щебенка;
- из дерева (доска, кора, щепок);
- из искусственных материалов, таких как керамо-гранитная, вибропрессованная плитка и клинкерного кирпича;
- из тротуарной плитки.

К искусственным материалам для устройства дорожек также относятся наливные, акриловые и полеуретановые покрытия, а также искусственная трава, георешетки и резиновые маты. Устройство дорожной сети — один из основных этапов освоения территории, ведь дорожки, тропинки, лестницы и мостики разделяют и в то же время связывают между собой различные зоны загородной усадьбы. Именно с формирования дорожно-тропиночной сети начинается детальная проработка ландшафтного проекта. Дорожки становятся не только утилитарным, но и декоративным элементом, подчеркивающим, а иногда и диктующим общий стиль оформления загородных владений.

3. Устройство искусственных водоемов

Устройство искусственных водоемов включает в себя: устройство ручья, пруда, миниатюрного водоема, фонтана. Ручей - это неширокий поток воды с извилистым руслом. В зависимости от динамики движения он может быть горкой или каскадом.

3

Рис. 2. Вид дорожки из искусственного материала и природного камня

Миниатюрный водоем - посадки на узком или очень узком пространстве с преобладающим элементом – водой. В качестве емкости для мини-водоема можно выбрать каменные или деревянные кадки, кашпо, распиленные надвое деревянные бочки либо самому сделать емкость из досок или из бруса. Актуально для зимних садов, балконов, террас, веранд, патио, павильонов, беседок, малых садовых площадок.

Декоративный фонтан привносит в сад шум, движение и сверкание струй. Фонтаны отлично смотрятся в декоративных водоемах. Устройство фонтанов очень разнообразно — крупные чаши с водой, падающей из одной чаши в другую, или простые желоба, производящие мягкое журчание воды, стекающей в урну. В дополнение к множеству отдельно

стоящих декоративных фонтанов существуют и фонтаны, выполненные в природном стиле, когда вода струится прямо из гальки, мельничного жернова или скал.

Высота декоративного фонтана зависит от напора воды и размера водоема, форма фонтана - от насадки. Насадка формирует водный поток, и это, в конечном счете, определяет внешний облик фонтана. Наше предприятие планирует реализовывать новый вид услуги в городе Волгограде и Волгоградской области, а впоследствии на рынках Ростовской и Астраханской областей, также республики Калмыкии. Спрос на аналогичную услугу в г. Волгограде и в Волгоградской области нельзя назвать высоким, но с каждым годом он более востребован. На рынке существует огромное многообразие фирм по оказанию данной услуги. Но МУП ДСЭР Советского района может рассчитывать в сложившейся ситуации на значительную часть рынка благодаря уже имеющимся связям, сложившимся в течение последних 8-10 лет в пределах города и области. Наши "старые" клиенты готовы сотрудничать с нами и предлагают достаточно выгодные контракты, которые обеспечат реализацию более 50% запланированных работ. Наши потенциальные заказчики в будущем - это большое количество частных заказов, то есть физических и юридических лиц. Выбор именно этих рынков не случаен: предприятию удобны эти заказчики с точки зрения транспортировки; наличию устойчивых связей.

Заказчики отдают приоритет высочайшему качеству работ и гарантии. Наш девиз: "Отдых для души" поможет занять нам достойное место на рынке. Мы планируем снизить цену на нашу услугу, в среднем на 5%, чем у конкурентов и продлить сроки гарантии. Это значительно расширит круг наших потенциальных заказчиков. Стратегическое преимущество нашей фирмы в том, что мы находимся в Советском районе, а так как в данном районе преобладает частный сектор и потенциальные заказчики стремятся к улучшению своих жилищных условий - это является одним из основных стимулов для введения нового вида услуги. Деревья, кустарники, цветники, газон не только защищают от пыли и шума, но и является символом престижа. Недаром еще в эпоху Ренессанса да и в наше время об общественном положении владельца судят именно по благоустройству его сада, приусадебного участка. Это но только модно и красиво, но и утилитарно полезно. Важно учитывать поведение заказчиков при заключении контракта. Мы гарантируем к каждому заказчику индивидуальный подход. Предприятие может адаптировать свою услугу к нуждам мелким, средних и крупных пользователей.

Не зависимо от стиля жизни людей, будь они «романтики», «осторожные», «моралисты», каждый человек стремиться к первозданной красоте. Наше предприятие приложит максимум усилий для осуществления желаний заказчика. И это будет доступно для каждой семьи.

Мы также надеемся увеличить объём реализации услуги за счёт завоевания покупателей из соседних районов. Как известно, в весенний период спрос на озеленение и благоустройство территории значительно возрастает. Т.о. в весенне-летний период (6 месяцев) предприятие увеличивает объем реализации услуг. По итогам 3 лет предприятие планирует расширить объем реализации услуг и выйти на рынки др. областей. Проведем оценку емкости рынка. Оценка емкости рынка – это оценка общей стоимости товаров или услуг, которые покупатели определенного региона могут купить за выбранный промежуток времени. Потенциальная емкость рынка по нормам потребления рассчитывается при реализации услуг населению (конечным пользователям) по формуле:

$$E_p = ЧН * (1 - АН) * ПДД \quad (1)$$

где E_p – потенциальная емкость рынка по нормам потребления для регионального рынка; ЧН – численность населения в рассматриваемом регионе; АН – доля абсолютных непользователей товара; ПДД – доля потребителей с достаточным доходом для приобретения данного вида услуги;

Потенциальная емкость рынка по нормам потребления для г. Волгограда и Волгоградской области:

$E_p = 1012800 * (1 – 0,35) * 0,25 = 164580$ чел.

Это дало нам определить число потенциальных потребителей, число потенциальных заказов на работы, совокупный спрос на услугу. Специалисты нашего предприятия провели сегментирование рынка. В качестве главных критериев сегментирования были выбраны социально-демографический и социально – экономический. Если за основу деления рынка на сегменты рынка брать возраст покупателей, то здесь прослеживается следующая тенденция. Приближение к живой природе благотворно воздействует на здоровье взрослым, а особенно детям и людям преклонного возраста. Наши заказчики - это люди, ведущие здоровый образ жизни, приятно совмещающие работу и отдых. Время, проведенное в благоустроенном саду, парке, приусадебном участке для каждого члена семьи поможет укрепить нервную систему, восстановить дисбаланс в организме, доставит приятные ощущения.

Сегментация по половому признаку выражена слабо, поскольку особых различий нахождения в благоустроенной территории у представителей мужского и женского пола не наблюдается. Если за основу сегментации брать уровень дохода населения, то из-за более высокой стоимости искусственных водоемов, дорожек, тропинок, автостоянок, их заказывают люди с высоким или со средним уровнем дохода, а посадка деревьев, кустарников, цветников, газона чаще приобретает население с низкими или средними доходами. На основе сегментации рынка происходит выбор целевого рынка. Выбор своего целевого рынка позволяет предприятию или компании сконцентрировать, материальные и

трудовые ресурсы на предпочтительное направление действий. Вопросы охвата целевого рынка могут решаться с помощью многих стратегий. Наше предприятие, проанализировав все стратегии, остановила свой выбор на стратегии дифференцированного маркетинга, так как он заключается в охвате нескольких сегментов рынка и производстве для каждого из них своего товара или его разновидностей. Наше предприятие выбрало именно эту стратегию, так как планирует оказывать различные виды работ, и мы стараемся удовлетворить потребность как можно большего числа заказчиков.

Рынок, на который планирует выйти МУП ДСЭР Г. Михайловки обладает большим количеством конкурентов. Часть из них достаточно неустойчива и быстро покидает рынок. Часть же, наоборот, в течение нескольких лет утвердилась на рынке, и держит значительную его часть в своих руках. Приведём сравнительный анализ трёх наиболее крупных конкурентов. (Таблица 1)

А. Компания «GreenWay-А» в течение последних 5 лет занимает устойчивые позиции на рынке РФ и СНГ, а также в Европе и Израиле. Компания зарекомендовала себя с положительной стороны. Имеет хорошую репутацию. Отличается огромным ассортиментом и высокой ценой на продукцию.

Б. Компания «Ландшафт-Град» на рынке данной отрасли с 2001 года. Имеет постоянных клиентов по г. Волгограду. Отличается небольшим ассортиментом и средней ценой на продукцию. В последнее время качество продукции значительно снизилось, наметились серьёзные колебания в объёме продаж.

В. Компания «Эрнест» на рынке появилась недавно с 2007 года. Отличается небольшим ассортиментом, проведением широкой рекламной агитации и достаточно высоким уровнем цен.

Таблица 1

Сравнительный анализ конкурентов

Факторы конкурентоспособности	МУП ДСЭР	Главные конкуренты			Приоритет
		А	Б	В	
1	2	3	4	5	6
1. Услуга					
1.1. Качество выполнения	4	5	4	3	А
1.2. Уровень послереализованного обслуживания	5	5	4	3	МУП ДСЭР, А
1.3. Гарантийный срок	5	4	4	3	МУП ДСЭР
2. Цена					
2.1. Реализуемая	5	4	4	2	МУП ДСЭР
2.2. Процент скидки с цены	5	2	2	2	МУП ДСЭР
3. Прямая форма реализации	5	4	4	3	МУП ДСЭР
4. Продвижение услуги на рынках					
4.1. Реклама	4	4	4	5	В
4.2. Телевизионный маркетинг	-	3	3	4	В
Общее количество баллов	33	26	25	23	

Из таблицы 1 видно, что основным конкурентом МУП ДСЭР является Компания «GreenWay-A». МУП ДСЭР планирует следующие направления улучшения своих конкурентных позиций:

- расширение ассортимента услуг;
- проведение стимулирования продаж;
- расширение размера рынка.

На основании собранных данных построим конкурентный профиль МУП ДСЭР и компании «GreenWay-A». Построение такого профиля помогает наглядно и быстро определить преимущества и недостатки МУП ДСЭР по сравнению со стратегическим конкурентом.

_____ - МУП ДСЭР ;

---------- - Компания «GreenWay-A».

Показатели	-2	-1	0	+1	+2
Менеджмент					
Стиль управления					
Организационная структура					
Уровень подготовки персонала					
Маркетинг					
Сбытовая сеть					
Быстрота исполнения заказов					
Уровень цены					
Эффективность коммуникаций					
Производственный менеджмент					
Стандарты качества					
Эффективность управления запасами					
Производственная мощность					
Степень изношенности оборудования					

Рис. 4. Конкурентный профиль МУП ДСЭР и компанией «GreenWay-A»

Для вводимой услуги проведем маркетинговый анализ. План маркетинговых исследований охватывает комплекс маркетинга, включая товарную, ценовую и сбытовую политику.

Товарная политика МУП ДСЭР Советского района

МУП ДСЭР Советского района предусматривает:

- учёт требований заказчика к качеству выполненных работ
- выбор оптимального первоначального ассортимента работ.

Мы выбрали для начала своей работы четыре наиболее распространенных и востребованных виды работ. Этот выбор позволит создать имидж нашему предприятию. Заказчик будет придерживаться мнения, что услуги нашего предприятия - лучший выбор среди многообразия фирм.

- в ближайшей перспективе предприятие планирует расширение ассортимента работ.

Ценовая политика МУП ДСЭР Советского района

Наше предприятие планирует установить цены на свои работы в среднем на 5% ниже, чем у конкурентов. Устанавливая более низкую цену,

чем у наших конкурентов мы планируем создать большой потребительский спрос на наши услуги и тем самым увеличить объём продаж, завоевать отличную репутацию и захватить как можно большую долю рынка. Эта стратегия позволит нам увеличить масштабы реализации уже в ближайшей перспективе, привлечь внимание к нашим работам, завоевать покупателей высоким качеством выполнения. С расширением объёмов реализации, мы планируем снизить издержки, увеличить суммы прибыли. Завоёванные позиции позволят выйти на рынки других областей.

Цена на наши работы будет ниже, чем у наших конкурентов потому что:

- мы используем более дешёвые и качественные материалы;
- у нас меньше затраты труда;
- точность поставок материала обеспечивают бесперебойное снабжение реализации, и снижает потери времени при простоях;
- материалы закупаются с Волгоградского ботанического сада, ООО «Камни» и оптовой базы «Санрей».

Наши работы относится к группе работ с неэластичным спросом: при незначительном росте цены (но не выше цены основных конкурентов) объём реализации изменится незначительно. Это объясняется тем, что наша услуга относятся к услугам обходимого значения для значительной части потребителей. При повышении цены основная часть заказчиков не будет (в силу привычек, статуса, предпочтений) отказывать себе в нашей услуге.

Оставшиеся заказчики сводят на минимум использование данного вида услуги. Такая ситуация незначительно повлияет на объём реализации. В случае снижения цены на конкурирующие работы предприятие планирует не изменять цену на свои работы, а лишь повысить эффективность методов стимулирования объемов реализации, будет стараться не потерять своих заказчиков в сложившейся ситуации за счёт совершенствования сбытовой стратегии и повышения доверия к нашим работам.

Сбытовая стратегия МУП ДСЭР Советского района заключается в создании и регулировании прочных и надёжных связей с первоначальными заказчиками. Перевозка рабочих и материала планируется осуществляться благодаря услугам гаража предприятия. В основном все наши заказчики находятся в Советском и Кировском районах. В пределах этих районов материалы и инвентарь планируется перевозить на грузовой автомашине «Газель» (грузоподъёмность 1,5 т), а рабочих до места выполнения работ на микроавтобусе.

Каналы реализации:

- МУП ;
- крупные предприятия;
- крупные дома отдыха, санатории, профилактории, частные больницы;
- крупные предприятия.

Рекламная деятельность

Целью рекламной стратегии МУП ДСЭР Г. Михайловки:

- донести информацию об услуге до заказчиков и убедить их в качестве работ, тем самым завоевать определённую часть рынка;
- создать престиж предприятия, доверие к фирме и услуге;
- увеличить объём реализации работ.

Для достижения этих целей МУП ДСЭР Советского района планирует:

1. Выпустить календари на 2013 и последующие годы с рекламой нашего предприятия, карманные и настольные (2 видов: перелистные и однолистные). Для производства календарей МУП ДСЭР Советского района воспользуется услугами ЗАО " Принт-Сервис", которое предлагает печатную продукцию по следующим ценам.

Таблица 2

Затраты на выпуск календарей и рекламных буклетов

Наименование товара	Цена за шт. руб.	Планируемый заказ	Стоимость заказа
1	2	3	4
1.Карманные календари	2	10000	20000
2.Перелистные календари	15	7000	105000
Итого:			125000

50% календарей предприятие планирует реализовать в области по цене: карманные календари 4 руб. за шт.; перелистные календари 20 руб. за шт. Оставшаяся часть календарей и все буклеты будут раздаваться нашим заказчикам, работникам предприятия, на презентациях. Затраты на данный вид рекламы окупятся за счёт прибыли, полученной от продажи календарей. Календари будут красочными и привлекающими интерес к предприятию. Также воспользуемся услугами волгоградской радиостанции «Ретро-FM» и на протяжении апреля месяца 3 раза в день по 3 минуты радиовещать рекламу предприятия. Затраты на голосовую рекламу составляют 25000 рублей. Итого затраты на рекламу составят около 150 тыс. руб.

2. Кроме того, нами предусмотрена внутрифирменная реклама, направленная на поддержание постоянного состава коллектива работников, их доверия к нашему предприятию (различные льготы, премии, создание благоприятного микроклимата и многое другое). Можно запланировать в будущем году, участвовать в различных ярмарках и выставках - продажах, проводящихся на территории области.

3.Для стимулирования сбыта мы предусматриваем создание системы скидок при реализации услуги: скидка для постоянных заказчиков (2%); скидка за превышение стандартного размера оказываемых услуг (1,5% стоимости заказа).

Представленную выше разработку маркетинговой стратегии МУП ДСЭР планирует реализовать полностью и в результате достигнуть поставленных целей. Для начала деятельности МУП ДСЭР имеет необходимое здание, транспортные средства, инструменты, производственный и хозяйственный инвентарь. Для того чтобы начать реализовывать вводимую услугу, нам необходимо докупить производственный инвентарь. Основные фонды необходимы для осуществления вводимой услуги. В состав основных фондов входит складское помещение, измерительные и регулирующие приборы, транспортные средства, инструменты, производственный и хозяйственный инвентарь. Материалы закупаются по желанию заказчика. Для реализации услуги необходимо установить расценки работ по благоустройству и озеленению территории. Расценки устанавливаются с учетом данного округа. Список и стоимость работ представлены в таблице 3.

Таблица 3

Список и стоимость работ производственной программы на 2011 год

Наименование работ	Единица измерения	Стоимость в руб.
1	2	3
1. Консультация специалиста с выездом на объект		2800
2. Устройство обыкновенного газона - с материалом -без материала	1 кв.м.	 250 200
3. Устройство рулонного газона - с материалом - без материала	1кв.м.	 420 500
4. Устройство цветников	1 шт.	50% от стоимости посадочного материала
5.Посадка деревьев - с гарантией - без гарантии	1 шт.	60% от стоимости 30% от стоимости посадочного материала
6.Посадка кустарников - с гарантией - без гарантии	1 шт.	60% от стоимости 30% от стоимости посадочного материала
7.Декоративный водоем (min 3 кв.м.) - с материалом - без материала	1 кв.м.	 от 8000 от 1500
8.Ручей (min 3 кв.м.) - с материалом - без материала	1 кв.м.	 от 2800 от 1200
9.Фонтан (min 3 кв.м.) - с материалом -без материала	1 кв.м.	 от 7000 от 1500
10.Мощеные дорожки и площадки - природный камень -тротуарная плитка -гравий	1 кв.м.	 от 1200 от 1200 от 600

В связи с тем, что вводимая новая услуга – посезонная, то необходимо переподготовить персонал и привлечь персонал со стороны в

количестве 4 рабочих и одного кладовщика, который ведет учет и выдачу инвентаря, водителям газ и микроавтобуса из автопарка предприятия ведется доплата. А ландшафтный проектировщик нанимается на постоянную работу с окладной оплатой труда. Обслуживание и ремонт транспортных средств проводится по мере необходимости. В основном его поводят в свободное от работы время. Обслуживание и ремонт осуществляется слесарями по ремонту автомобильных дорог работающих на предприятии. За год на обслуживание и ремонт транспортных средств задействованных в услуге по озеленению и благоустройству территории расходуется 77 500 рублей. При внедрении нового вида услуги необходимо учитывать накладные расходы.

Чистая прибыль нового вида услуги за год составляет 615,56 тыс. руб., выручка от реализации – 9 876,64 тыс. руб., при этом себестоимость услуги – 6 673,4 тыс. руб. и налог на прибыль – 2370,39 тыс. руб. Выручка от реализации в 2011 г. составляет 36648,56 тыс. руб., полная себестоимость 40887,40 тыс. руб. Чистая прибыль предприятия на 2011 год – 1873,06 тыс. руб. МУП ДСЭР для начала своей деятельности повышает квалификацию персоналу из 10 человек и нанимает на постоянную работу 4 человек, достаточно подготовленный и профессиональный. Устойчивость и профессионализм кадров - главный залог успеха нашей деятельности. Средняя зарплата работников - 9500 руб., этот размер зарплаты - является средним показателем по г. Волгограду. В дальнейшем МУП ДСЭР Советского района планирует повысить зарплату работникам с целью стимулирования и повышения эффективности производства. Для рабочих на предприятии используется повременная форма оплаты труда, а для АУП - окладная. Первая группа работников представлена теми, кто непосредственно участвует в реализации услуги, они работают по 10 часов в сутки.

В качестве мер по предотвращению возможных рисков и ликвидации их последствий в случае наступления – это зарекомендовать себя на рынке, завоевать доверие клиентов. Анализируя все вышесказанное, можно сделать вывод о том, что в настоящее время МУП ДСЭР Г. Михайловки является одной из самых конкурентоспособных предприятий города, но внедрение новой услуги в структуру управления предприятием считаем благополучным для расширения деятельности и привлечения клиентов. Это приведет к росту прибыли на 957,3 тыс. руб. в год. Проанализировав разработку проекта по внедрению нового вида услуги можно сделать следующий вывод, что для начала деятельности МУП ДСЭР Г. Михайловки имеет необходимое здание, транспортные средства, инструменты, производственный и хозяйственный инвентарь. Для того чтобы начать реализовывать вводимую услугу, нам необходимо докупить производственный инвентарь. В состав основных фондов входит складское помещение, измерительные и регулирующие приборы, транспортные средства, инструменты, производственный и хозяйственный инвентарь.

Обслуживание и ремонт транспортных средств проводится по мере необходимости. В основном его поводят в свободное от работы время. Обслуживание и ремонт осуществляется слесарями по ремонту автомобильных дорог работающих на предприятии. За год на обслуживание и ремонт транспортных средств задействованных в услуге по озеленению и благоустройству территории расходуется 77 500 рублей. Для полного анализа расходов проведем группировку затрат и построим модели безубыточности по видам работ. Из этого следует, что оптимальное количество деревьев для реализации производственной программы необходимо 800 саженцев, кустарников – 750 саженцев, газона – 1000 кв. м., цветников – 1500 шт. Оптимальное количество природного камня для реализации производственной программы – 180 кв. м., искусственных материалов – 250 кв.м. Также количество ручьев для реализации производственной программы – 7 шт., миниатюрных водоемов – 6 шт. и фонтанов – 6 шт. Затраты на посадку одного саженца дерева составляет 2 020 руб., кустарника – 1 820 руб., на устройство 1 кв. м. газона – 1 330 руб., на устройство цветников, 1 шт. составляет 720 руб. Затраты на устройство 1 кв. м. дорожек, тропинок и автостоянок из природного камня составляет 2 360 руб., из искусственного материала составляет 2 160 руб. Затраты на устройство 3 кв. м. ручья составляет 3 880 руб., 3 кв. м. миниатюрного водоема составляет 9 170 руб., 3 кв. м. фонтана составляет 8 270 руб.

Чистая прибыль нового вида услуги за год составляет 615,56 тыс. руб., выручка от реализации – 9 876,64 тыс. руб., при этом себестоимость услуги – 6 673,4 тыс. руб. и налог на прибыль – 2370,39 тыс. руб.Таким образом, новшества организационного, производственного характера позволяют существенно повысить эффективность деятельности предприятия.

ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ КАК СПОСОБ УМЕНЬШЕНИЯ ЭНЕРГОЗАТРАТ

Кадочникова О.С.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Идея жилья, лояльного по отношению к природному окружению, комфортного для человека, вероятно, волновала людей во все эпохи, однако сейчас она стала чрезвычайно важной для жизни населения на всех континентах. Первая половина 70-х годов была отмечена энергетическим кризисом, стимулировавшим во множестве создание энергоэкономных, а затем энергоэффективных домов.

Согласно оценкам специалистов, на счету жилых, общественных и коммерческих зданий — 40% от всего энергопотребления. Приблизительно треть производимой в мире энергии потребляется в

общественных зданиях — жилых домах, офисах, больницах и школах — для отопления, кондиционирования воздуха, освещения и эксплуатации приборов. В Европейском союзе этот показатель составляет соответственно 33% и 40% от общего энергопотребления.

В России потребление первичной энергии на выработку тепла для отопления и горячего водоснабжения жилья можно оценить в 400 миллионов тонн условного топлива в год. Если предположить, что пятая часть этой энергии производится за счет угля, то при нынешних показателях аварийности при его добыче это будет в числе прочего означать гибель более чем сотни шахтеров.

Поэтому совершенно ясно, что в жилищном секторе имеется большой потенциал энергоэкономии.

Если давать краткое определение, то экодом - это индивидуальный или блокированный дом с участком земли, являющийся радикально ресурсосберегающим и малоотходным, здоровым и благоустроенным, неагрессивным но отношению к природной среде. Эти качества достигаются за счет применения автономных или коллективных инженерных систем жизнеобеспечения во взаимосвязи с рациональной строительной конструкцией дома.

Термин "green building" ("зеленое строительство") подразумевает более эффективное использование ресурсов при строительстве — энергии, воды и материалов, из которых они изготовлены, уменьшая воздействие на человеческое здоровье и окружающую среду при помощи более оптимального расположения дома на местности, применения дизайна и материалов, которые позволяют рациональнее использовать солнечный свет, ветер и воду, потреблять меньше энергии, а также осуществлять демонтаж таких домов с меньшим вредом для окружающей среды и меньшими энергозатратами.

Несколько запущенных в конце 1970-х—начале 1980-х годов проектов продемонстрировали, что один только архитектурный дизайн здания может более чем вдвое снизить потребление энергии. Идея уменьшать энергопотребления зданий продолжала развиваться и привела к созданию стандартов сертификации зданий. У каждой страны свои стандарты: в Германии и Австрии это Passivhaus, в Швейцарии — Minergie-P, в Канаде — R-2000, а в США — ENERGY STAR и получивший широкое распространение LEED (Leadership in Energy and Environmental Design). В США экологичные технологии применяются большей частью для коммерческих зданий, а Европа и Япония сосредоточили внимание на жилой недвижимости.

В странах Евросоюза также используется и американская система LEED. Страны подписали специальную директиву, в которой описаны стандарты для так называемого паспорта здания, сертификата строительных характеристик здания по показателю энергопотребления. С тех пор прошло уже несколько лет, а число таких паспортов-сертификатов

энергопотребления (Energy Performance Certificates) возрастает в геометрической прогрессии.

Согласно данным британской исследовательской компании CarbonFree, специализирующейся на альтернативной энергетике, дом, построенный по любому из официально принятых экостандартов, использует приблизительно на 85% меньше энергии и производит на 95% меньше выбросов, чем построенный по преобладающим стандартам. В идеале естественным прогрессом здания с низким уровнем энергопотребления должно стать здание с нулевым энергопотреблением.

Одним из главных препятствий перед экодевелоперами является стоимость строительства и необходимость дополнительных согласований. В западных странах ведется активная работа над усовершенствованием соответствующей нормативной базы, упрощением процедуры согласований и снижением налогов для желающих установить солнечную батарею или домашнюю ветряную мельницу.

В Великобритании готовятся принять законодательство, согласно которому с 2016 года все вводимые в эксплуатацию новые дома должны будут оснащены энергосберегающими технологиями.

Определенное негативное воздействие оказали на рынок экожилья ипотечный кризис и общее ослабление экономической ситуации. "В США и Европе объем зеленого строительства зависит от общего числа строящихся зданий, а оно падает.

Например, две ведущие строительные компании Великобритании объявили недавно, что не будут строить, пока не распродадут то, что уже построено. При таких условиях увеличение масштабов экостроительства ляжет на плечи средних и мелких специализированных компаний и индивидуальных застройщиков.

Эксперты подчеркивают, что все эти факторы пока не позволяют экостроительству превратиться в массовое явление. Сейчас очень важно развивать технологии, которые можно внедрить в существующие здания, а также создавать схемы, которые поощряют владельцев и арендаторов модернизировать здания, купленные на вторичном рынке.

Характер жилья оказывает влияние на все стороны жизни, в том числе социальную. В экодоме человеку в значительной мере будут возвращены самостоятельность и индивидуальная ответственность за собственную материальную благоустроенность и состояние окружающих природных ландшафтов.

Экодом будет требовать от проживающих в нем определенных навыков, умений, знаний, имеющих экологический характер. Тем самым он будет еще выполнять и образовательную, и просветительную роль.

С другой стороны, жилые объекты являются важным элементом экономики любой страны. Но как и в других сферах строительной отрасли, используемые в жилищном строительстве технологии способствуют выбросу значительных объемов углекислого газа (в Великобритании, например, 30% от общего объема выбросов углерода).

Кроме того, в связи с нарастающей угрозой глобального изменения климата, истощением природных ресурсов и коллапсом мировой экосистемы возведение зданий с использованием современных экологических технологий приобретает огромное значение и должно стать приоритетным по сравнению со строительством традиционных сооружений. Поэтому, если мы хотим иметь здоровое будущее, то нам просто необходимо пересмотреть свои взгляды на строительство жилья.

В заключение следует подчеркнуть, что экодом - это не только возможность энергоресурсосбережения, но и сохранения здоровья нации, поэтому за экологичным домостроением будущее!

Используемая литература:

http://www.kommersant.ru/doc/893773
http://www.mo-la.ru/Arhiv/st25.html
http://www.cmks.ucoz.ru
http://www.icsgroup.ru/green/

УДК 005:332.72

ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ НЕДВИЖИМОСТИ

Гречишникова К.Г.
Научный руководитель: Карпушко Е.Н.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В данной статье были выделены основные проблемы формирования системы управления рынком недвижимости и причины, оказывающие отрицательное влияние на его развитие в России.

Рынок недвижимости является существенной составляющей в любой национальной экономике, ибо недвижимость – важнейшая часть национального богатства, на долю которого приходится более 50 % мирового богатства[1]. В таких условиях проблемы управления рынком недвижимости становится крайне актуальной. Государственные органы и частные компании, занимающиеся управлением, сталкиваются с целым комплексом проблем, корни которых уходят в специфику российской экономики. На сегодняшний день без решения данного комплекса проблем невозможно формирование эффективного рынка недвижимости. Именно рынок недвижимости обеспечивает создание материально-вещественной основы для функционирования коммерческих и некоммерческих структур, рынков труда, капиталов, товаров и услуг. Важное значение отечественного рынка недвижимости как сектора экономики

подтверждается его высокой долей в валовом национальном продукте, высоким уровнем доходов, поступающих в бюджет от первичной продажи, сдачи в аренду государственной и муниципальной недвижимости, поступлением в бюджет налогов на недвижимое имущество и сборов, уплачиваемых при выполнении сделок с данным видом активов.

Реформы в управлении рынком недвижимости шли с некоторым опозданием от рыночных преобразований по стране в целом. В результате чего в настоящий период времени не завершены институциональные преобразования по созданию устойчивой законодательной базы в этой сфере, а адаптация зарубежного опыта в большинстве случаев не вполне приемлема, в первую очередь, из-за различий в уровне социально - экономического развития. Это обусловило возникновение множества теоретических, методических и практических подходов в сфере управления рынком недвижимого имущества: классификации и определений недвижимого имущества; формирование рынков недвижимости разных типов; анализа и оценки тенденций их развития; методик определения арендных ставок; создания механизма регулирования рынка недвижимости и т.п.[4]

Рынок недвижимости рассматривается как механизм, посредством которого обмениваются недвижимые товары и услуги – механизм, который испытывает влияние как рыночных сил, так и государственного регулирования.

Управлению рынка недвижимости в настоящее время уделяется большое внимание и со стороны собственников, и со стороны органов власти, так как постоянно растет масштаб недвижимого имущества, который вовлекается в оборот, усложняется структура и состав недвижимого имущества. Выбирая тот или иной механизм управления недвижимостью, необходимо принимать во внимание назначение и состав имущества.

Основными целями управления рынком недвижимости являются:

1) исполнение основ конституции в отношении прав граждан на недвижимое имущество, а также обязанностей, которые связаны с владением имуществом;

2) защита участников рынка от мошенничества, недобросовестности и т. д.;

3) установление ценообразования на основе спроса и предложения на объекты недвижимости;

4) установление на рынке порядка условий для работы участников рынка недвижимости;

5) создание определенных условий для инвестирования, которое стимулирует предпринимательскую деятельность;

6) законное обложение налогами недвижимого имущества и участников рынка недвижимости;

7) оздоровление экологической среды, повышение экономического роста, решение жилищной проблемы, снижение безработицы и другие;

8) формирование благоприятных условий для решения жилищной проблемы.

Можно выделить две формы в управлении рынка недвижимости:

1) прямое вмешательство или административный способ;

2) косвенное воздействие (экономические методы управления).

Административный способ управления использует такие приемы, как создание нормативно-правовой базы; лицензирование, регистрация и предоставление прав уполномоченных лиц по улучшению сделок с недвижимостью путем отбора и удостоверения положения участников рынка; установление обязательных требований к качеству и содержанию разнообразных видов деятельности на рынке недвижимости, а также к участникам этого рынка; контроль за соблюдением установленных правил и норм участниками рынка; установление санкций и запретов в случае несоблюдения требований нормативно-правой базы при совершении сделок с недвижимостью; выкуп объектов недвижимости в собственность государства для нужд общества[4].

Экономические методы управления осуществляются посредством системы налогообложения недвижимого имущества и льгот; выпуска и обращения жилищных сертификатов; реализации государственных целевых программ; регулирования учетной ставки; предоставления безвозмездных субсидий гражданам, нуждающихся в улучшении жилищных условий; амортизационной политики и внешнеэкономической деятельности[2].

Формы управления рынком недвижимости должны применятся в комплексном подходе, так как только в таком случае возможно рациональное управление рынком недвижимости в России.

Управление недвижимостью в нашей стране осуществляется как государственными органами (Фонд имущества, Кадастровая палата, и др.), так и частными компаниями, например некоммерческими, такими как ТСЖ; и коммерческими, такими как Управляющие компании (получившиеся в результате реформы ЖКХ). Что касается государственного управления, то это, как правило, отношения между государственной собственностью и арендатором этой собственности или же управлением недвижимостью в стратегических целях (например, недвижимость промышленного назначения).

На этапе зарождения рынка недвижимости (в начале 1990-х гг.)[3] лидирующее положение занимали западные управляющие компании. Однако в последние 5-7 лет ситуация поменялась, стали появляться российские компании, которые профессионально занимаются управлением недвижимостью. Управление недвижимостью в управляющих компаниях рассматривает вопросы финансового учета, маркетинга, антикризисного управления и др.[1]

В российских управляющих компаниях нет единого стандарта ведения бизнеса, что существенно затрудняет развитие системы управления недвижимостью.

Рынок недвижимости очень сложен и многогранен, поэтому обращение и использование недвижимости требует создания эффективной системы, которая бы:

- охватывала все этапы жизненного цикла;
- сформулировала единую плановую систему целевых показателей результата и ликвидности для различных объектов недвижимости;
- обеспечивала результативность управления видами и формами применения недвижимого имущества.

Создание такой системы в решающей степени зависит от наличия специалистов, подготовленных на уровне современных требований.

Анализ и управление недвижимости в теории системного подхода приобрел широкое развитие в мировой практике под названием сервейинга.

Сервейинг[1] содержит генеральное, стратегическое и оперативное планирование по функционированию недвижимости, а также мероприятия, которые связаны с проведением комплекса технических и экономических экспертиз объектов недвижимого имущества, обеспечивающих получение максимального общественного эффекта. Сервейеры выполняют следующие функции: сбор, анализ информации об объектах недвижимости; оценка и управление недвижимостью; подготовка и внедрение проектов по развитию объектов недвижимости; ремонт, реконструкция и модернизация зданий; строительная экспертиза; продажа и аренда недвижимости.

Следовательно, сервейеры участвуют на всех этапах жизненного цикла недвижимости, обеспечивают взаимосвязанное решение всех практических вопросов.

Специалисты, владеющие теоретическими знаниями и практическими навыками в области изучения рынка недвижимости, управления земельной собственностью, планирования территориально-пространственным развитием города, проведения технической и экономической экспертиз зданий и сооружений, найдут широкое применение в управлении городским хозяйством. В России это «Гильдия риэлторов», которая не оказывает существенного влияния ни на управление недвижимостью, ни на ценообразование, ни на чистоту проводимых сделок.[4]

Сегодня очень важно создание закона о рынке недвижимости, который бы четко определял понятия, термины, объекты рынка недвижимости, его профессиональных участников. Также должны быть определены стандарты деятельности этих участников и степень государственного регулирования рынка недвижимости. Актуально совершенствование законодательства в области налогообложения, а именно – законодательное закрепление «налога на излишки площади» – тогда, как ожидается, субъекты рынка начнут избавляться от инвестиционного жилья, и тогда предложение перекроет спрос, тем самым

упадет цена на недвижимость, что, возможно, оживит покупательскую способность.

Сегодня в России органы, которые занимаются совершением сделок с недвижимостью, находятся в зачаточном состоянии. Проблемы развития рынка недвижимости заключаются в отсутствии четкого организационно-правового механизма обеспечения операций в сфере недвижимости, практическое отсутствие информации о развитии рынка, неадаптивность системы эксплуатации объектов недвижимости к рыночным отношениям.

Таким образом, в настоящее время рынок управления недвижимостью в России находится на стадии формирования. Однако, в дальнейшем, он будет развиваться. В настоящее время созданы разнообразные ассоциации и гильдии, которые позволяют участникам рынка взаимодействовать между собой, способствуют построению отношений с органами власти и потребителями рынка, а также помогают в совершенствовании правового обеспечения в функционировании рынка. Государство со своей стороны должно играть роль путеводителя в управлении рынком недвижимости путем, прежде всего, создания нормативно-правовой базы и регулирования вопросов по управлению рынком недвижимости.

Используемая литература:

1. Асаул А. Н. Экономика недвижимости. - СПб: Питер, 2010.
2. Ардемасов Е.Б.. Горбунов А.А., Песоцкая ЕВ. Маркетинг в управлении недвижимостью. Под ред. Горбунова А.А. - СПб: ИСЭП РАН, 2010.
3. Балабанов И.Г. Операции с недвижимостью в России. - М.: «Финансы и статистика», 2011.
4. Горемыкин В.А. Экономика недвижимости: Учебник. - М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2011.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕПЛА ЗЕМЛИ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ НА ОВРАЖНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ

Перехоженцев А.Г., Илюшин А.В.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

При возрастающих требованиях повышения эффективности использования городских территорий в современных условиях урбанизации происходит интенсивное освоение свободных пространств города. Развитие городов влечет за собой сокращение пригодных для застройки земель и выдвигает на передний план проблему изыскания новых, дополнительных земельных ресурсов для городского строительства. Резервным фондом в данном случае могут послужить территории со сложными инженерно-геологическими условиями, которые в среднем составляют 10-15% городских земель, а в отдельных городах

России их доля достигает 35-40% территории города. Значительную долю среди них занимают городские овраги и балки. В настоящее время возрастает необходимость преобразования этих земель в территории, благоприятные для освоения.

Другая сторона рассматриваемого вопроса находится в плоскости энерго- и ресурсосберегающих технологий. Несмотря на то, что Россия обладает существенными запасами ископаемых топлив и является одним из крупнейших поставщиков природного газа и нефти на мировой рынок, проблема рационального использования энергоресурсов в нашей стране не теряет своего значения. Хотя потенциальные запасы угля, природного газа, нефти в нашей стране действительно велики, прирост добычи в дальнейшем будет осуществляться в основном за счет освоения новых месторождений в отдаленных и труднодоступных районах. Это требует значительных капиталовложений в добычу и транспортировку топлива, что вызовет его существенное удорожание. В связи с этим, одним из приоритетных направлений развития научно-технического прогресса в настоящее время являются разработка и исследование возможностей использования новых источников тепловой энергии, такие как солнечная энергия, энергия биомассы, гидротермальная, приливная и многие другие источники низкопотенциального тепла природного и искусственного происхождения. По данным экологического объединения «Беллона», странами – лидерами в развитии производства энергии из альтернативных источников на 2010 год:

• Исландия, где около 25% приходится на долю ВИЭ, в основном – энергия геотермальных источников;
• Дания (20,6%, основной источник – энергия ветра);
• Португалия (18%, основные источники – энергия волн, солнца и ветра);
• Испания (17,7%, основной источник – солнечная энергия);
• Новая Зеландия (15,1%, основные источники – геотермальная энергия и ветер).

Доля же альтернативных источников в России не превышает 1,5% в общей выработке энергии, что вдвое ниже среднемировых показателей.

Проектирование энергосберегающих и энергоактивных зданий является в настоящий момент одной из наиболее перспективных областей развития архитектуры, как в жилом строительстве, так и в общественных и промышленных зданиях и сооружениях. Здания подобного типа позволяют значительно снизить затраты на энергообеспечение, т.е. уже сегодня, несмотря на высокую стоимость специального оборудования, являются экономически рентабельными. По мнению экспертов в области строительства и архитектуры, в недалеком будущем наши здания станут более энергоэффективными и интегрированными в окружающую среду.

В настоящее время развиваются следующие основные направления проектирования энергосберегающих зданий и сооружений: гелиоздания, основанные на использовании солнечной энергии, ветроэнергоактивные

здания, аккумулирующие и преобразующие энергию ветра; здания с применением гидро- и геотермальной энергии; заглубленные здания.

Одним из возможных направлений развития энергосберегающих конструкций и технологий, используемых непосредственно при строительстве в г. Волгограде, может стать строительство на овражных территориях зданий, использующих низкопотенциальное тепло земли.

Возросший в настоящее время интерес к зданиям в грунте, в первую очередь, обусловлен ожидаемой значительной экономической выгодой от эффективного использования геотермальной энергии. Потребности в мощности отопительного и охлаждающего оборудования для заглубленного здания значительно меньше, чем для обычного здания тех же размеров. Выбор конфигурации геотермального здания с точки зрения сохранения энергии, в настоящий момент имеет две основные тенденции: компактность планировки и максимально возможный объем обсыпки здания. Для максимального сохранения энергии идеальным решением было бы полностью закрытое, максимально заглубленное помещение, что неприемлемо как с точки зрения условий внутренней среды помещения, так и с точки зрения положений современного строительного законодательства.

К настоящему моменту исследователями разработаны различные модели сооружений, использующих геотермальную энергию, основную часть которых представляют собой здания с геотермальным коллектором в виде обрамляющей насыпи с различными системами аккумулирования и отвода теплоты.

В рамках исследования заглубленных сооружений, использующих низкопотенциальное тепло земли, и разработки ограждающих конструкций, позволяющих аккумулировать это тепло и преобразовывать его в традиционные виды энергии, для оценки влияния грунтового массива на изменение температурного режима внутри заглубленного сооружения проведен ряд натурных наблюдений в различные сезоны. Измерения проводились приборами «Термоком-4» и «Термо-5». Проведенные автором наблюдения за изменением температурного режима сооружения размерами 4,7х2,9м, высотой 2,7м выполненного частично из блоков ФБС , частично из силикатного кирпича, заглубленного на 2,7 метра в грунт склона, показывают: при изменении температуры наружного воздуха в диапазоне от – 15,1^{0}С до -31,0^{0}С в феврале и в диапазоне от +3,9^{0}С до +23,7^{0}С в апреле, температура на стенках помещения (пол и стены по контуру пола) непосредственно контактирующих с грунтом, равнялась в феврале от -1,5^{0}С до -3,5^{0}С, в апреле от +3,5^{0}С до +6,5^{0}С. Характер изменений температурного режима представлен на рис.2,3.

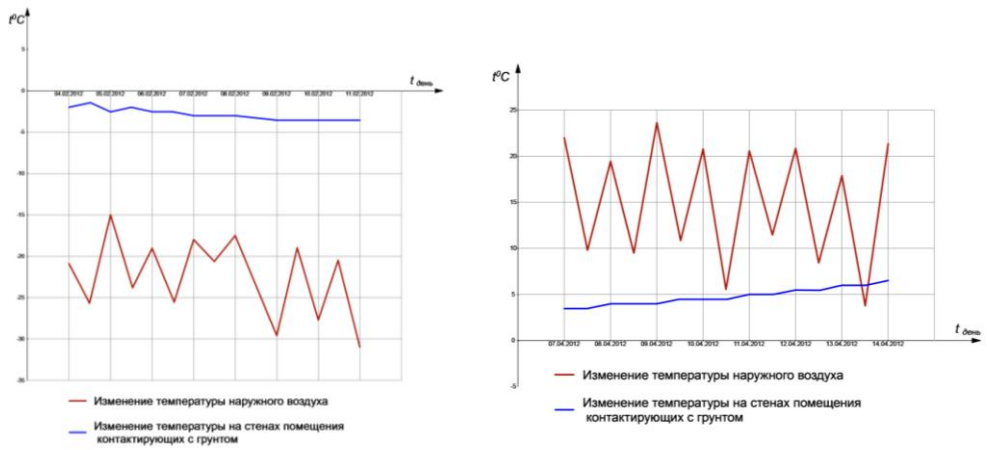


Рис.1. Графики распределения температур в феврале и в апреле 2012 года.

Полученные результаты позволяют говорить о том, что если над поверхностью земли разница температур определяется исключительно изменяемостью погодных условий, то грунтовый массив, окружающий сооружение, сглаживает суточную амплитуду колебаний температуры. Сезонное колебание температур, несомненно, в определенной степени сказывается и на изменении температуры на глубине нескольких метров от поверхности земли, между тем изменение температуры воздуха в течение часов или суток на температуру грунтового массива практически не влияет. Так же следует отметить значительную разницу наружного воздуха и поверхности стены, заглубленной в грунт. Максимальное отклонение температуры наблюдалось только на потолке комнаты, не контактирующей с грунтовым массивом, что требует проведения соответствующих мероприятий по уменьшению теплопотерь для данной ограждающей конструкции

Использование «защиты» сооружения за счет окружающего массива грунта позволит не только значительно снизить расход энергии в нормальных условиях эксплуатации, но и уменьшить зависимость от внешних источников питания. Подобный подход в строительстве зданий и сооружений на склонах позволит рассматривать жилые и общественные здания с использованием возобновляемых источников энергии не только в качестве экспериментальных моделей для научных исследований, но и как новый тип сооружений, распространенный в городах, имеющих овражные территории в структуре городских земель.

ИССЛЕДОВАНИЕ НАПРЯЖЕННО-ДЕФОРМИРОВАННОГО СОСТОЯНИЯ СТАТИЧЕСКИ ОПРЕДЕЛИМОЙ БАЛКЕ, НАХОДЯЩЕЙСЯ В АГРЕССИВНОЙ СРЕДЕ

Ташраев Р.М.
Научный руководитель Воронкова Г.В.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Значительная часть инженерных конструкций длительное время эксплуатировалась в условиях совместного действия нагрузок и коррозионных сред, что привело к значительному изменению их эксплуатационного состояния. В связи с этим особо остро стоит вопрос об оценке их действительного напряженно-деформированного состояния с учетом произошедших изменений и определения возможности дальнейшей безаварийной эксплуатации.

В данной задаче необходимо исследовать напряженно-деформированное состояние балки, находящейся в агрессивной среде.

Напряжение в балке определяется по формуле

$$\sigma = \frac{M}{EJ}.$$

Для стандартных профилей используем предположение о равномерном износе, что позволяет вычислять осевой момента инерции по формуле

$$J_{(\delta(t))} = k_1\delta^4 - k_2 L_0\delta^3 + k_3 F_0\delta^2 - k_4 W_0\delta + J_0,$$

где A_0 - начальная площадь сечения профиля;

$L_{\delta(t)}$ - периметр поперечного сечения в момент времени t;

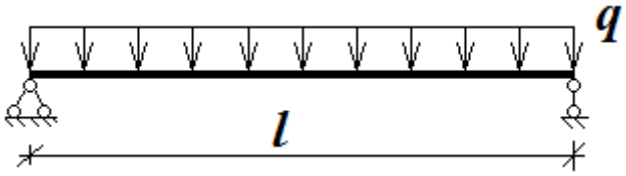
δ - глубина коррозионного повреждения;

W_0, J_0 - начальные момент сопротивления и момент инерции профиля;

k_1, k_2, k_3, k_4, k_5, k_6, k_7 - коэффициенты, отражающие тип профиля.

Ввиду того, что напряженно-деформированное состояние элементов конструкций, подвергающихся воздействию коррозионной среды, изменяется с течением времени даже при постоянной нагрузке, при расчете вводится время, как независимая переменная.

Для примера был проведен расчет однопролетной балки, загруженной равномерно распределенной нагрузкой. Расчет проводился для двух типов сечений. Первое сечение - прокатный профиль двутавр №20, второе – труба диаметром 20 см.



Определяем напряжение с учетом коррозионного изменения сечений

$$\sigma = \frac{M}{EJ_{(t)}} = \frac{ql^2/8}{k_1\delta^4 - k_2L_0\delta^3 + k_3F_0\delta^2 - k_4W_0\delta + J_0}.$$

На графике показано изменение напряженно-деформированного состояния балки для двух разных сечений: 1 – двутавр, 2- труба.

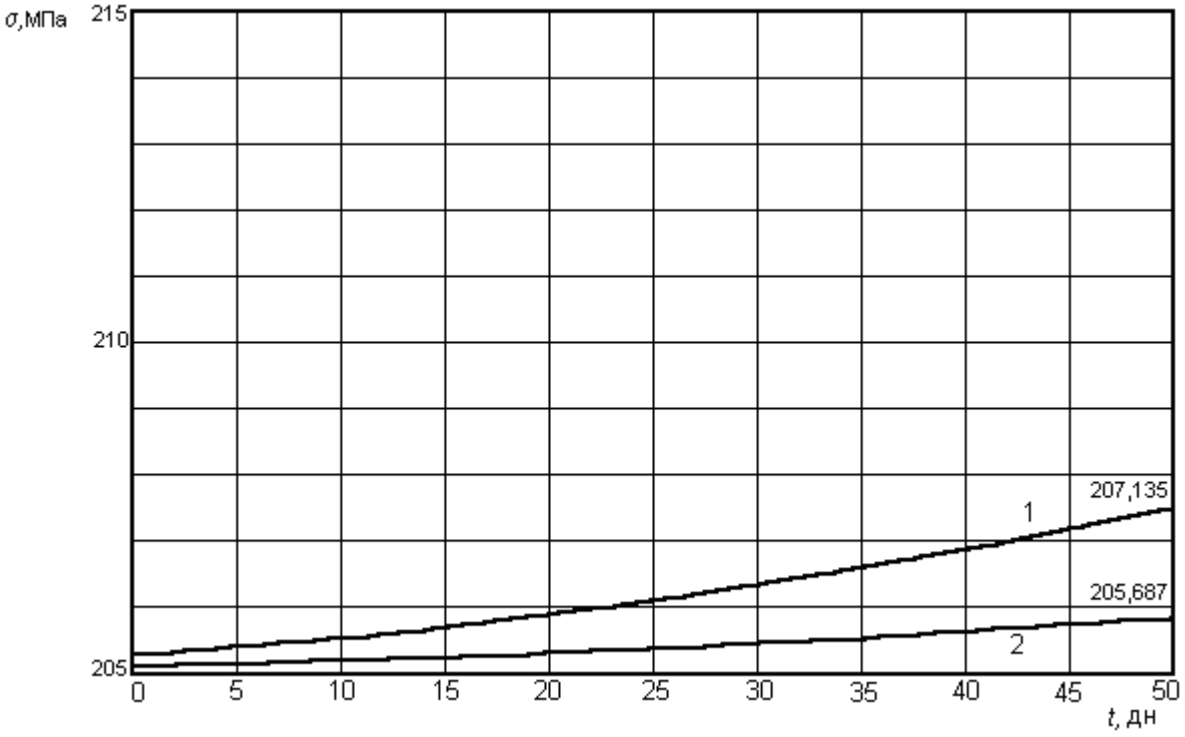


Рис.1

Анализ выполненных расчетов показал влияние на скорость коррозии, выбранного типа сечения. В замкнутом сечении скорость коррозии меньше, чем в открытом.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ ДИАГНОСТИРОВАНИЯ МАГИСТРАЛЬНЫХ ТРУБОПРОВОДОВ

Манжиков Р.М.
Научный руководитель Воронкова Г.В.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Россия по протяженности трубопроводов различного назначения занимает второе место в мире после США. По оценкам специалистов Министерства по чрезвычайным ситуациям, аварийность трубопроводов ежегодно возрастает в 1,7 раза. Старение систем магистральных газонефтепроводов выдвигает задачу обеспечения безопасности и надежности их функционирования в ряд важнейших государственных проблем.

Традиционный подход к поддержанию работоспособности трубопроводов путем проведения капитальных ремонтов не обеспечивает достаточную надежность и безопасность магистральных газонефтепроводов из-за их большой протяженности и резко различного состояния. Поэтому, основной стратегией обеспечения высокой надежности магистральных систем становится эксплуатация и ремонт "по фактическому состоянию", то есть переход к выборочному "точечному" ремонту элементов и участков по результатам 100% диагностического обследования многокилометровых трубопроводов.

Современные методы и средства неразрушающего о контроля и диагностики трубопроводов получили широкое развитие и распространение. Наибольшее применение получили такие методы как магнитные, акустические, электрические, оптические и др.

Акустико-эмиссионная диагностика обеспечивает неразрушающий контроль состояния трубопроводов, нефтехимического оборудования, резервуаров и работающих под давлением конструкций и кранов. Она основана на обнаружении упругих волн, генерируемых внезапной деформацией напряженного материала. Эти волны распространяются от источника к датчику, где они преобразуются в электрические сигналы. Приборы измеряют эти сигналы и отображают данные, на основе которых оценивается состояние и поведение структуры под напряжением. Такая диагностика позволяет в реальном времени путем непрерывного прослушивания при помощи специальных пьезодатчиков, электронной техники и компьютеров отслеживать весь объект целиком, что особенно полезно при исследовании труднодоступных поверхностей контролируемого объекта.

В качестве примера развития такого метода диагностики можно привести разработку отечественных специалистов — поисково-акустическую систему «ЭХО», которая предназначена для оперативного обнаружения мест сужения проходного сечения трубопровода (отложения парафина, механических примесей, мест схлопывания на МПТ), в том числе местоположение застрявших технических устройств (диагностические снаряды, очистные поршни и скребки).

В качестве другого примера можно привести успешно проведенные в течение нескольких последних лет испытания телеуправляемого диагностического комплекса (ТДК). Он позволяет обнаружить потенциально опасные дефекты на трубах газовой обвязки компрессорных станций без непосредственного контакта с рабочей поверхностью трубы и предварительной ее подготовки, и, соответственно, без значительного объема земляных работ, так как ведет обследование трубопроводов изнутри. Двигаясь внутри трубы робот измеряет толщину стенок, выявляет дефекты в теле трубы и проводит визуальный контроль состояния сварных швов. Конструкция робота позволяет преодолевать как горизонтальные, так наклонные и вертикальные участки трубопроводов.

Оптико-электронные методы диагностики применяются как при прокладке новых трубопроводов, так и при выполнении ремонтных работ. Они могут использоваться при внутриполостной диагностике для обнаружения вмятин и забоин на трубе, а также некачественных сварных швов; наружной диагностике состояния трубопроводов, расположенных под водой; обнаружении утечек газа и топлива через микротрещины и раковины. Например, для оперативного 100% контроля сварных швов и стенок газонефтепроводов большого диаметра (530—1420мм) на отечественном рынке предлагается сканер-дефектоскоп, позволяющий выполнять оценку состояния всей поверхности трубы со скоростью 100 погонных метров в час и более. При этом снятие изоляции и зачистки поверхности трубы не требуется, и используется естественная намагниченность металла, сформировавшаяся в процессе эксплуатации (магнитная память металла).

Контроль выполняется путем автоматизированного перемещения сканирующего устройства вдоль трубы по ее внешней поверхности. При этом производится 100% прозвучивание тела трубы по окружности, регистрации эхо-сигналов от дефектов и определения их координат с целью дальнейшего измерения параметров дефектов с помощью дополнительных дефектоскопических средств.

Начиная с 2000-х годов, компании, занимающиеся проблемами мониторинга протяженных промышленных объектов пришли к выводу о технико-экономической целесообразности применения для указанных целей данных дистанционного зондирования, получаемых с искусственных спутников Земли. Экспертные оценки эффективности решения задач мониторинга трубопроводов показывают, что доля решаемых задач с использованием космических сенсоров различных типов при контроле состояния объектов, в том числе их экологического состояния составляет до 90%.

Для повышения надежности решения задач диагностики объектов целесообразно проводить их одновременное наблюдение с помощью инфракрасных сенсоров и радаров с синтезированной апертурой, обладающих высоким пространственным разрешением, что позволит повысить надежность и частоту наблюдений объектов.

ПРЕИМУЩЕСТВА МАЛОЭТАЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА И ЕГО РАЗВИТИЕ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Мельникова Д.С.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Одним из приоритетов Правительства РФ, имеющим финансовую поддержку, по заявлению В.В. Путина в 2011 году стало малоэтажное строительство. Малоэтажное строительство, безусловно, весьма

перспективная форма решения задачи обеспечения граждан доступным, удобным, экологичным жильём. Во-первых, такая застройка приемлема для совершенно разных регионов и районов Российской Федерации, в том числе возможна к реализации в районах со сложным рельефом или даже с высокой сейсмичностью. Во-вторых, малоэтажки достаточно быстро возводятся, потому что для строительства используются, как правило, так называемые домокомплекты, которые почти на 90% подготовлены в заводских условиях, что обусловливает и вполне приличное, хорошее качество этих строений, поскольку делается всё в заводских условиях. В-третьих, рыночная стоимость таких домов вполне сопоставима с ценой жилья эконом класса в многоэтажных домах, а иногда и ниже. «Малоэтажки» развиты больше в местах, где земля не имеет переоценки, а земельный участок держится на уровне 25 % цены возводимого объекта. Если соблюдаются эти условия, то строительство можно уложить в эконом класс, а себестоимость квадратного метра составит чуть более 20,000 рублей. Малоэтажное жилье экологически вполне соответствует современным требованиям эксплуатации. Применяемые здесь энергоэффективные технологии позволяют снизить расходы на эксплуатацию такого дома в 3,5 раза примерно. Нет необходимости строить лифты, вентиляционные системы, лестничные клети и прочее. И при строительстве не нужно больших вложений. Не менее важно и местоположение (вдали от перегруженных трасс, промышленных производств, городской суеты), и, конечно, наличие пусть небольшого, но всё-таки своего участка земли.

Для того, чтобы довести долю малоэтажного жилья в общем объеме возводимого жилья до значительного уровня, необходимо решить ряд принципиальных вопросов. Прежде всего, они касаются сбалансированного развития инженерной и социальной инфраструктуры за пределами городской черты. На территориях, где возводится малоэтажное жильё, адекватными темпами должны возводиться энергоснабжающие, водоснабжающие, и газоснабжающие предприятия, прокладываться дороги и системы коммуникации. Строительство жилых домов должно идти практически одновременно, а лучше, если социальные объекты будут возводиться и опережающими темпами. К социальным объектам прежде всего относятся поликлиники, детские сады, магазины, школы – одним словом, необходимо создать полноценную среду обитания для людей, которые выбирают для себя малоэтажное жильё.

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) в начале 2010 года разработало «Программу по стимулированию предоставления кредитов (займов) на цели строительства и приобретения жилья». Главная цель программы – стимулирующее кредитование застройщиков через аккредитованные в АИЖК банки.

Например, только в 2011 году в Волгоградской области в рамках программы «Стимул» планировалось построить свыше 66 тыс. кв. м жилья, из них 22,5 тыс. кв. м – в Волгограде. «Агентство заключает соглашение,

согласно которому банк, кредитующий строительство, имеет право в течение двух лет воспользоваться займом АИЖК под 8% годовых», – рассказывает о принципах, заложенных в программу Андрей Шелковый, исполнительный директор по жилищному финансированию АИЖК, – «Иными словами, банкам была предложена своеобразная «подушка безопасности», сохраняющая при этом за ними право финансировать проекты из собственных средств или любых других источников. Полученные деньги банк может направить как на кредитование застройщиков, так и кредитование физических лиц, приобретающих квартиры в строящихся домах (впоследствии АИЖК выкупает ипотечные кредиты граждан). Причем низкая процентная ставка позволяет доводить деньги до застройщика под 11-12%.»
Также по задумкам разработчиков программы «Стимул» АИЖК гарантирует банку возврат средств, выданных застройщику. Это происходит благодаря включению в программу гаранта выкупа — юридической организации, которая выкупает у застройщика непроданное жилье, в случае, если он сам по каким-либо причинам не смог или не успел его продать.
Кредитование граждан в рамках программы осуществляется по условиям продуктов «Новостройка» и «Малоэтажное жилье», специально созданных АИЖК для первичного рынка жилья и предлагающих одни из самых низких ставок кредитования на рынке ипотеки — 11% после получения права собственности на квартиру.

В 2010 году Волгоградская область получила около 400 миллионов рублей на малоэтажное строительство, что позволило 873 жителям региона улучшить свои жилищные условия. Эти средства регион получил от Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства на развитие малоэтажного строительства. Правление государственной корпорации «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» одобрило заявку региона на предоставление финансовой поддержки на данные цели. Средства поступили в область в рамках финансирования региональной адресной программы переселения граждан. Они позволят переселить жильцов из 54-х аварийных домов в шести муниципальных образованиях: Краснослободске, Райгородском сельском поселении Светлоярского района, Светлоярском городском поселении, рабочем поселке Средняя Ахтуба, городах Михайловке и Урюпинске.

В Волгограде более 10 лет специализируется на малоэтажном деревянном домостроении ООО «Строительная компания СТС-Волга», ведущая строительство с использованием двух технологий: панельно-каркасные здания и дома из клееного бруса. За последние годы по программе правительства РФ «Социальное развитие села до 2012года» предприятие построило более 80 домов в Старополтавском, Даниловском, Дубовском, Иловлинском, Михайловском, Киквидзенском районах Волгоградской области, осуществило строительство коттеджного поселка «Новоград» в п. Царицын Городищенского района Волгоградской области;

строительство жилья для погорельцев в с.Александровка Жирновского района Волгоградской области.

Кроме того, в конце 2011 года была завершена первая очередь строительства 1–2-этажные дома общей площадью более 9 000 кв.м. микрорайона комплексной малоэтажной застройки «Максимка» в поселке Горьковский, Советского района города Волгограда. Проект был реализован в соответствии с генеральным планом застройки города в рамках национального проекта «Доступное и комфортное жильё - гражданам России». В микрорайоне «Максимка» возведены 2-квартирные дома с 2-х и 3-комнатными квартирами площадью 63 и 81 кв.м. соответственно. Дома с 2-комнатными квартирами - одноэтажные, с 3-комнатными квартирами - двухэтажные. Каждая квартира имеет отдельный вход и приусадебный участок. Площадь земельного участка на один дом – 3 – 4,5 сотки. Для организации территории жилой застройки поселка «Максимка» предусмотрены: подъезды и тротуары ко всем объектам и сооружениям с разворотными площадками; озеленение собственной территории и восстановительные работы при устройстве временных дорог в период строительства; все коммуникации; дома облицованы кирпичом.

И наиболее масштабный проект малоэтажного строительства был запущен в ноябре 2011 года местной торгово-промышленной группой БИС: жилой микрорайон Санаторный площадью 53 га. Здесь планируется разместить 200 тыс. кв. м жилья эконом класса в трех-четырехэтажных кирпичных домах. Здания будут возводиться из материалов, которые выпускает сама компания. В соответствии с планом первая очередь домов будет готова в 2012 году.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Мазница Д.А.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Еще в декабре Правительство РФ утвердило стратегию инновационного развития России до 2020 г. Соответствующее распоряжение правительства РФ от 8 декабря 2011г. N2227-р подписано премьер-министром РФ Владимиром Путиным. Федеральным органам исполнительной власти поручено руководствоваться положениями стратегии при разработке и реализации госпрограмм. Стратегия задает долгосрочные ориентиры развития субъектам инновационной деятельности, а также ориентиры финансирования сектора фундаментальной и прикладной науки и поддержки коммерциализации разработок. Реализация стратегии преследует несколько основных целей. Так, доля экспорта российских высокотехнологичных товаров в

общемировом объеме должна достичь 2% к 2020г. (в 2008г. этот показатель равнялся 0,25%). Валовая добавленная стоимость инновационного сектора в ВВП к 2020г. запланирована на уровне 17-20% (в 2009г. - 12,7%). Также предполагается увеличение доли инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции РФ до 25-35% к 2020г. (в 2010г. - 4,9%). Внутренние затраты на исследования и разработки должны вырасти до 2,5-3% от ВВП к 2020г. (в 2010г. - 1,3%), и из них больше половины - за счет частного сектора. Как видно из табл. 2, заданные высокие темпы инновационного развития могут быть не выдержаны из – за замедления темпов внедренческой деятельности как в Москве, так и на периферии[2].

В лидеры среди регионов, уделяющих большое внимание инновациям, вырвался Красноярский край (ранее он занимал третье место). Томская область, долгое время державшаяся в авангарде рейтинга, спустилась на второе место, а Новосибирская область, напротив, поднялась на одну позицию, взяв «бронзу». Республика Татарстан потеряла сразу две строки, заняв четвертое место. Кроме того, разработчики рейтинга отмечают, что за последние два месяца сложились новые концепции, которые потенциально могут стать фундаментом для проработки инновационной тематики. В частности, термин «креативный класс» начал использоваться в том числе в текстах представителей власти. Однако одновременно очевиден разрыв между оформлением концепций и дефицитом предметных запросов и ожиданий со стороны «креативного класса».

Таблица 1

Ключевые события в сфере инноваций январь – февраль 2012 г.

События	Комментарии
1. Принято решение о старте в 2012 году Российского агентства по иностранным инвестициям	Сейчас в мире действует несколько десятков подобных агентств, и большинство из них уже стали важнейшими инструментами улучшения имиджа своих стран. Созданное почти полвека назад в Сингапуре агентство по экономическому развитию помогло городу – государству при отсутствии ресурсной базы в десятки раз увеличить ВВП на душу населения и выйти по этому показателю на третье место в мире. Аналогичная турецкая структура ISPAT с 2007 года способствовала росту инвестиций в экономику Турции в семь раз. А учитывая, что по итогам прошлого года приток инвестиций в РФ снизился на 85 млрд. долл., становится ясной задача создаваемого агентства
2. Правительство РФ одобрило проект Указа Президента « Об основах госполитики в области экологического развития РФ до 2030 года»	Документ декларирует возвращение в повестку дня необходимости разработки и обновления обязательных инструментов природоохранной политики и одновременно переориентацию экономики к «зеленому росту» в соответствии с требованиями ОЭСР. План действий по реализации принципов политики, заложенных в «Основы», уже новое Правительство должно утвердить до 1 декабря 2012 г. Учитывая, что Россия заняла последнее место среди стран, уделяющих внимание новым, «зеленым» технологиям, а ключевые российские госкорпорации отказываются вкладывать в более дорогие,

	экологичные решения, - это значимый сигнал о новых трендах в экономике и конкретный шаг к формированию спроса на инновации
3. Состоялся IX Красноярский экономический форум	Основной тематикой стало обсуждение стратегических инициатив, которые смогут выступать драйвером развития страны и влиять на ее экономический рост. КЭФ подтвердил, что остается местом проблемно – ориентированных дискуссий по ключевым стратегическим инициативам
4. Разработан проект решения по стимулированию спроса на инновации со стороны госсектора	В проекте решения правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям содержание можно условно разделить на две части. В первой Правительство расширяет и детализирует требования к госсектору в части поддержки инноваций. Компании, чьи программы уже сформированы, обязаны к апрелю улучшить контроль за их исполнением. Вместе с тем теперь инноваторам проложен и путь отступления: прописана процедура изменения параметров заявленных инновационных программ
5. Разработан проект закона «О фонде перспективных исследований «Национальная безопасность и развитие»	По своим задачам фонд может стать российским аналогом DARPA (Defense Advansed Research Projects Agency – Агентство передовых оборонных исследовательских проектов), агентства, которое занимается финансированием научных исследований, связанных с военной промышленностью. Периодически DARPA реализует и гражданские проекты, самым известным из которых является ARPANET – прообраз интернета. НБР, как и DARPA, будет в основном финансировать работы в военной области, годовой бюджет первоначально составит 3 млрд. руб. (у DARPA - 2,8 млрд. долл. в 2012 г.)

Таблица 2

Рейтинг антисобытий в сфере инноваций

События	Комментарии
Конфликт, развернувшийся вокруг Института теоретической и экспериментальной физики, который находится в процессе присоединения к НИЦ – «Курчатовский институт»	В конце 2011 г. в интернете появилось открытое письмо сотрудников ИТЭФ, подписанное председателем научно-теоретической секции научно-технического совета института Виктором Новиковым. Письмо содержало жесткую критику действий руководства Курчатовского института и новой администрации ИТЭФ. Его авторы заявляли, что в процессе перехода в состав Курчатовского института в ИТЭФе произошла целая серия неблагоприятных изменений, которые ставят под угрозу существование научного коллектива.
2. Счетная палата в конце декабря представила результаты проверки целевого и эффективного использования средств федерального бюджета	Аудиторы ведомства пришли к выводу, что из девяти проверенных регионов смог реализовать программу только один

госпрограммы «Создание в РФ технопарков в сфере высоких технологий». Эффективным признан только один из девяти проектов	
3. В одном из самых популярных рейтингов инновационных городов 2thinknow Москва выпала из сотни лучших	Исполнительный директор 2thinknow Кристофер Хир сообщил, что инновационность городов оценивалась прежде всего с экономической точки зрения. Также в процессе составления рейтинга учитывалась транспортная инфраструктура, наличие крупных образовательных учреждений, наличие наиболее ценных объектов искусства, экономическая устойчивость и самостоятельность, высокоразвитая система труда, новейшие технологии и другие показатели и возможности, которые города предлагают своим гражданам. В рейтинге не осталось ни одного российского города
Россия стала последней в рейтинге стран, развивающих «чистые» технологии	Дания возглавила, а Россия замкнула первый рейтинг из 38 стран с «зелеными» бизнес – инновациями, в которых созданы наиболее комфортные условия для развития бизнеса с применением экологически чистых технологий. Исследование было впервые проведено консалтинговой компанией Cleartech, специализирующейся на применении экологичных технологий в бизнесе
Приостановлена разработка российской вакцины от ВИЧ, в которую Правительством РФ уже было вложено более 1 млрд. руб.	В работе над созданием прививки от ВИЧ задействованы ученые из Государственного научно – исследовательского института особо чистых биопрепаратов, СПбГУ и Биомедицинского центра. Вместе с ними в проекте также участвуют московские и новосибирские коллеги. В 2008 году исследователи получили поддержку от Правительства РФ в размере 1 млрд. руб. В результате в 2010 году питерские ученые сумели разработать вакцину «ДНК-4» и успешно испытали ее на группе их 22 добровольцев. В настоящее время команда ученых пытается привлечь финансирование из других источников

Источники: Фонд «Петербургская политика», Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президента РФ, РБК daily[1].

Впрочем, инновации вряд ли можно назвать «коньком» зимы-2012. В центре внимания находилась избирательная кампания, и инновационной тематике в ней была отведена далеко не ключевая роль. Однако в отличие от думской кампании инновации были одной из информационных линий. Иллюстрацией определенной значимости темы инноваций в ходе кампании стала поездка Владимира Путина по регионам Сибири, в том числе посещение Красноярского экономического форума и Академпарка Новосибирска. Помимо этого было заявлено о необходимости жестких требований к инновационному развитию в госкорпорациях.

Россия остается единственной страной среди мировых лидеров, где государственные инвестиции в исследования превышают частные. И намного – в 3 раза. Даже в Китае наоборот. Но было бы неправильно посыпать голову пеплом и считать, что по части инноваций и высоких технологий мы совсем пропащие. Перед кризисом Россия вышла на 2-е после Китая место в мире по темпам роста вложений в исследования, хотя не поднялась с последнего места среди мировых лидеров по соотношению затрат на науку и ВВП. Россия 1,1%, США – 2,6%, впереди всех Япония – 3,4%. И все таки до кризиса производство высоких технологий в России стабильно росло по всем направлениям – от самолетов и вычислительной техники до медицинской аппаратуры. В структуре производства за 5 лет доля высоких технологий в России выросла с 5,5 до 9,8% а энергоемкость производства, что является нашей самой больной проблемой, снизилась на 20%[3].

Используемая литература:

1. Литвинова А. Власти «забыли» об инновациях из-за выборов // Электронный ресурс rbk. daily.ru , дата доступа 07.03.2012 г.;
2. Правительство утвердило стратегию инновационного развития России до 2020 г. // Электронный ресурс rbk. daily.ru , дата доступа 16.12.2011 г.;
3. Лесков С. Чертовы немцы // Известия, №108 (28123) 17.06.10 г.

ВЫРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ И ЖКХ РЕГИОНА

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ПОВЫШЕНИЮ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Попов Ю.Л., Коновалова Ю.С., Моисеенко М.А.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Данная статья посвящена анализу комплексного подхода к повышению энергетической эффективности Волгоградской обл. Для Волгоградской области, как и для большинства регионов Российской Федерации, характерна энергорасточительность экономики, что существенно снижает ее эффективность и конкурентоспособность. Соответственно, повышение энергоэффективности, реализация мероприятий в области энергосбережения –важнейший ресурс ускорения экономического роста.

На данном этапе социально-экономического развития Волгоградской области проблемы, предопределяющие низкую по сравнению с развитыми странами энергоэффективность, заключаются в следующем: энергоемкая структура экономики; высокий износ основных фондов; низкие теплотехнические характеристики зданий;; недостаточный государственный мониторинг; отсутствие эффективных систем стимулирования к повышению энергоэффективности и к экономии топливно-энергетических ресурсов и т.д.

Строительная практика последних лет показала, что проблему энергосбережения в жилищном секторе необходимо решать в комплексе, т.к. повышение энергетической эффективности какой-либо одной составляющей может не дать должного экономического эффекта. Наиболее перспективным направлением в решении этой проблемы является переход к строительству энергоэффективных жилых домов. Энергосбережение в таких домах достигается за счет использования современных конструктивно-технологических решений и инновационного инженерного оборудования.

Основные принципы для формирования проектных решений энергоэффективных зданий: градостроительные, объемно-планировочные, конструктивные, экологические, инженерно-технические. Таким образом, энергосбережение может проводиться только в комплексе: градостроители учитывают максимум тепла от солнца, минимум энергии на освещение, проектировщики применяют максимально экономичные формы зданий и закладывают в проекты энергосберегающие материалы, строители соблюдают все требования проекта в ходе возведения зданий и сооружений, эксплуатирующие организации используют энергосберегающие технологии.

Применительно к Волгоградской области в данной работе предлагаются следующие пути повышения энергоэффективности в жилищном фонде:

1.Малоэтажные дома необходимо проектировать в форме куба. Ширококорпусные дома – наиболее экономичные решения зданий, так как в них заложены оптимальные соотношения внутренних площадей к площадям ограждающих конструкций.

2. Т.к. на современном этапе преобладает строительство высотных жилых зданий, которые являются наиболее энергоемкими, то, в первую очередь, необходимо повышать их энергоэффективность. В практике строительства широкое применение нашли современные строительные материалы и технологии в ограждающих и оконных конструкциях, но снижать энергозатраты только с их применением малоэффективно Дальнейшее энергосбережение возможно за счет применения перспективных и высокотехнологичных систем инженерного оборудования и технологий. Например, технологии рекуперации и утилизации тепла вентиляционных выбросов могут сэкономить до 60-70 % годового потребления тепловой энергии типовым многоэтажным жилым домам. Данная технология особенно эффективна для регионов с резкоконтинентальным климатом, где наблюдаются большие перепады температуры. Т.о., Волгоградская обл. является самым приемлемым регионом для применения данной технологии повышения энергоэффективности.

3.В перспективе необходимо переходить к «интеллектуальным зданиям», в которых теплопотери стремятся к нулю. Интеллектуальные системы позволяют ежегодно экономить до 7 % затрат на электро-, тепло- и водоснабжение здания, а окупаются уже на пятый год его эксплуатации.

4.На стадии эксплуатации важнейшей задачей является экономия энергии потребителем. Здесь наибольшее значение имеет наличие счетчиков расхода тепла, воды, газа, электроэнергии, а также применение энергосберегающих бытовых приборов.

Основными задачами по повышению энергоэффективности бюджетных организаций являются:

1)Проведение энергетического обследования здания, с разработкой энергетического паспорта и рекомендаций по энергосбережению;

2)Замена элеваторной схемы подключения на независимую, что в итоге приведет к снижению расхода тепловой энергии на 15 – 30%

3) Утепление ограждающих конструкций (крыша, стены, полы)

4) Замена деревянных оконных блоков на пластиковые стеклопакеты

5)Установка датчиков движения (автоматическое вкл./откл. освещения) в местах общего пользования (лестничных клетках, коридорах, туалетных комнатах)

6) Замена ламп накаливания в помещениях на энергосберегающие лампы

Данные мероприятия в ближайшем будущем можно применить при строительстве детских садов. По данным на 1 сентября 2011 года в очереди

на детские сады в Волгоградской области состоит 30 тысяч малышей. Область может обеспечить только 3 тысячи дополнительных мест.

Также Волгоград включен в заявку по проведению матчей Чемпионата Мира по футболу 2018, что приведет к масштабному строительству.

Т.о., строительство энергоэффективных зданий особенно актуально в г.
Волгограде. При таких больших затратах на новое строительство необходимо учитывать дальнейшую окупаемость и сокращение затрат на содержание зданий.

В настоящее время стоимость постройки энергоэффективного дома примерно на 8-10 % больше средних показателей для обычного здания. Дополнительные затраты на строительство окупаются в течение 7-10 лет. При этом нет необходимости строить котельные, дымоходы, ёмкости для хранения топлива и т. д.

Необходимо отметить тот факт, что помимо экономического результата постройка энергоэффективных домов приведет к положительному социальному эффекту, как среди отдельных граждан, так и государства в целом.

Для граждан экономия затрат на электроэнергию даст предпосылки повышения уровня жизни, социальных условий. Для государства снижение расходов на топливо-энергетические ресурсы предоставит возможность экономии бюджета и направление этих средств на другие социальные нужды.

Т.о., комплексный подход к энергоэффективным зданиям как единой энергетической системе позволит увеличить эффективность использования энергоресурсов, уменьшить затраты при их проектировании и строительстве, но самое важное – при их эксплуатации, что даст ощутимый экономический и социальный эффект.

Используемая литература:

1) Закон Волгоградской области от 27.10.1998 г. № 215-ОД «Об энергосбережении».
2) Постановление администрации Волгоградской области от 26 июля 2010 г. №
347-п «О долгосрочной программе по энергосбережению и повышению энергетической эффективности Волгоградской области на 2010 - 2020 годы»
3) Михеев Н.Д Энергоэффективность - http://www. Energyeffect .ru

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ И СТРОИТЕЛЬСТВА. ПРОБЛЕМЫ И ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ

Чижо Л.Н, Чижо И.В.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования.

Весьма сложная и запутанная ситуация сложилась в области разработки документов сферы технического регулирования в строительной отрасли. Подавляющее большинство нормативных технических документов много лет не обновлялось, их содержание устарело, а новые, в силу разных причин, не разрабатываются. Это приводит к неразберихе и хаосу. Основной причиной такого положения дел является отсутствие полноценного субъекта технической политики в строительном комплексе, отсутствие ясного понимания круга проблем и задач, стратегических программ и проектов по реализации этой технической политики.

Необходимо совершенствование ценообразования в строительстве при реализации государственных (муниципальных) жилищных программ обеспечения жильем граждан, нуждающихся в социальной поддержке или защите.

В настоящее время базой для определения объемов бюджетного финансирования при инвестировании средств в завершение строительства жилья экономического класса или выкупе готового жилья является "средняя рыночная стоимость 1 квадратного метра жилья по субъектам Российской Федерации", ежеквартально утверждаемая Минрегионом России. Однако эта стоимость не имеет достаточного научно-методического обоснования и не учитывает всех нюансов финансовых отношений застройщиков с местными органами власти.

Совершенствование государственной статистики в жилищном строительстве и ипотечном кредитовании - методической основы анализа и мониторинга текущей ситуации строительного, жилищно-строительного и ипотечного рынков. Расширение и уточнение номенклатуры собираемых данных, и повышение их достоверности. В качестве основного индикатора необходимо использовать не объем жилья в квадратных метрах, а количество и размер жилых помещений, а также категории построенного жилья. Необходимо также указывать к какой доходной группе относятся приобретатели данного жилья.

Обеспечение государственного софинансирования проектов строительства жилья экономического класса на стадии 50-процентной готовности, а также проектов, финансирование которых осуществлялось с участием средств физических лиц, с последующей передачей

соответствующей доли жилья муниципалитетам с целью формирования фондов наемного (арендного) жилья и жилья социального использования.

Предоставление государственных гарантий (выкупа готового жилья) и субсидирование процентных ставок банкам, кредитующим строительство жилья экономического класса, а также проектов, финансирование которых осуществлялось с участием физических лиц.

Совершенствование нормативной правовой базы, регулирующей выпуск жилищных сертификатов, предусмотренных Федеральным законом № 214-ФЗ, являющихся наиболее надежным инструментом вложений на стадии строительства жилья.

Принятие эффективных мер государственного контроля за целевым использованием банками средств, предоставленных государством в целях оказания поддержки реальному сектору экономики, в том числе строительной отрасли. Кредиты производителям, в том числе, строителям, должны выдаваться исключительно под следующие цели:

- рефинансирование текущих задолженностей;
- завершение проектов в высокой стадии готовности;
- пополнение оборотных средств.

Необходимо, чтобы заемные средства предоставлялись строителям и другим производителям на приемлемых условиях. Существующая средняя процентная ставка по кредитам, равно как и отказ от таких кредитов, в условиях снижения цен, вызванных резким снижением платежеспособного спроса, приведет к банкротству тысяч предприятий.

Принятие мер, направленных на снижение лизинговой нагрузки на предприятия строительной индустрии, использующие отечественные оборудование и технику. В том числе, предоставление отсрочек по лизинговым платежам (основная сумма лизинга) государственными лизинговыми корпорациями на период от 6 месяцев до года, в зависимости от экономической ситуации в стране и состояния предприятий.

Скорейшее внедрение механизмов саморегулирования в строительстве на основе ФЗ "О внесении изменений в Градостроительный кодекс РФ и отдельные законодательные акты Российской Федерации" (№ 148-ФЗ). Ускорить создание Координационного совета по вопросам формирования системы саморегулируемых организаций в строительном комплексе. Принятие поправок в вышеупомянутый закон, предусматривающих создание СРО девелоперов.

Уделять особое внимание развитию малоэтажного жилищного строительства. Главным приоритетом при разработке схем территориального планирования должен стать принцип главенства освоения территорий под комплексное жилищное строительство с преимущественной малоэтажной застройкой. Структура новых российских населенных пунктов и новых районов в существующей жилой застройке должна содействовать социальному общению и взаимодействию и облегчать увязку институциональных, коммерческих и жилищных аспектов. При этом строительство многоквартирных домов должно

сохраниться без искусственного сокращения его объёмов в зонах сложившейся многоэтажной застройки и при условии отсутствия возможности развития здесь малоэтажного строительства.

В кратчайшие сроки разработать систему нормативно-технических документов в строительстве. Определить роль саморегулируемых организаций, объединяющих участников строительной деятельности в работе по техническому регулированию строительной сферы.

Повысить роль негосударственной экспертизы в системе институтов градостроительного регулирования, внеся соответствующие поправки в Градостроительный кодекс Российской Федерации.

Государственная поддержка профессиональной переподготовки и повышения квалификации персонала для перераспределения и занятости в востребованных направлениях деятельности.

АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩЕГО СОСТОЯНИЯ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ ГОРОДА ВОЛГОГРАДА И МЕРЫ ПО ВЫВОДУ ИЗ КРИЗИСА

Каныгина О.В., Дерюгин К.В.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Город Волгоград является крупным административным, культурным и промышленным центром Нижнего Поволжья: в структуре промышленной продукции города наибольший удельный вес (56%) занимает производство нефтепродуктов, металлургическое производство (9%) и производство и распределение электроэнергии, газа и воды (12%). Практически во всех районах развиты промышленные зоны, однако крупные предприятия расположены, в основном, в северной и южной частях города.

1. Существующее состояние теплоснабжения города Волгоград

В настоящее время суммарные тепловые нагрузки г. Волгограда составляют 2881,8 Гкал/ч, в том числе в паре-913,9 Гкал/ч. Теплоплотность жилищно-коммунального сектора в г. Волгограде (без учета индивидуальной неблагоустроенной застройки) составляет 0,64 Гкал/ч/га, что соответствует нормативным показателям для городов с преимущественно многоэтажной застройкой.

1) Источники тепла:

– ТЭЦ-2, ТЭЦ-3 и ВолгоГРЭС ООО «ЛУКОЙЛ-Волгоградэнерго»;

– 146 котельных различной ведомственной принадлежности.

Суммарная установленная мощность источников тепла г. Волгоград – 5950 Гкал/ч.

Основным источником тепла в городе Волгограде являются котельные.

1.1. Котельные г. Волгограда

В городе функционирует 146 котельных, обеспечивающих теплом потребителей жилищно-коммунального сектора, из них:

– 127 являются муниципальными (МУП «Волгоградское коммунальное хозяйство»);

– 19 котельных являются ведомственными и промышленными.

Суммарная установленная тепловая мощность котельных составляет 3427 Гкал/ч и по котельным варьируется от 0,03 Гкал/ч до 300 Гкал/ч.

На настоящий момент муниципальные котельные обслуживает предприятие МУП «Волгоградское коммунальное хозяйство» (МУП «ВКХ»).

Одной из проблем теплоснабжения города Волгограда является практически ежегодная смена коммунальных операторов, обслуживающих муниципальное тепловое хозяйство. Предшественниками существующего оператора являлись:

– до 2004 г. – МУП «Тепловые сети»,

– в 2004-2005 г. – ОАО «Волгоградские коммунальные системы»,

– в 2006-2008 г. – ЗАО «Региональная энергетическая служба»,

– в 2008-2009 г. – ОАО «Коммунальные технологии Волгограда».

Столь частая смена коммунальных операторов снижает надежность теплоснабжения потребителей города и затрудняет развитие и модернизацию муниципальных коммунальных систем теплоснабжения.

Основная часть муниципальных котельных используют в качестве основного топлива – природный газ, шесть котельных работают на угле, одна котельная – на мазуте, на трех котельных установлены электрокотлы.

По зонам теплоснабжения котельные характеризуются как районные, квартальные и индивидуальные. Котельные расположены, в основном, непосредственно в зонах жилой застройки.

Срок эксплуатации зданий и сооружений котельных, основного оборудования составляет в среднем 30 лет и более:

– состояние 42 признано как ограниченно работоспособное (необходим капитальный ремонт);

– три котельные признаны негодными к дальнейшей эксплуатации.

Водоподготовительное оборудование на 60 котельных не соответствует требованиям по водоподготовке.

Слабой стороной теплоснабжения жилищно-коммунального сектора города от промышленных источников тепла является тот факт, что Администрация города не всегда может осуществлять должный контроль за теплоснабжением потребителей, обеспечиваемых от промышленных котельных и, при необходимости, оказывать влияние на администрацию промышленных предприятий, в ведении которых находятся указанные котельные.

Необходимо рассмотреть вопрос переключения на перспективу потребителей жилищно-коммунального сектора с промышленных котельных на специализированные теплоснабжающие организации (тепловые электростанции, котельные предприятия МУП «ВКХ»)

1.2. Тепловые сети г. Волгограда

Отпуск тепла от котельных осуществляется по тепловым сетям, обслуживаемым предприятием МУП «ВКХ» протяженностью 893,9 км в двухтрубном исчислении.

Средняя плотность тепловых сетей по городу составляет 0,9 км на 1000 человек. Указанный показатель плотности тепловых сетей, хотя несколько превышает средний по России, однако находится в приемлемом диапазоне значений: несмотря на достаточную протяженность города – большинство котельных расположено в жилых зонах.

Практически все котельные не имеют взаимного резервирования ввиду отсутствия перемычек между сетями и, как следствие, не выдерживается условие надежности теплоснабжения потребителей.

Износ муниципальных теплопроводов достиг 85-95%. В данном случае даже нормативный объем реконструкции (около 4% от суммарной протяженности) не обеспечит обновления тепловых сетей.

2. Анализ себестоимости производства тепловой энергии МУП «ВКХ».

Анализ себестоимости производства тепловой энергии МУП «ВКХ» показал, что в целом по предприятию:

– при том, что основная доля котельных (более 90%) используют в качестве основного топлива – природный газ, в калькуляции себестоимости затраты на топливо составляют 62,4%. Для газовых котельных эта величина завышена в 1,5 раза

– доля затрат на электроэнергию несколько завышена и составляет 9,8%, но при этом следует помнить, что на двух котельных установлены электрокотлы;

– затраты на воду составляют менее 1%, однако удельные расходы на технологические цели завышены в 3 раза, что, вероятно, связано с

повышенными утечками из тепловых сетей из-за значительного износа теплопроводов;

– доля затрат на фонд оплаты труда (включая ЕСН) составляет порядка 11%, хотя для предприятий данной отрасли эта величина должна находится в пределах (23-27)%. Занижение в 2 раза фонд оплаты труда с отчислениями свидетельствуют о низком уровне зарплаты основного производственного персонала и, как следствие, о недоукомплектованности предприятия основным производственным персоналом;

– при том, что состояние оборудования котельных и тепловых сетей от них неудовлетворительное, затраты на ремонт составляют всего 3,8%, что является крайне низкой величиной, особенно учитывая высокий процент износа основных производственных фондов (например, для вновь введенного в эксплуатацию оборудования нормативная величина отчислений в ремонтный фонд составляет порядка 2%);

– амортизационные отчисления отсутствуют, что свидетельствует либо о полном износе оборудования, либо о включении этой статьи затрат в «общехозяйственные расходы;

Основным показателем неэффективной эксплуатации котельных является тот факт, что на 64 муниципальных котельных себестоимость производства тепловой энергии превышает установленный тариф.

Тариф на тепло устанавливается Управлением по региональным тарифам Администрации Волгоградской области. При формировании тарифов применяется метод индексации. Рост тарифа на тепловую энергию по предприятию МУП «ВКХ» за последние 4 года составил 152 %.

В расчетах за тепловую энергию применяется одноставочный тариф.

Применение метода индексации при установлении тарифа на следующий год не является экономически обоснованным по причине непокрытия прямых производственных затрат на производственную деятельность. Дальнейшее индексированное увеличение тарифа сказывается на росте задолженности за услуги теплоснабжения перед теплоснабжающими организациями, что приводит к замедлению развития самой теплоснабжающей организации, а именно:

– к росту доли просроченной дебиторской задолженности;

– снижению оборачиваемости капитала;

– недостатку финансовых ресурсов;

– к увеличению кредиторской задолженности (перед поставщиками энергоресурсов);

– снижению прибыли;

– нестабильности финансового состояния предприятия.

Финансово несостоятельные организации коммунального комплекса не имеют доступа к долгосрочным инвестиционным ресурсам. Как следствие, у этих организаций отсутствует возможность осуществления модернизации и развития объектов коммунальной инфраструктуры без дальнейшего повышения тарифов и реализация проектов модернизации систем теплоснабжения, выполнение планово-предупредительных ремонтов сетей и технологического оборудования практически полностью уступают место аварийно-восстановительным работам. Кроме того, переключение потребителей на источники с комбинированной выработкой тепловой и электрической энергии даст возможность снижения тарифов.

3. Выводы по существующему состоянию теплоснабжения города Волгограда.

1. Котельные являются основными источниками покрытия тепловых нагрузок города и обеспечивают 60% теплопотребности, на долю ТЭС приходится обеспечение порядка 40%;

2. Установленная тепловая мощность котельных используется не более, чем на 85%, тепловая мощность ТЭС-порядка 40%;

3. Наличие большого количества маломощных неэффективных котельных: так 48 котельных (33% от общего количества) производительностью менее 3 Гкал/ч обеспечивают только 1% теплопотребности;

4. Оборудование котельных устарело и выработало нормативные сроки, коэффициент полезного действия не превышает 84%;

5. В качестве основного топлива на котельных используется природный газ, имеются котельные, работающие на мазуте , угле и электроэнергии, резервного топлива на котельных нет;

6. Нет взаимного резервирования котельных по тепловым сетям;

7. Тариф на тепло от котельных выше, чем на тепловых станциях в 1,4-1,7 раза. На 64 муниципальных котельных себестоимость производства тепловой энергии превышает установленный тариф;

Исходя из сложившегося положения систем теплоснабжения города, необходимо отметить, что накопившиеся проблемы не позволяют в должной мере обеспечить эффективность энергетического хозяйства и в перспективе достигнуть уровня современных показателей развития такого крупного областного центра, каким является город Волгоград.

4. Меры по выводу теплового хозяйства Волгограда из кризисного состояния

Повышение качества оказываемых услуг по теплоснабжению города возможно выполнить только при планомерном развитии

теплоэнергетического хозяйства, в соответствии с положениями ФЗ №190 от 27.07.2010 г., включающим в себя:

– кардинальное повышение эффективности энергетического хозяйства города за счет привлечения инвестиций на реконструкцию и модернизацию;

– развитие теплоэнергетики с обеспечением нормативной надежности и качества предоставляемых услуг;

– консолидация интересов всех участников теплового рынка города, а именно разработка мер по финансовому оздоровлению организаций жилищно-коммунального хозяйства и созданию на их базе или с их участием единой теплоснабжающей организации;

– обеспечение равнодоступности услуг теплоснабжения для населения и промышленных потребителей;

– совершенствование механизмов государственного регулирования цен и тарифов на услуги жилищно-коммунального хозяйства;

– обеспечение условий для инвесторов-застройщиков городских территорий инженерной и социальной инфраструктурой;

– создание условий для развития жилищно-коммунального сектора и промышленных предприятий города.

Используемая литература:

1. Федеральный закон от 27.07.2010 г. №190-ФЗ «О теплоснабжении»;

2. Соколов Е.Я. Теплофикация и тепловые сети. М.: Издательство МЭИ, 2001;

3. Стратегический план устойчивого развития Волгограда до 2025 года;

4. «Реализация стратегического подхода к финансовому оздоровлению, кризис предприятий в современной России (О.В. Богатырева, «Экономический анализ, теория и практика», №19 октябрь 2008г.);

5. Техническая документация и финансово-экономические данные МУП «Волгоградское коммунальное хозяйство».

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ КАК СПОСОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПЛУАТАЦИИ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА

Аксенова Н.А.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) является важнейшей сферой социальной структуры общества. Эффективность ее функционирования на базе равноправного существования в данной сфере всех форм собственности позволяет создать поле качества экономических отношений собственников услуг ЖКХ и создать сетевую среду для реализации принципов социально-ориентированной рыночной экономики.

Современное развитие ЖКХ прошло несколько стадий от экстенсивного до интенсивного, качественного развития ЖКХ. Настоящий период, в котором развитие осуществляется в направлении повышения эффективности оказываемых услуг, начался с принятием в 006 году Концепции реформирования ЖКХ. Сегодня перед ЖКХ стоит задача совершенствования технологии оказания услуг, обеспечения их качества и повышения и эффективности деятельности с целью получения конкурентного преимущества. Вопросы повышения эффективности эксплуатации услуг ЖКХ, поиск резервов, возможности контроля рассматриваются как на государственном уровне, так и на уровне профессиональных объединений, а это говорит о том, что в данный момент задача поиска резервов повышения качества услуг ЖКХ является актуальной.

Повышение эффективности эксплуатации жилого фонда в широком смысле слова включает в себя: поддержание, восполнение и совершенствование. Содержание жилищного фонда предусматривает обеспечение сохранности жилищного фонда и его модернизацию по стадиям развития жилищного фонда:

- строительство;
- использование по назначению;
- ремонт;
- модернизация;
- снос.

Под обеспечением сохранности понимается поддержание и восполнение постепенно утрачиваемых свойств жилых зданий, осуществляемое посредством их эксплуатации, технического обслуживания, текущего и капитального ремонта. В процессе обеспечения сохранности жилищного фонда осуществляются операции:

- техническое обслуживание;
- текущий ремонт;
- капитальный ремонт.

Техническое обслуживание – комплекс операций по содержанию работоспособности или исправности жилого здания, составляющих его систем и элементов. Текущий ремонт - по обеспечению или восстановлению работоспособности элементов жилого здания. Капитальный ремонт – комплекс работ по восстановлению исправности и значительному возобновлению ресурса жилого здания с заменой или восстановления любых составляющих его систем, элементов.

Эксплуатация жилищного фонда – это, прежде всего, использование его по назначению для удовлетворения потребности населения. Качество эксплуатации жилищного фонда может быть оценено показателями безотказности и долговечности. Безотказность – свойство объекта непрерывно сохранять работоспособность в течение периода времени. Долговечность – свойство сохранять работоспособность до наступления предельного состояния.

На уровне потребителя оценка эффективности затрат на оказание услуг ЖКУ должна оцениваться соотношением полученного экономического или социального эффекта при изменении проектных параметров стандартов качества ЖКУ и величиной изменения тарифов за более качественную услугу.

С точки зрения экономического эффекта, например при обеспечении температурно-влажностного режима за счет утепления стен и росте тарифов на жилищные услуги население получает экономию средств, расходуемых на отопление. При увеличении минимального срока эффективной эксплуатации, например труб горячего водоснабжения, происходит снижение текущих затрат на подачу горячей воды, это приводит к социальному эффекту у жителей, выражающийся в росте комфортности проживания за счет более регулярного и равномерного обеспечения температурного режима в квартирах.

Кроме того, экономический эффект у населения появляется за счет снижения косвенных затрат, связанных с расходом дополнительной электроэнергией на обогрев квартиры.

Без применения современных инновационных приборов не возможно повысить эффективность эксплуатацию жилого фонда. На сегодняшний момент активно проводятся международные выставки, на которых представлены передовые технологии строительной отрасли. На данных выставках представлены энергосберегающие установки, как для нового строительства, так и для модернизации существующих зданий.

Рассмотрим некоторые из них.

Система панельного отопления и охлаждения фирмы Roth Werke GMBH может монтироваться как при строительстве новых зданий, так и при реконструкции (модернизации) уже существующих зданий для установки на полу, стенах потолке.

В помещениях, где существуют ограничения по высоте потолков, рекомендуется применять систему «Roth Clima Comfort», которая является самой тонкой системой водяного панельного отопления (охлаждения) и

наиболее универсальной с точки зрения крепления и установки. Монтажная высота 17 мм между бетонным основанием пола и напольным покрытием позволяет ставить эту систему в один ряд с электрическими теплыми полами. В тоже время по эксплутационным затратам**,** безопасности, и надежности эта система значительно опережает своего «электрического конкурента». Прозрачность плиты позволяет контролировать заполнение системы заливочной массой, что необходимо для создания прочной и надежной конструкции. Расположение отопительной трубы непосредственно под напольным покрытием позволяет получить комфортную температуру по всей площади помещения в максимально короткие сроки.

В помещениях, без ограничения по высоте потолков, рекомендуется применять систему «Roth Tacker», с традиционной цементной стяжкой. Оригинальность системы заключается в использовании многослойной тепло-шумоизолирующей плиты из пенистого полиуретана с полиэтиленовым или ленточно-тканевым покрытием, которое имеет с двух сторон плиты кромку шириной 30 мм с самоклеющейся поверхностью, что позволяет получить монолитную бесшовную тепло-шумоизоляцию пола без звуковых и тепловых мостиков.

В помещениях, где есть ограничения по использованию жидких цементных растворов для стяжки полов рекомендуется использовать систему «Roth TBS», для «сухого» строительства. Прежде всего, это относиться к реконструируемым объектам и объектам, имеющим деревянные балочные конструкции. В системе используются тепло-шумоизолирующие плиты высотой 33 мм с утолщениями для фиксации металлических теплопроводящих пластин шириной 100-200 мм.

Эффективная система отопления на основе длинноволнового инфракрасного изучения «OMNIHOT», генерирующей отрицательно заряженные ионы**.** Инфракрасная отопительная пленка «OMNIHOT^{TM}» - это продукт высоких технологий. Монтаж отопительной пленки занимает минимальный отрезок времени, пленка монтируется между изоляционной подложкой и конечным покрытием пола. Долговечность системы обусловлена возможностью частичного и повторного использования пленки. Система безопасна благодаря отсутствию пыли, запаха и монооксида, рекомендуется к установке в детских садах, больницах, домах престарелых.

Сравнительная таблица методов отопления с «OMNIHOT»

Таблица 1

Классификация	Газовый котел	Бойлер	Электронагреватель	Инфракрасная пленка «OMNIHOT™»
Тип	Ископаемое топливо	Электричество	Электричество	Электричество
Обогревающий метод	Проводимость Конвекция	Проводимость Конвекция	Проводимость	Длинноволновое инфракрасное излучение
Длинноволновое инфракрасное излучение	Нет	Нет	Нет	Более 90%
Скорость нагрева	30-60 минут	30-60 минут	15-30 минут	4-10 минут
Срок службы	Около 10 лет	Около 5 лет	2-3 года	Практически без ограничений
Недостатки	Возможность замерзания и выхода из строя	Сложность контроля температуры	Невозможность использования в качестве автономной системы отопления Сильное электрическое излучение Отдельная установка водонагревателя	Отдельная установка водонагревателя

Немеющий аналогов отделочный материал «LSOCORK» - напыляемое пробковое покрытие. Экологически чистый, долговечный материал применяется для теплоизоляции всех типов строительных объектов, гидроизоляции любых поверхностей и форм, звукопоглощения, снижения вибрации и резонанса зданий. Покрытие «LSOCORK» подходит для любого основания – железобетон, штукатурка, натуральный камень, облицовочный кирпич, силикатные блоки, фанера, дерево, асбест, металл, стекло. Резина, входящая в состав «LSOCORK», позволяет получить гибкое и эластичное покрытие (растяжение на 33% даже при низких температурах), что позволяет закрывать микротрещины, появляющиеся со временем в штукатурке и компенсировать осадку конструкций. Природная особенность пробки, а, следовательно, и покрытия «LSOCORK» - способность поддерживать внутреннюю температуру не ниже 0^0C при морозе снаружи инее выше $+20^0$C при высокой температуре снаружи дома. Стены дома не будут замерзать зимой, что позволит сэкономить на отоплении, и не перегреются в жаркий период. Если необходимо поменять

внешние вид фасада, применение «LSOCORK» при наружной теплоизоляции зданий высотой в один-два этажа дает дополнительную экономию на анкерах, штыревых креплениях, армирующей сетке, поскольку материал способен выдержать свой собственный вес и имеет поверхность, к которой очень хорошо прилипает штукатурный слой и краска.

Сверхтонкое теплоизоляционное покрытие «Mascoat». При весьма малой толщине (1-2 мм) покрытие «Mascoat» обладает такими же характеристиками, что и стандартные теплозвукоизоляционные плиты. Для разных задач применяются разные типы покрытий. Например, при тепловой изоляции каркасно-монолитных зданий основной проблемой является промерзание торцов плит перекрытий. В данном случае рекомендуется нанести материал «Mascoat» слоем толщиной в 2 мм на торцы плит перекрытий с захватом слоев кладки сверху и снизу на один кирпич.

При борьбе с сосульками основная трудность заключается в том, что металлический настил скатной кровли постоянно подогревается тепловыделениями чердачных перекрытий и трубопроводов, а свисающие карнизы – восходящими потоками от тепловыделений фасада. Пограничный слой снега, подтаивающий от теплой кровли, плюс, подогреваемый снизу карниз, создают условия для появления наледи и сосулек. В этом случае бороться необходимо не с сосульками, а с причинами их вызывающими.

Чердачные помещения необходимо привести в соответствие с проектными решениями. Чердак должен быть холодным (восстановление естественной вентиляции), тепловыделения на чердаке должны быть сведены к минимуму; необходимо проверить состояние утепляющего слоя на полу чердачного перекрытия и привести его в соответствие с нормами СНиП. Трубопроводы отопительной системы, фланцы, задвижки в чердачных помещениях необходимо изолировать теплоизоляционным покрытием «Mascoat» толщиной 1,5 мм на свисающие карнизы кровли (до лицевой стороны фасада) сверху и снизу наноситься покрытие «Mascoat» толщиной 0,5, снизу карниза – до лицевой линии фасада, сверху – шириной 1 мм. При тепловой изоляции ограждающих конструкций вместо теплоизоляционного слоя из минераловатных плит может применяться «Mascoat», обеспечивающее теплоизоляцию мостиков холода, тепло-и гидроизоляцию межпанельных швов и тепловую изоляцию торцевых (северных) стен зданий.

Сравнительные характеристики минераловатных плит и изоляции «Mascoat»

Таблица 2

	Долговечность	Трудоемкость	Физические свойства	Экологичность	Технические и архитектурные решения
Минераловатные плиты	Практический срок службы 5 лет	Многокомпонентность конструкции, трудоемко и сложно утепление откосов, балконов	Значительно теряет свойства под воздействием атмосферных осадков и времени	Экологически небезопасен	Ощутимо нагружает фундамент, требуются дополнительные решения фасада
«Mascoat»	Практический срок службы 20 лет, капитальный ремонт не требуется	Нетрудоемок	Долговечен, водонепроницаем, коррозионностоек	Экологически чистый	Не создает дополнительных нагрузок, сохраняет существующие архитектурные формы

Данные инновационные разработки позволят сократить потери тепла и электроэнергии поставляемой от производителя к потребителю, и как следствие сократить стоимость предоставляемых услуг.

Используемая литература:

1. К.Н. Савин «Анализ теории и практики реформирования Жилищно-коммунального комплекса России» Монография, Издательство ТГТУ 2006 г.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЖКК МЕГАПОЛИСА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Фурсова А.В.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В современной экономической науке устоялось понимание категории «ЖКХ» как совокупности жилищного и коммунального секторов городского хозяйства и инвестиционно-строительного комплекса, связанного с основными формами воспроизводственного процесса (новое

строительство, капитальный ремонт, модернизация, реконструкция, реновация). При этом в экономический смысл категории «ЖКК» многие ученые вкладывают различный смысл и содержание. В этой связи уточнению сущностного содержания центральной категории диссертационного исследования – «ЖКК мегаполиса» – предшествовал экономический анализ специфики и особенностей ключевых понятий исследуемого сегмента экономики – «жилье», «рынок жилья», «ЖКУ», «рынок ЖКУ», «экономический комплекс», «ЖКК», «мегаполис». Весьма актуальным для целей настоящего исследования явилось также уточнение структуры современного ЖКК и выявление его комплексообразующих связей. В рамках экономической сущности и роли ЖКК в системе экономических отношений выявлено, что условиями, ограничивающими экономические отношения, являются большое число не до конца или полностью непознанных законов функционирования сложных систем. Независимо от природы экономических систем объективно существует ряд законов, которыми эти системы регулируются вне зависимости от того, хотим мы того или нет. Экономические системы в настоящее время рассматриваются, прежде всего, с точки зрения управления: что требуется сделать с системой, чтобы направить ее в нужное направление «эффективного» продуцирования.

Экономический анализ структуры современного ЖКК позволил установить, что этот комплекс является совокупностью различных, но организационно и технологически взаимосвязанных видов производственно-экономической деятельности, ориентированных на выполнение работ или оказание услуг, объективно необходимых для жизнеобеспечения территории, посредством предоставления ЖКУ, с которым взаимодействуют все экономические комплексы, функционирующие на данной территории. Жизнеспособность ЖКК как экономической системы, ее самовоспроизводящаяся функция и способность к саморазвитию во многом зависят от способности привлекать и эффективно задействовать средства со стороны. Вследствие того, что экономика любой территории включает в себя экономические системы организаций различных форм собственности и хозяйствования, объективно возникает сопряжение систем управления экономикой на данной территории и отдельных экономических субъектов. При этом одной из эффективных форм реализации такого сопряжения являются структуры, организованные на основе системообразующих принципов. Соответственно, эта миссия может конкретизироваться системой стратегических целей территориального экономического комплекса. Современное ЖКК существует за счет комплексообразующих связей, организаций-производителей работ, товаров и услуг других экономических комплексов, так или иначе, являются потребителями услуг и жилищно-коммунальной инфраструктуры, работа указанных комплексов становится невозможной без их доступа к коммунальным сетям (тепловым, водопроводным, канализационным); газовому хозяйству; электросетям;

вывозу и утилизации мусора и др. При этом все эти комплексы являются потребителями ЖКУ. Поэтому ЖКК, являясь открытой экономической системой, черпает необходимые для своего функционирования ресурсы из внешней среды и преобразовывает их для удовлетворения своих потребностей. Опираясь на теорию систем, можно сделать вывод о том, что недостаточно или наоборот чрезмерно активный обмен со средой (потребителями ЖКУ и смежными комплексами) может систему разрушить по причине нехватки ресурсов или неспособности их ассимилировать ввиду избыточного количества и разнообразия. Поэтому ЖКК, как экономическая система, должен находиться в состоянии внутреннего равновесия и баланса со средой – такое балансирование обеспечит его оптимальное приспособление к ней и, на этой основе, его эффективное функционирование. Изучая труды отечественных ученых по жилищно-коммунальной тематике можно сделать вывод о том, что в современных рыночных условиях поиск путей развития ЖКК на уровне муниципальных образований, малых и средних городов – бесперспективен. Даже при условии обеспечения «справедливого» финансирования проектов и программ функционирования и развития ЖКК названных территорий (по количеству проживающего населения на конкретной территории), у них будут изначально разные «стартовые» условия: обеспеченность жильем, степень благоустройства, износ оборудования и сетей и пр. Если при этом учесть дотационность бюджетов большинства из них, становится возможным обосновать «пробуксовывание» в стране жилищно-коммунальной реформы: средства выделяются всем муниципалитетам, однако одним бюджетополучателям этих средств хватает лишь на содержание аппарата и устранение аварий выходящего из строя оборудования и сетей, а другим – значительно меньшей части – еще и на прямое финансирование программных мероприятий развития комплекса. Вышеизложенное позволяет утверждать, что наиболее эффективное управление ЖКК возможно обеспечить только на уровне мегаполиса. В условиях ограниченных ресурсов (технологических, энергетических, финансовых, инвестиционных, трудовых и др.) и возрастающих потребностей к качеству и стоимости ЖКУ со стороны потребителей обеспечить эффективное планирование, проведение капитального, текущего и предупредительного ремонта, реконструкции и воспроизводства зданий и сооружений, инженерных сетей, установки нового и замены устаревшего оборудования возможно лишь на территории мегаполиса.

Полученные выводы подтверждаются возникновением подобных тенденций на Западе. В частности, изучение зарубежного опыта и выявление возможностей его использования в современных российских условиях свидетельствует о целесообразности создания государственных корпораций на территории крупнейших городов и мегаполисов России. Так, во Франции правительство стимулирует образование межкоммунальных объединений – с едиными налогами, общей

градостроительной политикой. В настоящее время в США создаются государственные корпорации для развития крупных территорий. Похожий процесс стартовал и в нашей стране, например, с образованием корпорации развития Юга России.

НОВОЕ В ОПЛАТЕ УСЛУГ ЖИЛИЩНО – КОММУНАЛЬНОГО СЕКТОРА

Мазница Е.М.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Власти Москвы намерены вернуть советскую схему борьбы с неплательщиками за жилищно-коммунальные услуги. Чиновники предлагают переложить бремя оплаты с сотрудников бюджетных организаций на их работодателей. Эксперты, впрочем, сомневаются, что план сработает. С начала года в мэрии обсуждается идея переложить бремя оплаты ЖКУ с работника на работодателя. Впрочем, сама идея не нова: еще министр экономики Валентин Павлов в 1987 году подписал документ, в котором такая система предлагалась для исполнения по всей России. Технически воплотить идею в жизнь несложно. Работодатель должен будет заключать договоры с государственными учреждениями инженерных служб (ГУ ИС), которые сотрудничают с управляющими компаниями, поставщиками и банками. Бухгалтерии организации останется лишь удержать из зарплаты сотрудника сумму коммунальных платежей и перевести ее на соответствующий счет. Правда, бухгалтерии потребуется разрешение работника.

У работодателей инициатива московских властей понимания не встречает. По мнению председателя экспертного совета «ОПОРА России» Никиты Кричевского, воплотить такую схему в жизнь практически нереально. «Реализация этой идеи повлечет существенное увеличение документооборота, поскольку нужно будет выяснить, кто является ответственным квартиросъемщиком и т.д. К тому же нужно понимать, что зарплата - это материальное выражение сил, затраченных на производство продукции. И зарплатой каждый волен распоряжаться по своему усмотрению - это конституционный принцип. Еще одним препятствием для реализации идеи является крайнее непостоянство работников. Во-первых, многие работают по гражданско-правовым договорам, а во-вторых, чиновники тоже часто меняют место работы[1].

В Волгограде же власти совместно со службой судебных приставов начали взимать коммунальные долги. Сумма общего долга управляющих компаний перед муниципальными предприятиями в настоящее время

составляет 2,4 млрд. рублей. Причина возникновения задолженности - неплатежи жителей управляющим компаниям, а также удержание денег самими жилищными организациями. Из общей суммы долга 2,1 млрд. рублей управляющие компании, ТСЖ и ЖСК задолжали муниципальному предприятию «Волгоградское коммунальное хозяйство», 323 млн. рублей – «Горводоканалу». Неплатежи существенно влияют на экономическое положение предприятий, - отмечают в администрации Волгограда. Финансовые сложности МУПов ощущают на себе и ресурсоснабжающие компании. К примеру, «ВКХ», которое не может добиться погашения долгов от управляющих компаний, в свою очередь имеет многомиллионные долги перед энергетиками и газовщиками. Реальные платежи по долгам значительно отличаются от планов реструктуризации задолженностей, утвержденных сторонами еще весной текущего года. Ситуация с неплатежами коммунальщиков, к примеру, газовщикам выглядит особенно неприглядно на фоне развернутого плана газификации региона до 2013 года. Напомним, на эти цели ОАО «Газпром» выделяет 21 млрд. рублей. Адекватной реакции на свою масштабную инвестиционную программу газовщики со стороны волгоградских коммунальщиков не наблюдают. В аналогичном режиме ожидания погашения коммунальных долгов находятся и другие компании - филиал ОАО «МРСК Юга» - «Волгоградэнерго». ОАО «Волгоградэнергосбыт» и пр.

Суммарный объем коммунальных долгов в Волгоградской области исчисляется миллиардами рублей. Неплатежи дестабилизируют ситуацию в энергокомплексе Волгоградской области. Наглядный тому свежий пример - ограничение в электроснабжении социальных объектов Ольховского района. На настоящий момент долг района за ранее поставленную электроэнергию в школы, больницы и детские сады составляет около 650 тысяч рублей, в результате чего энергетиками и было принято решение пойти на крайние меры. Какие еще «крайние меры» в течение отопительного сезона придется предпринять энергетикам и газовика м для активизации процесса погашения долгов – можно только догадываться[3].

Все полученные нами коммунальные услуги, их количество и качество, а также способы разрешения конфликтов будут зафиксированы в специальных договорах на поставку коммунальных ресурсов. Правительство утвердило правила заключения таких договоров (Постановление Правительства РФ от 14.02.12 «О правилах, обязательных при заключении договоров снабжения коммунальными ресурсами для целей оказания коммунальных услуг»).

Договор ресурсоснабжения заключается между управляющими компаниями или товариществами собственников жилья, или жилищными кооперативами с ресурсоснабжающими организациями. Документ определяет существенные условия договора. Это: вид коммунального ресурса, дата начала поставки ресурса, показатели качества поставляемого коммунального ресурса, а также порядок определения его объема, цены и

порядок оплаты. Помимо этого, в договоре должны быть предусмотрены разграничения ответственности сторон за несоблюдение показателей качества коммунального ресурса, порядок взаимодействия сторон при поступлении жалоб, действия сторон в различных нештатных ситуациях (например, сломался счетчик) и многое другое. В документе также приведена формула расчета потребляемых ресурсов при отсутствии общедомовых приборов учет.

Основная правовая база публикуемых правил и будущих договоров ресурсоснабжения – это Правила предоставления коммунальных услуг населению, которые утверждены постановлением правительства № 354 от 06.05.11. Используя их, можно составить договор на снабжение любым коммунальным ресурсом. И все же эта задача будет непростой. Поэтому правительство поручило министерству регионального развития в шестимесячный срок разработать и по согласованию с Федеральной антимонопольной службой утвердить примерные договоры ресурсоснабжения. Имея в руках такую «шпаргалку», неопытные управляющие домом (например, их ТСЖ) обезопасят себя от недобросовестных коммунальщиков и некачественных услуг.

Используемая литература:

1. Максимова М., Литвинова А. За неплательщиков за ЖКУ расплатятся их работодатели // Электронный ресурс rbk. daily.ru , дата доступа 05.04.2012 г.;
2. Смольякова Т. Клятва коммунальщика // РГ №42 (5715) 28.02.12.
3. Решение проблемы неплатежей в Волгоградской области // Электронный ресурс v - 102 , дата доступа 21.02.2012 г.;
4. Постановление Правительства РФ от 14.02.12 «О правилах, обязательных при заключении договоров снабжения коммунальными ресурсами для целей оказания коммунальных услуг» Справочная правовая система «Консультант плюс». Электронный ресурс http://www.consultant.ru/about/software/cons/. Дата доступа 01.03. 2012 г.

САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ – НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Овчинцева О.В.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Тема реформирования жилищно-коммунального хозяйства и регулирования отношений собственности жилого фонда – остается одной из самых социально острых и актуальных в России. Задачи модернизации ЖКХ повышения качества предоставляемых в этой сфере услуг входят в число наиболее социально острых и актуальных тем. Достаточно сказать, что не менее 80% всех обращений граждан в органы государственной

власти и местного самоуправления касается именно темы жилищно-коммунального хозяйства. Накопившиеся проблемы в ЖКХ невозможно решить без активного участия самих жильцов. Именно поэтому развитие саморегулирования и самоуправления в ЖКХ, включающее подготовку профессиональных представителей жильцов в отношениях с поставщиками коммунальных услуг, призвано сыграть ключевую роль в модернизации ЖКХ. Ситуация, складывающаяся сейчас в сфере жилищно-коммунального хозяйства, характеризуется наличием множества нерешённых проблем, среди которых наиболее острыми являются многочисленные правовые и финансовые злоупотребления со стороны привлекаемых к управлению недвижимостью организаций, а также отсутствие реальной ответственности управляющих компаний и товариществ собственников жилья перед гражданами.

Современное саморегулирование предполагает установление строгих правил игры участников рынка, включая и санкции за нарушение этих правил, и механизмы разрешения конфликтов между участниками рынка. Все это в определенной степени ограничивает свободу экономических агентов — участников СРО. Но с другой стороны — правила игры и сами разрешения конфликтов и споров осуществляются самими участниками рынка, без прямого вмешательства государства, но под его присмотром. В настоящее время система саморегулирования организаций приобретает все большее значение в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Саморегулирование в ЖКХ внедряется с целью упорядочить рынок жилищно-коммунальных услуг.

Федеральный закон «О саморегулируемых организациях» от 01.12.2007 г. № 315-ФЗ распространяется и на сферу управления многоквартирными домами. Причем создание СРО может стать одним из важнейших инструментов проведения реформы ЖКХ (1). Согласно закону под саморегулированием понимается самостоятельная и инициативная деятельность, которая осуществляется субъектами предпринимательской или профессиональной деятельности и содержанием которой являются разработка и установление стандартов и правил указанной деятельности, а также контроль качества за соблюдением требований указанных стандартов и правил (2).

В настоящее время существуют вполне реальные стимулы к вступлению в саморегулируемые организации (далее - СРО). В соответствии с установленными функциями в процессе осуществления своей деятельности СРО имеет право:

- от своего имени оспаривать в установленном порядке любые акты, решения, действия или бездействие органов государственной власти и местного самоуправления, нарушающие права и законные интересы саморегулируемой организации и ее членов;

- участвовать в обсуждении проектов федеральных законов и иных нормативных правовых актов, связанных с предметом саморегулирования, а также направлять в органы государственной власти и местного

самоуправления заключения о результатах проводимых ею независимых экспертиз проектов нормативных правовых актов;

- вносить на рассмотрение органов государственной власти и местного самоуправления предложения по вопросам формирования и реализации государственной и муниципальной политики в отношении предмета саморегулирования;

- запрашивать и получать в органах государственной власти и местного самоуправления информацию, необходимую для выполнения возложенных на нее функций.

Большинство СРО в сфере ЖКХ активно пользуются указанными правами.

Создавая и изменяя правила и стандарты качества услуг, СРО должна учитывать интересы потребителей этих услуг. Главный вопрос, который можно решить с помощью СРО, это разработка стандартов качества предоставляемых услуг по содержанию жилья. Оно может быть повышено на основе системного подхода на всех этапах разработки и создания системы управления предприятием и функционирования производством. Качество услуг всегда остается существенным аспектом при оценке деятельности коммунальных предприятий. Международная организация по стандартизации (ISO) определяет услуги как «итоги непосредственного взаимодействия поставщика и потребителя и внутренней деятельности поставщика по удовлетворению потребителя». Это в значительной мере обусловлено развитием рыночных отношений в жилищно-коммунальном комплексе, при котором главным условием успеха является удовлетворение потребностей населения в ассортименте и качестве услуг, более того характеристики предоставляемых ЖКУ должны быть понятны не только специалистам, но и широкому кругу пользователей.

В связи с необходимостью установить систему повышения качества услуг членов СРО правила и стандарты должны иметь два компонента: административный и технический (3). Это позволит выделить саму услугу, т.е. составит ее спецификацию и сформировать понятие «предоставление услуги». Под предоставлением услуги понимается деятельность предприятия, необходимая для обеспечения услуги. В соответствии со стандартами ISO спецификация услуги должна содержать полную и точную формулировку предоставляемой услуги, включая четкое описание ее характеристик, подлежащих оценке потребителем, и приемлемый норматив для каждой из них. Сертифицированная по стандарту ИСО 9001 система качества СРО (предприятий - членов саморегулируемой организации) необходима в следующих целях:

- официальное подтверждение качества продукции либо услуг, соответствующего международному уровню (для членов СРО ИСО 9001 – обязательный сертификат);

- повышение эффективности деятельности предприятия, управленческой системы; получение преимуществ при установлении

контактов с зарубежными партнерами, участие в госзаказах и тендерах, международных конкурсах;

- расширение клиентуры как в России, так и за ее пределами; повышение шансов на открытие каналов сбыта продукции за рубежом на выгодных условиях;

- снижение факторов риска, сопровождающих производственную деятельность.

В рамках СРО должны применяться единые требования к деятельности компаний, управляющих многоквартирными домами. Поскольку в случае неисполнения стандартов и правил деятельности предусматриваются дисциплинарная и материальная ответственность, контроль за их соблюдением повысит качество услуг, которые предоставляют управляющие организации. В перспективе возможно проведение добровольной аттестации, чтобы потребители могли из открытого реестра узнать, какие управляющие организации наиболее добросовестны. Аккредитация обеспечит прозрачность деятельности обслуживающих организаций и станет важным инструментом при выборе профессионально компетентных подрядных компаний, способных выполнять работы и услуги заданного качества в установленные сроки, подтверждая свои гарантийные обязательства.

В рамках внедрения саморегулирования в отрасли в регионах основными направлениями деятельности можно определить подготовку и переподготовку кадров для предприятий ЖКХ, модернизацию отрасли, совершенствование организационно-экономических механизмов управления жилищно-коммунального хозяйства, введение обязательной сертификации в соответствии со стандартами ИСО.

Саморегулирование в России может обеспечить эффективное использование творческого и профессионального потенциала участников при условии их профессиональной подготовленности и постоянного совершенствования в соответствии с инновационным развитием жилищной отрасли.

Используемая литература:

1. Федеральный закон «О саморегулируемых организациях» от 01.12.2007 № 315-ФЗ

2. Саморегулирование жилищно-коммунального хозяйства в регионе: необходимость и перспективы развития Региональная экономика. Теория и практика. 19 (154) – 210 К.Н. Савин

3. Проблемы и перспективы саморегулируемых организаций в сфере ЖКХ – С.А. Кирсанов – ЖКХ. Экономика и управление предприятием ЖКХ, № 2, 2012, часть 1

4. ЖКХ предложена модернизация саморегулированием и самоуправлением - Информационный портал «Все о саморегулировании» - код доступа: http://www.all-sro.ru/news/zhkh-predlozhena-modernizatsiya-samoregulirovaniem

УДК 004.738.5:332.72

ВНЕДРЕНИЕ ИНТЕРНЕТ - ТЕХНОЛОГИЙ НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

Пилат Я.И.
Научный руководитель Карпушко Е.Н.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В данной статье рассмотрены роль интернета в жизни человека, аудитория сектора недвижимости в интернете, интересы пользователей в секторе недвижимости, а также внедрение интернет-технологий на рынок недвижимости.

Роль интернета в жизни современного человека сложно переоценить. Интернетом в наше время пользуется более 30% населения Земли, а это немного немало около 1,500,000,000 человек. Число пользователей интернета растет высокими темпами. К 2018 году интернет будет почти в каждой семье.

В настоящее время тенденция к постоянной доступности Сети и ее ресурсов для широкого круга пользователей является одной из основных. Это превращает Интернет из средства поиска нужной информации в среду, содержащую базовые незаменимые сервисы. Пользователь уже не может обойтись без инструментов, предоставляемых ему интернет-средой, и стремится иметь доступ к сервисам в любое время и в любой точке мира. Этой потребности служат все разработки в русле конвергенции мобильных и интернет-технологий: широкополосный доступ в Интернет с мобильных телефонов, смартфонов и КПК, навигационные сервисы на базе GPS, сервисы SMS-уведомлений о важных событиях в Сети, всевозможные системы мгновенных сообщений типа ICQ и Skype. Данная тенденция применительно к интернет-сервисам по недвижимости позволяет говорить о том, что в ближайшей перспективе широкое распространение получат версии сайтов и сервисов, адаптированные для мобильных устройств. Будут востребованы сервисы, позволяющие мгновенно реагировать на важные информационные события через SMS-службы. Уже реализован сервис, уведомляющий агента о том, что посетитель смотрит страницу с его объектом на сайте компании более трех минут и дающий возможность немедленно вступить с ним в контакт через диалоговое окно.

Особенность сектора недвижимости в Интернете заключается в том, что постоянных пользователей у данных ресурсов не так уж и много, тогда как основная часть посетителей – аудитория случайная и нерегулярная. Постоянные посетители – это профессиональные участники рынка, следящие за его изменениями, проводящие мониторинги и собирающие данные из новостей, по базам данных, с ресурсов конкурентов. Основная же масса посетителей – люди, начинающие интересоваться сектором

недвижимости только тогда, когда возникает потребность что-то снять, сдать, купить или продать. И теряющие к тематике интерес, как только все вопросы решаются. Потому у ресурсов, посвящённых недвижимости, двойная задача: быть информативными для профессионалов и полезными для временных посетителей.

Веб-аудитория в России продолжает увеличиваться и по данным Минкомсвязи РФ на начало 2012 года составила 70 млн. человек (всё население РФ - 142,9 млн. чел.) и прогнозируется прирост ещё на 20 млн. к 2013 году. Аналогичные данные, но в процентном выражении показал опрос, проведённый ВЦИОМ в сентябре 2011 года, согласно которого интернетом пользуется 49% россиян, а ежедневно 30%. По данным comScore, в сентябре 2011 по количеству интернет-пользователей Россия вышла на первое место в Европе, которое ранее занимала Германия. Первое место в мире по этому показателю занимает Китай, где веб-пользователей более 500 млн. человек.

По данным Фонда «Общественное мнение» (ФОМ) на осень 2011 года, не менее одного раза в месяц выходит в интернет (месячная веб-аудитория) 54,5 млн. россиян — это около 47% всего совершеннолетнего населения страны.

Для оценки развития интернета и активности веб-пользователей используется показатель проникновения интернета - отношение месячной веб-аудитории в регионе к населению региона (в процентах). Среднероссийский показатель составляет 48% (рис.1).

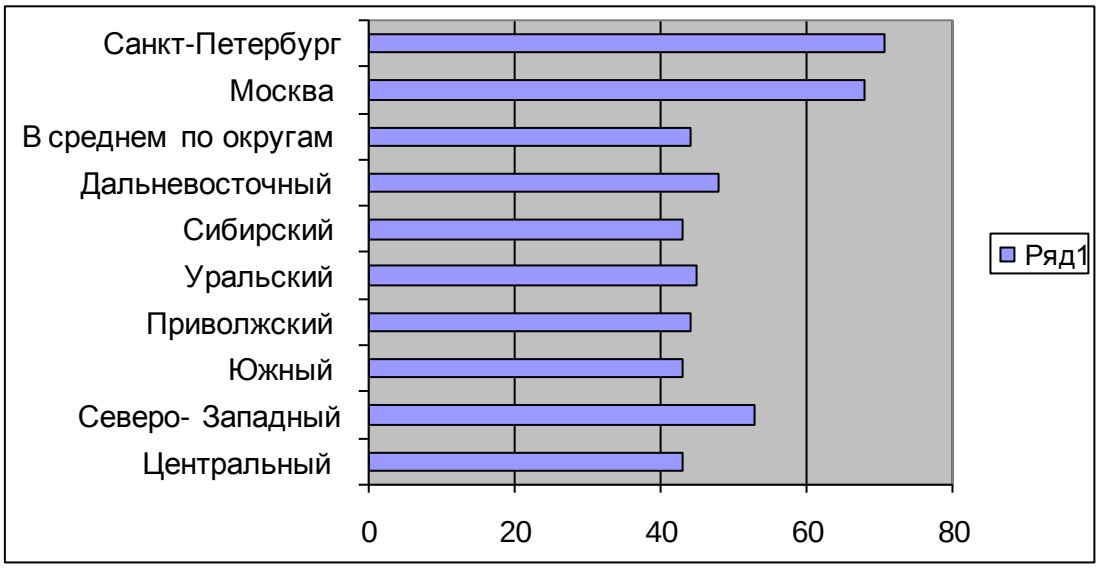


Рис.1 Проникновение интернета (%) (по данным ФОМ на осень 2011 года для жителей старше 18 лет)

Основным источником прироста аудитории, как и прежде, являются регионы, где живут 93% новых интернет-пользователей, а их общая численность в 2011 году увеличилась на 20%. Активнее всего интернет распространяется в сёлах: за год аудитория здесь увеличилась на 33%, потому что расти с нуля всегда быстрее. В городах - лидерах по проникновению интернета: Москве и Санкт-Петербурге рост составил 6%.

Согласно результатам онлайн-опросам RUметрики, проведённого в начале апреля 2009 года большинство пользователей сети в рассматриваемом секторе интересуют цены на недвижимость: 72% в первую очередь отметили этот вариант. Вторые по популярности – объявления и базы данных по недвижимости – интересуют 30% респондентов. 27% читают новости сектора, 24% - исследования рынка. Справочная информация по сектору недвижимости волнует 12% опрошенных, реэлторскими агентствами интересуются 11%. Бизнес и инвестиции в секторе любопытны для 10% сограждан (рис 2).

Рис.2 Интересы пользователей по теме «недвижимость» в российском Интернете (по результатам онлайн-опроса RUметрики).

Ипотека волнует 17% опрошенных, оценка недвижимости – 15%. На фоне кризисных явлений в экономике этот интерес вовсе не праздный: объём выдачи ипотечных кредитов резко сократился, условия ужесточились, а оценка помещений нужна в случае необходимости закладывания недвижимости, выкупа, определения адекватной цены.

Данные о строительстве важны 13%-м, проекты и планировки объектов недвижимости – 12%, архитектура и дизайн – 6%. Оформлением недвижимости и сопровождением сделок интересовались 8% респондентов, ремонтом и перепланировкой – 7%. Страхованием недвижимости интересовался в сети всего 1% сограждан.

Если рассматривать отдельно операции с недвижимостью, которые обычно запрашивают пользователи Рунета, то в рамках онлайн-опроса были получены следующие данные: более половины (52%) респондентов интересуются покупкой недвижимости. При этом лишь пятая часть заинтересована в её продаже. Интересуются информацией о сдаче объектов недвижимости 10% опрошенных, сведениями о съёме – 9% (рис 3).

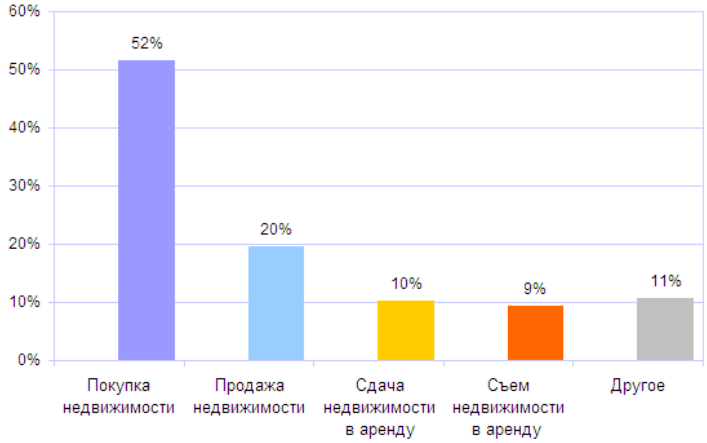


Рис. 3 Интересы пользователей по теме «операции с недвижимостью» в российском Интернете (по результатам онлайн-опроса RUметрики).

Рынок интернет-недвижимости – довольно жесткая конкурентная среда, даже учитывая многообразие сетевых ресурсов по всем сегментам и виду совершаемых операций. Многообразие крупных застройщиков и риэлторов, активный рост цен на недвижимость в последние несколько лет дали возможность отрасли недвижимости в Интернете очень активно развиваться.

Еще год назад не было того объема информации, который есть сейчас. Теперь можно не просто выбрать квартиру, но и район, ознакомиться с инфраструктурой, транспортной развязкой, наличием школ, детских садов, медицинских учреждений. Посмотреть карту, оценить удаленность от своей работы. То есть можно не только выбрать недвижимость, но и сориентироваться в местности. Новые технологии позволяют показывать 3D-панорамы квартир. Видеоэкскурсия по квартире, фотографии дома, подъезда, лестничной площадки, схема планировки позволяют клиенту сделать отбор привлекательных для себя объектов, при этом сэкономить время на очных просмотрах. Ведь предварительный отбор можно произвести, не выходя из дома - просто просмотреть сайт и выбрать именно то, что нравится. Бесконечные разъезды по городу, чтобы увидеть очередную неподходящую квартиру, уходят в прошлое. Отбираем на сайте подходящие варианты - смотрим - покупаем. Информация по застройщикам в едином формате, и клиенту удобно сравнивать. Особенности каждой новостройки можно узнать на одном сайте. То же самое по вторичному жилью. Можно рассчитать на сайте свои кредитные возможности, сравнить сроки, процентные ставки разных банков. Узнать, сколько за ту или иную квартиру придется платить по ипотеке в месяц. Все

это можно сделать самостоятельно и очень просто. Можно сравнивать квартиры, добавлять их в «Избранное», чтобы потом вернуться к ним, посоветоваться с семьей. Можно посмотреть, какие районы пользуются спросом. Посмотреть популярные квартиры, «горячие» предложения по выгодной цене. Клиент может получить через сайт консультацию юриста или ипотечного брокера, связаться с риэлтором, который отвечает за тот или иной объект, договориться о встрече или задать вопросы, заказать дистанционно ипотеку. Более того, существует еще одно ноу-хау – онлайн-чат. Можно все интересующие вопросы задавать в режиме реального времени.

Таким образом Интернет намного более гибкое медиа, чем любое другое. Здесь нет ограничений по объему информации, которую можно донести до читателя. В последнее время появилось множество технологий, доступных каждому, которые позволяют показать будущее жилье с изображениями внутренней отделки, придомовой территории и т.п., причём с полным ощущением присутствия. И, конечно же, основной плюс Интернета перед другими медиа – доступ к нужной информации из любого места на планете. Поэтому со стабилизацией экономической ситуации в стране в целом и рынка недвижимости в частности есть основания прогнозировать дальнейшее развитие сегмента недвижимости в Интернете.

Используемая литература:
1. Пол Гринберг. CRM со скоростью света. Привлечение и удержание клиентов в реальном времени через Интернет. - Символ-Плюс, 2006 г.
2. Васильев Г.А., Забегалин Д.А. Электронный бизнес. Реклама в Интернете. - Юнити-Дана, 2008 г
3. http://fom.ru/
4.http://rumetrika.rambler.ru/

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНЖЕНЕРНЫХ СИСТЕМ В ЖКХ: ВОДОСНАБЖЕНИЕ, ВОДООТВЕДЕНИЕ И ТЕПЛОСНАБЖЕНИЕ

Панова О.И.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

По данным Госстроя РФ основные фонды ресурсоснабжающих предприятий изношены более чем на 50%, поэтому уровень надежности инженерных коммуникаций гораздо ниже, чем в европейских странах, несмотря на то, что ресурсоснабжающие предприятия до сих пор получают бюджетные дотации.

Для повышения уровня надежности инженерных коммуникаций необходимо:

1. Строить новые и производить реконструкцию имеющихся магистральных систем и инженерных сооружений.

2. Внедрять новую технику, ресурсосберегающие мероприятия и технологии.

3. С учетом обеспечения нормативных санитарно-защитных зон рационально использовать территории, которые занимают магистрали и инженерные сооружения.

4. Снижать вредные выбросы в атмосферу, производимые источниками теплоэлектроснабжения за счет внедрения экологически безопасных и энергосберегающих технологий, модернизации котлов, которые имели бы в своем составе автоматические системы контроля процесса горения, на базе экологически чистых котельных, работающих на газовом топливе. Необходимо производить реконструкцию маломощных котельных.

5. Органам местной власти следует высвобождать под застройку территории для новых, и перекладке существующих магистральных газопроводов; разрабатывать рациональные схемы водоснабжения, водоотведения и теплоснабжения.

6. Комитет жилищно-коммунального хозяйства должен обеспечить заказ проектирующим организациям на подбор участков строительства для головных инженерных и транспортных сооружений на основании разработанных и утвержденных отраслевых схем.

9. Администрация города должна включать в инвестиционные программы проектирование и строительство объектов городской инфраструктуры.

В сложившейся экономической ситуации в коммунальной сфере существует единственный путь снижения расходов – это жесткая экономия ресурсов и энергоносителей, а также сокращение потерь. Известно, что потребители не должны компенсировать убытки по утечкам, например, на сетях горячего водоснабжения, поэтому все расходы ложатся на жилищные организации. А жилищные организации, в свою очередь, снижают сумму государственных дотаций на сумму расходов по утечкам.

В связи с этим достаточно сложно говорить о модернизации, а тем более о строительстве новых инженерных систем. Жилищные организации порой просто выживают. Сегодня целесообразно заключать контракты между ресурсоснабжающими организациями и городской администрацией на право предоставление ЖКУ для гарантии доступности и хорошего качества услуг, которые регламентировали бы ценообразование и тарифную политику, привлечение инвестиций, природоохранную деятельность, порядок распределения прибыли, а также основные условия производственной деятельности: забор воды, качество очистки, условия приема сточных вод, технологические параметры, ресурсосбережение и пр.

В России системы водоснабжения и водоотведения требуют особого внимания, потому что от их работы напрямую зависит здоровье граждан. В некоторых областях питьевая вода не соответствует ГОСТу 2761-84 «Источники централизованного хозяйственно-питьевого водоснабжения.

Гигиенические, технические требования и правила выбора». Традиционные технологии обработки воды не всегда могут обеспечить очистку в соответствии с необходимыми нормативами, которые предусмотрены в СанПиН 2.1.4.1074-01 «Питьевая вода. Гигиенические требования к качеству воды централизованных систем питьевого водоснабжения. Контроль качества». В районах крайнего севера, где существует неравномерность распределения водного стока в течение года и слабая самоочищающая способность природных водостоков, системы водообеспечения значительно отстают от центральных регионов. А в некоторых регионах России из-за негативного воздействия антропогенных факторов, где подземные воды загрязнены фенолами, нефтепродуктами, сульфатами, хлоридами, соединениями азота, тяжелыми металлами, соединениями железа, о качестве воды и говорить-то не приходится. В таких регионах ресурсообеспечивающие предприятия работают на пределе своих возможностей. Очистительные сооружения не всегда справляются с выбросами и сточными водами. Более 50% эксплуатируемых канализационных сооружений перегружены и нуждаются в реконструкции. Действующие системы водоотведения в ряде городов не очищают воду в полном объеме. Если эти стоки идут вниз по течению, то качество воды у водозаборов не соответствует нормативам питьевой воды, что значительно увеличивает стоимость водоподготовки.

Согласно Водному кодексу РФ органы местного самоуправления, санэпиднадзора и территориальные органы охраны природы обязаны разрабатывать мероприятия по оздоровлению экологической обстановки на водных объектах. Очевидно, что необходимо предотвращать попадание неочищенных сточных вод в водоемы, поэтому мероприятия должны включать:

1. Очистку воды до нормативных показателей.
2. Очистку поверхностного стока с загрязненных территорий.
3. Улучшение состояния зон санитарной охраны питьевых источников.
4. Защиту источников водоснабжения от вредного воздействия объектов животноводства.
5. Устройство прибрежных защитных полос, укрепление берегов, расчистка русл.
6. Строительство низконапорных водоподъемных плотин и строительство дамб (с целью сокращения площади мелководий на водохранилищах).
7. Обязывать организации и предприятия, которые сбрасывают свои сточные воды в систему городской канализации, строить на своих объектах сооружения локальной очистки, чтобы стоки очищались до норм сброса в городскую канализацию и в водный объект.
8. Обязывать предприятия сельского хозяйства не злоупотреблять удобрениями и средствами защиты растений: пестицидами и фунгицидами.

Каким образом повысить эффективность очистки воды, особенно на

водоочистительных станциях, которые используют для водоснабжения сильнозагрязненные источники водоснабжения? Во-первых, за счет применения новейших технологий, установок, оборудования, приборов, материалов, во-вторых, реагентов, а также внедрения ультрафиолетового обеззараживания, озонирования. Озонирование и сорбация на активированном угле позволяет удалить из воды пестициды, нефтепродукты, фенолы и пр. В третьих, совершенствование способа хлорирования путем уменьшения дозы хлора. В четвертых, применение мембранной технологии для глубокой доочистки питьевых вод от минеральных и органических примесей.

Следует отметить, что замена имеющихся, или строительство новых инженерных сетей, из полимерных или пластиковых материалов нового поколения, а также использование пластиковых рукавов, нанесение цементно-песчаных покрытий, позволит увеличить срок эксплуатации трубопроводов в 3-4 раза. Вышеперечисленные мероприятия позволят обеспечить граждан качественной питьевой водой, снизить издержки на ремонт инженерных сетей, очистку воды. Также улучшится экологическое состояние водных объектов за счет повышения объема нормативно-очищенных сточных вод.

Отрицательно на работе водопроводно-канализационного хозяйства (ВКХ) сказывается недостаточное участие государства в решении проблемы водоснабжения. За последние 10 лет накоплена большая задолженность водопроводно-канализационному хозяйству по линии федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и муниципалитетов. Водоканалы фактически являются кредиторами населения и бюджетных организаций (тарифы на услуги для населения составляют 45% себестоимости). Организации ВКХ в настоящее время работают в убыток. Оплата льгот для различных категорий населения в настоящее время фактически осуществляется за счет водоканалов, что ведет организации ВКХ к банкротству [1 – с. 137].

Поговорим теперь о теплоснабжении потребителей. Оно может быть централизованным и нецентрализованным. Рассмотрим оба варианта по отдельности.

Как правило, с повышением степени централизации уменьшаются издержки по эксплуатации источников теплоснабжения, повышается экономичность выработки тепла, улучшается чистота воздушного бассейна и санитарные условия благодаря концентрации сжигания топлива в небольшом количестве. Кроме того, ТЭЦ размещаются (по возможности) на значительных расстояниях от жилых кварталов. Следует отметить, что в крупных ТЭЦ и котельных проще использовать современные методы газо- и золоочистки, которые в мини-ТЭЦ сложнее применить из-за экономических и технических условий. В крупных котельных значительно легче использовать низкосортное местное топлива. Главными минусами центрального теплоснабжения являются начальные затраты на сооружение тепловых инженерных сетей и эксплуатационные затраты на транспорт

тепла. Заметим, что порой экономически выгодна централизация теплоснабжения в пределах одного предприятия, в пределах крупных близлежащих предприятий, многоквартирного дома, либо в пределах района.

В последние годы в нецентрализованных системах применяют газ вместо твердого и жидкого топлива. Это существенно облегчает вопросы хранения и сжигания топлива с высоким КПД, транспортный вопрос, регулирования отпуска тепла в соответствии с потребностью в нем отдельных теплоприемников.

Существует мнение, что нецелесообразно использовать централизованные системы, когда нецентрализованные имеют массу преимуществ, так как с подачей газа в топки котлов, газовые водонагреватели, в квартирных генераторах тепла вырабатывается тепло одновременно для приготовления пищи, отопления и горячего водоснабжения. Данные утверждения основываются на низкой надежности тепловых сетей, ветхости и аварийности, больших потерях тепла в них, высокой стоимости строительства таких ТЭЦ, а также сложности в управлении режимами теплоснабжения. Оспорить данные факторы сложно, но все-таки преимущества центрального теплоснабжения бесспорны, и примером служит опыт целого ряда зарубежных стран. Это обусловлено экологическими и экономическими преимуществами производства электрической и тепловой энергии:

1. Низкие расходы топлива на выработку электроэнергии.
2. Высокие КПД котельных агрегатов.
3. Возможность работы на любых видах топлива.
4. Небольшой штат эксплуатационного персонала.
5. Экологичность – за счет возможности выноса теплоисточников за пределы городской черты.

Минусами в работе нецентрализованного теплоснабжения являются:

1. Сложность поддержания чистоты атмосферы.
2. Увеличение эксплуатационных расходов и капитальных вложений при замене одного крупного источника тепла многочисленными поквартирными водонагревателями, генераторами тепла и котельными.

Мы рассмотрели плюсы и минусы централизованного и нецентрализованного теплоснабжения. Теперь рассмотрим основные условия обеспечения надежности систем теплоснабжения:

1. Технические характеристики ТЭЦ, тепловых сетей и оборудования источника тепла должны соответствовать условиям их работы.
2. Оснащение теплоснабжающих систем средствами автоматической диспетчеризации, регулирования и контроля.
3. Резервирование самых ответственных элементов оборудования и систем теплоснабжения.
4. Проведение в полном объеме текущего и капитального ремонтов и требуемых испытаний с необходимой периодичностью.

Гражданский кодекс Российской Федерации регулирует

взаимоотношения между энергоснабжающими организациями и потребителями. В статьях 539-548 ГК РФ определяется, что получение (использование) тепловой энергии осуществляется на основании договора теплоснабжения. В договоре, как правило, должны быть указаны: количество тепловой энергии, распределение договорного количества тепловой энергии по квартирам и месяцам, максимальные часовые тепловые нагрузки и максимальные часовые (среднечасовые) расходы теплоносителей в паре и горячей воде, начало и окончание подачи тепловой энергии на цели отопления. Помимо заключения договора узел учета тепловой энергии оборудуется средствами измерения: водосчетчиками, теплосчетчиками, приборами, которые регистрируют параметры теплоносителя. В заключении отметим, что функционирование инженерных систем в ЖКХ – это достаточно сложный, взаимоувязанный и цикличный процесс, который влияет на уровень получения ЖКУ населением, причем происходит двустороннее сотрудничество между производителем ЖКУ и потребителем.

Используемая литература:

1. Основы организации и управления жилищно-коммунальным комплексом: Учебно-практическое пособие. / Под общ. ред. проф. П.Г. Грабового. – М.:Изд-во «АСВ», 2004. – С.528.

ОБОСНОВАНИЕ ФАКТОРОВ И ПРОТИВОРЕЧИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В МЕГАПОЛИСЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Лукьянсков А.М.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Исследование теоретических подходов к определению рынка недвижимости, теорий экономики недвижимости позволило автору уточнить базовые понятия в контексте поставленных задач. Так, рынок недвижимости в условиях глобализации автор определяет как совокупность национальных, региональных и локальных рынков недвижимости, связанных друг с другом путем экономической, политической и культурной интеграции и унификации, экономических и политических отношений, обеспечивающих создание, передачу, эксплуатацию и финансирование объектов недвижимости. Независимо от территориального закрепления и масштаба, рынки недвижимости любой локализации обладают общими признаками по составу субъектов-участников сделок на этих рынках, по составу объектов недвижимости (коммерческой, жилой, производственной, социальной). Априори можно считать, что масштаб рынка, определяемый его локализацией (например, на уровне посёлка, малого, среднего, крупного города или мегаполиса,

региона или страны) определяет его особенные свойства, прежде всего, с позиций концентрации ресурсов и инвестиций. В данном исследовании взят уровень мегаполиса.

Рынок недвижимости мегаполиса – ограниченная крупной городской агломерацией условно-автономная система экономических отношений, обеспечивающая эффективное взаимодействие производства и эксплуатации объектов недвижимости, производителей объектов недвижимости друг с другом, всех звеньев производственной, строительной, проектной, эксплуатационной, управляющей, проектной, финансовой, инвестиционной, финансовой, логистической, торгово-посреднической, надзорной деятельности посредством процессов купли-продажи и движения непосредственно объектов недвижимости (готовых и в незавершенном виде), инвестиций, материально-технических, трудовых, финансовых и информационных ресурсов. В узком смысле рынок недвижимости мегаполиса – это сфера непосредственного обращения объектов недвижимости, обмена денег на эти объекты и наоборот.

Функционирование рынка недвижимости в мегаполисе в условиях глобализации – динамичный, сложный процесс реализации экономических отношений и связей между субъектами экономики мегаполиса, формирующих и определяющих спрос и предложение на объекты недвижимости в ходе осуществления ими производственной, строительной, проектной, эксплуатационной, управляющей, проектной, финансовой, инвестиционной, финансовой, логистической, торгово-посреднической, надзорной деятельности. Становление и развитие рынка недвижимости в мегаполисе – процесс формирования и изменения структурированных экономических отношений и связей субъектов экономики мегаполиса, включающий этапы зарождения, роста, стабильности, упадка, кризиса, определяющий в целом жизненный цикл данного рынка. В условиях глобализации такая стадия как контексте исследования стадия жизненного цикла «стабильность» подразделяется на этапы: активной глобализации, насыщенной глобализации, конечной модели глобализации исследуемого рынка. Рынок недвижимости в условиях глобализации представляет совокупность относительно автономных подсистем – рынка недвижимости мегаполисов, национального рынка недвижимости, зарубежного рынка недвижимости (рис. 1).

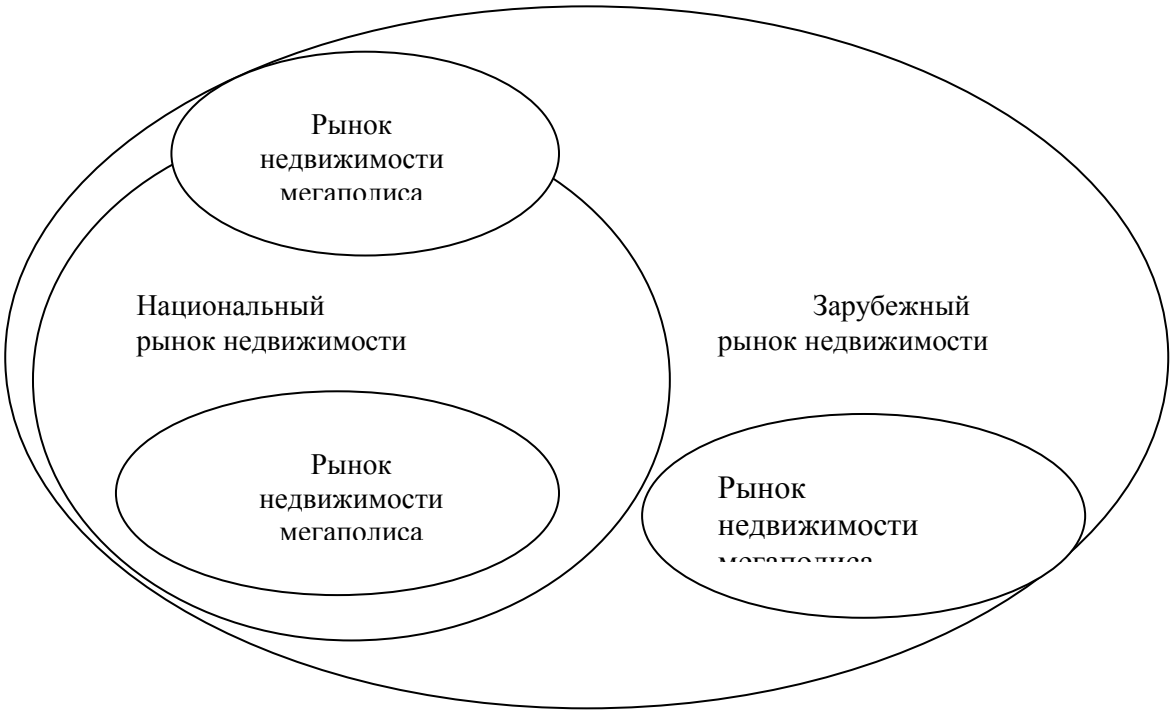


Рис. 1. Графическое представление рынка недвижимости в условиях глобализации

Функционирование рынка недвижимости в условиях глобализации становится виртуальным и характеризуется тенденцией сохранения традиционно высокоэластичного спроса на недвижимость, при этом наблюдается диспропорция: ярко выраженное смещение спроса в сегмент коммерческой недвижимости рынка мегаполисов и смещение в сегмент коммерческой и жилой недвижимости зарубежного рынка, что обуславливает застой национального рынка недвижимости.

В результате исследования выявлено, что становлению мегаполисов на любом историческом периоде предшествует концентрация экономических ресурсов, постоянно развивающаяся инфраструктура жизнедеятельности, урбанизация, что автор определяет в группу общих признаков. Однако, в зависимости от стадии экономического развития, отраслевой структуры и участия в мировом сотрудничестве рынки недвижимости различных мегаполисов отличны в историческом формате, что автор определяет в группу особенных признаков. Исследуя систему организационно-управленческого и нормативного обеспечения процесс регламентации и управленческого воздействия на субъектов рынков недвижимости, текущих процессов формирования спроса и предложения недвижимости рынки мегаполисов существенно различаются. Эту группу признаков автор определяет как специфические.

Таблица 1

Общие, особенные и специфические признаки рынка недвижимости в мегаполисе

Группа признаков	Определение	Индикаторы	Рынок недвижимости мегаполиса
Общие	концентрация экономических	ВВП, средний уровень доходов	Прямое влияние

	ресурсов	населения.	
	постоянно развивающаяся инфраструктура жизнедеятельности	Прирост населения, ввод новой инфраструктуры (транспорт, школы и др.)	Прямое влияние
	урбанизация	Уровень населения	Прямое влияние
Особенные	стадия экономического развития	Определяется посредством сравнительного анализа с др. мегаполисами	Прямое влияние
	отраслевая структура	Основной направление деятельности	Косвенное влияние
	участие в мировом сотрудничестве	Взаимосвязи с др. городами	Косвенное влияние
Специфические	нормативное обеспечение	Законодательная база, рейтинги независимых агентств	Косвенное влияние
	текущие процессы формирования спроса и предложения недвижимости	Развитость рынка недвижимости в целом, определяется отдельно	Косвенное влияние

В ходе исследования проведен анализ динамики рынка недвижимости в мегаполисах на материалах Лондона, Токио, Парижа, Нью-Йорка, зарубежных мегополисах, Москвы, Санкт-Петербурга мегаполисах национальной экономики за период 1980-2012 гг. Результаты анализа показали, что для мегаполисов Лондона, Токио, Парижа, Нью-Йорка наиболее благоприятная динамика сложилась в 1980-1990-х годах, в настоящий период они находятся в стадии насыщения. Для мегаполисов национальной экономики Москвы и Санкт-Петербурга динамика неравномерна, особо интенсивно рынки недвижимости в этих мегаполисах развивались в 2000-ые годы, в настоящее время стадия их развития характеризуется как период активной глобализации.

При устойчиво высокоэластичном спросе на недвижимость наблюдается его смещение в сегмент коммерческой недвижимости рынка мегаполисов, что ведет к сужению и нерациональности развития рынка недвижимости в ущерб интересам социального развития мегаполиса в условиях глобализации, что автор определяет как структурное противоречие функционирования рынка недвижимости в мегаполисе в условиях глобализации.

Это подтверждается результатами проведенного в ходе исследования матричного анализа рынка недвижимости на материалах мегаполисов Нью-Йорка и Москвы.

Таблица 2

Матрица оценки уровня развития рынка недвижимости в мегаполисе в условиях глобализации (на примере Нью-Йорка)

Факторы спроса на рынке недвижимости мегаполиса в условиях глобализации	Оценка факторов
Демографические факторы	
Текущее население	18 млн.
Прирост населения	0,9% в год
Экономические факторы	
ВВП на душу населения	52 640 $

Средняя стоимость м2	4678 $
Обеспеченность м2 на душу населения	65 м2
Срок достижения средней площади на душу населения	5,7 года
Потенциал спроса	10,53 млн. м2/ в год
Потенциал обеспеченного спроса	от 1,57 млн. м2/ в год
Оценка силы факторов спроса (спрос м2 на душу населения)	**6,5 м2 в год (высокий)**
Оценка инфраструктуры рынка	
Объем ввода новой недвижимости	1,60 млн. М2/год
Оценка инфраструктуры (ввод м2 на душу населения)	**6,8 м2/в год (высокая)**

Тблица 3

Матрица оценки уровня развития рынка недвижимости в мегаполисе в условиях глобализации (на примере Москвы)

Факторы спроса на рынке недвижимости мегаполиса в условиях глобализации	Оценка факторов
Демографические факторы	
Текущее население	12 млн.
Прирост населения	0,6 % в год
Экономические факторы	
ВВП на душу населения	17 120 $
Средняя стоимость м2	5200 $
Обеспеченность м2 на душу населения	28 м2
Срок достижения средней площади на душу населения	8,51 года
Срок достижения средней площади по уровню западных стран	19,75 года
Потенциал спроса	2,016 млн. м2/ в год
Потенциал обеспеченного спроса	от 1,57 млн. м2/ в год
Оценка силы факторов спроса (спрос м2 на душу населения)	**0,23 млн. м2 в год (средняя)**
Оценка инфраструктуры рынка	
Объем ввода новой недвижимости	0,28 млн. М2/год
Оценка инфраструктуры (ввод м2 на душу населения)	3,36 м2/в год **(средняя)**

Функционирования рынка недвижимости в мегаполисе в условиях глобализации сформировано в разрезе параметрического и статистического анализа следующих параметров: демографические факторы, экономические факторы, оценка инфраструктуры рынка и как результат оценки факторов - выявление уровня развития рынка недвижимости. В разрезе демографических факторов рассматривается такие параметры как текущее население и прирост населения в абсолютном и процентном соотношениях соответственно. Далее

рассматриваются экономические факторы: ВВП на душу населения, средняя стоимость метра квадратного, обеспеченность метрами квадратными на душу населения – данные параметры вставляются в абсолютных величинах из открытых источников, далее следует параметр потенциал спроса, который вычисляется аналитически-статистическими подходами.

Таблица 4

Матрица оценки уровня развития рынка недвижимости в мегаполисе в условиях глобализации

Факторы спроса				
Развитость инфраструктуры рынка		Высокий	Средний	Низкий
	Высокая	Зрелый рынок (Нью-Йорк)	Зрелый рынок	Упадок
	Средняя	Зрелый рынок	Средний рынок (Москва)	Слабый рынок
	Низкая	Формирующийся рынок	Слабый рынок	Отсутствие рынка

Матричный анализ в исследовании рынка недвижимости мегаполиса позволяет оценить множество параметров, отражающих динамику структурных, абсолютных показателей функционирования рынка недвижимости с учетом стохастических связей. По результатам анализа методологической базы исследований были выявлены проблемы научного обеспечения процессов анализа и прогнозирования развития рынка недвижимости в мегаполисе, заключающиеся в отсутствии современной классификации, соответствующей текущему уровню развития рынка, недостаточном информационном и научном обеспечении процесса анализа и прогнозирования.

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ С УЧЕТОМ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ПРОЦЕССОВ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПО ОСНОВНЫМ ИНДИКАТОРАМ: СПРОСУ, ПРЕДЛОЖЕНИЮ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ, ЭФФЕКТИВНОСТИ

Лукьянсков А.М.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Анализ преимуществ и недостатков всех используемых на рынках российских мегаполисов вариантов классификаций крупноформатной недвижимости показал, что разрабатываемую классификацию необходимо строить на основе ряда принципов, основными из которых являются:

1. *Простота использования*. Данное требование предполагает возможность относительно простого тестирования любого объекта

недвижимости с использованием классификации на основании опроса арендаторов здания и его осмотра.

2. *Объективность результатов классификации*. Это требование предполагает независимость субъекта, классифицирующего объект от мнения заинтересованных лиц (например, управляющего объектом).

3. *Адаптация требований к местоположению*. Необходимо формирование привязки требований к местоположению объекта с учетом специфики развития рынка конкретного мегаполиса.

4. *Отсутствие разветвленной межклассовой дифференциации*. Данное требование предполагает отсутствие многозначного внутриклассового деления. Возможно дробление лишь среднего класса, чтобы выделить в нем высший и низший сегменты.

Критический анализ существующих и разработке новых методов анализа и прогнозирования рынка недвижимости в мегаполисе, таких как метод структурного анализа недвижимости соответствующего рынка, находящегося на этапе его активного развития, метод распределения спроса на недвижимость внутри мегаполиса, метод пространственного анализа рынка недвижимости, метод анализа влияния макроэкономических показателей на рынок недвижимости мегаполиса, их практическая апробация позволили автору разработать методический подход к анализу рынка недвижимости. Отличие авторского методического подхода определяется дифференциацией процессов по основным блокам индикаторов функционирования исследуемого рынка: спросу, предложению, ценообразованию, эффективности. Данный подход определяет четкую логическую структуру процесса исследования рынка недвижимости в условиях значительной неопределенности на рынке и высокой степени закрытости информации (см. рис. 2). Данная принципиальная схема дает возможность получения более полного представления о процессе анализа и прогнозирования развития рынка недвижимости с точки зрения системного подхода, а также учитывает последовательность и взаимосвязи этапов, внешние и внутренние источники информации субъекта аналитической деятельности.

Одним из важнейших факторов развития рынка недвижимости в мегаполисе является приведение его в соответствие международным стандартам качества зданий. Одной из основных прикладных задач анализа и прогнозирования развития рынка офисной недвижимости является определение потенциального объема поглощения для конкретного планируемого объекта, обладающего определенными характеристиками местоположения. Для решения данной задачи необходимо построение модели распределения спроса, в основу которой будут положены коэффициенты, позволяющие выделить локальный объем потенциального спроса, рассчитанный путем соответствующего дробления его общего объема, прогнозируемого на конкретный период времени.

Таким образом, входными данными для такой модели будут следующие показатели: объем потенциального поглощения на *n*-ый год, который складывается из прироста общего объема спроса на рынке и величины отложенного (неудовлетворенного) спроса за предыдущие периоды, выраженный в квадратных метрах (*D*); объем прогнозируемого нового предложения (ввода объектов) на *n*-ый год, выраженный в квадратных метрах (*Q*); список объектов, планируемых к выводу на рынок в *n*-ом году, которые формируют прогнозируемый объем нового предложения, с указанием адреса и объема площадей, выраженного в квадратных метрах (q_1,q_2,…,q_m); набор коэффициентов и градаций их возможных значений (k_1,k_2,k_3). При этом сумма всех заданных возможных значений каждого коэффициента должна быть равна единице.

В ходе исследования было предложено рассчитывать следующие коэффициенты:

- «*коэффициент пояса*», который показывает удаленность недвижимости от центральной части мегаполиса в соответствии с картой поясов развития офисного рынка.

Таблица 5

Значения «коэффициента пояса»

Градация коэффициента	Значение
Расположение в центральной части	0,5
Расположение в промышленном поясе	0,3
Расположение в периферийном поясе	0,2

- «*коэффициент метро*», который показывает удаленность недвижимости от ближайшей станции метрополитена;

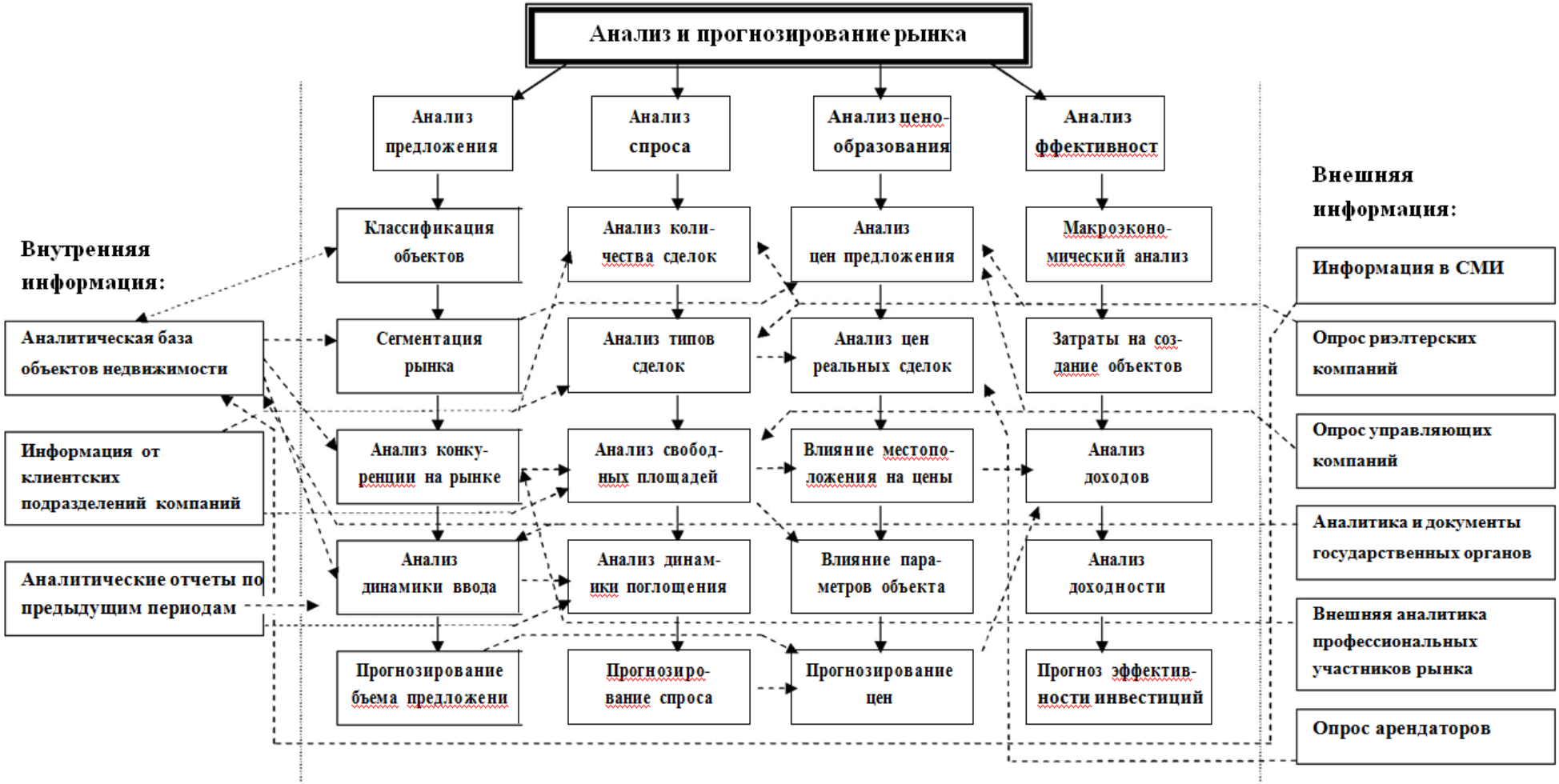


Рис. 2. Принципиальная схема анализа и прогнозирования рынка недвижимости

Таблица 6

Значения «коэффициента метро»

Градация коэффициента	Значение
Расположение в 5-минутной пешеходной доступности от метро	0,6
Расположение в 10-минутной пешеходной доступности от метро	0,25
Расположение в 15-минутной пешеходной доступности от метро	0,15

- «*коэффициент транспортной доступности*», показывает уровень доступности локации автотранспортом, привязка к основным автомагистралям.

Таблица 6

Значения«коэффициента транспортной доступности»

Градация коэффициента	Значение
Расположение на основных городских транспортных магистралях (ВДМ, ЦДМ, основные проспекты, автомобильные набережные Невы и т.п.)	0,45
Расположение в 5 минутной транспортной доступности от основных городских транспортных магистралей	0,35
Расположение в труднодоступных зонах	0,2

Значение коэффициентов получены в результате опроса профессиональных участников рынка офисной недвижимости, проведенного автором на основании метода экспертных опросов. Всего участвовало в данном опросе

Процесс применения предлагаемой экономико-математической модели состоит из следующих этапов:

Этап 1. Формирование и описание множества зон (К), соответствующих уникальным вариантам перемножения значений трех предлагаемых коэффициентов (1).

$$K \in K_1 (K_1^1 K_1^2 K_1^3) \times K_2 (K_2^1 K_2^2 K_2^3) \times K_3 (K_3^1 K_3^2 K_3^3), \quad (1)$$

Этап 2. Расчет величины локального спроса для каждой из аналогичных зон местоположения (2).

$$D_i = D \times k_i, \quad (2)$$

где D – общий объем спроса, k – результирующий коэффициент.

Этап 3. Расчет величины нового предложения для каждой аналогичных зон местоположения (3).

$$Q = Q(k_1^i, k_2^i, k_3^i) \quad (3)$$

Этап 4. Сравнение величин спроса и предложения по каждой из групп_зон, обладающих соответствующим сочетанием характеристик местоположения.

Таблица 7

Описание «множества зон» и величин локального спроса и предложения

№ п/п	Сочетание коэффициентов	Значение результирующего коэффициента (k)	Величина локального спроса (кв. м)	Величина локального предложения (кв. м)
1	к1=0,5; к2=0,6; к3=0,45	0,135	D1	Q1
2	к1=0,3; к2=0,6; к3=0,45	0,081	D_2	Q_2
…		…	…	…
…		…	…	…
26	к1=0,2; к2=0,15; к3=0,35	0,0105	D26	Q 26
27	к1=0,2; к2=0,15; к3=0,25	0,0075	D27	Q 27

· если *Qi* < *Di*, то все площади объектов, в соответствующих зонах будут заполнены целиком, а излишек спроса будет удовлетворяться объектами с худшими характеристиками местоположения или превратится в отложенный спрос (если не найдется излишков предложения в худших зонах);

· если *Qi* > *Di*, то некоторая доля площадей объектов останется незаполненной в данном периоде времени, при этом *Di* будет включать в себя не только локальный спрос для данной зоны, но и излишки спроса по зонам с лучшими характеристиками местоположения (если они есть);

· если *Qi* = *Di*, то все площади объектов, в соответствующих зонах будут заполнены целиком, то есть будет достигнуто «локальное равновесие».

Таким образом, предложенная модель не только позволяет рассчитать уровень локального спроса, который будет направлен на поглощение конкретного объекта или группы объектов офисной недвижимости, обладающих определенными характеристиками местоположения, но и дает возможность аналитику или девелоперу определять наиболее привлекательные зоны для размещения офисных объектов, оптимизировать объем вновь создаваемого предложения, избегать ошибок, приводящих к недостаточной заполняемости объектов, и, как следствие, к снижению экономической эффективности проекта. При моделировании рынка недвижимости крупных мегаполисов целесообразно использовать возможности географических информационных систем в части построения глобальных поверхностей отображения – метода визуального анализа данных, полученных в результате исследования рынка недвижимости. Метод использования глобальной поверхности отображения позволяет установить связь между стоимостью продажи или аренды и местоположением объектов, описываемым картографическими координатами.

Глобальные поверхности могут быть построены с помощью инструментальных средств геоинформационных систем, в частности «*MapInfo Professional*». Для построения глобальных поверхностей отображения осуществляется привязка объектов к принятой в данном

регионе системе координат, при этом имеется возможность выведения на карту не только координат самих объектов но и некоторой соответствующей им числовой характеристики (ценовые характеристики, процент загрузки, площадь объекта и т.п.). При большом количестве объектов-аналогов, достаточно полно и равномерно покрывающих территорию моделируемого мегаполиса на карте, можно использовать сглаженные глобальные поверхности, непосредственно отражающие показатель «цена объекта». Гладкая ценовая карта территории позволяет визуально определить области устойчивого повышения или понижения (в среднем) цен в зависимости от местоположения. Таким образом, была разработана модель и построено графическое отображение ценового распределения на рынке офисной недвижимости. Разработанная модель может быть использована при проведении маркетинговых исследований различными участниками рынка недвижимости.

Полученные результаты могут учитываться инвесторами при оценке местоположения рассматриваемого проекта или собственниками объектов для разработки оптимальной маркетинговой стратегии.

ПОТЕНЦИАЛ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ В РОССИИ

Силкина Ю.О.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Россия может сэкономить 45% своего полного потребления первичной энергии. В настоящее время объем неэффективного использования энергии в России равен годовому потреблению первичной энергии во Франции. Для реализации потенциала повышения энергоэффективности необходимы инвестиции частных и государственных организаций, а также домохозяйств в размере 320 млрд долл. США. Данные инвестиции приведут к годовой экономии для конечных потребителей в размере примерно 80 млрд долл. США и могут окупиться всего за четыре года. Эффект для экономики в целом значительно больше: 120-150 млрд долл.[30] США в год экономии на энергетических издержках и дополнительных доходов от экспорта газа. На уровне национальной экономики капиталовложения в энергоэффективность могут окупиться за два-три года. Реализовав потенциал повышения энергоэффективности, Россия сможет сэкономить:

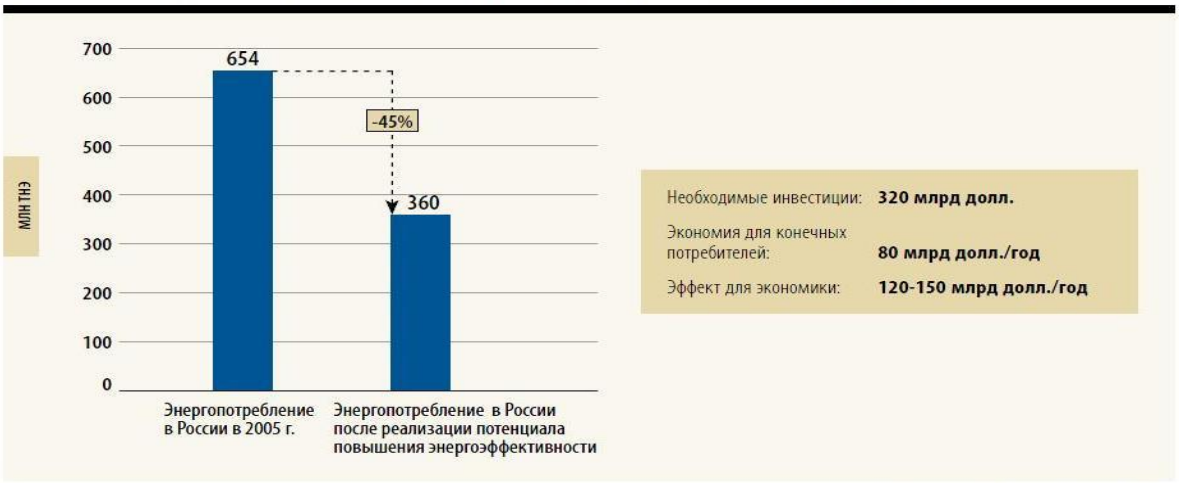
- l240 млрд куб. м природного газа,
- l340 млрд кВтч электроэнергии,
- l89 млн т угля,

[30] Диапазон обусловлен значениями экспортной цены газа, используемыми при расчетах. В данном случае цены на газ принимались в диапазоне 230-350 долл. США за 1 куб. м.

- l43 млн т сырой нефти и переработанных нефтепродуктов.

Энергоэффективность в три раза дешевле наращивания производства энергоресурсов. Дефицит добычи природного газа (35-100 млрд куб. м в 2010 г.) и возможный недостаток прироста электрогенерирующих мощностей (~20 тыс. МВт) могут быть компенсированы за счет энергоресурсов, высвобождаемых в результате повышения энергоэффективности (240 млрд куб. м газа и ~43 тыс. МВт электрической мощности). Для наращивания производства энергоресурсов России потребуется более 1 трлн долл., в то время как высвобождение энергоресурсов за счет повышения эффективности их использования обойдется экономике в три раза дешевле.

Рис. 1. Потенциал повышения энергоэффективности в России, вложения и отдача



Источник: ЦЭНЭФ для Всемирного банка

Повышение энергоэффективности снизит риски и затраты, связанные с высокой энергоемкостью российской экономики, и позволит России:

- **Сохранить конкурентоспособность промышленности**: повышение тарифов приведет к снижению прибыли промышленных предприятий по меньшей мере на 15%. Повысив эффективность использования энергоресурсов, предприятия смогут сохранить конкурентоспособность.
- **Увеличить доходы от экспорта нефти и газа**: энергорасточительность российской экономики обходится в 84-112 млрд долл. в год недополученных доходов от экспорта нефти и газа.
- **Сократить расходы бюджета**: более эффективное использование энергии приведет к ежегодной экономии федеральным и местными бюджетами 3-5 млрд долл.

- **Улучшить экологическую обстановку**: одной из основных причин выбросов вредных веществ является высокая энергоемкость российской экономики. Россия приносит в жертву здоровье своих граждан, а также приблизительно 10 млрд долл. в год от продажи единиц сокращения выбросов CO2.

Энергоэффективность позволит России не покупать квоты на выбросы CO2. При полной реализации потенциала повышения энергоэффективности в России эмиссия CO2 в 2030 г. будет приблизительно на 20% ниже уровня 1990 г. Реализация потенциала повышения энергоэффективности соответствует снижению выбросов CO2 на 793 млн т, что составляет около половины выбросов в среднем в год. С 1990 г. энергоемкость российской экономики снижалась на 3,4% в год, в то время как в большинстве бывших советских республик снижение составляло в среднем 6-7%. Снижение энергоемкости в России было обусловлено, главным образом, сдвигом в сторону менее энергоемких отраслей промышленности и повышением загрузки производственных мощностей.

Приблизительно половина капиталовложений в повышение энергоэффективности финансово привлекательна[31] для инвесторов при текущем уровне цен на энергоресурсы. Однако даже финансово эффективные инвестиции в энергоэффективность реализуются медленно. Например, в промышленности 80% потенциала повышения энергоэффективности оправданы с финансовой точки зрения, но полностью все имеющиеся возможности реализуют лишь немногие предприятия. Для повышения энергоэффективности необходимо, чтобы многочисленные и разрозненные хозяйствующие субъекты приняли решение инвестировать в проекты. Правительство может катализировать значительные инвестиционные потоки и создать среду, благоприятную для повышения энергоэффективности, создав понятные условия и стандарты, а также обеспечив доступ к информации. Политика повышения энергоэффективности в России должна сочетать ряд инструментов, которые можно выделить в следующие группы:

Меры быстрой отдачи

Эти мероприятия можно разработать менее чем за год, и они будут иметь значительный эффект при умеренных затратах:

- информационная кампания по повышению уровня осведомленности в вопросах повышения энергоэффективности;
- увеличение сроков бюджетного планирования, введение права распоряжаться сэкономленными энергозатратами, а также установление правил закупок, стимулирующих использование энергоэффективных технологий;
- реорганизация муниципальных тепловых компаний в коммерческие предприятия или частно-государственные партнерства.

Базовые меры

[31] Финансово привлекательные инвестиции в энергоэффективность обеспечивают достаточный уровень дохода на вложенный капитал при текущем уровне цен на энергоресурсы.

Эти инструменты представляют собой основу политики повышения энергоэффективности и будут способствовать более быстрому осуществлению финансово оправданных инвестиций:

- Стандарты энергоэффективности в таких секторах как здания, промышленное оборудование, эффективность использования топлива.
- Программы управления спросом.
- Повышение энергоэффективности как условие предоставления субсидий на проведение капитального ремонта.
- Скоординированные планы по теплоснабжению.
- Стимулирование финансирования энергоэффективных проектов банками и лизинговыми компаниями.

Высокозатратные, высокоэффективные меры

Данные инициативы устранят основополагающие причины низкой энергоэффективности, а также будут способствовать повышению финансового потенциала до уровня экономического потенциала. Они связаны со значительно более высокими начальными затратами, однако большинство из них также гарантирует более существенную экономию энергоресурсов:

- Реформа тарифообразования.
- Либерализация рынков электроэнергии и газа.
- Интегрированное планирование работы транспорта.
- Взимание с автовладельцев полной экономической стоимости использования личного автотранспорта.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ И ПРЕДПОСЫЛОК РЕКОНСТРУКЦИИ И МОДЕРНИЗАЦИИ АВАРИЙНОГО И ВЕТХОГО ЖИЛЬЯ

Калентьева Н.А.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Одна из основных проблем любого города в нашей стране – обновление ветшающего жилья. Человек имеет право на жилье так же, как на воздух, пищу, одежду, образование и работу. 12% населения нашей страны испытывает трудности с покупкой еды, 84% - с покупкой бытовой техники. Улучшить свои жилищные условия могут немногие. Поэтому жилье должно быть доступным.

Изношенность жилого фонда страны катастрофична. Поддержание его в надлежащем состоянии – неотложная задача, решение которой немаловажно и просто необходимо. Процесс переселения жителей из аварийных домов долгий, болезненный и трудный. Из-за резкого спада в

строительстве площадь аварийного жилья в стране будет только увеличиваться.

Более половины россиян живут в домах, требующих капитального ремонта, четверть – в ветхом и аварийном жилом фонде. В целом по России доля ветхого и аварийного жилищного фонда составляет 3,1%. «Сегодня такое понятие как «ветхий жилой фонд» в нашей стране еще не до конца определено как категория. Работа ведется, и Вы сами понимаете, что есть много квадратных метров, которые еще предстоит расселять по причине ветхости, но которые до сих пор по разным причинам таковыми не признаны», - сказал президент Дмитрий Медведев.[4]

Более миллиона россиян официально числятся в списках жителей аварийных домов. Фонд содействия реформированию ЖКХ впервые в России создал и опубликовал реестр аварийных домов для того, чтобы повысить прозрачность сферы ЖКХ. «По данным сформированного реестра (аварийных домов), на сегодняшний день в России 58,693 тысячи аварийных домов, в которых проживают 1 миллион 6 тысяч 707 человек, площадь жилых помещений составляет 15,25 миллиона квадратных метров», - сообщает фонд содействия реформированию ЖКХ.[5]

Сам процесс создания реестра дает возможность получить максимально точные данные об аварийном жилищном фонде в РФ и станет основой для стратегического планирования обновления жилищного фонда РФ, а также содержания его в состоянии, достойном для проживания.

Данная информация даст возможность получить максимально точные данные об аварийном жилом фонде в РФ. Большинство домов, подлежащих расселению – это деревянные и одноэтажные, построенные еще в середине 19 века. Финансирование капитального ремонта в последние годы удовлетворялось не более чем на 50%, что привело к росту аварийного и ветхого жилья. Содержание такого жилья обходится государству в 2-3 раза дороже, нежели жилья, находящегося в технически исправном состоянии.

Одним из важнейших направлений реформирования жилищно-коммунального комплекса РФ является реконструкция и модернизация жилых домов первых массовых серий индустриального домостроения, сыгравших существенную роль в решении жилищной проблемы. Не выполнение этих работ приведет к росту доли ветхих и аварийных жилых домов в жилищном фонде РФ.

Анализ зарубежного опыта обновления районов застройки 60-х годов во Франции, Германии и других зарубежных странах показал, что проекты реконструкции жилого фонда являются экономически эффективными и, следовательно, привлекательными для инвесторов, если они осуществляются комплексно в пределах городской застройки в сочетании с реконструкцией инженерной инфраструктуры, созданием новых жилых и нежилых помещений и проведением прогрессивных ресурсосберегающих мероприятий.

Использование финансовых средств для проведения комплексной реконструкции жилого фонда может решить ряд жилищных программ, таких как предоставление жилья очередникам, расселение из ветхих и аварийных жилых домов, обеспечение жильем военнослужащих, молодых семей и других социальных групп. В настоящее время эти программы реализуются вне связи друг с другом, что приводит к неэффективному использованию выделяемых на эти цели бюджетных средств.

Вложение средств в комплексную реконструкцию жилой застройки экономически выгодно городу. Реконструкция снижает расходы на ресурсное обеспечение жилищной сферы, повышается плотность застройки территорий, сокращается протяженность инженерных сетей, уменьшаются затраты на создание объектов социальной инфраструктуры.

Президент Дмитрий Медведев стал инициатором продления сроков работы Фонда содействия реформированию ЖКХ до 2016 года для того, чтобы была возможность разобраться с аварийным жильем. Для решения этой проблемы потребуется около 300 миллиардов рублей. Сейчас фонд ЖКХ работает с регионами по двум направлениям: по программе капитального ремонта многоквартирных домов и программе расселения аварийного жилья. Основное внимание будет уделяться решению проблемы ветхих домов. Это 10,1 миллиона квадратных метров жилья. При стоимости квадратного метра в среднем в 30 тысяч рублей на это потребуется около 300 миллионов рублей. Деньги в первую очередь должны быть выделены из федерального бюджета. Деньги смогут получить только те регионы, которые возьмут на себя обязательства реформировать коммунальный сектор. Из общего объема жилья, которое требует ремонта, за годы работы фонда привести в порядок удалось примерно 12 процентов – 120 тысяч домов. Было построено 3,5 миллиона квадратных метров жилья, 198 тысяч человек переехали из ветхого жилья в новые квартиры.[3]

Продлевая сроки работы фонда ЖКХ, государство берет на себя задачу решить проблему аварийных домов. С капремонтом помогать тоже не отказывается, но чем дальше, тем больше бремя расходов на содержание жилья будет ложиться на плечи собственников. Для решения этой проблемы жильцы должны будут отчислять пять рублей с одного квадратного метра в месяц на капремонт в региональный фонд ЖКХ.

Аварийные дома и изношенный жилой фонд, списки очередников заставляют власти искать новые альтернативные возможности решения жилищной проблемы. По мнению экспертов рынка, ипотечные кредиты не смогли решить ее из-за высокой стоимости кредитов, недоступных как раз тем, для кого она предназначена, а снижение ставок невозможно из-за политики Центробанка, опасающегося повторения ипотечного коллапса, как это было 3 года назад в США.

Обеспечить людей необходимым жильем государство не может. Нынешние темпы строительства жилья не решат эту проблему. В Ассоциации строителей России считают, что основная причина – нехватка

предприятий по производству стройматериалов, строительной техники, новых технологий, отсутствие квалифицированных инженерных и рабочих кадров.

Решить проблему можно с помощью создания и развития системы арендного жилья. В арендные дома будут переселять нуждающихся в жилье. За него придется платить. Жилье в бездотационных домах предоставляется очередникам по договорам найма. Эти квадратные метры нельзя продать, приватизировать, унаследовать и так далее. Ориентировочная стоимость аренды квартир в таких домах в Москве предварительно будет составлять 4,5 тыс. рублей за 1-комнатную квартиру, 6,5 тыс. руб. – за 2- комнатную и 9,5 тыс. руб. – за 3-комнатную.[6]

Минрегион представил проект строительства доходных домов в российских регионах. Согласно планам ведомства, к 2020 году доля арендного жилья на рынке жилищного строительства составит 20%. Механизмы строительства и использования доходных домов во многих странах мира давно разработаны и успешно функционируют. По мнению специалистов жилищного рынка уровень доходности арендного бизнеса ожидается в пределах 7-10%. Это считается нормой для стран Европы.

В реестр аварийных домов Волгоградской области включено 470 домов, общей площадью жилых помещений 161403 кв. м, количеством помещений 3923 единиц, количеством жителей -11048 человек.

Постановлением Администрации Волгоградской области от 23.03.2012 № 165-п утверждена областная адресная программа «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда на территории Волгоградской области с учетом необходимости развития малоэтажного жилищного строительства в 2012 году. [2]

В таблице 1 приведен перечень аварийных многоквартирных домов в городе Волгограде, включенных в программу.

Таблица 1. Перечень аварийных многоквартирных домов, включенных в программу

№ п/п	Адрес	Район
1	ул. Локомотивная, 48	Советский
2	ул. Локомотивная, 50	Советский
3	ул. Олимпийская, 29	Красноармейский
4	ул. Удмуртская, 63	Красноармейский
5	ул. Удмуртская, 67	Красноармейский

Данные таблицы показывают, что в программу включены только дома расположенные в двух районах Волгограда. На данный период в городе официально признаны аварийными 75 многоквартирных жилых дома. В

соответствии с решением Волгоградской городской Думы от 30.11.2011 № 54/1623 «О внесении изменений в решение Волгоградской городской Думы от 24.12.2010 №40/1249 «О бюджете Волгограда на 2011 год и плановый период 2012 и 2013 годов» внесены изменения в ведомственную целевую программу «Переселение граждан из аварийного жилищного фонда на территории городского округа город-герой Волгоград с использованием будущей целевой программы, призванной решать жилищные вопросы горожан.[1]

Министерством регионального развития РФ разработана федеральная целевая программа «Жилище» на 2011-2015 годы. Основным условием предоставления средств господдержки субъектам РФ является строительство жилья эконом – класса и наличие у региона разработанных программ жилищного строительства.

В концепции новой программы, рассчитанной на 2011-2015 годы, уже существующие подпрограммы дополнены новыми. Планируется, что мероприятия разрабатываемой программы будут направлены, в частности, на строительство муниципального жилья и жилья эконом-класса, развитие застроенных территорий, малоэтажное строительство, предоставление мер социальной поддержки нуждающимся гражданам для приобретения жилья и другое.

В рамках подпрограммы «Муниципальное строительство» предполагается продолжить муниципальное строительство многоквартирных жилых домов за счет бюджетных средств, организовать мансардное строительство. Возведения жилья низкой себестоимости, привлечение средств вышестоящих бюджетов, госкорпораций и граждан станет возможным в ходе реализации подпрограммы «Малоэтажная застройка». Еще одно направление – «Формирование муниципального жилищного фонда». Основные мероприятия данной подпрограммы предусматривают освобождение жилых помещений, используемых не по целевому назначению, и их реконструкцию. Подпрограмма «Жилищные-строительные кооперативы» направлена на создание муниципально-частных объединений с привлечением средств населения для некоммерческого строительства жилья; создание льготного режима деятельности данных объединений граждан, в том числе, за счет упрощения процедуры предоставления земельных участков, льгот по оплате за землю.

Рост аварийного и ветхого жилья уже в ближайшее годы может стать катастрофой для экономики страны.

Используемая литература:

1. Решение Волгоградской городской Думы от 30.11.2011 № 54/1623 «О внесении изменений в решение Волгоградской городской Думы от 24.12.2010 №40/1249 «О бюджете Волгограда на 2011 год и плановый период 2012 и 2013 годов»

2. Постановление Администрации Волгоградской области от 23.03.2012 № 165-п
3. Поправка на ветхость / А.И. Малый //Российская газета.- 2011.- №42.-с. 3.
4. www.qeldelo.ru
5. rian.ru
6. Мостовая О. А. Аварийное жилье и новые эксперименты с арендой [Электронный ресурс]/О.А. Мостовая //Официальный сайт Информационный портал для профессионалов. – Режим доступа:SROportal.ru

СОВЕТ МНОГОКВАРТИРНОГО ДОМА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНЫМ ФОНДОМ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Ломова М.Н.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Услуги, оказываемые управляющими организациями, ТСЖ и ЖСК по эксплуатации жилищного фонда города Волгограда и придомовых территорий крайне низкого качества. Деньги, получаемые от населения в качестве оплаты за жилищные и коммунальные услуги, управляющие компании расходуют в первую очередь на собственные нужды, а не на содержание жилищного фонда и расчеты с ресурсоснабжающими организациями. Такая позиция управляющих организаций привела к росту задолженности за потребленные топливно-энергетические и водные ресурсы, которая по состоянию на 17.02.2012 составляет более 2 млрд. рублей. В частности общий долг управляющих компаний перед МУП «Волгоградское коммунальное хозяйство» составляет 1817,55 млн.руб., перед МУП «Городской водоканал г.Волгограда – 179,77 млн.руб.

Хотелось бы отметить, что действия руководителей управляющих компаний по накоплению долга перед ресурсоснабжающими организациями не позволяет обеспечить своевременное поступление денежных средств в бюджеты всех уровней, что приводит к невозможности финансирования мероприятий по решению насущных проблем горожан: ремонт и строительство дорог, создание мест в детских садах, других социально значимых вопросов. Все организации и учреждения, ведущие бизнес на территории Волгограда, должны осознать в полной мере свою ответственность перед горожанами, органами местного самоуправления, городскими и областными депутатами.

Для решения сложившейся ситуации Администрацией города Волгограда был произведен анализ основных проблем в работе управляющих компаний, в результате которого был представлен следующий их перечень:

- «двойные платежки»;

- компании – «клоны»;

- недопустимый рост задолженности перед ресурсоснабжающими организациями;

- отсутствие прозрачности для населения процедуры формирования платы за жилое помещение;

- полное отсутствие налаженной работы с собственниками жилых помещений;

- отсутствие упорядоченной работы по сбору и вывозу бытовых отходов и мусора [2, 7].

Одним из главных направлений решения проблем в работе управляющих компаний является создание Совета многоквартирного дома (Совета МКД), основными функциями которого будут:

1. Обеспечение выполнения решений общего собрания собственников помещений в многоквартирном доме.

2. Вынесение на общее собрание собственников помещений в МКД в качестве вопросов для обсуждения предложения о порядке пользования общим имуществом в многоквартирном доме, в том числе по земельным участкам, на которых расположен данный дом, о порядке планирования и организации работ по содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме, о порядке обсуждения проектов договоров, заключаемых собственниками помещений в данном доме в отношении общего имущества в данном доме и предоставления коммунальных услуг, а также предложения по вопросам компетенции Совета многоквартирного дома, избираемых комиссий и другие предложения.

3. Предоставление собственникам помещений в многоквартирном доме предложений по вопросам планирования управления МКД, организации управления, содержания и ремонта общего имущества в данном доме.

4. Предоставление собственникам помещений в многоквартирном доме до рассмотрения на общем собрании собственников помещений в данном доме своего заключения по условиям проектов договоров, предлагаемых для рассмотрения на общем собрании.

5. Осуществление контроля за оказанием услуг и (или) выполнением работ по управлению многоквартирным домом, содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме и за качеством предоставляемых коммунальных услуг собственникам жилых и нежилых помещений в МКД и пользователям таких помещений, в том числе помещений, входящих в состав общего имущества в данном доме.

6. Представление на утверждение годового общего собрания собственников помещений в многоквартирном доме отчета о проделанной работе.

Для создания Совета МКД необходимо принятие решения на общем собрании собственников помещений в многоквартирном доме. Для успешного проведения общего собрания необходимо, чтобы в доме

появилась инициативная группа из числа самих собственников. Инициаторами проведения общего собрания могут быть собственник или несколько собственников помещений в данном доме [1, 31].

Предлагается следующая пошаговая инструкция по созданию Совета МКД:

1 шаг. Создание инициативной группы собственников. Собирается инициативная группа, в идеале - от каждого подъезда по одному человеку. Команда единомышленников должна сразу провести заседание инициативной группы, чтобы обсудить проблемы и вопросы, которые волнуют всех жителей многоквартирного дома.

Инициативная группа на данном заседании должна предложить примерный список кандидатов в Совет МКД и составить протокол заседания инициативной группы, в котором выразить намерения инициаторов выйти на общее собрание и составить перечень вопросов, которые необходимо обсудить на общем собрании с жильцами.

2 шаг. Составление реестра собственников помещений. В данный реестр включаются собственники с указанием площади занимаемых ими помещений. За данной информацией члены инициативной группы могут обратиться в управляющую компанию, а в случае отказа – в органы местного самоуправления.

3 шаг. Оповещение о предстоящем общем собрании собственников. Инициативная группа изготавливает и размещает в общедоступных местах объявления о предстоящем общем собрании не менее чем за 10 дней до даты его проведения. В объявлении обязательно нужно указать сведения о лице (лицах), по инициативе которого проводится общее собрание, где, когда и во сколько оно состоится, повестку дня, порядок ознакомления с информацией и материалами, которые будут представлены на данном собрании.

4 шаг. Проведение общего собрания. В день проведения общего собрания инициативная группа встречает в назначенном месте и в условленное время остальных собственников. При этом необходимо выполнение следующих процедур:

- составление реестра собственников или уполномоченных лиц по доверенности пришедших на собрание;

- выбор председателя собрания и секретаря для ведения протокола общего собрания. При этом необходимо помнить, что голосуют только собственники или уполномоченные лица по доверенности, поэтому каждый пришедший должен подтвердить свое право принимать решения, предъявив документ, удостоверяющий право собственности на помещение;

- обсуждение кандидатур в члены Совета, Председателя Совета;

- проведение голосования. Голосование должно быть проведено по каждому отдельному вопросу, указанному в повестке дня. Свою волю голосующие выражают: «за», «против», «воздержался».

При проведении общего собрания важно помнить, что собрание считается легитимным (правомочным), если на нем присутствовали

собственники, обладающие более 50% голосов от общего числа голосов. Измерителем в голосовании является м². Решение по вопросу создания Совета многоквартирного дома считается принятым, если за него проголосовало большинство от общего числа голосов, принимающих участие в общем собрании.

5 шаг. Оформление результатов общего собрания собственников. Секретарь общего собрания подсчитывает голоса и оформляет итоговый протокол. Председатель и секретарь общего собрания оформляют сообщения о результатах проведения общего собрания и размещают их в местах, указанных в решении общего собрания, наиболее доступных для всех собственников.

6 шаг. Хранение документов. Протоколы общих собраний собственников помещений в многоквартирном доме и решения таких собственников по вопросам, поставленным на голосование, хранятся в месте или по адресу, которые определены решением данного собрания.

К документации, подлежащей хранению при очной форме голосования, относят:

- протокол заседания инициативной группы;
- объявления с повесткой дня общего собрания;
- реестр всех собственников;
- реестр собственников, принявших участие в голосовании;
- протокол проведения общего собрания;
- уведомления, информирующие собственников об итогах прошедшего голосования.

В случае отсутствия кворума, общее собрание для создания Совета МКД, можно провести в заочной форме. Для этого собственники свое решение по вопросам, вынесенным на голосование, могут выразить заочно путем передачи бюллетеня по адресу, указанному в уведомлении.

Первые шаги по проведению собрания в заочной форме принципиально не отличаются от тех, которые нужно предпринять при организации очного голосования.

Инициатор общего собрания (инициативная группа) принимает решение о проведении общего собрания в заочной форме. Как и в первом случае, обсуждается повестка общего собрания, рассматриваются кандидатуры членов Совета и Председателя Совета и т.д. Но дальше возникают различия. Члены инициативной группы должны изготовить уведомления, в которых извещают каждого собственника о предстоящем голосовании.

7 шаг. Изготовление уведомлений о проведении общего собрания собственников помещений в заочной форме. В уведомлении о проведении общего собрания в заочной форме указывают инициативную группу, перечень вопросов, по которым просят остальных собственников высказать свое решение, адрес и порядок ознакомления с необходимыми материалами и информацией, дату сдачи бюллетеня для голосования.

8 шаг. Изготовление бюллетеней для голосования. В таких бюллетенях для голосования необходимо предусмотреть графы, в которых лица, участвующие в голосовании, смогут указать: Ф.И.О., адрес собственника, сведения о документе, подтверждающим право собственности на помещение в многоквартирном доме, решение по каждому вопросу повестки дня, выраженные формулировками: «за», «против», «воздержался».

9 шаг. Доставка уведомлений и бюллетеней для голосования собственникам помещений многоквартирного дома. Уведомления и бюллетени для голосования собственникам помещений МКД необходимо разнести в каждую квартиру и вручить собственнику под роспись, не менее чем за 10 дней до принятия решения.

10 шаг. Оформление результатов заочного голосования собственников. Инициативная группа осуществляет обработку поступивших бюллетеней и по истечении указанного срока производит подсчет результатов голосования. Окончательное решение общего собрания собственников оформляется в виде протокола с приложением к нему всех бюллетеней для голосования. В протоколе должны быть перечислены все вопросы, выносимые на голосование и принятое общим собранием решение по каждому вопросу. Итоги голосования должны быть доведены до всех собственников посредством размещения в общедоступных местах информационных листков, не позднее 10 дней со дня окончания голосования.

11 шаг. Хранение документов. Протоколы общих собраний собственников помещений в МКД и решения таких собственников по вопросам, поставленным на голосование, хранятся в месте или по адресу, которые определены решением данного собрания.

К документации, подлежащей хранению при заочной форме голосования, относят:

- протокол заседания инициативной группы;
- реестр всех собственников;
- уведомления и бюллетени для голосования;
- протокол решения общего собрания и полученные уведомления и бюллетени;
- уведомления, информирующие собственников об итогах прошедшего голосования [3, 16].

Если решение принято, то все собственники независимо от того, принимали они участие в голосовании, или нет, обязаны исполнить решение общего собрания. В случае, если кто-то считает, что его права нарушены, может обратиться в суд и попытаться опротестовать решение общего собрания.

Таким образом, важнейшую роль в управлении многоквартирными домами играют общественное участие и контроль. Через Советы многоквартирного дома, органов территориального общественного самоуправления осуществляется конструктивное взаимодействие жителей

и жилищных объединений с управляющими и обслуживающими организациями. Однако на сегодняшний день деятельность Советов МКД не закреплена российским законодательством. В целях обеспечения улучшения условий содержания жилищного фонда органы местного самоуправления Волгоградской области как никто иной объективно заинтересованы в такого рода участии и контроле, в связи с чем попытки принять Положение о деятельности Советов МКД на региональном уровне являются актуальными на сегодняшний день и помогут решить социальные проблемы в жилищно-коммунальной сфере.

Используемая литература:

1. Домовой комитет – наше будущее. – РОО «Волгоградский союз домовых комитетов». – Волгоград, 2011. – 42 с.
2. Протокол совещания администрации Волгограда по вопросам, относящимся к работе управляющих компаний, осуществляющих свою деятельность на территории Волгограда от 27 февраля 2012 г. – 10 с.
3. Совет многоквартирного дома и другие формы организации жилищного самоуправления / Центр информационной поддержки реформы и сертификации услуг ЖКХ. – Волгоград: ГОАУ Волгоградской области «Волгоградский государственный учебно-курсовой комбинат», 2012. – 18с.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА ПО РЕГУЛИРОВАНИЮ РАЗМЕРА ОПЛАТЫ ЗА ПОТРЕБЛЕННУЮ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ В МЕСТАХ ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Голикова Г.А.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Проблема по обеспечению законных прав граждан в Волгоградском регионе при начислении платы за электрическую энергию, используемую на общедомовые нужды в многоквартирных домах, на сегодняшний день остается актуальной и для потребителей (населения), и для органов исполнительной власти. В связи с этим, на период до введения в действие утвержденным уполномоченным органом государственной власти Волгоградской области нормативов потребления электрической энергии, с целью устранения нарушений при определении объема (количества) электрической энергии, потребленного на общедомовые нужды, с учетом статей 157 и 158 Жилищного кодекса Российской Федерации[32]. Главой Администрации Волгоградской области С.А.

[32] ЖК РФ

Боженовым было издано Постановление от 01 марта 2012г. № 203 «Об упорядочении платы за электрическую энергию, используемую на общедомовые нужды в многоквартирных домах, на территории Волгоградской области».

В данном Постановлении представлены Методические рекомендации по определению объемов (количества) электрической энергии, потребленных на общедомовые нужды в многоквартирных домах, на территории Волгоградского региона. Также даны рекомендации гражданам, проживающим в многоквартирных домах, оборудованных коллективными (общедомовыми) приборами учета электрической энергии и исполнителям, представляющим коммунальные услуги, в том числе управляющим компаниям, руководствоваться вышеуказанными Методическими рекомендациями при формировании платы за электрическую энергию, используемую на общедомовые нужды в многоквартирных домах.

В Постановлении № 203 указывается исполнителям, предоставляющим коммунальные услуги, в том числе управляющим компаниям обратить внимание на недопустимость использования неполных достоверных исходных данных, приводящих к необоснованному увеличению платы граждан за услуги электроснабжения.

Ранее, как уже упоминалось автором в предыдущей статье[33] соответствующими службами проводилась сплошная инвентаризация энергопринимающих устройств в Волгоградской области, относящихся к общему имуществу каждого многоквартирного дома. Однако, результаты проведенной инвентаризации не отражают действительного положения дел и были проведены либо поверхностно, либо для «галочки».

Оснащенность коллективными (общедомовыми) приборами учета энергоресурсов в многоквартирных многоэтажных домах, по информации комитета ЖКХ Администрации Волгоградской области[34], по состоянию на 01.01.2012года на территории муниципальных образований региона составляет общее число домов – 11198 ед. или 14% до 52% в зависимости от вида ресурса.

Ниже, в таблице № 1 приведены статистические данные по оснащению многоквартирных домов общедомовыми (коллективными) приборами учета коммунальных ресурсов конкретно по каждому муниципальному образованию.

Из сравнительного анализа приведенных показателей, наблюдается абсолютная пассивность отдельных исполнителей, в частности в Урюпинском районе, из 9 жилых МКД ни один не оборудован коллективным прибором учета. Наряду с этим, хотелось бы отметить

[33] Голикова Г.А. Способы регулирования размера оплаты за услуги электроснабжения в местах общего пользования в многоквартирных жилых домах Волгоградского региона //Молодой ученый. – 2012. – февраль. – с. 196

[34] Материалы Форума-Выставки «Энергосбережение и энергоэффективность Волгоград 3-5 апреля 2012г.»

положительную динамику в сторону увеличения по оснащению общими приборами учета электрической энергии. Практически во всех районах области учет этого ресурса является приоритетным. Из 39 муниципальных образований – 9 уже на 100% обеспечили жилые дома общими приборами учета электроэнергии.

Таблица 1

Данные об оснащенности МКД общедомовыми приборами учета используемых энергетических ресурсов жилищного фонда Волгоградской области на 01. 01. 2012года[35]

№ п/п	Наименование МО	Общее кол-во домов	ЭЭ	ТЭ	ХВС	ГВС	ПГ
			Оснащенность	Оснащенность	Оснащенность	Оснащенность	Оснащенность
1	Алексеевский р-н	20	-	-	100%	-	100%
2	Быковский р-н	75	9%	-	0%	-	-
3	Городищенский р-н	355	2%	14%	3%	6%	0%
4	Даниловский р-н	72	100%	0%	80%	-	0%
5	Дубовский р-н	80	92%	16%	0%	0%	0%
6	Еланский р-н	62	82%	-	63%	-	-
7	Жирновский р-н	274	100%	57%	24%	0%	1%
8	Иловлинский р-н	133	35%	88%	43%	76%	2%
9	Калачевский р-н	299	10%	35%	7%	4%	-
10	Камышинский р-н	165	64%	2%	27%	100 %	-
11	Киквидзенский р-н	21	33%	-	0%	-	-
12	Клетский р-н	38	100%	0%	42%	-	-
13	Котельниковский р-н	98	100%	-	-	-	-
14	Котовский р-н	1	100%	-	0%	-	0%
15	Кумылженский р-н	30	100%	-	100%	-	-
16	Ленинский р-н	107	100%	2%	100%	100 %	100%
17	Михайловский р-н	462	13%	-	0%	-	-
18	Нехаевский р-н	28	43%	0%	0%	-	12%
19	Николаевский р-н	73	11%	0%	0%	-	-
20	Новоаннинский р-н	47	66%	25%	60%	-	-
21	Новониколаевский р-н	92	78%	-	16%	-	0%
22	Октябрьский р-н	638	93%	15%	4%	-	0%
23	Ольховский р-н	342	100%	-	-	-	-
24	Палласовский р-н	155	72%	100%	8%	-	100%
25	Руднянский р-н	92	58%	0%	27%	-	0%
26	Светлоярский р-н	174	93%	37%	26%	0%	0%
27	Серафимовичский р-н	63	77%	0%	5%	-	-
28	Среднеахтубинский р-н	249	83%	5%	20%	33%	0%
29	Старополтавский р-н	17	94%	-	19%	-	0%

[35] Материалы Форума-Выставки «Энергосбережение и энергоэффективность Волгоград 3-5 апреля 2012г.»

30	Суровикинский р-н	99	100%	26%	19%	-	1%
31	Фроловский р-н	219	0%	0%	0%	-	0%
32	Чернышковский р-н	19	100%	56%	53%	-	-
33	Урюпинский р-н	9	0%	-	0%	-	0%
34	город-герой Волгоград	4984	50%	20%	9%	21%	0%
35	г. Волжский	1669	5%	15%	13%	21%	0%
36	г. Камышин	1097	92%	8%	15%	11%	-
37	г. Михайловка	315	89%	44%	29%	-	-
38	г. Урюпинск	194	14%	11%	4%	19%	2%
39	г. Фролово	168	11%	18%	19%	0%	0%
	Итого:	**13035**	**52%**	**18%**	**14%**	**19%**	**1%**

С учетом сложившейся ситуации, в целях формирования обоснованных исходных данных для утверждения уполномоченным органом государственной власти Волгоградской области нормативов потребления электрической энергии, в своем Постановлении С. А. Боженов обязывает исполнителей, предоставляющих коммунальные услуги на территории Волгоградской территории до 01.07.2012 года:

- повторно провести сплошную инвентаризацию энергопринимающих устройств, относящихся к общему имуществу в МКД, находящегося на обслуживании у исполнителя, предоставляющего коммунальные услуг;

- определить предельное максимальное количество электрической энергии, потребляемой на общедомовые нужды, исходя из мощности энергопринимающих устройств и времени их работы в течение календарного месяца для каждого многоквартирного дома, находящегося на обслуживании;

- в рамках исполнения стандартов раскрытия информации о своей деятельности довести до сведения собственников жилых помещений каждого многоквартирного дома, находящегося на обслуживании, результаты расчета предельного максимального количества электрической энергии, потребляемой на общедомовые нужды, исходя из мощности энергопринимающих устройств, относящихся к общему имуществу многоквартирного дома. Предлагаемые главой региона рекомендации собственникам и нанимателям, проживающим в МКД показывают, какая роль отводится их непосредственному участию в обеспечении соблюдения Правил предоставления коммунальных услуг для граждан.

Регулярная разъяснительная работа по правовой грамоте населения в сфере ЖКХ, проводимая Комитетом ЖКХ Волгоградской области и РОО «Волгоградский Союз Потребителей», активизирует граждан на создание домовых советов в МКД. В соответствии с жилищным законодательством собственники вправе участвовать в различных комиссиях, обращаться в органы, осуществляющие государственный надзор, государственный контроль в сфере защиты прав потребителей, с целью защиты интересов прав граждан, проживающих в МКД.

Таким образом, в решении проблем, касающихся необоснованных или недостоверных расчетов за ЖКУ со стороны управляющей компании однозначно можно избежать, реализуя на законном основании свои права.

Представители, уполномоченные собственниками помещений в МКД представляя их интересы, имеют законное право присутствовать при снятии показаний коллективного (общедомового) прибора учета энергоресурса, участвовать в сборе (представлении) сведений о показаниях индивидуальных, общих (квартирных) или комнатных приборов учёта либо знакомиться с данными сведениями в случае их сбора и (или) предоставления непосредственно исполнителю предоставляющему коммунальные услуги. В компетенции уполномоченных по дому входит знакомиться с расчётами платы за использованные энергоресурсы на общедомовые нужды производимые исполнителем, предоставляющим коммунальные услуги.

Выработать совершенный механизм по обоснованному расчету оплаты за потребляемые ресурсы возможно только при системном подходе к решению данной проблемы.

Для этого необходимо провести энергоаудит во всех жилых домах, что позволит выявить конкретные причины, по которым объемы электроэнергии за места общего пользования значительно превышают объемы электроэнергии, потребленной жильцами в своих квартирах.

Типичными причинами, которые влияют на величину электропотребления в местах общего пользования многоквартирных домов, как показала практика проведенных энергоаудитов, можно назвать следующие:

1. В домах установлены и работают циркуляционные насосы горячей и холодной воды мощностью до 4 кВт.

2. Дома оборудованы энергоемкими лифтами.

3. Придомовая территория освещается лампами мощностью до 400 Вт.

4. В этажных щитах от внутридомовых электрических сетей подключены блоки питания для обеспечения работы в сети Интернет и приема телевизионных программ.

5. В домах не применяются энергосберегающие технологии – места общего пользования освещаются лампами накаливания.

6. От внутридомовых сетей осуществляется освещение технического подвала и индивидуальных хозпостроек.

7. Несанкционированное подключение к общему электрощиту.

8. В некоторых многоквартирных домах выявлено занижение сведений о расходе по индивидуальным приборам учета в квартирах жильцов.

В качестве мероприятий, направленных на снижение величины электрической энергии, поставляемой в жилые дома, управляющим компаниям целесообразно рекомендовать:

- применение энергосберегающих ламп для освещения межквартирных лестничных клеток;

- доведение информации о причинах высокого энергопотребления до жителей каждого многоквартирного дома, в котором проведена проверка.

- переключение оборудования Интернет-провайдеров и телекоммуникационных компаний до общедомового прибора учета электрической энергии, либо оформление данными компаниями договоров энергоснабжения с поставщиком данного энергоресурса.

Проведение подобных проверок с целью выявления причин высокого объема энергопотребления в многоквартирных домах и, соответственно, снижения размера счетов за электричество, потребленное в местах общего пользования, необходимо регулярно осуществлять на всей территории Волгоградского региона.

Используемая литература:

1. Жилищный кодекс РФ.

2. Постановление Главы Администрации Волгоградской области от 01 марта 2012 г. №203 «Об упорядочении начисления платы за электроэнергию, используемую на общедомовые нужды в многоквартирных домах, на территории Волгоградской области».

3. Голикова Г.А. Способы регулирования размера оплаты за услуги электроснабжения в местах общего пользования в многоквартирных жилых домах Волгоградского региона //Молодой ученый. – 2012. – февраль. –198 с.

4. Материалы Форума-Выставки «Энергосбережение и энергоэффективность Волгоград 3-5 апреля 2012г.».

5. http://www.vce34.ru/press-center/441 Источник: ЭнергоСтрана.

ОТСТАВАНИЕ В ТЕМПАХ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА КАК ФАКТОР СТАРЕНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ЖКХ

Фетисова А.А.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

По итогам 2011 года министерство регионального развития поставило Волгоградской области диагноз «инвестиционной непривлекательной» территории. Впрочем, неинтересных для финансовых вложений субъектов в России большинство – 58 из 83-х. По объемам ввода жилья регион также среди отстающих. Предприятиями и организациями всех форм собственности и населением построено 820,2 тыс. кв. метров общей площади жилья. Ввод составил 107% к уровню 2007 г. (2007 г. к 2006 г. – 125,9%).

Согласно планам Минрегионразвития, в 2011 году в Волгоградской области должно быть сдано в эксплуатацию 800 тысяч квадратных метров. По факту в 2010 году построили всего 666 тысяч, тогда как соседние регионы ушли далеко вперед. Прогнозы на этот год также неутешительны: только в первом полугодии 2011 года показатели Волгоградской области по строительству жилых домов составили всего 198 тысяч квадратных метров. Дотянуться до поставленной планки и даже превысить ее чиновники решили за счет частников. Львиную часть недостающих квадратных метров в статистику добавят понуждением владельцев индивидуальных домов сдать их объекты в эксплуатацию.

С таким усердием гнаться за статистикой чиновников заставляет бюджет, поскольку у отстающих регионов нет никакого шанса войти в федеральную программу по переселению из ветхого жилья.

В нашем регионе построено порядка восьми тысяч домов, большинство из которых не введено в эксплуатацию, хотя люди там живут. А восемь тысяч домов – это около одного миллиона квадратных метров.

Однако частники не спешат исполнять мечты чиновников, поскольку им это невыгодно.

Сейчас наше законодательство позволяет не получать разрешение на ввод в эксплуатацию, а сразу оформлять технический паспорт и оформлять право собственности, в связи с этим люди стали хитрить. Если они введут жилье в эксплуатацию, зарегистрируют его, то им будет приходить земельный налог, а платить никто не хочет.

Позиция индивидуальных застройщиков спровоцирована генерирующими компаниями. Люди справедливо не хотят переплачивать им за услуги, цена которых превышает все разумные пределы.

«Индивидуальный застройщик не спешит регистрировать дом – это невыгодно. По закону сети к объекту подключаются только после сдачи дома. Но генерирующие компании настолько заламывают цены, что они зачастую превышают стоимость квартир. Это еще одна немаловажная причина, почему граждане не сдают свое жилье в эксплуатацию, им проще провести сети потихоньку, какими-нибудь окольными путями».

Доля государственного сектора составила 1,3% от ввода жилья (10,8 тыс. кв. метров общей площади). За последние годы значительно возрос удельный вес жилья, построенного организациями частной формы собственности (табл. 3).

Таблица 3.

Ввод жилья организациями частной формы собственности

	2010 г.		В % к итогу 2003
	тыс. кв. м	в % к итогу	
Всего в т.ч. по формам собственности	666,2	100	100

федеральная	6,7	1,0	2,2
субъектов федерации	1,9	0,3	0,6
муниципальная	3,3	0,5	6,1
смешанная и иностранная	5,3	0,8	1
частная	648,9	97,4	90,1

Средняя стоимость строительства жилья значительно возросла и составила 49981 рублей за I кв. метр общей площади, в предыдущие 3 года – 35571, 24100 и 18038 рублей. В городах и поселках городского типа она значительно выше, чем в сельской местности.

433,4 тыс. кв. метров жилья остается с 2008 года недостроенным из-за отсутствия финансирования. Очень низкую долю составляют инвестиции в строительство жилья. Из 64,9 млн. руб. инвестиций в 2007 году на жилищное строительство использовано 3,9%, на коммунальное хозяйство – 1,6%, в 2008 году направлено инвестиций в жилищное хозяйство – 3%, коммунальное – 2,2% (1452,2 тыс. рублей). Ситуация усугубляется тем, что значительная часть старого жилищного фонда массовой застройки 50 – 60 годов находится на грани разрушения и в ближайшие 10 – 15 лет выйдет из эксплуатации. Специфической особенностью территории является расположение города территории водного баланса – в частности подтопление и связанное с ним набухание глинистых грунтов, что оказывает влияние на деформацию многих зданий и сооружений.

Строительство объектов коммунального назначения на территории волгоградской области также осуществляется в незначительных объемах (таблица 4)

Таблица 4.

Динамика строительства объектов коммунального обслуживания,

(км)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Протяженность введенных в строй водопроводных сетей, км	-	-	2,72	5,10	6,29	-
газовых сетей, км	192,8	267,5	163,6	168,67	196,98	506,98

В 2008 году не было построено новых водопроводных сетей. Но было введено газовых сетей – в 2,5 раза больше чем в предыдущем.

Учитывая, что в замене нуждаются более трети тепловых и канализационных сетей и 48% водопроводных сетей, такой объем строительства недостаточен для того, чтобы поддерживать в рабочем состоянии имеющиеся коммуникации. Годовой ввод в действие этих сетей

составляет лишь 0,4-0,5% от протяженности труб, требующих замены. Необходима прокладка новых сетей. На сегодня есть понимание, что не приведя в порядок инженерные коммуникации, не сдвинуть с места реформу ЖКХ.

Неудовлетворительное состояние тепловых сетей сказывается на надежности теплоснабжения и ведет к большим затратам. Водопроводным сетям требуется реконструкция, капитальный ремонта или полная замена. Количество дефектов в тепловых сетях растет из года в год.

Из-за износа тепловых сетей происходят, что приводит к потере тепловой энергии. Это объясняется высокой степенью износа котельного оборудования и тепловых сетей. Неэффективность коммунальной теплоэнергетики, высокий уровень затрат обусловлены низким КПД большинства угольных котельных (не выше 45%), больше половины используемого топлива расходуется на технологические потери тепловой энергии.

Централизованное водоснабжение на данный момент оборудован городской жилищный фонд на 70% и сельских населенных пунктов (28%).

В среднем за сутки потребителям отпускается 1138,8 тыс. куб. метров воды, в том числе населению и на коммунальные нужды - 514.9 тыс. куб. метров. На каждого жителя республики приходится 421 литр воды в сутки, в отдельных городах значительно больше.

В последние годы наблюдается снижение числа очередников на улучшение жилищных условий. Происходит постепенное сокращение в 2008 году - на 33,3 тыс. семей (на 2%). Основная причина этого явления - ликвидация списков на жилье многими предприятиями и организациями из-за изменившихся экономических условий и бесперспективности решения данного вопроса: за этот год улучшили жилищные условия лишь 5% очередников. Из общего числа семей, состоящих на учете, 8% проживают в общежитиях, 11% - в ветхом и аварийном жилье. 1% - в коммунальных квартирах.

Несмотря на большее число нуждавшихся в получении квартир, до начала экономических реформ очередь продвигалась значительно быстрее. В 2008 г. улучшили свои жилищные условия всего 1,6 тыс. семей. При сохранении таких темпов обеспечения жильем (и без дальнейшей корректировки очередей) решение данной проблемы может растянуться на десятилетия.

Используемая литература:

1. Аболин А.А. Статистическая отчетность 22-ЖКХ (субсидии) как зеркало проведения реформы ЖКХ // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ. – №5. - 2009.
2. Дронов А.А. О состоянии ЖКХ России и перспективах его формирования // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ. - № 6-7. –2009.

3. Ефимова О.В. Финансовый анализ. М.: Бухгалтерский учет, 2009.
4. Парсаданов Г.А. Прогнозирование и планирование социально-экономической системы страны. - М.: «ЮНИТИ», 2009.
5. Электронный ресурс: www.chudomer.ru Волгоградский частник будет страдать за чиновников
URL: http://www.chudomer.ru/news/item/98-volgogradskii-chastnik-bydet-stradat-za-chinovnikov.html (дата обращения:28.03.2012).
6. Электронный ресурс: http://v102.ru Андрей Куприков: Реальная цена волгоградского жилья – 30 тыс. руб. за метр. Все остальное – коррупционная составляющая.
URL: http://v102.ru/econom/29647.html (дата обращения:29.03.2012).

ВЛИЯНИЕ ФОРМЫ УПРАВЛЕНИЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ НЕДВИЖИМОСТИ

Юрина П.В.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Стоимость объектов недвижимости в том или ином регионе Российской Федерации зависит от ряда факторов. Авторы научных изданий выделяют следующие: платежеспособность населения, себестоимость строительства, а также политика муниципальных властей. Однако если спросить у основных игроков рынка жилищной недвижимости, от чего зависит цена квадратного метра, то в ответ риэлторы часто шутят: «…от трех вещей: месторасположение, месторасположение, месторасположение».

За рубежом в связи с устоявшимися особенностями рынков жилья и закономерностями их развития цены на объекты недвижимости часто формируются с учетом только частных внутренних признаков (например, родословная дома, цена гудвилл коммерческого объекта недвижимости).[36] Если провести оценку аналогичных объектов, то при сравнительном подходе основными критериями будут: местоположение, год постройки, материалы стен дома и состояние квартиры. В настоящее время не рассматриваются такие факторы, как ухоженность подъездов, придомовой территории, стоимость ежемесячного обслуживания, наличие дополнительных площадок и сооружений вокруг дома. Все это зависит от управляющей компании (УК) или товариществ собственников жилья (ТСЖ), которые следят за эксплуатацией здания и содержанием, а в нашей стране появлением кортов, бассейна, газона, детской площадки и т.д. Только недавно были упразднены государственные жилищно-эксплуатационные участки (ЖЭУ), и судьба кондоминиумов оказалась в руках жильцов. Большинство граждан в нашей стране в связи с

[36] Асаул А. Н. Экономика недвижимости. М., 2004. С. 251

неосведомленностью в новых формах управления доверились тому, что им предлагалось. Если говорить о новом жилье, то чаще всего строительная компания передавала управление ТСЖ (обычно, которое она же и создавала). «Здания-многолетки» переходили в УК, в которых работали те же сотрудники, что и в ЖЭУ. Система обслуживания не менялась, но форма была другая.

Можно сказать, что о специфике той или иной системы управления до сих пор многие не знают. Поэтому об этом, а также о возможности «зарабатывать на собственном доме», таким образом, уменьшив стоимость квартплат и обустроив территорию, будет рассказано в данной статье.

Статья 135 ЖК РФ установлено определение ТСЖ как некоммерческой организации, объединения собственников помещений в многоквартирном доме для совместного управления комплексом недвижимого имущества в многоквартирном доме, обеспечения эксплуатации этого комплекса, владения, пользования и в установленных законодательством пределах распоряжения общим имуществом в многоквартирном доме. Вследствие чего можно сказать, что как некоммерческая организация, ТСЖ имеет право заниматься коммерческой деятельностью для достижения поставленных перед товариществом целей.

Статья 152 Жилищного Кодекса РФ определяет следующий перечень видов хозяйственной деятельности:

1) обслуживание, эксплуатация и ремонт недвижимого имущества в многоквартирном доме;

2) сдача в аренду, внаем части общего имущества в многоквартирном доме;

3) строительство дополнительных помещений и объектов общего имущества в многоквартирном доме.

Рассмотрим последние два пункта в подробности.

Очень часто можно встретить статьи с предложениями о получении дохода в ТСЖ. Наиболее популярно – сдача в аренду, внаем чердаков, мансард, цокольных этажей или подвальных помещений. Это неплохой источник получения дохода. При этом должны быть соблюдены интересы проживающих. Не каждый будет рад, если в доме появится мини ночной клуб или фирмы, не раскрывающие свои виды деятельности. Необходимо учесть, что в любом случае останется кто-нибудь недовольным. Поэтому данные решения принимаются на общем собрании жильцов, или если данное право поручено правлению ТСЖ, то непосредственно данному органу. Первоначально следует отобрать все виды деятельности (например, по ОКВЭД), которые смогут вести будущие арендаторы. Затем стоит составить договор аренды, где будут учтены все детали, такие как: срок, на который предоставляются площади; график работы компаний; допустимый уровень шума; доступ к проходным в подъезды и др. Данный вопрос лучше всего рассмотреть с опытным юристом, ведь существует много нюансов. «Если договор аренды долгосрочный, то его придется зарегистрировать в соответствующих инстанциях. Дело это хлопотное и

долгое, поэтому многие Товарищества стараются заключать договоры аренды на неопределенный срок до одного года, например, на 11 месяцев. Затем перезаключают договора на новые и новые сроки. Такая хитрость позволит избежать необходимости регистрировать договор и фактически предоставлять помещения на достаточно продолжительные сроки».[37] Затем шаблоны документов необходимо выложить на сайт, либо продемонстрировать на собрании. Потенциальных арендаторов можно найти в средствах массовой информации путем размещения соответствующего объявления.

Рассмотрим не менее доходный способ: размещение рекламы на стенах здания, в подъездах, лифтах (что в последнее время стало очень популярно). «Компания, желающая установить рекламные щиты на стене дома, должна согласовать свои планы не только с управляющей организацией и городскими властями, но и с жильцами».[38] Здесь должны быть учтены все возможные варианты событий. В связи с тем, что у компании должен существовать Паспорт на рекламу, где указаны реквизиты организации, тип рекламы, фото вывески, варианты крепежа. Это также согласуется с собранием жителей, где принимается решение о размещении данной информации. Не секрет, что для любой вывески, стенда в лифте требуется определенный крепеж, что может нарушить общий вид, а также испортить стены. Поэтому стоит решить, что важнее получение дохода или сохранение первоначального качества и вида здания.

«Оформление в собственность товарищества земельной территории также дает ряд преимуществ и возможностей жильцам».[39] Здесь можно организовать автопарковки, места для отдыха проживающих, а также в дальнейшем построить независимые сооружения.

Обратимся к примеру зарубежных стран, где форма ТСЖ существует уже давно. Денежные средства, получаемые в результате деятельности, идут не только на оплату коммунальных услуг или облагораживание территории, но также на строительство теннисных кортов, бассейна, спортивной площадки. Если говорить о российских реалиях, то пока стоит вопрос о снижении квартирных оплат, и это является главным. Однако, опять же обсудив существующие возможности на собрании, можно получить положительный ответ в пользу обустройства придомовой территории.

В начале статьи говорилось, что пока в нашей стране важное значение при формировании стоимости играет местоположение и тип постройки. Однако если сравнить два аналогичных объекта жилой недвижимости, то с уверенностью можно сказать, что цена за квадратный метр здания с видеонаблюдением, автопарковкой, и в лучшем случае, теннисным кортом (если то позволяет размер прилегающей территории) будет выше.

---

[37] Федорук В.Н. Как ТСЖ может заработать?//Жилищная солидарность.2008. Интернет-издание
[38] www.Youhouse.ru
[39] Там же

Таким образом, если найти способы получения дохода от определенного кондоминиума, то можно повысить его привлекательность и в дальнейшем стоимость недвижимости. Стоит не бояться бумажной волокиты и быть активным участником жизни Вашего дома.

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ В УПРАВЛЕНИИ ГОРОДСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ

Беспалова А.И.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Тема энергосбережения в России очень остра. Сегодня до одной трети всех производимых в стране энергоресурсов расходуется непроизводительно. Именно поэтому одним из главных приоритетов новой энергетической политики России является повышение эффективности использования энергетических ресурсов. Принятый в ноябре прошлого года закон «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности» коснулся в первую очередь региональной власти. Перед регионами встала задача разработки и реализации собственных программ энергосбережения.

Ситуация в Волгоградской области не отличается от общероссийской. Большое количество предприятий области было создано в советские времена, когда проблема энергоэфективности не рассматривалась. Уже давно назрела необходимость в модернизации оборудования, в пересмотре не только технологий производства, но и самого отношения людей к энергоресурсам. Созданная в регионе программа энергосбережения должна не только выполнить поставленные Президентом задачи, но и сделать это максимально эффективно.

одним из основных направлений этого процесса является замены ртутных ламп применяемых для уличного освещения города на натриевые аналоги.

На сегодняшний момент существуют более современные и экономичные натриевые лампы. Натриевые лампы принадлежат к числу наиболее эффективных источников видимого излучения: они обладают самой высокой световой отдачей среди газоразрядных ламп, экономны и имеют длительный срок службы. Обычно лампы излучают характерный желтый цвет, но если в состав зажигающего вещества входит ксенон, они дают яркий белый свет. Натриевые лампы бывают высокого (излучают свет теплого желтого цвета, подходящий для освещения больших парков, дорог и площадей) и низкого давления (идеально подходят для уличного освещения).

Газоразрядные натриевые лампы применяются для освещения улиц, а также промышленных помещений, где основными условиями являются экономность и яркость, а фактор цветопередачи не имеет большого

значения. Преимущества и недостатки натриевых и ртутных ламп представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Сравнительная таблица преимуществ и недостатков ртутных и натриевых ламп

Тип ламп	Ртутные	Натриевые
Преимущества	+ широкий диапазон мощностей + достаточный уровень световой отдачи (30-60 лм/Вт) + большой срок службы (до 12 000 часов) + ртутно-вольфрамовые лампы не требуют пускорегулирующего аппарата + компактные размеры	+ высокий уровень светоотдачи (до 150 лм/Вт) + длительный срок службы (до 32 000 часов) + энергетическая экономичность
Недостатки	- плохая цветопередача - долгое зажигание и перезажигание (до 5 минут)	- плохая цветопередача - долгое зажигание и перезажигание (до 10 минут)
Стоимость, руб./шт.	250	950

Как видим, одним ощутимым недостатком натриевой лампы является ее высокая цена, который с лихвой перекрывается высоким сроком службы. При существующей на предприятии продолжительности горения одного светильника в год, одна лампа может прослужить, не требуя замены, 8 лет.

в городе Волгограде уже осуществляется переход на натриевые лампы типа ДнаТ. Новые автомагистрали, например, городской участок Третьей продольной магистрали, освещены именно такими лампами. Однако существует возможность и необходимость ввода в эксплуатацию натриевых ламп на других не менее важных магистралях, дорогах и улицах. На сегодняшний день целесообразно заменить в общей сложности 500 светильников РКУ для ртутных ламп мощностью 250 Вт на светильники ЖКУ для натриевых ламп мощностью 150 Вт.

Экономия образуется благодаря тому, что лампы ЖКУ потребляют меньше электроэнергии (на 100 Вт с одной лампы), давая при этом такой же уровень освещенности, что и лампы РКУ, потребляющие 250 Вт с одной лампы. Экономия электроэнергии рассчитана как произведение разности мощностей ламп данных типов на часы горения одной лампы в год и на количество светильников, подлежащих замене. Необходимо заменить не только лампы, но и светильники, так как светильники для ртутных и натриевых ламп имеют различные конструктивные и технологические особенности. Даны проект окупится приблизительно в течении 2-х лет.

Энергосбережение в России активно развивается, появляются новые технологии энергосбережения, разработаны и выявлены основные направления энергосбережения, ведется внедрение и установка нового

энергосберегающего оборудования, появились такие рыночные сферы как "энергосбережение бизнес" и "энергосбережение компании". Все это - новое в энергосбережении России, поэтому необходимо постоянное поддержание и стимулирование энергосбережения государством.

Служба городского наружного освещения муниципального унитарного предприятия «Метроэлектротранс» города Волгограда должна пропагандировать энергосбережение среди предприятий региона. Служба также должна вести сбор и оценку поступающих предложений в сфере энергосбережения и энергоэффективности. Администрация должна вывести решение задач энергосбережения в регионе на новый, более высокий уровень, а Волгоградскую область – сделать по-настоящему энергоэффективным регионом.

ПРОБЛЕМЫ РЕКОНСТРУКЦИИ И МОДЕРНИЗАЦИИ ЖИЛЫХ ЗДАНИЙ В ВОЛГОГРАДЕ

Ковтунов И.А.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Приводится важность реконструкции и модернизации жилых зданий, как одного из приоритетных направлений для решения задач Национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». Сегодня схемы линейного города, выполненные на примере довоенного Сталинграда, вошли в градостроительные учебники и известны во всем мире. Сталинград строился быстро, особенно темпы роста были заметны в районе тракторного завода, где за три года на месте голой степи одно-временно с заводом вырос целый город, кварталы капитальных жилых домов, здания заводоуправления, фабрики-кухни, амбулатории, звукового кино «Ударник», хлебозавода, ВТУЗа и др. Сталинград – город большой и трудной судьбы – приобрел в годы войны и первые послевоенные годы особое значение как символ победы над фашизмом. Восстановление Сталинграда – одна из ярких страниц отечественного градостроительства, результат многолетней напряженной работы зодчих и строителей всей страны. В истории градостроительства и архитектуры послевоенного периода Сталинград и все архитектурные работы, связанные с городом, привлекали особое внимание профессионалов. Сейчас для жителей города Волгограда остро стоит жилищный вопрос. Жилье обсуждается в экономических и политических категориях, проблема жилья измеряется объемами финансирования, процентами, рыночными механизмами, принятием новых законов, квадратными мет-рами и т.д. Вместе с тем, очевидно, что жилье – категория не политическая и не экономическая. Жилье – это базис человеческой жизни! А

человеческая жизнь первична по отношению к этим категориям. Происходит непонимание самой сути проблемы жилья. Реконструкция и модернизация жилищного фонда являются одним из важнейших направлений в решении жилищной проблемы и реформе жилищно-коммунального хозяйства страны и представляют собой комплекс строительных мер и организационно-технологических мероприятий, направленных на обновление жилых домов и инженерной инфраструктуры с целью сохранения жилищного фонда и улучшения условий 60 проживания, приведения их эксплуатационных качеств в соответствие с установленными требованиями. По статистическим данным 62,1 % жилищного фонда старше 30 лет, по расчетам физический износ 1/3 жилищного фонда более 45%, моральный износ составляет 100%. В стране имеется ветхий фонд в размере 3 % общего объема жилищного фонда, из которого необходимо переселить жителей, для чего потребуется по минимальной норме построить не менее 110 млн. м общей площади жилья. Откладывание сроков проведения ремонтно-реконструктивных работ чревато тяжелыми экономическими последствиями и в ближайшие 10–15 лет порядка 300–400 млн м жилищного фонда придет в состояние, непригодное для проживания из-за потери потребительских качеств, и станет бесперспективным как источник доходов местных бюджетов. Жилищный фонд городов и поселков городского типа России составляет 2,909 млрд. м общей площади с населением более 70% общего числа. Он характеризуется исключительным разнообразием застройки, типов зданий, квартир. Среди различных групп городов процентное распределение жилищного фонда составляет: крупные города (более 500 тыс. жителей) – 35; большие (свыше 100 тыс. жителей) – 27; средние (свыше 50 тыс. жителей) – 10; малые города – 28.По периодам возведения жилой фонд распределяется следующим образом (%): дореволюционные постройки – 6; здания периода строительства 1917–1960 гг. – 24; постройки периода 1961 г. по настоящее время – 70.Наибольшую значимость представляют жилые дома первых массовых серий, общая площадь которых составляет около 250 млн. м Высокий уровень морального и физического износа требует принятия незамедлительных мер по реконструкции этого фонда. Срок эксплуатации таких зданий составляет 25–40 лет. Из выше перечисленных данных следует, что больше половины жилья Волгограда требует модернизации и реконструкции. Наиболее актуальной и экономически целесообразной сферой реконструкционной деятельности является фонд домов первых массовых серий, построенных в 50–60 годы. Необходимость решения проблемы их реконструкции объясняется масштабностью типового жилищного фонда, объемы которого составляют 250 млн. кв. метров; 4–5-этажные типовые дома первого поколения размещаются практически по всей территории России; в них проживают около 15 млн. граждан и сосредоточена значительная часть социального жилья. В условиях перехода экономики страны на рыночные отношения ре-конструкция жилищного фонда рассматривается как наиболее

рациональный путь использования ограниченных финансовых ресурсов для решения 61 жилищного вопроса. Реконструкция позволяет не только сохранить имеющийся жилищный фонд, но и существенно (на 40–70 процентов) увеличить его размеры за счет надстройки домов и пристройки к ним дополнительных объемов. При реконструкции жилых домов часто применяется двухэтажная надстройка здания. Такая надстройка здания производиться по рамно-каркасной системе. В данном случае площадь надстройки составляет примерно 30% от начальной площади. Данная конструкция надстройки здания позволяет получить возможность планировки квартир разной площади, а также размещения их в одном или двух уровнях. Главной задачей организации надстройки здания является обеспечение безопасности работ. Воз-можно, применение сборки каркаса надстройки здания из отдельных отправочных марок, а также использование рамной конструкции с шарнирными связями, кровельными балками и ригелями. Следует отметить, что надстройка дома должна осуществляться с проведение капитального ремонта всего здания, особенно следует обратить внимание на замену деревянных конструкций на более прочные металлические конструкции, а также следует заменить перегородки. Про-водя строительные работы необходимо добиться максимального снижения массы самонесущих и несущих конструкций надстраиваемого элемента. В настоящее время большую популярность получили надстройки зданий этажами, которые опираются на автономные опорные конструкции, а также эркеры-ризалиты. Принятию решения по надстройке должно предшествовать детальное обследование оснований, фундаментов, размеров и прочностных характеристик кладки стен. Усиление фундаментов существующих зданий применяется так же давно, как и само строительство. Методы и способы усиления до середины XX в. были столь же традиционны, как и конструкции фундаментов. Изменения происходили лишь в части применяемых материалов и преследовали главную цель – наряду с восстановлением прочности кладки, увеличение площади опирания существующих фундаментов, снижение удельных величин давления от сооружения на грунт и уменьшение величин осадок. Чаще всего такое усиление включает полную или частичную замену разрушенной кладки фундаментов, а также увеличение площади его опирания путем прикладки обойм или банкетов к телу существующего фундамента, а также устройство дополнительных фундаментов или опор рядом с существующими. Для лучшей связи с существующими фундаментами прикладка осуществляется «вперевязку» со старой кладкой. Опирание прикладок на грунты основания могло быть осуществлено на разных уровнях относительно подошвы усиляемого фундамента, выше ее, на одном уровне, а нередко, при низком уровне грунтовых вод и ниже подошвы существующих фундаментов. Как правило, прикладки выполнялись из 62естественного камня, аналогично материалу усиляемого фундамента. Прикладки могли также опираться на забитые рядом с существующим фундаментом деревянные сваи. В конце XIX в., с

внедрением в строи-тельную практику цемента, обоймы и банкеты начали выполнять из бутобетона, бетона и затем железобетона, в основном монолитными, но в последние годы, иногда, и сборно-монолитными. Кроме обойм и банкетов применяется также введение ниже подошвы усиляемых фундаментов железобетонных плит и балок (лежней).Среди инженерных задач, которые приходилось решать человечеству, есть такие, что вызывают в душе нечто вроде священного трепета. Перенесение зданий с места на место явно из таких. В самой идее оторвать дом от матушки земли уже ощущается что-то противоестественное и без-возвратное. Первым делом необходимо каким-то образом отделить дом от основания. Для этого вокруг здания отрывают траншею, а затем отрезают его от фундамента. В практике московских передвижений в качестве режущего инструмента использовались металлические тросы. Разумеется, на этом этапе здание никуда не поедет: достаточно слегка сдвинуть его с места – и оно начнет разрушаться. Прежде чем путешествие начнется, кирпич, камень или дерево придется скрепить. Первый шаг – укрепление здания так называемыми поясными балками. Другой вариант – опоясывание дома бетонным монолитом. Следующий шаг – сооружение мощной металлической рамы, на которой здание и отправится в путь. Наружные и внутренние стены, которые окажутся перпендикулярны-ми к направлению движения, наиболее уязвимы, поэтому их требуется укрепить особо. В стенах проделывают продольные борозды (штрабы), куда вмуровывают мощные железные балки в виде двутавра. Эти укрепляющие конструкции называются рандбалками. Ниже рандбалок в стенах пробивают проемы для рельсовых путей (они пойдут перпендикулярно рандбалкам). На проложенные рельсовые пути устанавливают катки, а на них– так называемые ходовые балки. Над ходовыми балками размещают балки поперечные, которые жестко скрепляются с рандбалками, но ходовых пока не касаются. Так опорная рама обретает свой окончательный вид. Наконец, в оставшийся просвет между ходовыми и поперечными балками вбивают металлические клинья. В этот момент вес здания переносят с фундамента на катки, поставленные на рельсы. Осталось разобрать участки кладки между просветами для рельсовых путей, и дом можно катить. Собственно, описанная технология – это лишь один из вариантов. Конечно, описанная технология трудоемкая и многозатратная, но как путь решения проблемы достойна рассмотрения. Реконструкция зданий и сооружений является сложной многоплановой проблемой. Ее решение в каждом конкретном случае требует учета 63социальных, экономических, эстетических, технических и ресурсных аспектов. Объемы реконструкции будут и дальше возрастать, что в первую очередь обусловлено дефицитом земли, ресурсов, недостаточно эффективным использованием эксплуатируемых площадей в производственной сфере, повышением требований к комфортности жилья и др.[1].Предложенные методы целесообразно осуществлять в нашем городе, ведь все жители нуждаются в достойном жилье, но не у всех есть возможность приобрести

новое, поэтому модернизация и реконструкция жилищного фонда – одна из глобальных проблем современности.

Используемая литература:

1.Технология и организация реконструкции и капитального ремонта жилых и общественных зданий: учеб. Пособие.

СТРОИТЕЛЬНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

ИДЕНТИФИКАЦИЯ СТРАТЕГИИ: ПРОБЛЕМЫ ОТНЕСЕНИЯ ПРИНИМАЕМЫХ РЕШЕНИЙ К КАТЕГОРИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ

Попов Ю.Л.

Волгоградский государственный архитектурно строительный университет

Уже многие годы, вплоть до текущего момента времени, весьма модным является слово «*стратегия*», которое достаточно часто применяется как весьма уместно, так и совершенно безосновательно. С одной стороны, причина этого состоит в сложности понимания самого термина «стратегия» и ее непосредственной сущности, а с другой – весьма низким уровнем управленческой подготовки тех, кто в большинстве случаев за эту самую стратегию и отвечают – руководители предприятий, организаций, муниципальных образований, регионов и т.д.

Первая группа проблем связана с неверным *отнесением управленческих решений к категории стратегических или тактических*. Редко, но бывает даже, когда стратегию путают с операционной деятельностью.

Здесь, прежде всего, хочется выделить общеизвестную для специалистов в области стратегии мысль о том, что выбор стратегии – это выбор направления дальнейшего движения. Иными словами, каждая фирма в какой-то определенный момент времени находится в некоей точке, т.е. некотором определенном состоянии. Из этой точки она может переместиться в другую точку (другое состояние). Проблем стратегического управления не возникало бы в принципе, если бы точка, куда фирма будет перемещаться, была бы единственной. Количество альтернативных точек возможного перемещения если и не бесконечно, то, учитывая многочисленные вариации различных конечных параметров, достаточно велико. Если не учитывать незначительные отличия этих параметров, то количество таких точек резко сокращается и становится вполне счетным числом – иногда не более десяти.

Так вот выбор между этими альтернативными точками, куда может переместиться фирма, и есть выбор стратегии. Выбрав тот или иной «конечный пункт» (целевое состояние), фирма тем самым выбирает свою стратегию на определенную перспективу. При этом не идет разговор о том, каким образом будет происходить данный переход – только о начальной и конечной точках. Исключение составляют случаи, когда выбранная стратегия является совокупностью нескольких составляющих стратегий, представляющих собой этапы.

Тактика, которая разрабатывается вслед за стратегией, как раз и прорабатывает вопросы того, какие действия необходимо осуществить, чтобы успешно осуществить переход из одной точки в другую. Эти действия могут относиться ко всем функциональным составляющим деятельности фирмы (производству, персоналу, финансам, маркетингу и

др.), и ко всем системам (качества, мотивации и обучения, внутренних коммуникаций, принятия решений и т.д.)

Операционная же работа, подразумевает определение того, каким образом эти действия должны осуществляться непосредственно. То есть выбираются конкретные действия, операции, приемы и т.д.

Подытоживая сказанное выше в более кратком варианте, мы можем привести следующую утилитарную классификацию действий и управленческих решений, которая поможет настоящим и будущим руководителям различать стратегические, тактические и операционные решения.

Стратегия определяет **куда** следует двигаться.

Тактика определяет **что** для этого следует делать

Операционная деятельность определяет **как** эти действия осуществить.

Например, строительная организация решает, что ей следует изменить свои акценты в сторону строительства малоэтажного жилья комфорт-класса (выбор стратегии). Для успешной реализации этого следует освоить некоторые новые технологии строительства и поменять систему стимулирования персонала (определение тактики). Осваивать технологии будут в специальном учебном центре фирмы «Х», которая занимается продвижением этих технологий, а система стимулирования будет меняться посредством сокращения премиального фонда за выполнение плана и увеличение премиального фонда за качество строительно-монтажных работ (операционные решения).

Вторая группа проблем понимания сущности стратегий связана с их соотнесением *с временными промежутками*. Известно, что стратегия тесно связана с планированием, в котором выделяют такие виды планов как долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные.

Многие авторы и выступающие даже не делают различий между стратегией (стратегическим планом) и долгосрочным планом, подразумевая их полную идентичность. В лучшем случае отмечают, что стратегия тесно связана с долгосрочными планами, поскольку она также является управленческим решением, ориентированным на долгосрочную перспективу.

Ради справедливости, сразу стоит отметить, что часто стратегия действительно вырабатывается на более длительный период, тактические действия носят более кратковременный характер, а операционные – могут быть крайне краткосрочными.

Но если учитывать сущность стратегии, которая, как было сказано выше, определяет куда двигаться, следует признать, что выбор направления движения может быть осуществлен на достаточно короткий период времени. Например, фирмы, существенно зависящие от сезонных колебаний спроса, могут вырабатывать свои стратегии как раз на периоды длительностью 3-5 месяцев. Существенная динамика рынка, например изменения конкурентной ситуации, может еще более сократить

соответствующие сроки для того, чтобы удержать рыночные позиции и/или извлечь максимум пользы из складывающейся ситуации.

С другой стороны, тактические действия могут занимать периоды, превышающие по длительности промежутки, свойственные среднесрочному планированию. Например, выбрав стратегию снижения затрат, фирма может проходить достаточно длительные этапы смены технологий и оборудования, подбора поставщиков и более подходящего персонала, корректировки управленческих систем внутри организации.

Здесь необходимо отметить, что постоянное повышение динамики внешней среды (рынка) вынуждает организации все более сокращать сроки как выбираемых стратегий, так и тактических действий. То, на что ранее вполне можно было отвести, скажем, пять лет, сегодня необходимо реализовывать за два-три года и даже быстрее.

В заключении следует еще раз уточнить классификацию базовых стратегий организаций, к которым относятся стратегии роста, развития и сокращения. О сущности каждой из них было много раз сказано учеными с такими известными фамилиями, как М. Портер, Ж.-Ж. Ламбен, Ф. Котлер и др., но до сих пор многие не различают стратегии роста и развития.

Само слово «рост» подразумевает увеличение. Другими словами, мы можем называть выбранную стратегию *стратегией роста* в том случае, если она подразумевает увеличение объемов производства и продаж на существующем или новых рынках, за счет различных технологических и управленческих новшеств.

Что же тогда является *стратегией развития*? Развитие, как говорят гуру менеджмента, может иметь два варианта движения, которые могут быть и совмещены. Развитие может происходить за счет *изменения производства*, которое совершенствуется в плане снижения затрат, что позволяет снизить цены и сделать товар доступным для большего количества покупателей.

Второй вариант развития подразумевает акцент на совершенствовании уже не производства, а производимой продукции. Здесь разговор уже не идет о снижении затрат, напротив, себестоимость может и расти ради того, чтобы товар стал более совершенным.

Могут ли стратегии роста и развития реализовываться одновременно и даже положительно влиять друг на друга с точки зрения повышения вероятности успеха? Вполне. Руководителям при выборе стратегии лишь нужно определить приоритетность целей организации, т.е. характеристики той точки, в которую следует сделать переход.

ИНСТИТУТ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) – КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Чуб А.И., Матяшев Д.А.

Волгоградский государственный архитектурно строительный университет

В настоящее время институт несостоятельности (банкротства) представляет собой неотъемлемый атрибут рыночной экономики.

Современная рыночная экономика это сложная система имущественный взаимоотношений субъектов, где субъект оказывается втянутым в цепочку контрактов.

Ликвидация безнадежно неплатежеспособных должников является положительной мерой. Она выводит неэффективные предприятия из числа действующих. Однако признание должника банкротом имеет и негативные последствия, поскольку затрагивает не только имущественные интересы должника, но и права и интересы большого круга других лиц – его работников, партнеров, кредиторов и других, порождает во многих случаях значительные социальные издержки. Поэтому помимо ликвидационного механизма институт несостоятельности должен предусматривать предупредительный и восстановительный механизм, позволяющий избегать массовых банкротств.

Особенностью института несостоятельности является тот факт, что он призван, с одной стороны, противостоять индивидуальным интересам отдельных лиц, а с другой стороны, обеспечить баланс интересов этих лиц, а также стабильность рынка в целом.

В самом общем виде экономическое содержание несостоятельности представляет собой неспособность субъекта рыночных отношений по тем или иным причинам рассчитаться по своим долгам. Иными словами, речь идет о ситуации, когда должник не имеет реальной возможности продолжить свою хозяйственную деятельность и удовлетворить требования всех кредиторов (погасить задолженность по денежным обязательствам или обязательным платежам). Именно этот момент, прежде всего привносит в институт несостоятельности экономическую сущность.

Процедурой банкротства на сегодняшний день это хороший инструмент в руках руководителя, направленный на оздоровление финансово-экономической деятельности предприятия, защита бизнеса от действий кредиторов, «очистка» от долгов.

В действующем российском законодательстве о несостоятельности (банкротстве) устанавливается возможность осуществления мер по реабилитации должника в рамках судебных процедур, а также мер по предупреждению банкротства, применяемых до момента подачи в арбитражный суд заявления о признании должника банкротом (ст. 30, 31 указанного Закона).

Согласно положению п. 1 ст. 31 в рамках предупредительных мер может быть предоставлена, к примеру, финансовая помощь в размере, достаточном для погашения денежных обязательств и обязательных платежей и восстановления платежеспособности должника (досудебная санация). Вместе с тем законодатель ограничивается указанием лишь на проведение досудебной санации, не приводя перечня иных возможных мер по предотвращению банкротства.

Однако представляется, что к таким мерам могут быть отнесены мероприятия различного характера: экономического, организационно-управленческого, информационного, финансового и т.д.

Эти вопросы вызывают широкий дискуссионный резонанс в научной среде.

Пример из судебной практики Арбитражного суда Волгоградского области. Предприятие, обладающее собственной производственной базой, накопило большую просроченную кредиторскую задолженность перед поставщиками и коммерческим банком, которому была заложена часть производственных помещений. Владельцы предприятия не желают терять производственную базу, однако часть помещений может быть продана службой судебных приставов для выплат кредиторам (по исполнительным листам), остальное имущество может быть получено банком в качестве погашения задолженности по кредиту. Собственники предприятия рассчитывают, что в течение шести месяцев прибыль от текущей деятельности, а также средства от реализации иного имущества позволят им покрыть задолженность.

Решение проблемы в данной ситуации будет следующее.

Собственники предприятия приняли решение о банкротстве и обратились в арбитражный суд по месту регистрации предприятия с заявлением должника. Суд ввел в отношении предприятия процедуру наблюдения: взыскание по исполнительным документам приостанавливается, снимаются аресты на имущество и иные ограничения в части распоряжения имуществом должника.

К моменту проведения первого собрания кредиторов акционеры компании нашли средства для погашения долга кредиторам. В связи с погашением задолженности, включенной в реестр требований кредиторов, дело о банкротстве торгового предприятия было прекращено, платежеспособность восстановлена.

Выгоды от введения процедуры наблюдения: собственники предприятия получают возможность накопить средства для расчетов с кредиторами; в связи со снятием арестов предприятие может свободно пользоваться расчетными счетами и вести обычную хозяйственную деятельность; руководство не отстраняется от управления.

Таким образом, целесообразней провести дифференциацию понятий неплатежеспособность и банкротство. Такая дифференциация, основанная на практической необходимости и закрепленная законодательно, позволит применять различные правовые последствия для лиц, являющихся

несостоятельными, и лиц, признанных в установленном законом порядке банкротами.

АУТСОРСИНГ КАК ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ СПОСОБ ОПТИМИЗАЦИИ СВОЕГО ПРОИЗВОДСТВА И СОКРАЩЕНИЯ РАСХОДОВ

Чуб А.И., Матяшева Л.А.

Волгоградский государственный архитектурно строительный университет

В настоящее время компании развивают бизнес в динамичной конкурентной среде. Современный бизнес подразумевает высокие требования к качеству продуктов, постоянное расширение и повышение эффективности операционной деятельности, что требует более глубокой фокусировки на основных бизнес-процессах компании. Возможным решением этой задачи является передача на аутсорсинг непрофильных видов деятельности, к которым, в частности, относится управление ИТ инфраструктурой, управление ИТ сервисами, техническая поддержка, службы Service Desk. Следует отметить, что данное решение несет в себе как преимущества, так и риски.

Аутсо́рсинг (от англ. *outsourcing*: (outer-source-using) использование внешнего источника/ресурса) — передача организацией на основании договора определённых бизнес-процессев или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. Главным источником экономии затрат с помощью аутсорсинга является повышение эффективности предприятия в целом и появление возможности освободить соответствующие организационные, финансовые и человеческие ресурсы, чтобы развивать новые направления, или сконцентрировать усилия на существующих, требующих повышенного внимания.

В российской предпринимательской практике на аутсорсинг чаще всего передаются такие функции, как ведение бухгалтерского учёта, обеспечение функционирования офиса, переводческие услуги, транспортные услуги, поддержка работы компьютерной сети и информационной инфраструктуры, рекламные услуги, обеспечение безопасно.

Аутсорсинг позволяет компании-заказчику сократить издержки и значительно снизить трудоёмкость и затраты на эксплуатацию информационных систем и приложений, сконцентрироваться на основных бизнес-процессах компании, не отвлекаясь на вспомогательные.

Выгоды:

- снижение стоимости реализации бизнес-процесса
- увеличение качества получаемых продуктов или услуг

- снижение рисков, связанных с реализацией бизнес-процесса
- дополнительный доступ к финансам — повышение инвестиционной привлекательности фирмы.

Аутсорсинг в Росси пока еще не достаточно развит, поэтому при его использовании проявлялись следующие недостатки:

- уровень профессионализма сотрудников аутсорсинговой компании — аутсорсера может оказаться недостаточным для выполнения работ или оказания услуг на должном уровне,
- недостаточность рычагов управляющего воздействия
- наличие рисков нарушения сохранности имущества, безопасности и утечки сведений конфиденциального характера
- увеличение времени решения проблем в аварийных ситуациях, связанное с лишним передаточным звеном и согласованиями
- неработоспособность в организациях с низким уровнем зрелости
- недостаточный уровень подбора кадровыми агентствами, где HR менеджеры часто способны подбирать неквалифицированную рабочую силу
- большая текучесть персонала
- штатный сотрудник способен своевременно выявлять некоторые ошибки притом, что внештатный обычно выявляет только «шаблонные» ошибки, которые являются менее критичными.
- одним из очевидных недостатков аутсорсинга финансовых процессов и бухгалтерского учета являются опасения заказчиков за сохранность принадлежащей им финансовой информации, за правильность ведения и предоставления финансовой и налоговой отчетности в регулирующие органы.

Аутсорсинг является принципиально новым решением в сфере стратегического управления и развития на предприятии, но существует ряд обязательных условий для осуществления аутсорсинга, которые помогут избежать достаточно серьезных проблем при его реализации:

- в таких проектах участвуют только крупные организации
- выбор высококвалифицированной компании для вывода на аутсорсинг
- трудоустройство своих работников в данную компанию для повышения квалификации, уровня ответственности
- критически важным активом любой аутсорсинговой компании является её репутация на рынке и отзывы уже состоявшихся клиентов
- также корректное составление договоров, в котором прописаны пункты о конфиденциальности, использование нормативной базы, квалифицированных специалистов можно избежать данных проблем.

Таким образом, при грамотном использовании и в своевременном выводе в аутсорсинг компания позволяет себе сфокусироваться на своем

основном бизнесе, заняться построением стратегического бизнес сотрудничества. Внутренние ресурсы могут быть переориентированы в соответствии с приоритетами менеджмента, это приводит к повышению производительности труда, снижение годового бюджета, а также понижение прямых затрат.

УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Каныгина О.В., Киценко В.В.

Волгоградский государственный архитектурно строительный университет

Необходимость изучения и анализа показателей финансового регулирования платежеспособности и ликвидности предприятия несомненна. На их основе выработаны рекомендации по усовершенствованию организации службы маркетинга, эффективности маркетингового управления на анализируемом предприятии. В современных условиях сложился финансово-долговой тип предпринимательства, характеризующийся замещением производственных активов финансовыми, собственных средств привлеченными, что проявляется, прежде всего, в недостатке собственных оборотных средств предприятий и доступных источников их формирования. Проблемы укрепления платежной дисциплины, вывода предприятия из кризиса неплатежей и стабилизации уровня производства являются наиболее актуальными.

В условиях неплатежеспособности предприятий и применения ко многим предприятиям процедур банкротства (признания несостоятельности) объективная и точная оценка финансово-экономического состояния предприятия приобретает первостепенное значение. Главным критерием такой оценки являются показатели платежеспособности и степень ликвидности предприятия.

Если предприятие ликвидно, платежеспособно, оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров.

Платежеспособность выступает внешним проявлением финансовой устойчивости предприятия и отражает способность хозяйствующего субъекта платить по своим долгам и обязательствам в данный конкретный период времени.

Платежеспособность – это наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения [1].

Основными признаками платежеспособности являются [2]:

а) наличие достаточного количества средств на расчетном счете;

б) отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

В современных условиях хозяйствования от предприятий требуется повышение эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, преодоления бесхозяйственности, активизации предпринимательства, инициативы. Важная роль в реализации этих задач отводится анализу платежеспособности и ликвидности предприятия. Он позволяет изучить и оценить обеспеченность предприятия и его структурных подразделений собственными оборотными средствами в целом, а также по отдельным подразделениям, определить показатели платежеспособности предприятия, установить методику рейтинговой оценки заемщиков.

Финансовая устойчивость фирмы характеризует её финансовое положение с позиции достаточности и эффективности использования собственного капитала. Показатели платежеспособности вместе с показателями ликвидности характеризуют надежность фирмы. Если потеряна финансовая устойчивость, то вероятность банкротства высока, предприятие финансово несостоятельно.

Ликвидность какого-либо актива [3] – это способность его трансформироваться в денежные средства. Степень же ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена.

Ликвидность - это способность фирмы [4]:

1) быстро реагировать на неожиданные финансовые проблемы и возможности;

2) увеличивать активы при росте объема продаж;

3) возвращать краткосрочные долги путем обычного превращения активов в наличность.

Анализ финансового состояния связанный с исследованием отдельных сторон деятельности предприятия, позволяет диагностировать вероятность банкротства, возможность предоставления кредита, оценить эффективные направления формирования финансовой политики предприятия. Однако такой вид анализа является локальным, тематическим. Нормативные акты не содержат методических подходов для проведения комплексного анализа финансового состояния предприятий (организаций). Кроме того, по-прежнему остается актуальным вопрос о разработке критериев оценки финансового состояния предприятия в разрезе видов деятельности, отраслей национальной экономики.

Анализ финансового состояния предприятия преследует несколько целей:

- определение финансового положения;

- выявление изменений в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе;

- выявление основных факторов, вызывающих изменения в финансовом состоянии;

- прогноз основных тенденций финансового состояния.

Платежеспособность предприятия можно повысить следующими способами:

- повысить качество продукции,

- увеличить размеры займов и кредитов;

- увеличить кредиторскую задолженность поставщикам;

- увеличить задолженность перед персоналом.

-мобилизовать источники, которые ослабляют финансовую напряженность, разработав различные формы санации (санирования) предприятия и др.

Учитывая то, что тенденция к росту запасов может привести на некоторое время к повышению степени ликвидности текущих активов, необходимо проанализировать обоснованность отвлечения этих средств из хозяйственного оборота, что может привести к росту кредиторской задолженности и ухудшению финансового состояния предприятия.

В процессе анализа состояния запасов необходимо установить обеспеченность предприятия нормальными переходящими запасами сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции, товаров и выявить их излишки.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств является первоочередной задачей предприятий. Эффективность использования оборотных средств зависит от многих факторов, которые можно разделить на внешние, оказывающие влияние вне зависимости от интересов предприятия, и внутренние, на которые предприятие может и должно активно влиять. К внешним факторам можно отнести такие, как общеэкономическая ситуация, налоговое законодательство, условия получения кредитов и процентные ставки по ним, возможность целевого финансирования, участие в программах, финансируемых из бюджета. Эти и другие факторы определяют рамки, в которых предприятие может манипулировать внутренними факторами рационального движения оборотных средств.

На современном этапе развития экономики к основным внешним факторам, влияющим на состояние и использование оборотных средств, можно отнесли такие, как кризис неплатежей, высокий уровень налогов, высокие ставки банковского кредита.

На основе анализа платежеспособности и ликвидности можно сделать вывод о тенденциях развития предприятия, изучить инвестиционную привлекательность проекта, а также вовремя скорректировать его деятельность на том или ином этапе. Также данный анализ может показать вероятность банкротства, что очень важно для предприятия и инвесторов,
особенно в той ситуации, которая сложилась на рынке в настоящее время.

Используемая литература:
1. Графова Г.Ф. критерии и показатели оценки финансово-экономического состояния предприятия// Ауитор. – 2010.-№2.- С.46
2. Дронов Р.И. Оценка финансового состояния предприятия//Управление корпоративными финансами. – 2011.- №2.-С.27
3. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М.: ТК Велби; Проспект, 2009. 1016 с.
4. Кринина М.С. Методы оценки платежеспособности предприятия// АКДИ Экономика и жизнь. – 2010.- №6.

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ящук Т.В., Шестимирова Е.И.

Волгоградский государственный архитектурно строительный университет

В рыночной экономике целью любого производства является получение максимально возможной прибыли. В этих условиях могут осуществлять свою финансово-хозяйственную деятельность только те предприятия, которые получают от нее наивысший экономический результат. На каждом предприятии необходимо выявлять и включать в работу резервы производства, внедрять способы рационального и эффективного использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, природных богатств, отслеживать позиции предприятия на рынке и многое другое, что возможно только на основе выполнения комплексной оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

В настоящее время значительно возрастает роль комплексной оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия, основная цель которой заключается в определении реального положения предприятий на рынке. На практике комплексный подход к оценке результатов финансово-хозяйственной деятельности используется на любом предприятии — государственном, совместном, акционерном или основанном на иной форме собственности, что позволяет определять по результатам деятельности не только место предприятия на рынке, но степень надежности партнеров по бизнесу. Особенно актуальным является выполнение комплексной оценки деятельности холдингов, финансово-промышленных групп и других крупных участников рынка.

Комплексная оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия должна основываться на результатах аналитического исследования, проведенного по следующим направлениям: анализ в системе маркетинга; анализ объемов производства и продаж; анализ эффективности использования производственных и финансовых ресурсов; анализ затрат на производство продукции; анализ финансовых результатов; анализ деловой активности; анализ финансового состояния;

оценка стоимости предприятия; анализ рыночной позиции предприятия; анализ деятельности предприятия с точки зрения ее социальной значимости; анализ деятельности предприятия в условиях риска и инфляции; рейтинговая оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Выделим отдельные наиболее приоритетные направления аналитического исследования и рассмотрим виды и методы анализа, которые необходимо использовать в процессе исследования.

Приоритетным является выполнение комплексной оценки рыночной позиции предприятия, позволяющей определить наиболее существенные факторы, формирующие его внутреннюю и внешнюю бизнес-среду. По мнению Ковалева В.В. для этого необходимо использовать SWOT-матрицу[40], отражающую как сильные, так и слабые стороны деятельности предприятия и других участников рынка в разрезе имеющихся возможностей и угроз на рынке. SWOT-анализ позволяет получить ясную оценку стратегического положения субъекта рынка и ситуации на рынке. Использование SWOT-анализа создает основу для систематизации всей имеющейся информации об участниках рынка, что создает условия для принятия управленческих решений по выбору стратегии развития бизнеса.

Наиболее часто применяемым при проведении комплексной оценки является рейтинговая оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Основной целью рейтинговой оценки является получение агрегированной характеристики предприятий. Различают внутреннее и внешнее рейтингование. При внутреннем рейтинговании показатели предприятия сравнивают с заданными оптимальными значениями. При внешнем рейтинговании показатели фирмы сравнивают с аналогичными параметрами других предприятий для того, чтобы определить ранг предприятия по текущему финансовому состоянию и перспективам его изменения. Внешние сравнения могут осуществляться с помощью разного рода рейтингов, тогда как внутренние сопоставления связаны с разработкой интегральных показателей оценки хозяйствующего субъекта.

На практике успешно применяется в процессе оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия и оценка деловой активности, которая предполагает использование как качественной характеристики его деятельности (деловая репутация, конкурентоспособность продукции, наличие стабильных поставщиков и заказчиков продукции и др.) так и количественную оценку, включающую абсолютные (выручка от продаж продукции, стоимость активов и др.) и относительные показатели (темп роста выручки от продаж продукции, коэффициенты оборачиваемости и др.)[41].

---

[40] Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / В.Ковале, Волкова О..Н.. - М..: ТК Велби, 2002, - 424 с.

[41] Ендовицкий, Д.А. Система показателей анализа деловой активности хозяйствующего субъекта / Д.А.

Важной составляющей комплексной оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятий является оценка вероятности банкротства, которая позволяет выявить перспективы развития предприятия, определить возможности предотвращения его банкротства и восстановления платежеспособности.

Для оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия, то есть риска его банкротства, многие отечественные и зарубежные экономисты предлагают использовать интегральную оценку финансовой устойчивости на основе скорингового анализа. Суть скорингового анализа заключается в классификации предприятий по степени риска, исходя из фактического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах. Результаты такого анализа могут быть использованы для определения кредитоспособности предприятия.

Объективность результатов комплексной оценки достигается благодаря учету неблагоприятных условий, которые, возможно, возникнут для предприятия в будущем. К таким условиям можно отнести ожидаемые значения инфляции и различных рисков экономического, политического, производственного и финансового характера. В связи с этим актуальным является при выполнении комплексной оценки использовать стратегический анализ, который позволяет своевременно диагностировать кризисные тенденции, разрабатывать антикризисные мероприятия обеспечивающие устойчивость бизнеса. По мнению Зенкиной И.В. «стратегический анализ представляет собой системное исследование и оценку факторов внешней бизнес-среды и экономического потенциала предприятия в целях определения его текущей рыночной позиции и выявления перспективных путей развития в условиях высокой неопределенности рыночной среды»[42].

Самая точная обобщающая оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия — это оценка стоимости предприятия как единого имущественного комплекса, которая позволяет оценить и проанализировать в динамике успешность бизнеса и эффективность управления предприятием. Оценка стоимости предприятий (бизнеса), выполняемая с использованием методов имущественного, доходного и сравнительного подходов к оценке, позволяет не только определить стоимость предприятия, но и сравнить годовые темпы капитализации по отчетным периодам и рассчитывать среднегодовой темп развития отдельного предприятия и сравнить его с темпами развития партнеров по бизнесу и конкурентов.

Ендовицкий, В.А. Лубков, Ю.Е. Сасин // Экономический анализ: теория и практика. - 2006. - № 17 (74). - С. 2-12.

[42] Зенкина, И.В. Содержание, характерные особенности и проблемы стратегического анализа экономических субъектов в рыночных условиях / И.В. Зенкина // Аудит и финансовый анализ .- 2009. - № 3. - С. 303-306.

В заключении отметим, что комплексная оценка результатов финансово-хозяйственной деятельности позволяет выявить предприятиям свои преимущества и недостатки, направления, по которым им необходимо развиваться с целью укрепления своих рыночных позиций.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ ЯПОНСКОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Бутенко Е.А., Цой П.А.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Известно, что источником многих экономических проблем в России является неэффективное управление предприятием. В большинстве российских организаций не используются современные достижения мировой практики в отрасли менеджмента.

Никакая другая национальная модель менеджмента не привлекает такого внимания, как японская. Ни одна страна в мире не представлена так широко в международных сопоставительных исследованиях по вопросам управления, как Япония. Библиографический список научно-практической литературы, посвященной особенностям японского менеджмента, насчитывает сотни наименований на разных языках. Немало работ японских авторов было переведено также и на русский язык. Различные аспекты управленческой практики достаточно широко были представлены в японоведческих исследованиях в СССР и России.

Основываясь на этом, следует сказать, что рассмотрение японского стиля управления весьма актуально для российской экономике, обладающей на текущий момент собственной, притом достаточно неэффективной, моделью менеджмента и нуждающейся в новом стиле управления.

Для России, почти на треть являющейся дальневосточной страной, это предположение не выглядит удивительным.

Для объяснения феномена японской управленческой системы предлагаются разные концепции и модели, которые я и постараюсь полностью отобразить в своей работе.

Характерные признаки и особенности японской системы управления

Часто утверждается, что японская система управления эффективна именно благодаря синергическому действию составляющих: *системы пожизненного найма, системы кадровой ротации, системы репутации, системы подготовки на рабочем месте, системы оплаты туда.* Я

полностью разделяю мнение исследователей о невозможности автоматического переноса всей японской системы управления в российские организации. Однако следует отметить, что японские системы нам воспринять проще. Чем, например, американцам, в связи со схожестью многих этнокультурных характеристик населения России и Японии.

Так внедрение каких же элементов японской системы управления в российские предприятия могли бы обусловить их эффективное функционирование?

Отвечая на данный весьма сложный и требующий к себе необычайно серьезного подхода вопрос, мне бы хотелось сделать следующие предложения:

Внедрение системы “пожизненного найма” - это означает, что служащий фактически всю свою жизнь работает на одном предприятии, постоянно продвигаясь вверх по служебной лестнице. При этом независимо от образования (средняя ли это школа или престижный университет) работник начинает свою карьеру с низшей должности и на одном месте более 2-3 лет не задерживается, начав с низов, специалист имеет возможность “пощупать” все своими руками, что-то попытается изменить, улучшить, добиться признания коллег и начальства, заработать репутацию.

По-моему мнению, для того чтобы российские предприятия эффективно функционировали, их руководителям необходимо создавать условия для долгосрочной заинтересованной занятости сотрудников. В условиях долгосрочного найма на российских предприятиях необходимо внедрять систему кадровой ротации. Работники отечественных предприятий вынуждены в течение многих лет работать на одном и том же рабочем месте, выполнять одну и ту же опостылевшую операцию, что снижает их интерес к работе, подавляет инициативу и препятствует профессиональному росту. Введение системы ротации не только позволит работникам российских организаций избежать однообразной работы в течение длительного периода, но и поспособствует их профессиональному росту, сделает сотрудников более счастливыми, дает возможность познать различные аспекты деятельности предприятия и действовать объективно в интересах всей компании.

Целесообразно использовать в деятельности российских компании также элементы японской системы подготовки на рабочем месте. По нашему мнению, на многих российских предприятиях сегодня уделяется излишнее внимание проверке специальных профессиональных знаний соискателей работы и особенно наличию у них значительного опыта работы в других организациях. При этом у немногих предприятий существуют собственные программы обучения сотрудников. В японских компаниях, напротив, за редким исключением не требуют от образовательных учреждений специальной узкой подготовки и учитывают при приёме на работу главным образом общий кругозор работников и их способность вжиться в коллектив. Предприятия сами обучают сотрудников

необходимым узким навыкам. На мой взгляд, современным российским предприятиям необходимо внедрять такую практику и одновременно создавать собственные системы внутрифирменного обучения, чтобы не упускать перспективных потенциальных сотрудников, не имеющих узкоспециализированных знаний, а также обеспечивать профессиональный и человеческий рост работников.

Рассматривая японскую модель управления в целом, я не могу не уделить внимания такому важному аспекту как современная японская система оплаты труда. Создание мотивационной среды на японских предприятиях, прежде всего, заключается во внедрении стимулирующих методов оплаты труда:

1. Премиальные вознаграждения.
2. Ценные подарки.
3. Увеличение заработной платы.
4. Бонусная программа.
5. Объявление благодарности.
6. Вручение различных грамот и дипломов и т. д.

Все это способствовало значительному повышению уровня работы коллектива и, соответственно, это обеспечивает рост доходности от деятельности всей организации.

На большинстве российских предприятии оплата груда сотрудников не носит прямого мотивирующего характера. Она включает разные формы оплаты: оклад и нередко комиссионные как главные составляющие заработной платы, чаше всего небольшие премии, неэффективные формы низкодифференцированного тарифного стимулирования, особенно распространенные в государственных и муниципальных организациях. Оплата труда чаше всего отчуждена от результатов деятельности самого работника, не зависит или мало зависит от его квалификации и тем более от усилий работающего по самообразованию и самосовершенствованию, частенько игнорирует его фактический трудовой вклад и отрешена от результатов деятельности предприятия.

Первым шагом на этом пути должна стать система «5С» с упором на чистое, хорошо организованное, безопасное рабочее место. Без придания особого значения этой стороне дела невозможно определить, в чем заключаются проблемы качества. Без тщательно разработанных и последовательно соблюдаемых производственных процессов невозможно установить, что вы делаете правильно, а что неправильно. Без системы «5С», как считают японские консультанты по управлению, никакие другие кампании и нововведения, изобретенные для улучшения условий труда и изготовления отличной продукции, не принесут должного эффекта.

Что же такое система «5С»? Прежде всего, это решимость правильно организовать рабочее место и содержать его в чистоте, соблюдать стандартизованные правила и поддерживать дисциплину, которая необходима для того, чтобы работать хорошо. Название «5С» происходит от пяти японских терминов, начинающихся на «С»: «Сэйри», «Сэйтон»,

«Сэйсо», «Сэйкэцу» и «Сицукэ», которые кратко выражают ее суть и могут быть переведены как «организация», «аккуратность», «уборка», «стандартизация» и «дисциплина».

Система «5С» - это ключевой метод управления в любой, даже самой высокотехнологичной области деятельности, которая позволяет практически без капитальных затрат не только повышать производительность, сокращать потери, снижать уровень брака и травматизма, но и создавать необходимые стартовые условия для реализации сложных и дорогостоящих производственных и организационных инноваций, обеспечивать их высокую эффективность - в первую очередь за счет радикального изменения отношения работников к своему делу.

Все предложенные методы по повышению эффективности деятельности российских организаций оцениваются как весьма эффективные, ввиду того, что затраты на проведение необходимых мероприятий по осуществлению в жизнь вышеуказанных предложений, оправдываются и окупаются результатами, полученными от внедренных нововведений путем значительного повышения уровня работы персонала. К тому же время, затраченное на реализацию задуманных предложений, на мой взгляд, весьма приемлемо и оптимально.

РОЛЬ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ

Никифорова М.Е., Жихарева Д.С.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

На сегодняшний день тема о трансакционных издержках становится всё популярней. Если задаться вопросом, какое из понятий, используемых в современной экономической теории, является достаточно новым и в то же время наиболее широко употребляемым, то, скорее всего, это будут именно трансакционные издержки. Так какие виды трансакционных издержек встречаются? И какова их роль в повседневной жизни? На эти вопросы я попытаюсь ответить в своей статье.

Итак, трансакционные издержки – это любые потери, возникающие вследствие неэффективности совместных решений, планов, заключаемых договоров и созданных структур.

Впервые это понятие было введено Р.Г. Коузом в статье «Природа фирмы».

Теория трансакционных издержек является составной частью нового направления в современной экономической науке - неоинституционализма. Ее разработка в первую очередь связана с именами двух экономистов - Р. Коуза и О. Уильямсона.

Существует множество видов трансакционных издержек, но в своей статье я хотела бы рассказать о самых встречаемых в нашей жизни:

- **Издержки поиска информации.** Издержки этого типа складываются из времени и ресурсов, затрачиваемых на сбор и анализ информации, а также из потерь, связанных с её несовершенством.
- **Издержки ведения переговоров.** Значительные ресурсы тратятся на проведение переговоров, заключение и перезаключение контрактов. Дополнительным источником издержек данного типа являются безрезультатные и неудачно завершившиеся переговоры.
- **Издержки измерения и контроля.** Любой продукт и услуга нуждаются в установлении соответствия их реального состояния желаемому. Этот процесс требует материальных затрат, человеческих и временных ресурсов.
- **Издержки юридической защиты.** В эту категорию входят издержки на обеспечение юридической безопасности и сохранения авторских прав.
- **Издержки оппортунистического (недобросовестного) поведения.** Эти издержки включают различные случаи обмана, саботажа, использования служебного времени в личных целях, неисполнения обязательств и др.

Чтобы лучше понять смысл приведенных мною видов издержек, рассмотрим на примере некоторые из них.

В нашей жизни, часто случаются издержки при ведении переговоров, для заключения контракта с какой-либо фирмой. Если следовать классификации О. Уильямсона, существуют трансакционные издержки: до заключения контракта (связанные с усилиями заключить наиболее выгодный контракт) и после заключения контракта (стремление выполнить и экономически реализовать уже заключенное контрактное соглашение). Итак, при заключении выгодного контракта стали неизбежными расходы на сбор информации, переговоры и другие издержки, возникающие до принятия договора. Можно сделать вывод, что наступление издержек может возникнуть не только после заключения контракта, но и для его заключения.

А сейчас рассмотрим пример оппортунистического поведения. К примеру, вы работаете в команде из 6-ти человек над общим экономическим проектом. Один из ваших компаньонов выполняет свои обязанности недобросовестно (некачественно). Таким образом, у команды возникают издержки, которые впоследствии приведут её к большим потерям.

Теперь поговорим об издержках измерения и контроля. При приеме на работу работодателю сложно точно оценить квалификацию нанимаемого работника, можно лишь положиться на диплом и впечатление от первой встречи. На мой взгляд, издержки измерения встречаются в нашей жизни чаще других, поскольку покупка товаров и

услуг, как правило, сопровождается этими издержками. Несомненно определенную экономию обуславливают стандартизация продукции и гарантии, предоставляемые фирмой, однако полностью ликвидировать издержки измерения невозможно.

Особенно велики издержки спецификации и защиты прав собственности. В государстве с недостаточно надежной правовой защитой, нередки случаи постоянного нарушения прав. Затраты времени и средств, необходимых для их восстановления, могут быть чрезвычайно велики.

Все эти издержки очень часто встречаются в жизни. Я считаю, что роль трансакционных издержек в современном мире очень велика. Каждый человек понимает, что какую бы он не совершал деятельность, происходят какие-либо затраты. Теория трансакционных издержек помогает понять, какие издержки нам могут встретиться на пути и как их можно будет преодолеть без больших потерь.

УДК 004.738.5:332.72

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ КАК МЕТОД ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ КОМПАНИЙ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Карпушко Е.Н., Канубрикова В.Д.

В статье рассмотрены вопросы позиционирования компаний в среде Интерне, эволюция Интернет-позиционирования, его трансформация от Интернет-присутствия к Интернет-маркетингу, а так же исследуется система параметров, влияющих на эффективность Интернет-маркетинга как одного из методов позиционирования компаний, их оптимальные значения.

Функционирование рынков недвижимости сопряжено с менеджерской и маркетинговой деятельностью, связано со сферой разнообразных услуг и использованием различных процедур.

Менеджмент на рынке недвижимости предполагает подготовку и формирование профессиональных кадров (экспертов, брокеров, оценщиков, страховщиков), привлечение кредиторов, адвокатов, использование информационных и рекламных технологий.

Маркетинговая деятельность обусловлена необходимостью постоянного анализа и прогнозирования рынка недвижимости, его сегментирования, отслеживания коньюктуры, а также динамики ценообразующих факторов.

Развитие рынка недвижимости и повышенное внимание к маркетингу в последнее время связано с тем, что сам потребитель стал более образован и разборчив в вопросах спроса и предложения, более требователен к предлагаемому товару или услуге.

Маркетинг недвижимости базируется на фундаментальной основе того, что товаром, предлагаемым покупателю, является объект недвижимости или услуга на рынке недвижимости.

Товаром можно назвать все, что способно удовлетворить потребность. Дом, квартира, здание, коттедж — все это способно удовлетворять потребности.

В сфере маркетинга недвижимости, как рыночной концепции управления, возможны следующие направления деятельности:

- маркетинг построенных объектов и земельных участков;
- маркетинг строящихся объектов;
- маркетинг услуг.

В последнее время позиционирование играет все большую роль в функционировании любой организации, вне зависимости от того, в какой сфере деятельности данная организация работает.

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

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

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

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

Таким образом, можно проследить процесс трансформации Интернет-присутствия в полноценный Интернет-маркетинг.

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

Но затем постепенно происходит трансформация примитивного Интернет-присутствия в полноценный маркетинговый комплекс, реализуемый в виртуальном пространстве. Он, как и комплекс маркетинга, разрабатываемый для «реальных» сегментов рыночной среды, является сложной системой, состоящей из множества различных элементов. Это и проведение маркетинговых исследований в среде Интернет, и корректировка на их основании проводимой стратегии маркетинга, включающей такие элементы как: разработка новых каналов сбыта (включая сбыт в виртуальном пространстве), проведение рекламных акций, разработанных специально в соответствии с особенностями Интернет-среды, участие в событиях виртуального пространства и многое другое.

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

Эффективность и результативность процессов позиционирования компании зависит не только от того, на каком этапе взаимодействия с Интернет-средой она находится – на этапе присутствия или уже на этапе реализации комплекса маркетинга – но и от конкретных параметров позиционирования в виртуальном пространстве.

Интернет оказал и продолжает оказывать очень сильное влияние на формирование и развитие мирового информационного сообщества. Как социальное явление Интернет - глобальное средство коммуникаций, обеспечивающее обмен текстом, новым службам без территориальных и национальных границ. Это эффективный инструмент исследований, развития торговли и бизнеса, воздействия на аудиторию.

Существует масса информативных порталов для всех участников рынка недвижимости: лиц, заинтересованных в приобретении недвижимости; строительных, дивелоперских, управляющих компаний, риэлтерских фирм; дизайн - студий; специализированных средств массовой информации.

Профессиональным участникам рынка такие ресурсы предоставляют площадку для презентации объектов недвижимости с максимально эффективной отдачей, используя современные технологии. При этом они призваны информировать участников рынка, образуя консолидированное сообщество, и работая на дальнейшее формирование цивилизованных отношений на рынке недвижимости.

Покупателям – посетителям таких сайтов – предоставляется возможность отбирать объекты недвижимости, условно «не выходя из дома», но получая большое количество информации и о заинтересовавшем объекте и о новых тенденциях в строительном мире.

Организаторы различных проектов своим начинанием задают новую динамику рынку недвижимости, в тоже время оказывая положительное влияние и на развитие российского рынка Интернет - технологий.

Для покупателя результатом посещения того или иного интернет-ресурса является не столько факт наличия устраивающего его варианты, сколько следующая за этим вовлеченность цепочку случайный событий: знакомство с риэлтером – личный просмотр предлагаемых вариантов – и т.п.

Одна из основных проблем рынка недвижимости – его разрозненность и закрытость. Собрать воедино информацию обо всех новостройках, всех коттеджных посёлках, всех таунхаусов, или всех офисных центрах оказывается крайне сложно. Предлагают их сотни компаний, причем это как риэлторы, так и застройщики или даже какие-то иные организации (банки, управляющие компании и т.п.).

К сожалению, нет ни одного источника данных, в котором присутствовали бы все объекты. Любая рекламная площадка данная только об объектах своих рекламодателей, а это, увы, в этом случае только половинка рынка даже для изданий-лидеров. И если же речь идет об общедоступных каталогах, например в интернете, декларирующих наличие данных обо всех объектах и действительно содержащих сотни вариантов, то здесь снова ожидает разочарование. Большая часть этих объектов оказывается «мусором». Это устаревшие объекты, ушедшие с рынка уже несколько лет назад, многократные дубли одного и того же объекта, продаваемого разными фирмами, или же просто неполные или ошибочные данные. Нередко плохо обновляются даже сайты крупных игроков рынка, создавая полную неразбериху. Общедоступные базы данных часто забиты «сладкими» предложениями, которых в реальности никогда не существовало, но некоторые фирмы завидной настойчивостью дают их в рекламу с целью привлечь к себе неискушенных клиентов по схеме «Только что купили, но для Вас мы подберем не хуже».

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

Интернет – сайт это отнюдь не самодостаточный механизм продвижения недвижимости на рынок. Скорее, это один из инструментов, умелое использование которого зависит не от его наличия, а от того, ка этим инструментом пользоваться.

Используемая литература:

1. Интернет-маркетинг на 100 %. –Питер, 2009 г.,
2. Зуев М., Разваляев Д.. Интернет-маркетинг. Взгляд практиков. – Вершина, 2008
3. Карпушко, Е.Н. Теоретические основы маркетингового позиционирования учебных заведений препринт / Е.Н. Карпушко.- Волгоград, 2006 г.

ИТ-ТЕХНОЛОГИИ И ПРЕДПРИЯТИЕ

Панов Д.Б.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Исторически понятие архитектуры ассоциируется прежде всего со строительством зданий. С точки зрения неспециалиста, именно этот термин обычно используется для того, чтобы выразить все аспекты восприятия сооружения – как оно вписывается в окружение, как смотрится изнутри и насколько удобно в нем находиться.

Можно проследить интересную аналогию между архитектурой здания и архитектурой информационной системы организации. Наряду с характеристиками, описывающими состав, структуру и назначение компонент информационной системы, ее реальный эффект во многом будет определяться субъективными аспектами восприятия со стороны пользователей. Хорошо продуманный интерфейс пользователя и

поддержка всех тех функций, которые реально нужны на практике, обеспечат успех информационных систем и создадут предпосылки для успеха организации в целом. Напротив, морально устаревшие приложения и архаичные технические средства больше мешают, чем способствуют продуктивной работе, и их судьба будет схожа со сносимыми постройками.

Сложность проблемы усугубляется еще и тем, что не существует простого, однозначного и общеупотребительного определения самого понятия ИТ-архитектуры. Разные авторы вкладывают, в общем-то, близкий, но, тем не менее, отличающийся смысл в этот термин или же выделяют в составе архитектуры различное число составляющих компонент – от двух до семи и более.

Другим основным предметом является стратегия развития информационных технологий в организации – ИТ-стратегия. Ее возникновение и выделение в качестве самостоятельной области рассмотрения вызвано, прежде всего, необходимостью обеспечения постоянного соответствия между уровнем развития информационных систем предприятия и требованиями бизнеса. Очевидно, что развитие бизнеса неминуемо будет сопровождаться соответствующими изменениями в ИТ-системах. Однако такие изменения, хотя и более медленные, будут неизбежны и для достаточно редкого в наши дни случая неизменности деловых процессов и стабильных внешних условий – хотя бы из-за морального и физического устаревания отдельных компонентов информационной системы. Таким образом, если архитектура характеризует определенное состояние информационных технологий, то ИТ-стратегия задает направление для изменения этих состояний и правила таких переходов.

Архитектура информационных технологий обеспечивает определенный уровень стабильности, возможность сохранять высокую степень соответствия прикладных систем потребностям бизнеса, соответствие инфраструктуры потребностям прикладных систем. В то же время стратегия информационных технологий определяет необходимый процесс управляемых, целенаправленных изменений и прогресса в архитектуре и наборе прикладных систем и технологий, которые необходимы для удовлетворения будущих потребностей организации (воображаемое будущее).

Фактически ИТ-стратегия определяет возможные в контексте конкретной организации способы достижения целевого состояния (перехода из текущего исходного состояния) информационной системы. Поскольку исходное и целевое состояние информационных систем в значительной степени определяются соответствующей архитектурой, то понятия архитектуры и ИТ-стратегии оказываются неразрывно связаны между собой.

Вопросы разработки ИТ-стратегии и формирования ИТ-архитектуры становятся особенно актуальны из-за нескольких факторов:

- происходящими изменениями в самом бизнесе и индустриальном обществе;
- изменением роли информационных технологий в бизнесе и обществе;
- изменением корпоративной культуры и стиля управления в бизнесе;
- а также с объективным увеличением ИТ-бюджетов компаний.

К числу характерных изменений бизнеса, которые оказывают существенное влияние на использование информационных технологий, относятся прежде всего:

- глобализация бизнеса, связанная с необходимостью объединения различных национальных процессов, данных и персонала;
- динамика слияний и поглощений, приводящая к объективно необходимой интеграции различных информационных систем, объединению ИТ-служб и, что является наиболее сложным, интеграции различных корпоративных культур. Стоит отметить, что корпоративные поглощения стали уже актуальны и в России;
- появление адаптивного стиля бизнеса – переход от модели, основанной на имеющейся линейке продуктов (т.н. "make-and-sell"), к модели, основанной на гибком реагировании на потребности рынка – ("sense-and-respond"). Этот стиль связан с признанием неизбежности и непредсказуемости изменений во внешней среде;
- сокращение характерных длительностей бизнес-процессов и виртуализация бизнеса.

Наряду с изменениями в стиле ведения бизнеса, распространение информационных технологий способствовало образованию нового информационного общества, ориентированного на совместное создание и использование знаний. Существование такого общества в технологическом плане обеспечивается, прежде всего, развитием средств передачи данных, хранения информации и автоматизации рутинных операций, что позволяет сосредоточивать все большие и большие ресурсы на творческой и созидательной работе, а также развитии членов этого общества. Важнейшими задачами в этой области являются расширение возможностей электронных сообществ всех типов, а также и создание и поддержка деятельности "электронного правительства" уже как необходимого элемента существования государства.

При этом под "электронным правительством" понимается трансформирование внутренних и внешних связей и административных процессов за счет использования информационных и коммуникационных технологий с целью повышения эффективности внутренних операций, оптимизации предоставления государством услуг гражданам и бизнесу, более активного вовлечения граждан в политические процессы.

Роль информационных технологий также претерпевает существенные изменения даже в том случае, когда сам ключевой бизнес коммерческой компании или основная деятельность государственной организации принципиально остаются неизменными. Это обусловлено новыми

возможностями ИТ в части доступности, распространенности, увеличения вычислительной мощности и производительности, интерактивности и т.д.

Очевидно, что сейчас требуется новый способ обеспечения связей между бизнес-целями и ИТ. Сегодня окружающая организации среда требует единого, синхронного подхода, который приводит к созданию единой архитектуры бизнеса. При этом правила построения бизнеса на уровне процессов, людей и организационных структур должны быть синхронизированы с самого начала с правилами управления структурами и стандартами в области ИТ.

Вполне естественно, что корпоративная ИТ-архитектура долго считалась исключительно прерогативой ИТ-служб, так как только они обладали соответствующей квалификацией и опытом. Однако сегодня впервые в истории модели ведения бизнеса организаций во многом стали определяться возможностями информационных технологий. В этой гонке за возможностями использования Web многие организации осознали, что их ИТ-архитектура могла сдерживать развитие бизнеса вместо того, чтобы поддерживать его.

Новый подход состоит в том, чтобы сосредоточиться на одной, объединяющей концепции – "архитектуре предприятия", которая включает составной частью архитектуру информационных технологий. При этом отправной точкой для разработки архитектуры бизнеса всегда должно быть ясное понимание основного источника конкурентных преимуществ организации либо главных функций и процессов для государственных ведомств.

Лидерство в продуктах и услугах предполагает вывод на рынок каких-либо уникальных продуктов, либо продуктов, обладающих высокими качественными характеристиками. Для этого нужно создать возможности для свободного обмена идеями между самыми различными подразделениями организации (отделы исследований и разработок, проектирования, информационных технологий, маркетинга), как правило, в территориально распределенной среде. В свою очередь, реализация этих возможностей предполагает использование не столько систем выполнения транзакций, сколько технологий, обеспечивающих контекст и коммуникации – таких, как системы коллективной работы и т.д.

Поэтому один из возможных подходов состоит в том, чтобы совместно с бизнес-менеджерами идентифицировать то, как организация позиционирует себя по отношению к конкурентам и другим участникам рынка в соответствии с этими тремя измерениями. По каждому из трех измерений организацию можно оценить как "адекватную" (если она соответствует общему уровню рынка по данному направлению) как "отстающую" или как "лидера". ИТ-проекты, нацеленные на те области, которые идентифицированы как отстающие, можно назвать "ориентированными на выживание". Проекты, которые находятся в области "бизнес, как это делают все" (Business as usual), ориентированы на инкрементальные, последовательные улучшения. Проекты, которые

ориентированы на то, чтобы организация была впереди конкурентов, могут быть связаны с радикальными изменениями, так как по определению они означают реализацию чего-либо такого, что другие организации из данной индустрии пока никогда не делали.

Следует отметить, что необходимо уделять внимание комбинации сфер компетенции, поскольку, в конечном итоге, они взаимосвязаны. Например, нельзя обеспечивать в течение продолжительного времени на должном уровне тесные отношения со своими клиентами, если в вашей организации есть проблемы с эффективностью выполнения операций и качеством продуктов и услуг.

Анализ показывает, что информационные технологии в 1990-х годах были основным, мощным инструментом реализации инноваций по трем причинам:

- ИТ позволяли создавать новые продукты и эффективные бизнес-процессы;
- ИТ обеспечивали быстрое распространение инноваций в рамках индустрии в целом;
- ИТ обеспечивали значительную экономию на масштабах (scale economies) – преимущества от использования быстро увеличивались с расширением применения технологий.

От использования ИТ выигрывали те индустрии, которые в максимальной степени зависели от обработки информации. Это, например, индустрии и организации с достаточно сложными операционными и производственными процессами, с высокой интенсивностью и объемами транзакций и выпускающие достаточно сложные продукты.

К примеру, розничная торговля основана на выполнении миллионов мелких транзакций, поэтому является экстремально сложным объектом для управления. Информационные технологии позволили не только автоматизировать рутинные операции, такие, как контроль складских запасов и сканирование этикеток для определения цены, но и оптимизировать многие сложные процессы, такие, как управление поставками или управление отношениями с клиентами.

В той же индустрии розничной торговли быстрое распространение инноваций происходило за счет массового внедрения таких технологий, как чтение штриховых кодов, внедрение модулей стандартных ERP-систем для управления персоналом, расчета заработной платы, подготовки отчетов. При этом интересно, что массовое распространение стандартных технологий позволяет отдельным компаниям добиваться более высоких результатов от использования ИТ тогда, когда их использование неразрывно сочетается с уникальными для конкретной организации способностями, ресурсами (capabilities) или процессами, которые трудно копировать или воспроизвести конкурентам.

При этом у тех компаний, которые добились существенных успехов в использовании ИТ, можно обнаружить три общие характеристики:

- во-первых, эти компании концентрировали свои инвестиции в ИТ в тех областях, которые максимально влияли на факторы эффективности для данной конкретной индустрии или компании;
- во-вторых, они тщательно выбирали последовательность и время реализации соответствующих инвестиций;
- в-третьих, они не использовали информационные технологии изолировано, а, скорее, развивали инновации в области управления в комбинации с технологическими инновациями.

Факторы эффективности, естественно, различны для различных отраслей. Поэтому, например, прикладные системы, которые принесли максимальную отдачу в банковской сфере – это приложения для автоматизации процессов предоставления займов, работы с кредитными картами, выполнением транзакций в бэк-офисе. В сфере торговли это были системы, позволившие ускорить логистические процессы – системы планирования в управлении товарными запасами. В индустрии производства микросхем это были прикладные системы для автоматизации проектирования и процессов контроля качества.

При этом есть много случаев, когда сравнимые инвестиции примерно в один и тот же набор прикладных систем в двух компаниях из одной индустрии дают диаметрально противоположные результаты в силу того, что различными были последовательность и время инвестиций.

Кроме того, обращают внимание на себя следующие факты. Последние 20 лет наблюдался достаточно ограниченный рост производительности и эффективности труда в экономике развитых стран, который был связан с использованием ИТ. Был явный конфликт между ожиданиями и экономической статистикой. И вот, наконец, начиная с 2005 года явно заметен рост в этой области. Есть несколько факторов, которые дают основание предполагать устойчивость этой тенденции:

- масштаб и повсеместная распространенность технологий;
- постоянное развитие функциональных возможностей технологий, что обеспечивает решение с их помощью более сложных задач;
- интеграция бизнес-процессов на корпоративном уровне, обеспечиваемая использованием ИТ.

Естественно, каждый по отдельности взятый фактор не является чем-то новым, но эффект обеспечивается их совокупностью. Понятно,что ИТ-технологии не являются панацеей для решения всех проблем, но, использованные правильным образом, они являются мощным оружием в конкурентной борьбе и повышении эффективности работы любого предприятия.

АНАЛИЗ РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ИТ-ТЕХНОЛОГИИ

Панов Д.Б.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Не секрет, что развитие информационных технологий за все время их существования, начиная с 50-х годов прошлого века, осуществлялось буквально революционными темпами. Более того, сейчас нет причин сомневаться в продолжении такого экспоненциального роста. В частности, в течение, по крайней мере, ближайших 5 лет, в соответствии с прогнозом аналитиков, будут продолжать действовать три основных закона:

- Закон Гилдера, который утверждает, что рост пропускной способности сетей в целом, как минимум, в три раза превышает вычислительную мощность компьютеров. Это означает, что развитие пропускной способности сетей будет все время, по крайней мере, адекватно возрастающим потребностям передачи данных. Это, в свою очередь, делает возможным передачу все более и более "богатого" содержания.
- Закон Меткалфа, утверждающий, что ценность или значение сетевой структуры экспоненциально возрастает с ростом числа подключений к сети.
- Закон Мура об удвоении плотности размещения транзисторов на кристалле и, как следствие, удвоении вычислительной мощности каждые 18 месяцев. Другим следствием является то, что за этот период происходит соответствующее уменьшение стоимости вычислений.

В связи с этим, все более важное значение приобретают ИТ-технологии. Ни одно предприятие уже невозможно представить работающим без их использования. Поэтому естественно, что одним из важных факторов, определяющим актуальность более систематических, архитектурных подходов к планированию и развитию информационных технологий предприятий, является постоянное увеличение расходов на информационные технологии.

Конечно, этот рост не является постоянным ни во времени, ни в региональном разрезе, ни в индустрии. Например, в конце 1990-х годов средние темпы роста расходов на ИТ (отношение затрат к предшествующему году) достигали 15%, в 2002-2004 году наблюдалось снижение до -10%. Этот спад объясняется, с одной стороны, последствиями террористических атак на США 11 сентября 2001 года, с другой – произошедшим общим спадом производства в высокотехнологичных отраслях промышленности и, в частности, крахом многочисленных скороспелых Интернет-компаний.

В России, например, "благодаря" существенно более низкому уровню развития ИТ и абсолютных затрат на ИТ, темпы их роста продолжают оставаться высокими. Наибольшие объемы затрат на ИТ в России сейчас

сосредоточены в правительственном, транспортном и добывающем секторах. Такое значимое увеличение инвестиций в ИТ в России – примерно в 3 раза в ближайшие пять лет – создает существенные предпосылки для оптимизации архитектуры информационных систем. Если сейчас затраты на оборудование составляют около половины общей величины, а на программное обеспечение только порядка 30%, то в будущем ожидается приближение к общемировым значениям.

Поскольку компании и организации могут отличаться по своим размерам и объемам бизнеса на несколько порядков, то более показательным и полезным на практике является величина расходов на ИТ, приведенная к масштабу бизнеса предприятия. Для этой цели используется такая метрика, как величина годовых расходов на ИТ, выраженная в процентах от годового дохода (или бюджета для государственных структур). В составе суммарных затрат на ИТ обычно выделяют операционные затраты на ИТ и капитальные ИТ-затраты.

По разным оценкам, доля операционных затрат в ИТ-бюджетах составляет примерно 60-70% и, соответственно, 30-40% составляют капитальные затраты.

При этом в операционный бюджет на предприятии включают как расходы на приобретение комплектующих и запасных частей в течение года, так и другие платежи, например, за аренду оборудования, а также амортизационные отчисления в случае приобретения оборудования. Капитальный бюджет представляет редко возникающие расходы, которые амортизируются с течением лет на протяжении жизненного цикла ИТ-актива. К таким расходам могут относиться приобретение нового сервера масштаба предприятия или строительство резервного вычислительного центра. Как результат, увеличение размера капитального бюджета сильно зависит от конкретного предприятия и отрасли и может значительно варьироваться от года к году.

Кроме того, существует еще одна важная компонента затрат на ИТ, которая обычно не включается в ИТ-бюджет – это так называемые "скрытые ИТ-затраты". Исследования показывают, что они могут быть сравнимы с собственно ИТ-бюджетом – средняя относительная их величина составляет порядка 0,3% от дохода компании. Скрытые ИТ-затраты представляют собой ту долю ИТ-затрат, которая вышла из поля зрения централизованной ИТ-службы, то есть расходы на закупки, произведенные бизнес-подразделениями, не учтенными ИТ-службой. К этой же статье также могут относиться затраты на проведение исследований и разработок, связанных с информационными технологиями.

В российской практике ИТ-службы, как правило, никогда не задумываются о понятии амортизации – это прерогатива бухгалтерии; а соответствие между учетными данными ИТ-службы и данными бухгалтерского учета ИТ-активов далеко не всегда соблюдается.

Средняя заработная плата ИТ-специалистов с примерно одинаковой квалификацией может отличаться от российских аналогов в несколько раз.

Однако влияние этого фактора на различия в суммарном ИТ-бюджете будет не столь существенным по двум причинам. С одной стороны, доля расходов на внутренний персонал в общем операционном ИТ-бюджете составляет порядка 25-30%. С другой стороны, известно, что величина удельных затрат как процента от дохода обратно пропорциональна размеру предприятия и абсолютной величине этого дохода – т.е. у мелких предприятий величина удельных затрат выше. Кстати говоря, размер компании (численность персонала, годовой доход) достаточно сильно влияет на относительную величину затрат на ИТ.

Следует заметить, что все такие данные являются чисто индикативными и, собственно, не позволяют идентифицировать адекватность информационных систем предприятия требованиям бизнеса. Одна отдельно взятая статистика по ИТ-затратам не позволяет измерить эффективность ИТ: соответствие удельных затрат отдельной компании средним значениям не означает обязательного соответствия ИТ-систем задачам бизнеса.

Тем не менее, существенные отличия суммарных ИТ-затрат компании от среднеотраслевых значений могут свидетельствовать либо о неэффективности инвестиций в ИТ, либо о значительном недофинансировании ИТ и, тем самым, об угрозе для поддержки и развития бизнеса. Увеличение расходов на ИТ в каком-то периоде может быть вполне обосновано, например, существенным расширением бизнеса, новой рыночной политикой или необходимостью кардинальной смены критических приложений, таких, как автоматизированная банковская система для финансовых организаций. Еще раз подчеркнем, что подобное сравнение должно проводиться только в целях индикации отклонений. Обратная попытка определить ИТ-бюджет организации, исходя из соответствия относительных значений, и подогнать под этот бюджет набор ИТ-проектов, может привести к серьезным затруднениям в работе ИТ-службы как с бизнес-подразделениями, например, из-за навязывания возможно ненужных им проектов, так и с финансовыми службами из-за раздувания операционных расходов.

В то же время сами абсолютные величины ИТ-бюджетов свидетельствуют о том, что совокупность информационных систем и инфраструктуры ИТ компании – весьма дорогостоящее приобретение, так что ее создание и эксплуатация требуют заблаговременного планирования и конструирования – то есть формирования архитектуры и разработки стратегии.

Для понимания практики затрат различных компаний на ИТ важно отличать два типа затрат на информационные технологии:

- обязательные затраты (non-discretionary);
- затраты, связанные с развитием (discretionary).

Это достаточно важные понятия, поскольку организация бюджетного процесса исключительно вокруг таких понятий как бюджет на капитальные и операционные затраты, не полностью отражает реальную

практику деятельности ИТ-служб и использования ИТ-технологий на предприятии.

Обязательные затраты – это те затраты, которые организация просто обязана производить для того, чтобы обеспечить функционирование текущей ИТ-инфраструктуры и приложений, выполнять их обслуживание, а также обеспечивать текущие операции. Это аналог затрат на автомобиль после его покупки: кроме трат на бензин, вы должны периодически менять масло, тормозные колодки и т.д.

Бюджет развития – это оставшаяся от обязательных затрат часть ИТ-бюджета. Это та часть ИТ-бюджета, которая может быть инвестирована в развитие функциональных возможностей систем, замену существующих систем на новые, обновление инфраструктуры и в улучшение деятельности ИТ-службы. Примерами таких затрат являются новые проекты в области управления отношениями с клиентами, электронной коммерции, управления знаниями, миграции с одной версии корпоративной системы управления ресурсами на новую и т.д.

Практика показывает, что составляющая, связанная с обязательными затратами, доминирует в ИТ-бюджетах компаний и составляет в среднем около 70% (а по некоторым – 80%). И только оставшаяся часть ИТ-бюджета может быть направлена на развитие, связанное с возможностями получения новых преимуществ от использования ИТ в основной деятельности организации.

Именно проекты, финансируемые бюджетом развития, позволяют компаниям получить новые финансовые преимущества или уменьшить затраты. Преимущества таких проектов, как правило, оцениваются по критерию возврата от инвестиций. Эта же категория проектов позволяет получать и не измеримые напрямую в денежном выражении преимущества, такие, как увеличение качества обслуживания.

Именно руководители ИТ-служб несут прямую ответственность за обоснование и минимизацию той части ИТ-бюджета, которая связана с обязательными затратами. Обоснование требует сравнения с характерными для индустрии нормами, рассчитываемыми, например, на основе количества персональных компьютеров в организации или количестве обращений в службу поддержки. Если ваши затраты меньше, чем в среднем для вашей индустрии, то это достаточно сильное обоснование для того, чтобы защитить свою заявку на эту часть бюджета.

Обратите внимание на важный факт, который состоит в том, что уменьшение обязательных затрат дает организации эффект постоянной экономии, поскольку это расходы на текущие процессы и операции. Такая экономия создает основу для постоянных улучшений, связанных с использованием ИТ. Примерно две трети средств, получаемых в результате данной экономии, направляется в бюджет развития.

Что касается обоснования той части ИТ-бюджета, которая направляется на развитие и соответствующие проекты, то (хотя традиционно за это опять-таки отвечали руководители ИТ-служб)

ситуация здесь меняется и должна меняться. Это должно быть областью совместной ответственности бизнес-руководителей, заинтересованных в получении новых преимуществ, и руководителей ИТ-служб, которые должны достаточно точно оценивать затраты на реализацию проектов.

Таким образом, в использовании информационных технологий в организации есть две составляющих: предоставление услуг и продуктов со стороны службы ИТ и спрос на эти услуги и продукты со стороны бизнес-подразделений. Так вот, руководители служб и департаментов ИТ должны начать уделять большее внимание той составляющей, которая связана с управлением запросами на ИТ-услуги со стороны бизнес-подразделений, т.е. необходим постоянный поиск вместе с бизнес-руководством областей максимальной отдачи от ИТ в основной деятельности организации. Конечно, для этого предварительно должен быть обеспечен должный уровень эффективности текущих операций, связанных с работой и эксплуатацией существующей инфраструктуры и систем. Это означает и уменьшение обязательных текущих затрат на ИТ за счет эффективности операций. Если в организации существуют проблемы в этой области, то вряд ли в таком случае есть возможность говорить о стратегии и заниматься стратегическими проектами.

Кроме того, необходимо создание постоянных организационных и управленческих механизмов, обеспечивающих поиск перспективных областей инвестиций в новые возможности, связанные с ИТ.

СИСТЕМООРГАНИЗУЩАЯ РОЛЬ УПРАВЛЕНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Елфимов В.В.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Современные строительные предприятия представляют собой сложные социальные образования, которые, с одной стороны, включены в широкий спектр разнообразных отношений с внешним окружением, а с другой - имеют разнородную внутреннюю структуру. Поэтому в настоящее время выделилось самостоятельное направление науки и практики, получившее название «организационное проектирование». Оно все чаще заменяет традиционный термин «организация» и понимается как деятельность, направленная на упорядочение отношений и процессов в рамках социальных систем. Данное обстоятельство обусловлено тем, что в современных условиях приходится постоянно сталкиваться с необходимостью не просто совершенствовать организации, а перепроектировать их в соответствии с меняющимися требованиями внешней среды.

Для понимания процесса усложняющегося упорядочения связей во взаимодействиях и развитии управления предприятием строительства важнейшее значение имеет раскрытие феномена активности его оптимизации и материализации. Механизм активности материализации и оптимизации процессов управления предприятием пытались объяснить многие ученые как отечественные, так и зарубежные с позиции возникновения в объектах (и процессах) управления неких «внутренних напряжений». Для того чтобы возникла простая форма активности для оптимизации управленческих процессов, необходимо и достаточно, чтобы образовалась какая-то система, имеющая внутренние напряжения, а именно с внутренних напряжений и начинается возникновение активности тех или иных оптимальных форм и методов материализованного управления предприятием. Для осознания механизма развития процессов материализации управления предприятием от низшего уровня к высшему, от простого метода к сложному существенное значение имеет познание генезиса феномена управления предприятием и его системоорганизующей роли.

Управление предприятием как система предполагает наличие подсистем: организации отношений ее элементов, режима ее функционирования в виде совокупности определенных механизмов, действующих под определенным контролем сообразно определенным нормам развития по известной программе, в направлении к какой-то цели. Повседневная практика показывает, что процессы развития на предприятиях строительства складываются из великого множества контуров управления и (или) самоуправления. Каждый такой контур (будь то управление производственным циклом, транспортной логистикой, складскими запасами, строительно-монтажными работами и т. п.) представляет собой целенаправленный информационно-управленческий процесс, состоящий из управляемого объекта и управляющего субъекта (управляющего звена), замкнутых прямой и обратной информационными связями. Каковы бы ни были отличия в частностях (многоуровневость, специфика конкретных областей деятельности и т. п.), структура этого механизма едина и может быть представлена в виде обобщенной модели, изображенной на рис. 1.

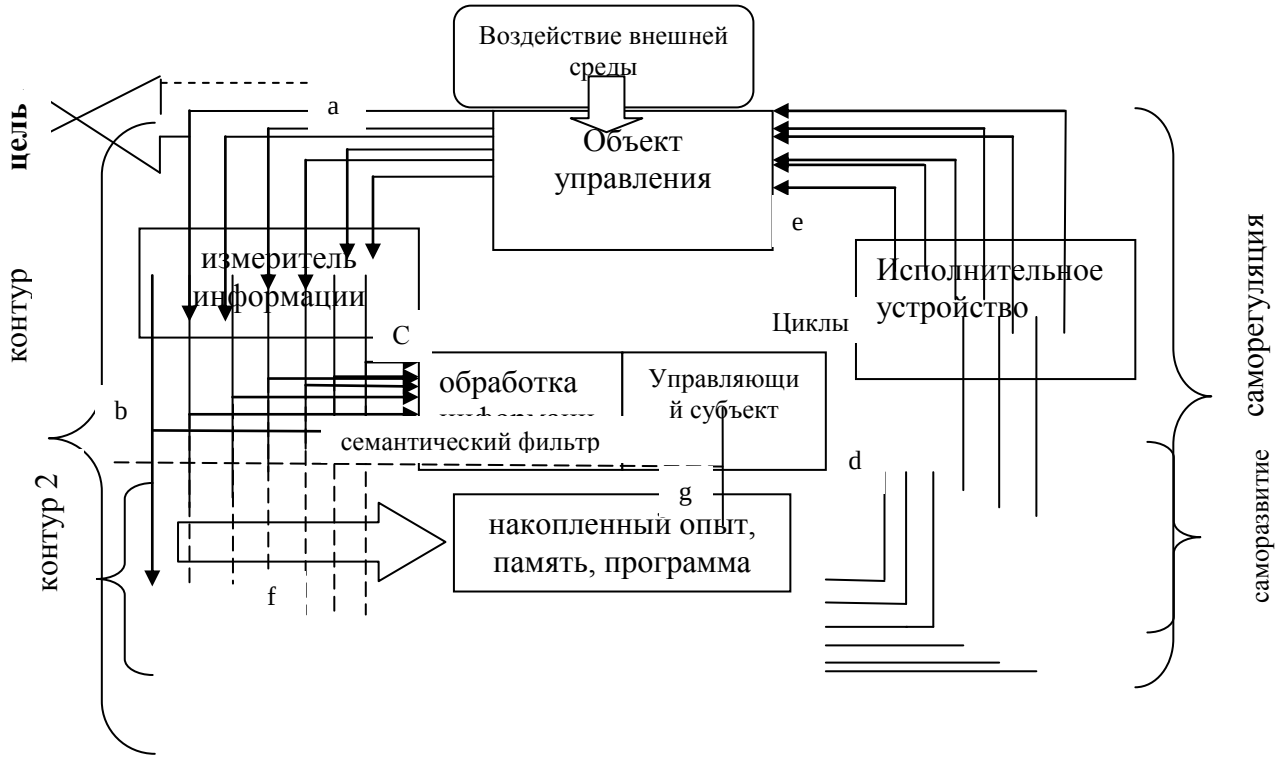


Рис.1 Обобщенная модель механизма управления предприятием для саморегулирующихся систем

Системное исследование процесса возникновения и усложняющегося упорядочения связей во взаимодействиях выявляет значение понятий цели, информации и управления предприятием строительства, а также способствует раскрытию самого механизма саморегуляции материи. Движения системы управления, направленные на сохранение устойчивости, являются положительными сторонами процесса развития, а отклонения, которые призвана выбирать (уменьшать, исключать) система, можно назвать отрицательными сторонами процесса. Движущей силой выступает целенаправленная борьба противоположностей. Становление замкнутого контура саморегуляции создало благоприятные условия для дальнейшего прогресса развития предприятия как живой субстанции, ибо гомеостазис обеспечил возможность многократных отражений воздействия среды, сохранения и накопления полезных следов (функций-действий) этих воздействий в структуре живого и, как следствие, постепенных изменений этой структуры. Здесь определяющее значение имела многократная повторяемость циклов предприятия «воздействие-отражение», обусловленных пространственно-временным континуумом. Действительно, единичное воздействие на предприятие, единичный управленческий цикл не сможет привести к фиксированию полезных признаков и направленным изменениям в структуре предприятия.

Пространственно-временной континуум в течение сотен лет с годичной и суточной цикличностью изменяет параметры внешней среды предприятия (уровень инфляции, правовые аспекты и т.д.), выступает как мощный и стабильный генератор воздействий. В результате в ходе эволюции, по существу, выжили только те предприятия, в основе функционирования которых была заложена цикличность. Развитие предприятий строительства в современных условиях возможно при помощи двухконтурной структуры механизма управления (рис. 1):

abcde - контур «оперативной информации» или авторегуляции, как контур реакции живой субстанции на каждый единичный акт воздействия с целью сохранения устойчивости в данный момент;

bfgd - контур «структурной информации» как контур отбора и запоминания множества «полезных следов» воздействия, контур накопления разнообразия, его формирования в определенную структуру (иначе говоря, развития и совершенствования организации).

Возрастание уровня саморегуляции предприятия (организации живой субстанции) повышает ее отражательную способность и приводит к возникновению опережающего отражения.

Из сказанного можно заключить, что многократное воздействие внешней среды в сочетании с естественным отбором (фактором нециклическим, но тоже «подключенным» к механизмам отражения обратной связи) способствовало формированию механизма управления предприятием, объединившего в себе две важнейшие для жизнедеятельности взаимосвязанные функции — саморегуляцию (1 контур) и саморазвитие (2 контур) (рис. 1).

Процесс эволюции мог осуществиться только в том случае, если наряду и вместе с эволюцией живых организмов имела место эволюция самих механизмов, обеспечивающих процесс эволюции самих механизмов, формирующихся на уровне информационно-структурных отношений, что и подтверждается генезисом механизма управления предприятием.

Следовательно, механизм управления предприятием не только придуман людьми, но и сформировался в процессе эволюции живой природы. Человек познает его и использует в своих целях. Раскрыв общность механизма управления предприятия, его научные основы и создав специальные технические средства для интенсификации информационных процессов в контуре управления (скоростные системы передачи данных, ЭВМ, дисплеи и т.д.), человек осуществляет оптимизацию управления в конкретных областях своей деятельности.

В мировоззренческом плане интересно отметить, что цикличность процессов управления предприятием перекликается с квантовыми концепциями в физике, каждый информационно-управленческий цикл в 1 контуре (рис. 1) - это квант регулирования, то есть элементарный, законченный акт регулирования. Из таких квантов складывается процесс саморазвития предприятия.

Таким образом, подытоживая все сказанное, можно сформулировать следующее определение механизма управления предприятием: механизм управления предприятием есть закономерно возникшая в процессе эволюции, специфически организованная форма движения материи, заключающаяся в целенаправленном многоцикличном преобразовании информации в двух взаимосвязанных, замкнутых обратными связями контурах и функционально-регулирующая как сохранение устойчивости управляемого объекта, системы (1 контура), так и развитие, дальнейшее повышение уровня ее организации (или создания новых структур) путем отбора и накопления информации (2 контуре).

При управлении сложными, многокомпонентными системами выработка оптимальных решений требует сложных и многократных математических расчетов (анализа операций динамического моделирования, статистических оценок и т.п.), которые по объему (с учетом дефицита времени) человеку не по силам.

Только вычислительная техника дает возможность быстро произвести научно-обоснованный расчет вариантов принимаемого решения, а информационная модель - в динамике, и адекватно отобразить результаты этих расчетов. При этом информационная модель существенно облегчает сличение ожидаемого результата с целевой функцией и совместно с ЭВМ способствует выбору оптимального решения по управлению процессом. Выбранный таким образом вариант управленческого решения становится управляющей командой и посылается на исполнение. В процессах жизнедеятельности строительного предприятия, управление распределяется по уровням иерархии по принципу от простого к сложному: если на низшем уровне доминируют процессы простой саморегуляции, то на уровне измерения информации и тем более уровне обработки информации системы, осуществляются более совершенные формы управления, при которых процессы саморегуляции дополняются процессами адаптации к изменяющимся нагрузкам и т. п. Эффективность механизма управления предприятием в первую очередь зависит от того, насколько оптимальна его структура, как она организована.

В большинстве практических задач оптимизации управленческих решений строительных предприятий возможны значительные отступления от оптимальных параметров и структуры без существенного ухудшения качества системы (объекта) управления. При этом либо упрощают исходные уравнения динамики объекта (системы) управления в случае синтеза оптимальной структуры, либо упрощают полученную структуру после решения задачи, по исходным уравнениям объекта. Это позволяет управленцу - проектировщику варьировать структуру и изменять параметры в широких пределах для удовлетворения требований, предъявляемых к системе (объекту) управления, среди которых важное значение имеют требования простоты, качества и надежности.

Используемая литература:

1. В.З. Черняк Экономика и управление на предприятии (строительство) / В.З. Черняк – М.: КНОРУС, 2007. – 736 с.
2. Р.А. Фатхутдинов Управленческие решения /6-е изд.. перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М. 2007. -344с.
3. Попов П.М., Ляшко Ф.Е. Оптимальное управление в ходе эволюционного развития процессов и систем / УлГТУ, 2000. - 148 с
4. Игнатьева А.В., Максимцов М.М. Исследование систем управления / М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. - 157 с.

К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА МУСОРОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ЗАВОДА В ВОЛГОГРАДЕ

Полякова А.А.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Одним из главных источником загрязнения окружающей природной среды является образование и размещение отходов. Ежегодно в Волгограде образуется около 2,0 млн. т отходов производства и потребления. Примерно 30% всех отходов города поставляет ЖКХ. Твердые бытовые отходы по составу типичны для крупного города и содержат значительные количества компонентов: бумага и картон (37%), пищевые отходы (30,6%), древесина (1,9%), металлы (3,8%), текстиль (5,4%), кости (1,1%), стекло (3,7%), кожа и резина (0,5%), камни и керамика (0,8%), искусственные материалы, в основном полиэтилен (5,2%), прочие фракции (10%). Часть городских отходов является остро токсичными, среди них: красители, свинец и его соли, лекарства, кадмий, мышьяк, формальдегид и др. Большое количество промышленных отходов в Волгограде поставляют предприятия металлургии, машиностроения, топливной промышленности, нефтехимической и химической промышленности. Динамика изменения объема отходов представлена в таблице 1.

Таблица 1. «Динамика изменения объема образования, использования, захоронения отходов на территории города за 2007-2011 гг».

Обращение с отходами	Объем отходов, тыс. т/год				
	2007	2008	2009	2010	2011
Образовано	1021,000	1482,000	1943, 204	1833,460	1816,100
Использовано	260,969	322,027	422,224	248,295	234,008
Захоронено	940,128	1159,973	1520,980	1585,165	1582,000

Разговоры о необходимости строительства мусороперерабатывающего завода в Волгограде ведутся очень давно: экс губернатор области, Николай Максюта провел ряд деловых встреч с представителями немецких фирм еще в 2008 году, в центре обсуждения с губернатором Норбертом Зайдлером (фирма «Телдафакс») были вопросы возможности строительства мусороперерабатывающего завода в нашем городе. Ранее эта бизнес-структура предлагала построить такое предприятие мощностью переработки бытовых отходов 350 тыс. тонн в год. Однако, волгоградская сторона считает более целесообразным возведение трех отдельных цехов по переработке мусора, но объемом по 100 тыс. тон. Из-за большой протяженности города их разумнее было бы расположить с разных сторон мегаполиса. Кроме того, проекты таких заводов должны предусматривать наличие газотурбинных установок, которые будут преобразовывать газ, выделяющийся при переработке мусора, в электроэнергию. Соответственно данный проект смог бы окупить вложенные в строительство инвестиции за счет прибыли, полученной от использования электроэнергии.

Позднее эту большую проблему в июне 2010 года вновь обсуждали в Волгограде на расширенном межведомственном совещании с участием экс –губернатора Анатолия Бровко и сотрудников природоохранной прокуратуры. Решался вопрос, как сделать область чище и как усилить контроль в сфере обращения с отходами производства и потребления. Страшно становится оттого, что за последние 5 лет общий объем отходов по России вырос в 1,5 раза. Однако даже эти данные природоохранная прокуратура считает неполными. Ведь учет отходов многие предприятия вообще не ведут и перед Ростехнадзором не отчитываются. Мусор в цивилизованных странах приравнивается к полезным ископаемым. Поэтому его тщательно сортируют и перерабатывают. А что касается нашего города, то в скором времени жители просто «захлебнутся» мусором. В лучшем случае от отходов просто избавляются. На совещании Анатолий Бровко заверил, что с этого года ситуация изменится, уже сегодня разрабатывается проект соглашения с инвестором, готовым вложить средства в строительство трех мусороперерабатывающих заводов в Волгограде: «Общими силами мы будем эту проблему решать. Если мы не будем решать ее в этом году, то через два, через три года мы все зарастем мусором. Я имею в виду создание санкционированных свалок и постройку нескольких заводов. Почему нескольких, потому что город вытянут на 100 км. Именно здесь и происходит накопление и крупногабаритного мусора, и твердых бытовых отходов».

К сожалению, сегодня уже 2012 год, а строительство заводов до сих пор не ведется. Теряет и экология, и экономика региона. На сегодняшний день до сих пор ведутся разговоры и решаются проблемы финансирования, по подсчетам специалистов цена вопроса 1,2 млрд. руб. Нами были произведены расчеты и предложен проект строительства мусороперерабатывающего завода, требующий на первом этапе

инвестиции в размере 40 миллионов рублей! Открытие завода планируется на базе существующего на сегодняшний день ООО «Волгоградская коммунальная техника». Наш бизнес-план построен таким образом, что после первого этапа (строительства полигона) проект начинает приносить прибыль в виде платы за прием мусора. Соответственно мы получаем сырье и ничего за него не платим. На следующем этапе планируется строительство самого завода и покупка необходимого оборудования.

Таблица №2 «Мероприятия на долгосрочный период»:

мероприятия		сроки введения(лет)	затраты
1	Проектно-сметная документация	0,5	360 000
2	Строительство производственного корпуса, сооружений	1	30 000 000
3	Ландшафтный дизайн	ежегодно	1 000 000
4	Использование технологии переработки отходов предприятия в бензин и диз.топливо	1	3 000 000
5	Использование технологии Шаха	1	2 400 000
6	Ранее используемые технологии		
	Итого		36 760 000

На заводе планируем использовать установку Шаха, позволяющую получать бензин и дизтопливо методом пиролиза из автопокрышек, а также в разработке находится установка по изготовлению матов из пластиковых бутылок, которые прекрасно послужат утеплителем при строительстве. Объем инвестиций, необходимый для нашего проекта гораздо меньше, чем те средства, которые планирую выделять на строительство мусороперерабатывающих установок. Мы отправили наш проект в администрацию города, будем надеяться, что в скором времени экологическая ситуация в нашем городе начнет решаться!

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ВСТУПЛЕНИИ В СРО

Беспалова А.А.

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 не больших 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. Головин. И. «О малых предприятиях.» - М.: Норма, 2009. - 231 с.370Какое 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 удается 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.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 организация мне обходимо 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 Татьяна Рейтер «Малый бизнес в строительстве» /13 ноябрь 2008/ «Стройпульс-всё о строительстве»371получения 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).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.Деловое Поволжье «Для самоконтроля не созрели» http://www.dp-volgograd.ru3723а 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 нерешил 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. Каким бы инертным ни был современный строительный рынок, именно с малыми компаниями в любой отрасли экономики связаны инновационные надежды.

Используемая литература:

1. «О малых предприятиях.» - М.: Норма, 2009. - 231
2. «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 . http://sro-vs.ru

ИССЛЕДОВАНИЯ В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ, ОЦЕНКИ ИМУЩЕСТВА, ЛИЗИНГА, ЦЕННЫХ БУМАГ

МЕТОДИКА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ О ФОРМИРОВАНИИ ПОРТФЕЛЯ ЛИЗИНГОВЫХ ПРОЕКТОВ НА СТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Беляев М.К., Замараева О.В.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Методика расчета ROI позволяет не только оценивать капитальные инвестиционные предложения инвестиционно-строительной компании, но и нивелировать снижение платежного спроса, что актуально для лизинговых предприятий.

Кроме того, для интенсивного развития лизинга в строительстве есть ограничения и с точки зрения эффективности управления портфелем инвестиций в ИСК.

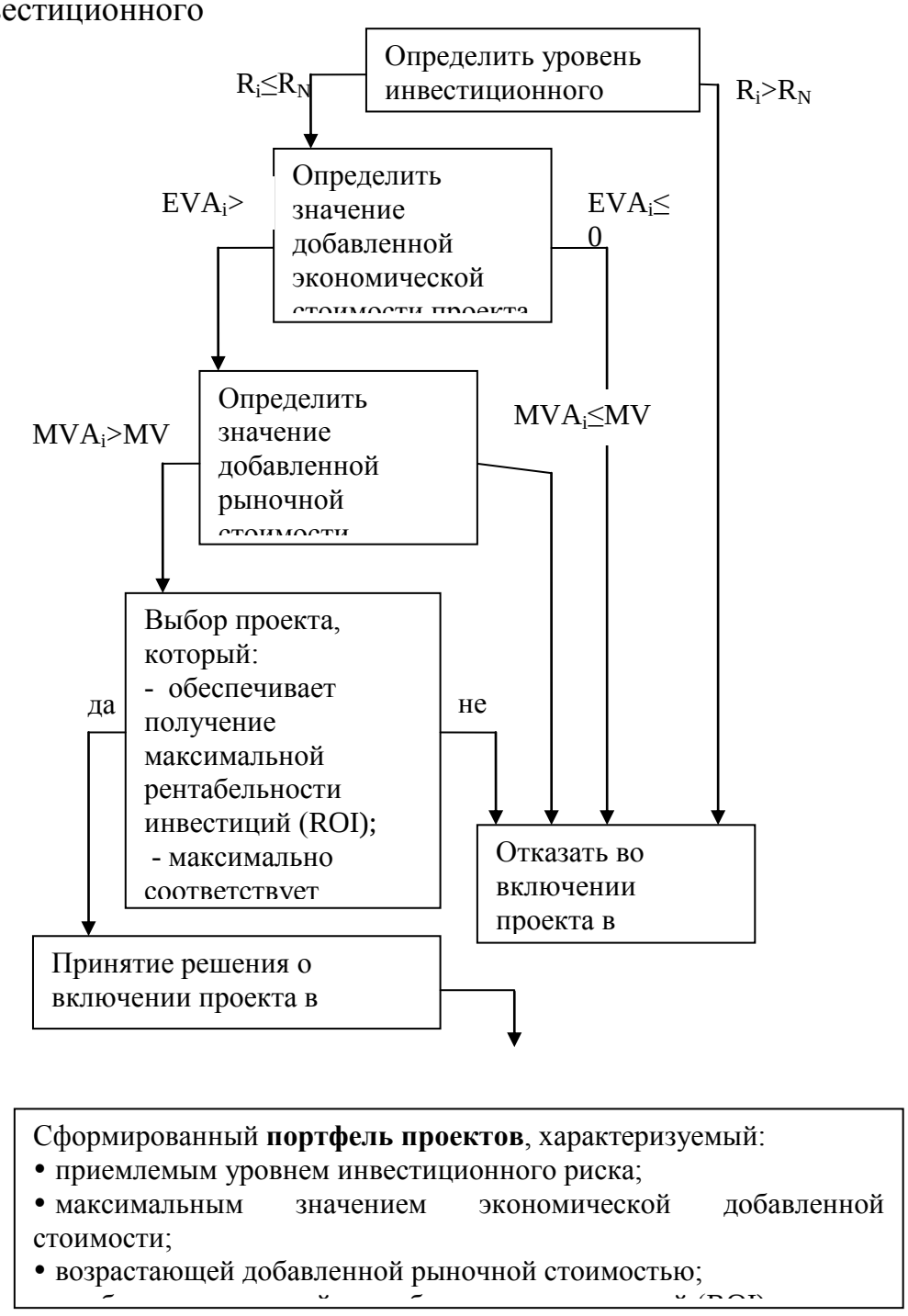
Вообще в практике инвестиционно-строительной компании отсутствует портфельный подход к отбору инвестиций на основе лизинга. Более того, компании могут реализовывать один или несколько проектов одновременно без объединения их в единый портфель, что затрудняет реальную оценку эффективности инвестиций. Данные выводы обусловливают необходимость предложения подходов к повышению эффективности инвестиционно-строительной деятельности отдельных компаний. С этой целью целесообразны мероприятия в таких направлениях, как совершенствование методики формирования: 1) портфеля проектов, требующих инвестиций; 2) портфеля уже существующих инвестиций на основе лизинга.

Как известно, к существенным факторам, ограничивающим выбор проектов, специалисты относят: 1) инвестиционный риск; 2) экономическая добавленная стоимость (*EVA*), для расчета которой необходимо определить объем и структуру источников инвестирования, перспективную прибыльность реализации проекта, что позволяет судить об экономической эффективности инвестиционного проекта; 3) добавленная рыночная стоимость (*MVA*), которая свидетельствует о текущем и перспективном уровне ликвидности объектов инвестиций, включенных в портфель; 4) рентабельность инвестиций (*ROI*); 5) стратегия компании, которой должен соответствовать портфель проектов.

Вышеизложенное определяет алгоритм процесса принятия управленческого решения об использовании инструментов лизинга для строительной-компании. Элементы алгоритма процесса принятия решения о формировании портфеля проектов представляют собой проверку соответствия отдельного проекта предложенным выше критериям, пороговые значения которых устанавливаются ИСК (рис. 1). Рассмотрим данный процесс поэтапно.

Процесс принятия решения о формировании портфеля лизинговых проектов целесообразно начинать с определения уровня

инвестиционного



Условные обозначения: R_i – инвестиционный риск проекта; R_N – нормативный уровень финансового риска для ИСК; MVA_i – добавленная рыночная стоимость портфеля после включения в него нового проекта; MVA_{i-1} - добавленная рыночная стоимость портфеля до включения в него нового проекта

Рис. 1. Алгоритм принятия управленческого решения о формировании портфеля лизинговых проектов на основе предложенной системы критериев отбора

риска проекта (R_i). В современных условиях для определения стоимостного измерения риска наиболее оправдан подход, основанный на использовании регрессионного анализа. Метод регрессионного анализа рисков позволяет ответить на вопрос, насколько значительно может быть отклонение реального денежного потока от его ожидаемого значения вследствие изменения исходных факторов риска. Величина этого отклонения может быть оценена с определенной вероятностью на установленный период времени в будущем.

Определив уровень инвестиционного риска (например, значение рискового денежного потока или рисковых прибылей) для проекта, сравниваем его с нормативным значением инвестиционного риска, которое устанавливает руководство компании самостоятельно, проводя соответствующие расчеты.

В случае превышения расчетного значения инвестиционного риска над нормативным, проект либо отклоняется, либо разрабатывается комплекс мероприятий по снижению степени риска проекта в силу наличия весомых стратегических аргументов за его реализацию. В случае, когда расчетное значение инвестиционного риска ниже нормативного, переходят к следующему этапу процесса принятия решения.

На втором этапе определяют значение показателя добавленной экономической стоимости (EVA). При этом нужно учитывать, что при включении одного и того же проекта в различные портфели, например, при рассмотрении возможности реализации проекта различными региональными подразделениями ИСК или на основе предложений различных лизинговых компаний, он может принимать различные значения. Это обстоятельство за счет привлекательности проекта в рамках одного портфеля и его непригодности в рамках другого портфеля позволяет развивать конкурентную среду, с одной стороны, и увеличивает вероятность быть реализованным для большего числа проектов, с другой стороны.

На данном этапе отбора проектов важно убедиться в том, что потенциальный проект экономически выгоден, но требование обеспечения максимума экономической добавленной стоимости от реализации отдельного проекта не формулируется. Задавая требование максимума функции добавленной экономической стоимости портфеля проектов, а не отдельного проекта, строительная компания формирует портфель, ограниченный лишь возможностями привлечения в необходимом объеме капитала и его структурой, остальные ограничители на данном этапе игнорируются.

Следующий этап процесса принятия решения о формировании портфеля проектов заключается в определении изменения добавленной рыночной стоимости портфеля проектов в результате включения в него нового проекта или исключения проекта из него. Механизм приращения рыночной стоимости портфеля проектов тесно связан с вопросом определения синергетического эффекта от реализации портфеля проектов.

Проекты, реализация которых приводит к увеличению значения MVA портфеля проектов (или возникновению синергетического эффекта), попадают в портфель проектов.

Четвертый этап процесса формирования портфеля проектов заключается в выборе проекта, который обеспечивает получение максимальной рентабельности (ROI). Здесь же проводится оценка соответствия стратегии компании. По результатам этого этапа формируется модель портфеля лизинговых проектов строительной компании.

Таким образом, предложенный алгоритм приводит к формированию портфеля проектов, характеризуемого:

- приемлемым для ИСК уровнем инвестиционного риска;
- максимальным значением экономической добавленной стоимости;
- возрастающей добавленной рыночной стоимостью;
- максимальной рентабельностью инвестиций (ROI);

соблюдением ограничений, накладываемых стратегией ИСК

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Клюшин В.В., Атаманчук А.А.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Банковская система, являясь неотъемлемой частью экономической системы любой страны, занимает стратегическое положение в экономике. Любой сбой в функционировании банковской системы затронет интересы всех хозяйствующих субъектов. [4, с.27]. В мировой практике развитие экономики неразрывно связано с кредитом, который в различных формах проникает во все сферы хозяйственной жизни. Выполнение банковских операций с широкой клиентурой - важная особенность современной банковской деятельности во всех странах мира, имеющих развитую кредитную систему. Активная работа коммерческих банков в области кредитования является непременным условием успешной конкуренции этих учреждений, ведет к росту производства, увеличению занятости, повышению платежеспособности участников экономических отношений. При этом речь идет не только о совершенствовании техники кредитования, но и о разработке и внедрении новых способов снижения кредитных рисков. Проблема кредитования малого и среднего бизнеса в нашей стране остаётся нерешённой на протяжении длительного периода времени. С одной стороны предприниматели нуждаются в денежных средствах, а банки готовы их им предоставить, а с другой стороны, по данным опросов, проведённых среди представителей малого и среднего бизнеса лишь около 12% бизнесменов регулярно пользуются банковскими кредитами. [5] Для

получения кредита деятельность предприятия должна быть более или менее «прозрачной». В среде малого и среднего бизнеса на этот шаг готовы решиться не многие предприятия. Низкая легитимность бизнеса, фигурирующая в бухгалтерских отчётах, становится основанием для отказа в получении кредита. Однако более высокая прибыль сопряжена с увеличением налогового бремени. Это чревато для предприятия значительным снижением прибыли и потерей конкурентоспособности. Значимость изучения проблемы малого предпринимательства усиливается тем, что именно ему менее всего повезло в отношении государственной и иной поддержки, до сих пор в масштабах страны не создана инфраструктура, обеспечивающая нормальную работу малых предприятий. Недооценка малого предпринимательства, игнорирование его экономических и социальных возможностей могут быть расценены как крупный, стратегический просчет.

Кредитование малого бизнеса в России имеет хорошие перспективы в связи с большим спросом представителей бизнеса на кредитные продукты. Банки же имеют все возможности для удовлетворения финансовых потребностей предпринимателей. В настоящее время эти потребности удовлетворены на 30-40 %, и банки не упустят возможности увеличения своего дохода от результатов кредитования бизнеса. Увеличивающиеся год от года объемы кредитования только подтверждают эту тенденцию. В течение следующих лет (2012-2015 гг.) можно спрогнозировать вероятное снижение процентных ставок по займам, увеличение сроков кредитование, упрощения процедуры оформление кредитов, а в целом - кредитование малого бизнеса станет более доступно широкому кругу предпринимателей. Согласно оценкам компетентных специалистов, кредитование малого бизнеса станет самым быстрорастущим сегментом представляемых банками услуг. Поскольку уже сейчас этот рынок характеризуется высокой степенью конкуренции. В России в настоящее время действуют большое количество банков, которые специализируются именно на услугах предоставления кредитов, в том числе и для бизнеса.

Кредитование малого бизнеса в настоящее время характеризуется следующими основными тенденциями, определяющими дальнейшие перспективы развития банковских услуг для бизнеса:

1. малый бизнес проявляет значительный интерес к продуктам банковского кредитованию;
2. увеличение количества банков, предлагающих кредиты для бизнеса;
3. как следствие двух предыдущих пунктов, снижение процентных ставок по кредитам, увеличение сроков кредитование;
4. стандартизация процесса кредитования (разработка единых требований, перечня документации и т.д.);
5. улучшение банковского сервиса и упрощение процедуры получения кредита для бизнеса;

6. увеличение предлагаемых кредитных продуктов для открытия и развития бизнеса.

Конкуренция среди банков идет даже не в части предоставления заниженных процентных ставок, а в качестве предоставления удобного сервиса. Банки стараются обеспечить максимально лучший комфорт при обслуживании – расширяют филиалы банков, офисы продаж, ставят Интернет-киоски и т.д. В перспективе процентные ставки должны снизиться и стабилизироваться на некоторой отметке, а хорошее качество и упрощенная процедура получения кредита станут неким стандартом. Эксперты полагают, что данный процесс произойдет не сразу (не будет иметь взрывного характера), а поэтапно. Еще одной характерной особенностью развития банковского кредитования в России станет появление и значительное увеличение количества банков, ориентированных на представителей бизнеса предлагающих кредиты для бизнеса.

С учетом зарубежного опыта нам представляется целесообразным принять в России следующие меры стимулирования финансовой поддержки предприятий малого и среднего бизнеса:

-увеличить в федеральном и региональных бюджетах объем финансовых средств на развитие системы гарантийных фондов. Широкое применение гарантийных механизмов позволило бы многократно увеличить объемы кредитования малого бизнеса. Мировой опыт показывает, что происходит повсеместный отказ государства от прямых денежных дотаций в пользу косвенных мер поддержки, среди которых основную роль играют гарантии возврата выданных финансовыми организациями кредитов. Учитывая ограниченные финансовые возможности государства, необходимо активно привлекать дополнительные источники финансирования, в частности международные финансовые институты и организации. Заслуживает внимания и дальнейшего распространения опыт ряда российских регионов по созданию специального имущественного фонда, средства которого выступают в качестве залога по выдаваемым кредитам;

-увеличить в федеральном и региональных бюджетах объем финансовых средств на субсидирование процентных ставок по кредитам. По мнению представителей банковского сообщества и малого бизнеса, государство должно субсидировать 60% процентной ставки банка, сами банки - 20%, предприниматели - 20%. Большинство экспертов отмечает крайнюю неэффективность системы господдержки малого бизнеса через Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства. Действующая система предусматривает перечисление средств из Федерального фонда в его региональные отделения, далее происходит прямое финансирование отдельных предпринимателей. Необходимо создать механизмы, позволяющие использовать денежные средства и имущество Федерального фонда поддержки малого предпринимательства

для субсидирования процентной ставки по кредитам, а также в качестве залогового обеспечения;

-всемерно поощрять создание и развитие страховых объединений предпринимателей - обществ взаимного страхования;

-содействовать созданию специализированных банков (государственных или коммерческих) по кредитованию малого бизнеса. Деятельность таких банков могла бы осуществляться не только за счет собственных средств, но и с опорой на систему государственного рефинансирования. Альтернативный вариант может предусматривать государственное рефинансирование специально отобранных для этой цели банков;

- развивать сотрудничество мелких и крупных банков в целях расширения банковского кредитования малого бизнеса и снижения кредитных рисков. В частности, крупные банки могли бы выделять своим партнерам из числа небольших банков целевые кредитные линии для финансирования малого и среднего бизнеса. Таким образом, мелкие банки смогут более эффективно удовлетворять спрос на кредиты со стороны малого бизнеса, а крупные - получать доход, не неся существенных затрат на кредитование большого количества малых предприятий.

Для улучшения условий банковского кредитования малого и среднего бизнеса необходимо также внести ряд изменений в действующее законодательство. В частности: *исключить* из налогооблагаемой базы банков доход от кредитов, выданных малому бизнесу; *снизить* плату за регистрацию договоров залога транспорта и недвижимости у нотариусов путем установления фиксированной платы, а не процента от стоимости имущества; *способствовать* развитию сети кредитных бюро; *установить* внеочередной порядок списания средств со счета для погашения ссудной задолженности и процентов по ней; *при ликвидации* должника исключить заложенное имущество из конкурсной массы; *признать* обеспеченными кредиты, предоставленные малому и среднему бизнесу под гарантии и поручительство региональных фондов поддержки малого предпринимательства, а также крупных российских и зарубежных банков.

Таким образом, малый бизнес проник во все сферы производства, обслуживания, сервиса, науки и стал неотъемлемой частью экономики России. С каждым годом доля предпринимателей в числе клиентов банков растет. В состав кредитных услуг входит кредитование текущей деятельности при недостатке у малых предприятий собственных оборотных средств на расширение бизнеса путем выдачи кредитов; инвестиционные кредиты на строительство, реконструкцию, расширение или приобретение основных фондов; кредитование в форме «овердрафта» - пополнение расчетного счета клиента при недостатке денежных средств. Предложенные нами методические рекомендации могут способствовать решению проблем кредитования малого и среднего бизнеса в нашей стране.

Используемая литература:
1. Ибадова Л.Т. Правовые проблемы банковского кредитования малого бизнеса // Банковское дело, №1 2008
2. Изряднова О, Фомина Е, Казанцев Д // Российская экономика: тенденции и перспективы, №7 2010
3. Кредитование малого бизнеса и закон: тенденции, проблемы, перспективы. Интервью с А.Г. Аксаковым // Банковское кредитование, №1 2010.
4. Пелих А.С. Шепеленко Г.И. Малые предприятия: учебное пособие, 2008г.
5. Попов В.М. Мяпунов С.И. Практика малого бизнеса: учебное пособие, 2009г.
6. www.bank-klient.ru
7. http://www.gks.ru/
8. www.opora.ru
9. http://www.raexpert.ru/
10. www.rbc.ru

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ И ВАЖНОСТЬ ЕГО АВТОМАТИЗАЦИИ

Баранова Н.В., Матвиенко А.А.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Актуальность темы финансового планирования в строительстве очевидна в настоящих условиях российской действительности. Темпы развития рыночных отношений предъявляют серьезные требования к предприятиям. Не исключением являются и строительные компании, которые в условиях неблагоприятной экономической обстановки в стране и мире все более трепетно относятся ко всем составляющим бизнеса, в том числе и к финансовому планированию. Нетрудно догадаться, что чем масштабнее и специфичнее отрасль, тем большей упорядоченности требуют все её аспекты. Строительство является, пожалуй, самой сложной и своеобразной отраслью, включающей многообразие документов, правил, сметных нормативов и нововведений. Соответственно, грамотное и чёткое выстраивание финансовых планов - довольно сложный участок строительного бизнеса.

Очень часто финансовое планирование ведётся самыми примитивными средствами. Например, используются простые электронные таблицы, в которых содержится ряд данных, теряющих свою актуальность достаточно быстро. Руководство строительной компании, в свою очередь, убеждено, что чёткое и своевременное финансовое планирование просто невозможно. В связи с этим, очень

часто субъекты строительства не уделяют должного внимания разработке четких схем выплат и получения денежных средств и, как следствие, не имеют адекватного представления о том, в каком объёме, когда и от кого должны быть перечислены средства. Например, когда строительная компания уже заплатила за материалы, выясняется, что аванс от заказчика она получила лишь частично, и этих денег не хватает на заработную плату и аванс субподрядчику.

Основной трудностью при составлении финансовых планов строительными компаниями выступают постоянно меняющиеся условия внешней и внутренней среды: графики поставки, цены на строительные материалы и оборудование, форс-мажорные обстоятельства, человеческий фактор и многое другое. Даже меняющиеся погодные условия, оказывающие безусловное влияние на процесс строительства, становятся вследствие этого фактором, препятствующим ритмичной организации финансового планирования.

Однако даже в условиях динамично меняющейся внешней среды осуществлять бюджет движения денежных средств и сопоставлять по времени поступление и расход денег вполне возможно. Вопрос только в том – как?

Самое главное: нужно сопоставлять условия договоров с заказчиками (условия авансирования) с тем, какие затраты будут возложены собственно на строительную компанию. Например, нужно понимать, что если строительная компания получает от заказчика 30 % аванса от общей суммы какого-либо этапа работ, а подрядчику на оборудование для выполнения этих работ нужно перечислить в два раза больше полученного аванса, то стоит задуматься о способах урегулирования условий аренды оборудования или других возможностях привлечения собственных средств. То есть между условиями договоров с заказчиками и подрядчиками нужно добиваться корректного баланса. А прежде чем выполнять работы, нужно иметь представление об их целесообразности, определить показатель плановой рентабельности, например. На практике же, многие строительные компании соглашаются с условиями заказчика, т.к. не имеют понятия о том, как же в итоге сложится картина. Кажущиеся сначала перспективные и прибыльные проекты на деле оказываются убыточными.

Грамотное применение инструментов финансового планирования необходимо предприятиям строительной отрасли в условиях современного рынка. Для совершенствования системы финансового планирования следует автоматизировать технологический процесс разработки плана предприятия: от сбора информации до принятия и реализации плановых решений. Комплексное использование средств технического, информационного, программного, организационного обеспечения позволит создать автоматизированную систему плановых расчетов.

Добиться упорядоченного и чёткого финансового планирования возможно посредством специализированного программного обеспечения. Одной из таких программ является «АЛТИУС – Управление строительством». Программа автоматически производит корректировку на будущие периоды, выделяя и наглядно демонстрируя, что та или иная правка является перенесённой из более ранних периодов. При этом данные предыдущего финансового плана сохранятся, и их можно будет проанализировать, оценивая всю его историю [1].

Последнее, о чем хотелось бы сказать — позиция генерального директора при внедрении планирования движения денежных средств. От того, насколько он будет заинтересован в таком внедрении, целиком зависит успех проекта. Некоторые производственные подразделения предприятия не в должной мере идут на планирование, им кажется, что оно отнимает много времени, при этом оно ни к чему, и все равно невозможно все спланировать. В этом случае генеральный директор должен показать, насколько важно планирование для развития предприятия и указать на то, что при правильной организации планирования все предприятия успешно решают эту задачу.

Используемая литература:

1. Системы управления бизнесом: [электронный ресурс]. – Режим доступа: www.altius.ru: Дата обращения 04.04.2012

ДОГОВОРНЫЕ ЦЕНЫ НА СТРОИТЕЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ И ИХ ФОРМИРОВАНИЕ

Соловьева А.С., Самофалова А.Н.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Преобразование экономических отношений в Российской Федерации предъявляют повышенные требования к современному состоянию и перспективам развития строительного комплекса страны, использованию современных технологий, повышению деловой активности строительных организаций и эффективности их работы. Важными задачами на данном этапе социально-экономического развития являются совершенствование системы и методов управления в инвестиционной сфере, стимулирование рыночных отношений в строительстве, сбалансированность спроса на строительную продукцию и обеспечение условий ее реализации на конкурсной основе, определение принципов государственного управления в этой области.

В условиях нарастающих темпов интеграции российской экономики в мировое экономическое пространство все острее и животрепещуще становятся вопросы повышения эффективности функционирования предприятий строительного комплекса. Проблема формирования цены на

производимую продукцию является фундаментальной проблемой в любой экономической формации.

С переходом на рыночные формы хозяйствования субъекты договоров подряда на строительство в Российской Федерации получили более широкие возможности самостоятельной регламентации договорных отношений при выполнении работ и оказании услуг в инвестиционно-строительной деятельности.

Проблема формирования достоверной цены на строительную продукцию в этих условиях является особенно сложной и трудноразрешимой ввиду специфических особенностей строительного производства.

Под достоверной ценой на строительную продукцию понимается цена, обеспечивающая возмещение затрат подрядных организаций при выполнении строительных работ, услуг и нормальную рентабельность строительного производства.

Международный опыт строительства показывает, что подрядчик на строительство объекта, как правило, определяется на конкурсной основе путём проведения аукциона. В данных условиях структура сметы формируется заказчиком с разбивкой сводного сметного расчета на отдельные части с выделением отдельных объектов или видов СМР, для выполнения которых заказчик имеет намерение пригласить отдельных подрядчиков. Составленная проектировщиком проектно-сметная документация является собственностью заказчика. В этих условиях стоимость объекта строительства, определенная в проекте, является коммерческой тайной заказчика. Подрядчик или подрядчики, имеющие намерение принять участие в торгах сами определяют стоимость строительства объекта, за которую они могут его построить.

Оценка предложений и выбор подрядчика определяются рядом факторов, главными из которых обычно являются: предлагаемая ими цена и гарантии выполнения работ в соответствии с требованиями заказчика, имидж подрядной строительно-монтажной фирмы, технические и технологические предложения, методы технологии производства работ, наличие инфраструктуры, финансовые условия и финансовые гарантии после подведения итогов и определения подрядчика между заказчиком и подрядчиком заключается контракт или договор на выполнение определенного конкурсом объема работ.

Установление договорной цены на строительную продукцию является завершающим этапом в определении стоимости строительства. Согласованная и принятая инвестором и подрядчиком сметная стоимость вида работ, объекта или их комплексов получает правовой статус договорной цены. В российской практике эта цена также называется свободной.

Договорная цена на строительную продукцию формируется по стройке в целом с распределением по объектам и комплексам субподрядных работ, а в необходимых случаях и по пусковым комплексам.

Формирование свободной цены на строительную продукцию осуществляется при подготовке к заключению договора на строительный подряд. Это первая стадия инвестиционного цикла. К этому времени заказчик, как правило, имеет проектно-сметную документацию, прошедшую независимую экспертизу, и согласие подрядчика (по прямому приглашению или после победы на аукционе) как исполнителя строительства. В свою очередь, подрядчик, изучив проектную документацию, готовит расчеты (калькуляции издержек производства, сметы) стоимости предстоящего строительства исходя из реальных условий приобретения материальных ресурсов, дополнительного найма работников, конъюнктуры рынка и т.п.

В договорную цену строительства должны включаться элементы:

- сметная стоимость строительно-монтажных работ;
- прочие затраты, относящиеся к деятельности подрядчика;
- стоимость других работ, поручаемых по договору подрядчику (проектные работы, обеспечение оборудованием и др.);
- затраты, связанные с формированием рыночных отношений, не нашедших отражение в государственных нормах и ценах;
- резерв средств на непредвиденные работы и затраты, исчисляемый от стоимости СМР и прочих затрат, в установленных по договоренности между заказчиком и подрядчиком размерах.

Общую схему формирования договорной цены объекта можно представить следующим образом:

индексным, базисно-индексным, а также на основе данных по существующим объектам-аналогам. Ценообразование обычно учитывает и специфические региональные особенности. Каждая сторона имеет право свободного выбора метода определения стоимости объекта.

Физические объемы строительных и монтажных работ по объекту не вызывают разногласий сторон, так как они подсчитываются по рабочим чертежам и прилагаемым к ним спецификациям. Сложнее достигается согласие по вопросу цен на потребляемые ресурсы. Во всех случаях более обоснованной будет позиция той стороны, которая по ценам приобретаемых материальных ресурсов сможет представить весомые подтверждения в виде калькуляций стоимости, счетов поставщиков и т.п. Также противоречия могут возникнуть при рассмотрении прочих затрат, так как они могут иметь разные финансовые источники их покрытия. Поэтому подрядчик не имеет права включать эти затраты в договорную цену. Вместе с тем не исключаются случаи, когда заказчик может выделять дополнительные средства на улучшение быта строителей. При рассмотрении прочих затрат анализируются их каждый вид и применяемые методы расчета.

Сравнительный анализ инвесторских смет и расчетов подрядчика заканчивается оформлением протокола согласования договорной цены с указанием вида этой цены. Она подсчитывается с налогом на добавленную стоимость, величина которого выделяется за общим итогом.

После установления договорной цены на строительную продукцию и уточнения стоимости оборудования при необходимости заказчиком вносятся коррективы в инвесторскую смету с целью установления общего размера средств для осуществления строительства.

Таким образом, при определении договорной цены на строительную продукцию в условиях конкурентной среды особое значение приобретают не только индивидуальные характеристики самой строительной продукции, но и подходы к ее формированию, учет множества факторов, обусловленных ее особенностями.

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Соловьева А.С., Бойкова И.А., Грошева Л.Ю.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Строительный рынок сегодня является одним из самых динамично развивающихся и инвестиционно привлекательных в России. В последние два десятка лет на нашем рынке применяются все более современные материалы и прогрессивные технологии, закупается зарубежная строительная техника. Однако стоимость строительства существенно дороже, чем, например, в Европе.

Поэтому для более точного планирования расходов и достоверной оценки эффективности инвестиций в строительстве наиболее актуальными являются вопросы совершенствования системы ценообразования и нормативной базы.

Переход России на рыночные отношения существенно повлиял на все составные части экономической политики, в том числе и на политику в области ценообразования. Политика ценообразования в строительстве является составной частью общей ценовой политики РФ и исходит из общих для всех отраслей принципов ценообразования.

Цена - универсальный эквивалент труда, учитывающий трудозатраты по созданию продукции. Но сколько бы индивидуального труда не затрачивал производитель на ее изготовление, рынок учтет лишь ее цену, то есть ту сумму денег, которую он получит за свою продукцию. Эта сумма, как правило, не совпадает ни с затратами труда, ни с его реальной стоимостью. Под воздействием меняющегося спроса и предложения цена постоянно колеблется вокруг стоимости. И именно государство должно контролировать цены и управлять процессом ценообразования. Государственная дисциплина цен предполагает соблюдение хозяйствующими субъектами действующего законодательства в сфере ценообразования.

И это все вполне применимо к сфере строительства. Ценообразование в этой отрасли характеризуется следующими факторами. Во-первых, наличием регулируемых цен на такие важнейшие компоненты как энергия, топливо, сырье, без использования которых осуществление строительства невозможно. Во-вторых, наличием договорных цен на готовую строительную продукцию, устанавливаемых путем ее согласования сторонами в заключаемых договорах. В-третьих, предоставлением равных прав участникам строительного процесса при формировании договорных цен. В-четвертых, использованием подрядных торгов при формировании договорных цен.

Цены на строительную продукцию складываются из большого числа разнообразных элементов. Это сырье, строительные материалы, оборудование, оплата работы механизмов и транспортных средств, услуг управленческого персонала, иные накладные расходы. Все расходы фиксируются в смете. Рынок строительного подряда означает, что продается не объект законченного строительства, а непосредственно строительная деятельность. При выполнении строительно-монтажных работ строительная организация создает добавленную стоимость, поскольку осуществляет работы самостоятельно. Таким образом, ценой создаваемого строительного объекта является сметная стоимость его строительства, в которой содержится стоимость строительно-монтажных работ и стоимость приобретения (изготовления) комплексного оборудования.

В нынешней ситуации, приоритет, к сожалению, у затратного способа ценообразования в строительстве. Сущность затратного подхода формирования стоимости строительства соединяет в себе нормативный и рыночный методы ценообразования. Во-первых, участники строительного процесса опираются на нормативы. В советское и российское время строительным комплексом была сформирована огромная нормативная база, принятая основной массой его участников. Нормативы

корректируются согласно требуемым условиям и их основополагающая роль в определении стоимости бесспорна. Рыночный же подход в затратном ценообразовании реализуется на уровне каждой отдельно взятой единицы ресурса (трудового, технического, материального). Все нормы и нормативы раскладывается на элементные ресурсные показатели (чел.-ч, маш.-ч, т, км, шт.), каждый из которых имеет рыночное обоснование - сформированную рыночную цену. Таким образом, определяя стоимость строительства, мы опираемся на нормативную базу и рыночную цену каждой единицы ресурсов. В целом рынок строительной продукции на сегодня нельзя считать сформировавшимся, к нему мы только подходим.

Вопросы ценообразования в большинстве других отраслей решаются несравнимо проще, чем в строительстве: необходимо скалькулировать затраты, под влиянием спроса и предложения определить приемлемый размер прибыли и в конечном итоге получить цену товара (работы, услуги). Специфика строительной отрасли уникальна- максимальная в сравнении с другими отраслями капиталоемкость, стационарность конечной продукции при нестационарном характере самого производства, технологическая взаимосвязь операций, составляющих строительные процесс, длительность ИСП и огромное количество его участников. Не учитывать ее при формировании стоимости строительства абсолютно неправильно. А продумать и прописать особые условия функционирования системы ценообразования в строительстве и, что самое важное, обязать выполнять эти условия под силу лишь законодателю.

Основополагающая роль в образовании цен в строительстве принадлежит нормативной базе, которая должна корректироваться согласно требуемым условиям рынка.

В большинстве случаев основной причиной в формировании цены в строительной отрасли считают несовершенство законодательства. Но законодательство само по себе совершенно. Однако при развитой законодательной базе ведомственные нормативные акты, издаваемые во исполнение федеральных законов, нередко оставляют желать лучшего или вовсе отсутствуют. А ведь для эффективной работы необходима система подзаконных актов различных уровней (федерального, регионального, местного). Без нее законы хороши, но не в полной мере работоспособны.

Система нормативно-правовых актов различной юридической силы, регулирующая вопросы определения стоимости строительства, реконструкции и капитального ремонта объектов капитального строительства, а также взаимоотношения участников инвестиционно-строительного процесса (ИСП), выглядит так:

1. Конституция РФ, международные конвенции;

2.Федеральные законы - Гражданский, Градостроительный, Налоговый, Земельный кодексы, др.;

3. Указы президента РФ и постановления правительства РФ.

В отдельную группу можно выделить систему методических и нормативных документов, регулирующих вопросы сметного нормирования и ценообразования в строительстве.

При формировании стоимости строительной продукции участники инвестиционно-строительного процесса встают перед серьезной проблемой - разногласие требований и положений указанных нормативно-правовых актов, методических и нормативных документов. Вся законодательная терминология должна быть увязана, а подзаконные акты и методические разработки должны следовать единому понятийному аппарату, обозначенному в законах государства.

Необходим единый универсальный подход к толкованию и использованию норм действующего законодательства, применение которого позволит субъектам ИСП грамотно формировать цену строительной продукции и строить договорные отношения.

При существующем ныне порядке, который определяется Минрегионом России, разработка и внедрение системы ценообразования в строительстве проводится без необходимых обоснований и экономических расчетов, без проведения формальных процедур, регламентов и экспертиз, без профессиональной оценки отдельных нормативов и баз данных в целом. Некоторые изменения в действующей сметно-нормативной базе строительства имеют косметический характер, не затрагивают капитальных, концептуальных основ нормирования и не улучшают механизм планирования и управления инвестиционно-строительной деятельностью.

Следует обратить особое внимание на «уникальное» место системы ценообразования в строительстве в совокупности отраслей народного хозяйства. Она находится на стыке различных отраслей – строительства, экономики, финансов, бухучета, управления и др. – и должна учитывать требования и интересы каждой из них.

Лишь триединство (нормативное + методическое + государственное) регулирование процесса формирования стоимости строительства создает основу для реализации этого процесса и устанавливает ориентиры для его участников. Сложившаяся система ценообразования и сметного нормирования в строительстве позволяет каждому иметь обоснованную информацию о необходимых для выполнения того или иного вида работ количестве и качестве ресурсов (материальных технических, трудовых) и их цене. Методически обеспечена и процедура определения и обоснования стоимости - от работы с «элементарными частицами» (количество и цена каждого ресурса) до оценки стоимости строительства конкретного объекта капстроительства. Нормативно-методическое регулирование необходимо строительной отрасли, поскольку цены готовой продукции на рынке нет.

Современные сметные нормативы должны адекватно отражать достигнутый технологический и организационный уровень строительства, соответствовать современным требованиям к качеству конечной продукции, применяемым эффективным строительным материалам,

используемым строительным машинам, механизмам, оборудованию, инструменту и высокому уровню квалификации рабочих. Формирование новой системы ценообразования в строительстве должно исходить из единого федерального органа, которого в настоящее время нет.

Управление стоимостью строительных проектов — это инструмент, обеспечивающий эффективное использование денежных средств за счет выбора решений, оптимальных по качеству и цене. Необходимо добиваться, чтобы практика управления стоимостью строительных проектов в Российской Федерации была встроена в общеевропейскую систему профессиональных стандартов определения стоимости строительства путем унификации строительных норм и правил, действующих на территории единого экономического пространства, гармонизации Европейской и Российской систем технического регулирования.

Основная задача сейчас - развитие сметно-нормативной базы в основном за счет подготовки и написания взаимоувязанных нормативных документов, применяемых для грамотного формирования стоимости строительной продукции.

Для эффективного развития строительного комплекса в системе ценообразования необходимо разработать единую четкую законодательную базу, подзаконные акты и методические разработки должны следовать единому понятийному аппарату, обозначенному в законах государства.

ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ ЧЕРЕЗ ОФФШОРНУЮ КОМПАНИЮ

Бутенко Е.А., Котельников В.В.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Оффшор (от англ. offshore - "вне берега", "вне границ") - это один из самых известных и эффективных методов налогового планирования. Основой этого метода являются законодательства многих стран, частично или полностью освобождающие от налогообложения компании, принадлежащие иностранным лицам.

С точки зрения международного права оффшор является самостоятельным юридическим лицом и ведет свою деятельность согласно законам страны регистрации. Так, например, панамский оффшор облагается налогами только в Панаме. Если же владельцы этой компании - иностранные лица, и компания не ведет в Панаме никакой деятельности, то она приобретает статус оффшорной и официально освобождается от какого-либо налогообложения. Таким образом, эта компания не является субъектом налогообложения в стране регистрации, но не в стране, где она ведет свою деятельность.

На сегодняшний день в мире существует более 60 стран, законодательства которых предусматривают налоговые льготы для оффшорных компаний. К числу самых известных относятся: Панама, Гибралтар, Кипр, Багамские острова, Ирландия, Лихтенштейн. Кстати в России до 1 января 2004 года список, в который входили оффшорные зоны, состоял из нескольких регионов (Чукотка, Калмыкия и т.д.), а после того, как Советом Федерации России была отменена инвестиционная льгота по налогу на прибыль, список, включающий в себя оффшорные зоны в России, сократился до одного пункта. На сегодняшний день единственная оффшорная зона на территории РФ – Калининградская область.

Использование оффшорной компании в роли строительного подрядчика

Существует несколько вариантов использования оффшорной компании в российском строительном бизнесе, некоторые из них я привел ниже.

При использовании строительной схемы оффшорная компания выступает подрядчиком. Заказчик производит полную оплату оффшорной компании за строительные услуги. Оффшорная компания заключает договор с субподрядчиком — российской компанией, которая выполняет все строительные работы. Все финансовые потоки проходят через компанию-подрядчика: оплата субподрядчику, снабжение. В итоге основная прибыль оседает на счёте оффшорной компании.

Если российское предприятие берется за строительные работы, то, естественно, с самого начала строительных работ оно обязано платить налог на прибыль по обычной российской ставке, (сейчас 20%). Если строительным подрядчиком становится иностранная компания из страны, с которой у России нет договора об избежание двойного налогообложения, то картина будет точно такая же: придется платить налоги по обычной ставке и с самого начала строительных работ. Почему по обычной ставке, а не в размере 20% путем удержания? Потому что, согласно законодательству (Инструкция ГНС № 34), строительная площадка для иностранной компании автоматически создает для нее постоянное представительство в России. А там, где есть постоянное представительство, налоги берутся по обычной ставке для российских предприятий. Однако если исполнителем строительных работ будет компания из страны, с которой у России есть договор об избежание двойного налогообложения, скорее всего, строительная площадка такой компании будет считаться постоянным представительством не сразу, а по прошествии определенного в договоре времени — как правило, около 10 месяцев. Пока же работа иностранной компании не попадает под определение постоянного представительства, она будет облагаться налогом не по ставке 20%, а в соответствии с договором. Как правило, схема налогообложения в таком случае будет следующая: из общей суммы за выполнение иностранной компанией строительных работ российский

заказчик вычтет 20% (которые затем можно будет получить обратно, сославшись на договор) а компания заплатит налог только у себя на родине. Кстати, об удержании 20%. Даже этого можно избе-жать, получив в налоговой инспекции освобождение от удержания налога на доход на основании договора.

Итак, вместо того, чтобы заключать договор подряда от имени российского предприятия, вы заключаете этот договор от имени компании из страны, с которой у России есть соответствующий налоговый договор. Внимательно нужно изучить по договору, в течение какого срока строительная площадка этой компании не будет считаться ее постоянным представительством (при условии, разумеется, что деятельность этой компании в России не создает постоянного представительства по другим основаниям). Договор с заказчиком должен быть составлен так, чтобы работа была разбита на этапы, каждый из которых короче срока, указанного в договоре об избежание двойного налогообложения. После завершения этапа подписывается акт сдачи-приемки, а следующий этап выполняет уже другая компания из того же государства, что и первая. В принципе, можно использовать и первую компанию, но (как свидетельствует практика) освобождение от налога в этом случае вам, скорее всего, придется оспаривать.

Так как в соответствии с положениями договора об избежание двойного налогообложения иностранная компания не считается в пределах указанного срока имеющей в России постоянное представительство, она не будет облагаться российским налогом на прибыль. Ниже я привел таблицу со странами, работая с которыми можно избежать двойного налогообложения и другие характеристики.

Страна регистрации компании	В течение какого срока строительная площадка не образует постоянного представительства (т.е. компания не платит налог на прибыль в России по обычной российской ставке)	Ссылка на статью договора об избегании двойного налогообложения Налогового кодекса РФ
США	18 месяцев. К компаниям, не уплачивающим американские налоги (например, к некоторым делаверским LLC), договор об избежании двойного налогообложения вообще не относится.	Статья 5.3
Кипр	12 месяцев (ставка налога для кипрских оффшорных компаний — всего 4,25%)	Статья 4.4 (a)
Австрия	24 месяца	Статья 4.2
Бельгия	12 месяцев	Статья 5.3
Канада	12 месяцев	Статья 5.3
Чехия	12 месяцев	Статья 5.3

Словакия	12 месяцев	Статья 5.3
Дания	12 месяцев	Статья 5.3
Финляндия	36 месяцев	Статья 4.2
Франция	24 месяца	Статья 4.4
Германия	12 месяцев	Статья 5.3
Индия	6 месяцев, кроме работ, связанных с добычей и переработкой нефти	Статья 5.2. (j)
Италия	36 месяцев	Статья 6
Малайзия	строительная площадка — 12 месяцев; монтажные и сборочные работы — 6 месяцев	Статья 5.2 (c) и (d)
Нидерланды	12 месяцев	Статья 4.2
Норвегия	12 месяцев	Статья 4.3
Испания	12 месяцев	Статья 4.2
Швеция	12 месяцев	Статья 5.3
Швейцария	12 месяцев	Статья 5.2
Великобритания	12 месяцев	Статья 5.3
Ирландия	12 месяцев	Статья 5.3
Украина	12 месяцев	Статья 5.3
Южная Корея	12 месяцев (в Договоре предусмотрена возможность обратиться за продлением до 24 месяцев)	Статья 5.3
Польша	12 месяцев (в Договоре предусмотрена возможность обратиться за продлением до 24 месяцев).	Статья 4.3

Наиболее удобной площадкой для строительного бизнеса считается кипрская оффшорная фирма. Российско-кипрское налоговое соглашение особенно благоприятствует бизнесу в области строительства. В соглашении содержится положение о том, что строительно-монтажные работы в течение 12 месяцев не являются постоянным представительством. Если построили объект в течение этого срока, то доходы от его продажи в России налогообложению не подлежат. Иногда в схемы такого типа включается российский строительный подрядчик. Кипрские строительные фирмы в равной степени пригодны как для строительства небольших коттеджей, так и для строительства крупных промышленных предприятий. Эти нормы действуют и «в обратном направлении». Это означает, что российская компания, приступившая к строительству недвижимости на Кипре, пользуется теми же льготами. Поэтому какая-либо льготная компания в России сможет служить инструментом сокращения налоговых потерь на Кипре.

Стоит отметить, что оффшорные компании имеют как плюсы, так и минусы.

Преимущества оффшоров:

1. Предприятие можно открыть за пару дней без дорогостоящих капиталовложений.

2. Маленький процент на налог на прибыль или отсутствие налога вообще.

3. Нет ограничение на вывоз и ввоз валюты.

4. Нарушение таможенного или налогового закона не будет считаться уголовным преступлением.

Недостатки оффшоров:

1. Вы не будете получать льготы по налогообложению доходов, полученных в оффшорной зоне.

2. Оффшорной компании трудно будет взять кредит в своей стране.

3. Чаще всего солидные фирмы не особо доверяют таким компаниям.

ПРИМЕНЕНИЕ ЛИЗИНГА КАК ИНСТРУМЕНТА ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ (НА ПРИМЕРЕ г. ВОЛГОГРАДА)

Мавлютов Р.Р., Попова Д.О

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Лизинг общепризнанно является прогрессивной формой инвестирования. Так, по оценкам журнала Euromoney, уже в середине 2000-х г. суммарный размер лизинговых сделок в мире составил 0,5 трлн. дол. США, при этом на долю США пришлась добрая половина этого объема. Однако же в России эта форма инвестирования еще недостаточно развита, и г. Волгоград в этом плане не является исключением.

На территории России лизинг использовался в советское время для приобретения морских и воздушных судов через внешнеэкономические организации. Но объемы этих операций были незначительны. Отправной точкой активного развития лизинга в нашей стране можно считать начало 1990-х гг., с появлением первых коммерческих лизинговых компаний. В большинстве случаев они были образованы коммерческими банками. К середине 1990-х гг., оценив потенциальные возможности и преимущества лизинга для экономического развития страны, Правительство РФ приняло ряд постановлений, направленных на поддержку развития лизинговых отношений. В результате на рынке стали появляться новые компании, в том числе крупные, учрежденные финансово-промышленными группами (ФПГ) для технического переоснащения входящих в их состав предприятий.

Существенный прогресс в развитии лизингового бизнеса наметился в 1998-2002 гг. Он привел к росту лизинговых операций по трем основным причинам. Первая – банковский кризис 1998 г., вынудивший организации

обратить внимание на лизинг как альтернативный банковскому кредитованию источник финансирования капитальных вложений. Вторая – разрушение нормативных правовых преград и устранение противоречий в виде принятия Закона о лизинге в 2002 г. и отмены лицензирования лизинговой деятельности. Третья – оптимизация институциональной организации лизингового бизнеса.

С одной стороны, развитию лизинга содействовало государство. Лизинг сегодня – единственный понятный элемент промышленной политики. В соответствующих правительственных концепциях он официально признан основным для развития ряда отраслей – производства телекоммуникационного оборудования, автотранспорта, сельскохозяйственной продукции, авиатехники и др. Внесены конструктивные изменения в противоречивое прежде законодательство о лизинге (Закон о лизинге, Налоговый кодекс РФ), ликвидированы многие бюрократические барьеры (в частности, отмена лицензирования лизинговой деятельности).

С другой стороны, лизинг стал востребован. С появлением «длинных» денег стали нужны соответствующие малорисковые инструменты. Лизинговая же сделка почти не зависит от кредитоспособности получателя средств, она гарантирована имуществом. При кредитовании клиент декларирует некие цели, на которые будет направлен кредит. Но при этом расходование средств контролируется только фактически. В лизинге нет многих кредитных рисков, что позволяет свести к минимуму срыв лизинговой сделки.

Для малых и средних предприятий мотивом приобретения оборудования в лизинг является как возможность расширить бизнес, так и повод для легализации бизнеса. Лизингодатель консультирует клиента, предоставляет ему возможность легализовать бизнес, далее – обеспечивает создание лизинговой кредитной истории. Иными словами, довольно быстро превращает организацию в заемщика, имеющего возможность в дальнейшем работать с банками, другими инвесторами.

Большинство лизинговых компаний в России являются посредниками со стороны либо производителей, либо финансовых институтов. Их главная задача состоит в сведении вместе нескольких сторон: организации, которой нужно финансирование; производителя, который хочет продать оборудование; финансовый институт, который готов это профинансировать. Лизинговые компании при ФПГ сами могут финансировать всю сделку. Именно эта способность и обеспечивает им лучшие условия взаимодействия и с поставщиками, и с инвесторами, и с клиентами. Стратегической задачей подобных компаний является обретение самостоятельности и диверсификация кредитного портфеля.

В последние годы лизинговый бизнес настолько развился, что агентство «Эксперт РА» стало публиковать рейтинг финансовой

устойчивости лизинговых компаний, представляющий собой мнение рейтингового агентства о её способности своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства, как текущие, так и возникающие в ходе ее деятельности. По состоянию на 29 марта 2012 г.[43] наивысший рейтинг (А+) имеют ЗАО «Газпромбанк Лизинг», ООО «Лизинговая компания УРАЛСИБ».

Согласно информации делового портала «Юг России»[44], по состоянию на апрель 2012 г. на территории г. Волгограда действуют 25 лизинговых компаний.

В г. Волгограде представлены следующие основные формы лизинга.

1. *Возвратный лизинг*. Здесь лизингополучатель (являющийся одновременно и продавцом) продает свое имущество лизинговой компании, а потом берет его же в лизинг;
2. *Финансовый лизинг*. По окончании договора лизинга лизингополучатель имеет две возможности: либо приобрести оборудование в собственность, либо возобновить договор на льготных условиях;
3. *Оперативный лизинг*. По окончании договора лизинга лизингополучатель возвращает оборудование в лизинговую компанию и отказывается от дальнейшего сотрудничества. Впоследствии оборудование поступает в эксплуатацию к другому лизингополучателю.

Среди 25 функционирующих на территории города лизинговых компаний наивысший рейтинг по сумме лизингового портфеля на 1 января 2012 г. (второе место) принадлежит ОАО «ВЭБ-лизинг».[45] Эта компания с почти десятилетней историей аккумулировала договора на сумму немногим менее 300 млрд. руб. Далее следуют ЗАО «Сбербанк Лизинг» и ОАО «Государственная транспортная лизинговая компания» (ОАО «ГТЛК») – соответственно, второе и четвертое место в рейтинге.

Предприятия г. Волгограда, принимающие решение о приобретении основных средств, сталкивается с проблемой выбора одного из трех вариантов финансирования инвестиционных проектов: использование собственных средств, финансирование за счет банковского кредита и приобретение техники и оборудования по лизингу. Здесь можно выделить следующие **наиболее важные преимущества лизинга.**

1. Лизинг позволяет предприятию при минимальных

[43] Источник: Рейтинг финансовой устойчивости лизинговых компаний – интернет-ресурс: http://raexpert.ru/ratings/leasing_rel: по состоянию на 13.04.2012 г.
[44] Источник: Лизинговые компании Волгограда – интернет-ресурс: http://volgograd.yuginform.ru/catalog/leasing?pnum=2: по состоянию на 15.04.2012 г.
[45] Источник: Рейтинг лизинговых компаний: Интернет-ресурс: http://www.banki.ru/products/leasing/?utm_source=yandex&utm_medium=cpc&utm_campaign=Leasing&_openstat=ZGlyZWN0LnlhbmRleC5ydTs3NzUxNzM7MTcxMjc5MzU7eWFuZGV4LnJ1Omd1YXJhbnRlZQ: по состоянию на 15.04.2012 г.

единовременных затратах приобрести современное оборудование и технику в достаточных количествах. При этом нет необходимости при приобретении дорогостоящего имущества аккумулировать собственные средства.

2. Лизинг позволяет компании-лизингополучателю сэкономить на налогах. Так, 25-ая глава Налогового кодекса РФ устанавливает, что платежи по договорам лизинга в полном объеме уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

3. Лизинговые процентные ставки, которые находятся в диапазоне от 7% в валюте и до 16-20% в рублях, зачастую могут оказаться на 2-4% выше ставки по кредиту (ведь, как правило, лизинговая компания – если она отдельная – сама кредитуется в банке, а значит, закладывает определенную маржу). Однако, несмотря на это лизинговые операции оказываются выгоднее кредита.

4. Лизинг дает компании возможность обновления технологического оборудования, а значит, восстановить и увеличить производственный и технологический потенциал. Это имеет особое значение на фоне того, что около 70% всего оборудования предприятий г. Волгограде изношено как физически, так и морально.

5. Минимизация рисков в виду ограниченной ответственности лизингополучателя. В тоже время компания-лизингодатель снижает риск (по сравнению с кредитом), так как имеет неоспоримое право на владение имуществом.

6. Благодаря минимизации рисков лизингового бизнеса клиенту заключить договор о финансовой аренде зачастую значительно проще, нежели получить долгосрочный кредит. Особенно это касается среднего и малого бизнеса, ссуды которым банки предоставляют очень осторожно. Лизинговая компания может построить более гибкий график платежей в сравнении с требованиями банков по кредитным договорам. При этом существует возможность изменения графика платежей на протяжении действия договора лизинга с учетом, например, сезонных колебаний в реализации продукции лизингополучателя, либо влияния иных факторов, связанных с текущей деятельностью предприятия.

7. Лизинговый договор более гибкий, чем соглашение о предоставлении кредита: ссуда всегда предполагает ограниченные сроки и размеры погашения. При лизинге же компания-лизингополучатель имеет возможность выработать с лизингодателем удобную и гибкую для себя схему финансирования.

К общим причинам, сдерживающим развитие лизинга как в России в целом, так и на территории г. Волгограда, по нашему мнению, относится:

1) слабая осведомленность экономических субъектов (особенно предприятий) обо всех преимуществах лизинговых операций;

2) инертность, слабость финансовых институтов;
3) объективные трудности при прогнозировании лизингового процента, лизинговой премии;
4) недостаток специалистов, владеющих всеми тонкостями проведения лизинговых операций;
5) неразвитость вторичных рынков оборудования.

Таким образом, можно заключить, что многие перспективные отечественные предприятия не могут полностью реализовать свой потенциал, работая на устаревшем оборудовании, неспособном производить отвечающую требованиям современного рынка продукцию. В этом случае лизинг выступает эффективным способом замены отслужившего свой срок оборудования, доступный для предприятий реального сектора экономики. Он также позволяет предприятию-лизингополучателю полностью соответствовать всем современным требованиям, как по части оборудования, так и в отношении качества производимой продукции (оказываемых услуг). Обладая современными основными средствами, компания-лизингополучатель имеет возможность планировать свой бизнес на несколько лет вперед, нивелируя основные риски.

Используемая литература:

1. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» от 29.10.1998 г. №164-ФЗ
2. Газман В.Д. Лизинг. Статистика развития. – М.: ГУ ВШЭ, 2008. – 592 с.
3. Горемыкин В.А. Лизинг. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Филинъ, 2008. – 944 с.
4. Ковалев В.В. Лизинг. Финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты. – М.: Проспект, 2011. – 485 с.

БАНКОВСКОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Марков А.В., Гуськова К.М., Хен Ю.Л.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Есть два типа банковского финансирования проектов в сфере недвижимости: кредитование и проектное финансирование. Разница в том, что кредитование используется для финансирования проектов, в которых уже имеется разрешение на строительство, или вообще для покупки готовых зданий. А проектное финансирование предполагает выдачу средств на разработку участка.

Кредитование строительства является особым видом кредитной деятельности. Развитие кредитных отношений в строительстве идет по

линии долгосрочного и краткосрочного кредитования заказчиков на капитальные вложения и краткосрочного кредитования подрядных строительных, проектно-изыскательских и других организаций на затраты по созданию и реализации их конечной продукции.

К основным преимуществам банковского кредитования можно отнести: незначительные накладные расходы, простоту и быстроту оформления (отсутствие необходимости государственной регистрации); к недостаткам - относительно небольшие суммы заимствований (особенно в условиях кризиса ликвидности), небольшой срок кредита (максимальный срок кредитования составляет 7 лет, однако в среднем кредит выдается на срок 1-2 года), необходимость внесения ежемесячных платежей, высокие процентные ставки, необходимость залога и поручительства.

Как правило, привлечение банковского финансирования может осуществляться на различных стадиях осуществления инвестиционно-строительного проекта в следующих формах:

- кредит на пополнение оборотного капитала под существующее обеспечение (источником возврата являются существующие денежные потоки);
- кредит на финансирование нового строительства под существующее обеспечение (источником возврата являются доходы от реализации проекта);
- проектное финансирование.

В качестве залога в кредитах на реализацию инвестиционно-строительных проектов под существующее обеспечение могут выступать: здания, земельные участки (право аренды или право собственности земли); залог акций (долей) заемщика; переуступка в пользу банка прав по договорам аренды зданий, принадлежащих заемщику; переуступка в пользу банка страховых полисов на здание. Большинство таких кредитов предоставляется одним траншем, а их сумма составляет, как правило, не более 60-70% от рыночной стоимости залога. Погашение осуществляется равномерными суммами ежеквартально или ежемесячно.

Банковское кредитование капитального строительства имеет сейчас множество проблем, препятствующих налаживанию связей со строительным сектором. В ходе круглого стола «Перспективы взаимодействия банковской системы России и реального сектора экономики» 22.10.2011 г. в ВолгГАСУ представители банков высказали свою точку зрения. «Строительный рынок России (как, впрочем, и весь частный бизнес) характеризуется крайней (даже 100%-ой!) непрозрачностью. Эта особенность серьезно тормозит развитие всего общества в целом. Ведь банки, принимая решение о финансировании той или иной организации, должны иметь более или менее полное представление о ее доходах и расходах. Сейчас для частных банков финансирование розничного сектора интереснее и выгоднее, чем

финансирование юридических лиц. Другая сложность — отсутствие здоровой конкуренции в банковской среде».[46]

Строительная отрасль наиболее сильно пострадала от финансового кризиса 2008 года. Однако сейчас она находится на пути восстановления. Об этом говорит тот факт, что финансово-кредитные учреждения готовы вводить новые кредитные продукты для строителей. Пока здесь пионером выступает все тот же Сбербанк, глава которого Герман Греф заявил о новом продукте — кредитовании инфраструктурных проектов. Генеральный директор ЮИТДОН Андрей Шумеев считает, что развитие партнерских программ с надежными банками — это мощный инструмент увеличения продаж объектов жилой недвижимости, ведь имя известного инвестора повышает престижность проекта. В настоящее время многие известные банки стали партнерами застройщиков. Например, концерн ЮИТ имеет совместные программы со Сбербанком, ВТБ24, Нордеа банком, Газпромбанком, Промсвязьбанком, Райффайзен Банком. Каждый банк знает, что при кредитовании строительных объектов велики риски. «Основной проблемой для банка является в большинстве случаев именно отсутствие реальных залогов у заемщика-застройщика, когда имеются только права на строящиеся объекты. Возможность реализации прав с юридической точки зрения вполне реальна, но с практической (экономической) создает риск ликвидности банка», — поясняет управляющий филиалом Газпромбанка в Ростове-на-Дону Ольга Огурцова.

В проектах, где гарантом выступает государство, банки участвуют наиболее охотно. Так, например, Банк Москвы предоставил в 2011 году кредитные средства в размере 4,5 млрд руб. компании «Инвестстрой-15» для реализации государственных контрактов, заказчиком которых является Министерство обороны РФ, на строительство жилья для военнослужащих в Краснодаре, Ставрополе, Кореновске (Краснодарский край) и др. Кроме того, банк выдал гарантии на общую сумму 1,1 млрд руб. для обеспечения исполнения государственных контрактов, заключенных с Министерством обороны РФ, по строительству 1560 квартир военного городка №1 в Краснодаре и спортивно-тренировочных комплексов в других регионах. В октябре 2011 года ЗАО «Инвестстрой-15» получило гарантию от Банка Москвы на 764 млн рублей. Как рассказали в пресс-службе банка, гарантия выдана на исполнение обязательств по договору на выполнение проектно-изыскательных и строительно-монтажных работ в санатории - профилактории в Анапе.

Конечно, существуют и банки, в которых риски кредитования предприятий, участвующих в строительстве, минимальны, примером может послужить банк «Кубань Кредит». По словам руководителя департамента кредитования юридических лиц банка Натальи Шеремет, снижение рисков стало возможным благодаря наработанному имиджу

[46] Журнал «ДЕЛОВОЙ ВОЛГОГРАД» № 12(52), 2011

заемщиков (партнеров банка). Квартиры востребованы у жителей Краснодарского края и других регионов, хотя в целом нельзя отрицать, что риски в кредитовании строительной отрасли присутствуют — долгосрочность строительства, отсутствие потенциальных покупателей на строительные объекты и т.д.[47]

Проектное финансирование строительства является новой схемой финансирования крупных инвестиционных проектов, которое хотя и предоставляется банками, однако представляет собой не кредитование, а именно инвестирование. Отличие проектного финансирования строительства от кредитования состоит в том, что не предполагает предоставления банку залога под кредит, стоимость которого должна существенно превышает размеры заемных средств. В связи с высокой стоимостью строительных проектов строительные компании не имеют достаточного количества активов, чтобы предоставить банкам необходимое обеспечение.
Именно поэтому при проектном финансировании строительства происходит вложение банковских средств в реализацию строительных проектов, которые сами же и выступают обеспечением долговых обязательств, причем банк берет на себя от 70 до 80 процентов затрат на реализацию проекта.
Таким образом, для проектного финансирования строительства привлекаются по существу инвестиционные средства, поскольку природа инвестиций состоит в заимствовании не под залог, а под проект.

Обязательными требованиями к инвестиционно-строительному проекту при использовании инструмента проектного финансирования являются следующие: качество проекта (концепция, степень подготовки, бизнес план, финансовые расчеты), участие заемщика в проекте собственными средствами (не менее 30% от общей стоимости проекта), опыт девелопера и генподрядчика на рынке, контроль за строительством независимыми экспертами, качество арендаторов, наличие опытного агента (брокера), юридическая прозрачность, ограничение на дополнительное заимствование, ограничение на выплату дивидендов, возможность безакцептного списания денежных средств с расчетных счетов заемщика.[48]

Преимущества проектного финансирования строительства:

1. При проектном финансировании возврат банку средств происходит не за счет активов инициатора проекта, а за счет денежных потоков, формируемых новым проектом.
2. Проектное финансирование строительства может предоставляться абсолютно новой компании без финансовой истории.

[47] Вестник. Строительство. Архитектура. Инфраструктура. ЮФО и СКО. №9, 2011
[48] http://invest.volgadmin.ru – инвестиционный путеводитель по Волгограду

3. Процентная ставка при проектном финансировании строительства гораздо ниже, чем по обычным кредитам, а сроки кредитования – существенно больше.

4. Для получения проектного финансирования не нужно предоставлять залог, то есть отвлекать из бизнеса значительные активы.

Летом 2009 года, в период нестабильной экономической ситуации, когда застройщики за счет привлеченных финансов подстраховывались на случай дефицита оборотных средств строительная компания «Зодчий» заключила договор со Сбербанком на проектное финансирование жилого комплекса «Полтавский». В ходе строительства жилого комплекса застройщику удалось доказать свою финансовую стабильность, и в июне 2010 года Сбербанк поддержал новое начинание «Зодчего» — инвестировал 700 млн рублей на строительство первой очереди коттеджного городка «Видный», проекта масштабного по красноярским меркам. «Постоянная финансовая поддержка Сбербанка обеспечивает ритмичность строительства, что делает процесс предсказуемым для инвесторов, а мы получаем возможность планомерно, технологично и комплексно обеспечивать застройку всего поселка», — отметил тогда плюсы сотрудничества с банком директор строительной компании «Зодчий» Владимир Шабунин.

Для покупателей недвижимости на разных этапах строительства проектное финансирование означает гарантию сдачи объекта в срок. Поскольку заемные средства возвращаются кредитору из выручки от реализации квартир, банк напрямую заинтересован в соблюдении сроков, будет контролировать ход строительства и даже влиять на его темпы за счет финансовых рычагов — поэтапных выплат, когда каждый следующий транш выплачивается вслед за своевременным окончанием работ по предыдущему.

Поскольку число продаж напрямую связано с получением прибыли, банку выгодно использовать собственные ресурсы, чтобы стимулировать покупателей приобретать квартиры на объекте инвестирования. Для этого финансовые организации используют мощный инструмент — ипотечный кредит с привлекательными процентными ставками и другими условиями. Таким образом, покупатели квартир получат выгодный процент по ипотеке.

Причин, по которым проектное финансирование предпочтительнее для строительной компании, чем кредит, может быть несколько, и основная из них — это объем привлеченных инвестиционных ресурсов, который значительно превышает собственные активы застройщика. Благодаря этому возможна реализация проекта с нуля, даже когда его осуществлением занимается недавно созданная компания. Кроме того, финансовые риски, то есть ответственность за судьбу проекта, его участники делят между собой.

Проектное финансирование интересно застройщику еще и тем, что банковские денежные ресурсы покрывают разрывы в собственных оборотных средствах.

При проектном финансировании денежные средства поступают на строительство конкретных объектов недвижимости с указанием пропорционального распределения затрат из собственных и заемных средств. На каждый месяц банк устанавливает лимиты кредитования. Если эта сумма не используется полностью или, наоборот, застройщик испытывает потребность дозагрузки, изменение объемов финансирования урегулируется отдельным соглашением в рамках договора.

Пока в России проектным финансированием занимаются только несколько крупных банков, такие как Сбербанк, ВТБ и др. Остальные либо еще не умеют оказывать эту услугу должным образом, либо просто не рискуют входить в такие проекты.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФОНДОВЫХ БИРЖ В РОССИИ

Мешков А.А., Рубцова О.И.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Причиной выбора темы послужила активизация участия российских фондовых бирж, фондовых отделов при товарных и валютных биржах, в развитии рыночной экономики и, в частности, возрастание их влияния на отечественный и мировой рынок ценных бумаг. Также следует отметить тот факт, что до последнего времени фундаментальные научные исследования посвящались в большей мере изучению деятельности товарных бирж: работе фондовых бирж были посвящены лишь отдельные статьи в периодических научных изданиях. Между тем, в деятельности фондовых бирж можно отметить немало проблем, которые требуют своего разрешения.

Кроме того, за последние 10 лет вышло немало научной литературы экономико-правового характера, посвященной анализу биржевого рынка (в том числе и фондового). В данной литературе недостаточно полно и с искажением отражаются правовые вопросы деятельности бирж, заключения и исполнения биржевых сделок. Это объясняется тем, что длительное время (с конца 20-х и до конца 80-х годов) в России функции бирж выполнял Госплан, в связи с чем был утрачен необходимый практический и теоретический опыт поддержания и исследования деятельности биржевого механизма. По этой причине, внезапно набрав повышенные темпы развития в начале 90-х годов, биржи столь же внезапно их снизили, вызвав определенное разочарование в обществе, а подчас и негативную оценку своей деятельности.

Однако кризис российской биржевой системы пошел ей не только во вред, но и на пользу в биржевой механизм были внедрены самые современные достижения науки и техники, началось постепенное осмысление и исправление допущенных ошибок в связи с этим, в настоящее время российская биржевая система набрала большой потенциал для конкурирования с другими рыночными инфраструктурами и все активней начинает его проявлять. Фондовые биржи занимают достойное место в рыночной экономике, как в сравнении с другими рыночными институтами, так и в отношении других видов биржевых рынков.

На сегодняшний день в деятельности фондового рынка России можно выделить ряд дефектов и положительных качеств.

К дефектам большинство участников фондового рынка относят следующие моменты:

- ✓ Низкая капитализация рынка, проявляющаяся в том, что небольшие объемы сделок ставят рынок в зависимость от относительно слабых возмущения, т.е. даже незначительные спекулятивные операции могут существенно повлиять на котировки ценных бумаг и спровоцировать лавинообразные эффекты.
- ✓ Слишком высокая зависимость от иностранных инвесторов. Как следствие, рынок слишком сильно реагирует на поведение западных инвесторов, которые в свою очередь рассматривают рынок как чисто спекулятивный и не стремятся к долгосрочным вложениям в российские ценные бумаги. Такое поведение участников рынка дополнительно сдвигает его в сторону спекулятивного, а также провоцирует недооцененность акций российских эмитентов.

Недостаточное количество инструментов на рынке. Профессиональные участники российского фондового рынка имеют весьма узкий спектр доступных для работы финансовых инструментов.

Как результат, появление порочного круга, в котором с рынка уходят все компании-эмитенты, кроме «голубых фишек».

Так же на фондовом рынке сегодня возникают проблемы связанные с:

- государственным регулированием деятельности фондовых бирж и их саморегулированием.
- мошенничеством на российском рынке
- слабое развитие инфраструктуры биржевой системы, главным образом с точки зрения комплекса предоставляемых услуг, а также их качества

Что касается перспектив дальнейшего развития фондового рынка в России многие экономисты считают, что для дальнейшего развития фондового рынка вне зависимости от выбранной стратегии необходимо предпринять следующие важные шаги:

1. Усовершенствовать законодательную базу. Нужны гарантии для инвесторов о неизменности первоначальных условий, особенно в сфере прямых инвестиций.

2. Ввести налоговое стимулирование инвестиций. Например, для отраслей, которые являются стратегическими для России, необходимо создавать определенные благоприятные условия. В США на инвестиции, связанные с коммунальным хозяйством, установлены льготы по налогообложению при получении дохода по данному виду бизнеса. Следует также стимулировать долгосрочные инвестиции со сроком инвестирования более одного года. В США ставка налога на прибыль различается относительно времени, в течение которого инвестор держал купленные ценные бумаги (до шести месяцев и более шести месяцев).

3. Необходимо воздействовать на основной фундаментальный фактор привлекательности корпоративных акций с точки зрения вложения средств — соотношение «сумма выплаченного дивиденда/рыночная стоимость акции», т.е. для увеличения рыночной стоимости акции какого-либо предприятия необходимо:

- выплачивать дивиденды,
- сумма выплат должна быть по возможности больше.

В этих целях необходимо:

- Создать экономические условия для того, чтобы все предприятия, получающие фактическую прибыль, показывали ее. В настоящий момент из 100 организаций, имеющих прибыль, показывают ее не более 30%, а значительно занижают ее — более 80%. Ставку налога на прибыль целесообразно установить в размере 5-10%.
- Создать экономические условия, стимулирующие предприятия выплачивать дивиденды. Предусмотреть дополнительные льготы для организаций, выплачивающих дивиденды.

В результате резко повысится спрос на корпоративные акции, возрастет капитализация компаний, и у предприятий появятся дополнительные возможности для привлечения инвестиций на более выгодных условиях (дополнительная эмиссия акций, размещение облигаций и др.), т.е. более активно заработают портфельные инвестиции. Для компенсации краткосрочного снижения налоговых поступлений за счет уменьшения ставки по некоторым налогам достаточно будет продать несколько пакетов акций, принадлежащих государству (в настоящий момент более 60% акций, принадлежащих государству, неликвиды). Предполагаем, что после изменения налоговых ставок, капитализация в среднем вырастет от 5 до 25 раз, и на фондовый рынок вернутся инвесторы, в большей мере отечественные.

Необходимо перестать носить «воду в решете». Если правительству удастся уменьшить незаконную утечку капитала хотя бы на 50%, то в годовом исчислении резервы ЦБ могут увеличиться как минимум на 5 млрд. долларов. Действия могут быть различными, вплоть до того, что на каждые 100–200 миллионов долларов импорта «посадить» по одному

контролеру из ЦБ. Считаем, что для государства это будет один из наиболее рентабельных видов бизнеса, с точки зрения затраты/доход.

Используемая литература:
1. Адоньева Д.О. Рынок ценных бумаг. – Новосибирск: СибАГС, 2006.
2. Кравченко П.П. Проблемы и перспективы развития рынка ценных бумаг
3. Российской Федерации
4. Финансы и кредит: учебник / под. ред. М.В. Романовского, О. В.Врублевской, Б. М. Сабанти. – М.: Юрайт-Издат, 2009.

УДК 336.77:332.85.012.324

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ОБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Карпушко Е.Н., Скачков В.А.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В статье рассмотрен механизм ипотечного кредитования объектов коммерческой недвижимости, проведен анализ спроса и предложения на данный банковский продукт, а также сделаны выводы о перспективах его применения на отечественном рынке кредитования.

Ипотека – это залог недвижимого имущества, главным образом земли и строений, с целью получения ипотечной ссуды, при котором закладываемое имущество не передается в руки кредитора, а остается у должника.

Это понятие у большинства граждан прочно ассоциируется с покупкой жилой недвижимости, однако это представление неоправданно ограничено. В условиях рыночной экономики ипотека является действенным инструментом развития малого и среднего бизнеса.

Спрос на любые объекты нежилой недвижимости остается стабильно высоким. В крупных городах-миллионерах ощутимо преобладание спроса над предложением в секторе торговых площадей, складской недвижимости, отвечающей современным требованиям логистики. Особенно дефицитными всегда были и остаются помещения площадью от 50 до 150 метров, основными покупателями которых являются представители малого и среднего бизнеса. Как только фирма набирает обороты, появляется желание оформить в собственность арендуемое помещение.

Практически любое предприятие при разумной кредитной ставке хотело бы приобрести недвижимость в кредит, ведь у большинства предприятий доходность собственного капитала выше, чем кредитная

ставка, при этом компания не отвлекает средства от основного бизнеса и следовательно имеет больший доход.

Однако в нашей стране ипотека коммерческой недвижимости пока что не так популярна, как во всем мире. Этим видом кредитования занимается не более 10% российских банков, выдающих ипотечные кредиты.

Этот банковский продукт безусловно имеет спрос среди предприятий, которые стремятся обзавестись собственной торговой (производственной) недвижимостью, а также компаний, основная деятельность которых связана со сдачей в аренду собственных помещений.

Рентабельность в малом и среднем бизнесе составляет 8-20%, обороты - в среднем 3-60 млн. рублей. Наиболее приемлемые условия – это срок 7-10 лет, процентная ставка - 5-10%, лучше с символическим первоначальным взносом.

В западных странах программы коммерческой ипотеки сильно развиты и активно используются. Это связано, прежде всего, с высоким уровнем развития малого и среднего бизнеса, а также с тем, что все свои доходы компании официально декларируют, а вследствие этого банкам проще получать достоверную информацию о финансовом положении предприятий. Зачастую компаниям получить кредит на покупки коммерческой недвижимости также просто, как и физическим лицам.

В нашей стране степень доверия банков развивающимся представителям малого и среднего бизнеса не столь велика, процедура получения кредита на коммерческую недвижимость усложнена.

Банки традиционно предъявляют высокие требования к компаниям, как в плане анализа платежеспособности клиента, так и в плане условий кредитования. Так, например, требуется предоставить прозрачную документацию относительно бизнеса, копии паспортов учредителей или акционеров, бухгалтерскую отчетность и другие документы.

Кроме того, ипотечное кредитование коммерческой недвижимости в большинстве случаев осуществляется на меньшие сроки: от пяти до десяти лет. Это обусловлено тем, что коммерческая недвижимость приносит прибыль и окупает себя. Процентные ставки также выше, чем при ипотечном кредитовании жилья и начинаются от 12% годовых, сумма кредита обычно составляет до 70% от стоимости объекта залога. Сейчас постепенно требования банков смягчаются, что вызвано возросшей конкуренцией на банковском рынке, когда многие банки просто вынуждены идти на снижение процентных ставок и предоставлять более лояльные условия заемщикам.

Условия кредитования объектов коммерческой недвижимости некоторых банков России представлены в таблице 1.

Условия ипотечного кредитование объектов коммерческой недвижимости,

Таблица 1

Наименование Банка	Сумма выдаваемого кредита, тыс.руб.	Срок кредита	Ставка, %годовых
1	2	3	4
Росбанк	1 000 - 40 000	До 5 лет	12 - 16.5 + комиссия за оформление сделки, единовременно 0,3 – 1,5%
НОМОС-Банк	1 000 – 100 000	10 лет	12,5—18,5 + единовременная комиссия размером 0,5—1,5%
ОАО «МЕТКОМБАНК»	от 300	От 3 до 10 лет	16 - 18
ИБК «Столица-М»	От 900	До 20 лет	12-16
ОАО «РОСЕВРОБАНК»	2 000 – 40 000	До 20 лет	14-15 + 2% от суммы кредита единовременно за рассмотрение документов при выдаче кредита
ЮниКредит Банк	500 – 40 000	От 1 года до 7 лет	9,5 – 16,5 + Комиссия за управление кредитом 1% от суммы кредита, но не менее 7 500 руб.
ЗАО «Банк Интеза»	600 - 120 000	до 10 лет	Значение ставки устанавливается индивидуально.

Некоторые затруднения в применении кредитования покупки объектов коммерческой недвижимости возникают из-за недостаточной проработки законодательства. Федеральный закон «Об ипотеке» не предусматривает возможность оформления в качестве залога коммерческой недвижимости до момента ее продажи. Таким образом, необходимо купить недвижимость, а потом ее оформить в качестве залогового обеспечения. Вначале продавцу нужно перевести права собственности покупателю по договору купли-продажи, после этого банк выдает кредит на недвижимость, которая оформляется в качестве залога, и тогда уже происходит окончательный расчет с продавцом. Однако не каждый продавец, собственник недвижимость, пойдет на такие условия, поскольку деньги нужны сразу.

Есть также другой способ – оформление коммерческой ипотеки под залог других объектов недвижимости, находящихся в собственности заемщика. Но в коммерческой ипотеке, как правило, нуждаются предприятия малого бизнеса, у которых нет в наличии других объектов собственности, а само производственное здание, магазин или офис могут находиться на правах лизинга или аренды. Представители малого бизнеса зачастую не имею достаточной собственности, поэтому потенциал коммерческой ипотеки используется не в полной мере.

Обобщая, можно выделить следующие причины непопулярности нежилой ипотеки в России:

- невыгодные для предпринимателей высокие процентные ставки и сроки кредитования;
- отсутствие у банков доверия к прозрачности и достоверности информации о финансовом состоянии заемщика;
- отсутствие у банков достаточного опыта в сфере коммерческой ипотеки;
- недостаточная эффективность законодательного механизма.

Таким образом, коммерческая ипотека является востребованным и полезным продуктом для малого и среднего предпринимательства, о чем свидетельствует успешный опыт применения бизнес-ипотеки в западных странах. Российский рынок кредитования для реализации этого механизма развит недостаточно. В связи с этим следует приять ряд мер для организации более эффективного экономического взаимодействия участников рынка. Банкам необходимо создать более выгодные условия для заемщиков, что позволит обрести им конкурентное преимущество на рынке кредитования. Этому поспособствует достоверная информация, предоставляемая заемщиками. Также законодательно следует предусмотреть возможность оформления в качестве залога коммерческой недвижимости до момента ее продажи, что расширит границы платежеспособного спроса в этой сфере.

Используемая литература:

1. Нежилая ипотека/ НСтиль недвижимость. – 2009.- №7.- С.42.
2. http://www.vsea-ipoteka.ru/ipotekcom/page/2.html
3. http://www.kreditbusiness.ru/komipoteka.html

УДК 336.77:332.85

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Карпушко Е.Н., Сербина Т.А.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В данной статье был произведен анализ проблем и перспектив развития ипотечного кредитования в России, описаны модели ипотечного кредитования применяемых в России, определены факторы, сдерживающие развитие ипотечного кредитования в РФ.

Российская национальная модель ипотеки развивается по принципам двухуровневой американской модели и одноуровневой немецкой модели.

В России двухуровневая модель ипотечного кредитования развивается довольно динамично. Судить о перспективном развитии данной модели позволяют такие факторы, как наличие финансовых ресурсов, потенциальных и реальных заёмщиков и количество кредитов, выданных банками. Применение одноуровневой модели ипотечного кредитования ограничивается несколькими банками. Так как, за счет собственных средств выдают ипотечные кредиты всего лишь два банка - Сбербанк и Собинбанк.

Развитие ипотечного кредитования сдерживалось высокими темпами инфляции, нестабильностью рубля и низким уровнем доходов населения. Наиболее благоприятным периодом ипотечных операций можно считать 2005-2007 года, когда объемы предоставляемых кредитов увеличивались высокими темпами, а число банков – участников ипотечного рынка постоянно росло. Однако, несмотря на высокую динамику развития ипотечного кредитования в докризисный период, абсолютные его объемы очень малы в сравнении с развитыми странами. Потенциал же российского ипотечного рынка жилья в настоящее время оценивается как высокий, в силу необходимости улучшения жилищных условий населения.

Развитию ипотеки в последнее время уделяется значительное внимание как со стороны органов власти и управления, так и со стороны рынка недвижимости. При этом в целом все участники сходятся на признании значительной роли ипотечного кредитования в экономике страны.

Формирование системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования проходит в сложной экономической ситуации. С одной стороны, наблюдается достаточно низкий уровень жилищной обеспеченности населения и, соответственно, высокий уровень потребности в улучшении жилищных условий, с другой - неразвитость ипотеки как рынка. О развитии и стабильности финансово-экономической системы любого общества в различной мере можно судить по масштабу использования кредитов гражданами и предприятиями. В мировой практике ипотечное кредитование приносит банкам стабильный доход при сравнительно небольших рисках (так как залогом выступает недвижимость). В России ипотечное жилищное кредитование еще не получило должного развития. В связи, с чем необходимо исследовать, в чем причины недостаточного развития механизма ипотеки, в какой плоскости (экономической, правовой, социальной) лежат причины, тормозящие развитие ипотечного жилищного кредитования. В условиях современной экономической ситуации для укрепления наметившихся позитивных экономических тенденций крайне важной задачей является поиск путей и соответствующих технологий, обеспечивающих приток частных инвестиций. Кроме того, включение широких слоев населения в программы кредитования стимулирует выстраивание долгосрочных экономических стратегий и в конечном итоге способствует формированию российского среднего класса. Поэтому развитие ипотеки можно

рассматривать в комплексе поиска путей поддержания экономического роста в нашей стране.

Рассмотрим факторы, осложняющие развитие ипотечного кредитования в России.

1. Недостаточно налаженная государственными финансовыми и экономическими органами система ипотечного жилищного кредитования.

Отсутствие единой базы данных об участниках ипотечного рынка выявило недостаточное информационное обеспечение внедрения ипотечной системы.

2. Слабость отечественной банковской системы, ее незаинтересованность в работе с населением; отсутствие опыта долгосрочного кредитования.

Потребность реального сектора в средних и долгосрочных банковских займах велика, банки же напротив, привыкли направлять свои ресурсы главным образом на краткосрочные кредитно-финансовые операции.

3. Невысокий финансовый потенциал отечественных страховых, риелторских и оценочных компаний.
4. Отсутствие у населения устойчивых моделей сберегательного и кредитного поведения.
5. Юридические (правовые) проблемы, охватывающие множество вопросов создания жилищно-инвестиционного законодательства, позволяющего слаженно работать всем секторам инвестиционного жилищного рынка.

Отработка через судебные органы процедур наложения взыскания на имущество недобросовестных заемщиков и отчуждения этого имущества в пользу возмещения обязательств перед кредиторами. Внесение изменения в закон "О банках и банковской деятельности", даст возможность Центральному банку России упростить порядок выдачи банковских лицензий специально созданным государственным ипотечным фондам и агентствам, позволив им тем самым осуществлять привлечение средств от населения для реализации ипотечной программы. В целях повышения заинтересованности коммерческих банков в ипотечном кредитовании следует внести соответствующее изменение в инструкцию ЦБ РФ "О порядке формирования и использования резерва на возможные потери по ссудам", освободив тем самым банки от резервных отчислений на возможные потери по ипотечным кредитам. И поскольку ипотека объединяет интересы органов власти, населения, банков и финансовых институтов, строителей и производителей, а также интересы участников рынка недвижимости (риэлторов, оценщиков, страховщиков), то государство, обеспечивая правовую основу и прозрачность функционирования ипотечного механизма, будет способствовать постепенной трансформации ипотеки в самофинансируемую систему.

6. Высокая стоимость ссуд при низкой платежеспособности населения.

7. Высокий уровень кредитных рисков, способствующий нежеланию банковского сектора формировать долгосрочные финансовые ресурсы, для функционирования ипотечной жилищной системы.

Ипотека является тем звеном национальной хозяйственной системы, которое обладает возможностью обеспечить взаимосвязь между денежными ресурсами населения, банками, финансово-строительными компаниями и предприятиями стройиндустрии, направляя финансовые средства в реальный сектор экономики. На сегодняшний день с помощью ипотечного кредитования должна решаться проблема обеспечения населения жильем. С помощью механизма ипотеки увеличится приток средств на рынок жилья, оживится строительство и сопряженные с ним секторы промышленности, увеличится количество рабочих мест, повысятся доходы населения и бюджетов всех уровней, произойдет мультипликативный рост экономики в целом. Поэтому необходимо использовать те реальные условия и возможности, которыми располагают регионы, создать необходимые организационные правовые и финансовые предпосылки для развития массового строительства жилья с использованием рыночных и государственных механизмов регулирования процессов в этом социально важном секторе экономики.

Несмотря на все существующие проблемы, положительная динамика в ипотечном кредитовании прослеживается. Эту динамику можно увидеть, сопоставив количество выданных кредитов в период с 2006 по 2011 год (рис.1).

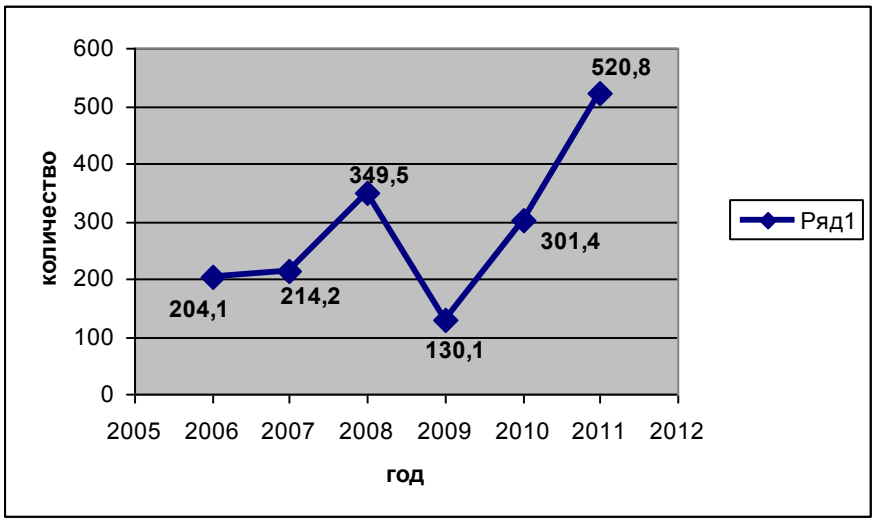


Рис.1. Количество выданных ипотечных жилищных кредитов с 2006 по 2011 гг., в тыс. руб. (за период). (Источник ЦБ РФ).

В начале 2012 года в системе ипотечного кредитования наметились регионы-лидеры, по выдачи ипотечных жилищных кредитов (таблица 1).

Объем выданных ипотечных кредитов
в иностранной валюте на 1 января 2012 года. Источник ЦБ РФ.

Таблица 1.

Регион	Объем, млн. руб.	Количество единиц
Москва	11070	1015

Московская область	2708	476
Санкт-Петербург	1069	247
Республика Татарстан	672	15
Челябинская область	268	13
Краснодарский край	255	63
Свердловская область	243	54
Саратовская область	148	15
Нижегородская область	144	34
Чеченская Республика	129	1
Ростовская область	115	34
Калужская область	99	20
Тверская область	89	23

Стабилизация экономической ситуации в стране позитивно отражается на всех сферах экономики. Оживление происходит и на рынке ипотечного кредитования. Позитивная динамика и рост кредитных предложений, а также числа клиентов, которые желают оформить ипотеку, становится очевидной.

Рынок ипотеки сегодня насыщается обилием программ кредитования, ориентированных на различные социальные группы граждан. Это такие программы банков, как например «Ипотека молодая семья», «Социальная ипотека», «Военная ипотека», «Новостройка». Например, план АИЖК (Агентства по ипотечному жилищному кредитованию) «Военная ипотека» в этом году составлял 4 млрд. рублей, а заявок было подано на 13 млрд. руб. из-за этого Агентство быстро пересмотрело свой бизнес-план и увеличило его.

После преодоления кризиса стали возрождаться программы кредитования без первоначально взноса, на приобретение жилья на первичном рынке, на участие в долевом строительстве и другие.

Позитивная динамика развития ипотеки сегодня стала следствием роста уверенности населения в стабильности материального положения, что позволило населению ощутить уверенность в завтрашнем дне (рис. 2).

Рис.2. Рост заработной платы в России. (Источник: ГК РФ по статистике).

Если обратить внимание на рынок ипотеки сегодня, то можно увидеть, что заемщиков преимущественно интересует жилье эконом-варианта, стоимость которого на порядок ниже. Пользуются вниманием и

интересом клиентов программы социального ипотечного кредитования, которые в последнее время все активнее предлагаются банками, особенно теми, которые работают с государственной поддержкой. Государственные программы кредитования, одобренные и поддержанные банками, составляют на сегодняшний день значительную часть ипотечных кредитов, которыми пользуются граждане. Выгода программ кредитования предполагает государственную компенсацию части затрат на приобретение жилья, что делает его более доступным для приобретения и расширяет число потенциальных клиентов банков.

Таким образом, развитие ипотечного кредитования должно ориентироваться на те категории населения, которые нуждаются в небольшом, ипотечном кредите. Это позволит при ограниченных ресурсах обеспечить кредитами максимальное число заёмщиков.

Семьи, у которых нет достаточных собственных сбережений в денежной форме, производят оплату части нового жилья старым жильём. Граждане, получающие жилищные субсидии и жилищные сертификаты (особый вид облигаций с индексируемой номинальной стоимостью, удостоверяющих право их собственника на приобретение собственником квартиры (квартир) при условии приобретения пакета жилищных сертификатов; получение от эмитента по первому требованию индексированной номинальной стоимости жилищного сертификата), могут использовать их для оплаты части стоимости жилья в дополнение к собственным средствам и ипотечному кредиту.

Нужно чтобы условия ипотечного кредитования соответствовали доходам основной части населения, номинированных в рублях, выдающихся на срок 15 - 30 лет, иметь низкую процентную ставку (7 - 10%) по мере роста доходов населения и улучшения финансово-экономической ситуации условия кредита постепенно будут приближаться к условиям финансового рынка.

Ипотечное кредитование создаёт дополнительный доход бюджетам, последние могут служить одним из источников финансирования жилья регионов и муниципалитетов. Далее система становится самодостаточной и может расширяться за счёт других источников финансирования, в том числе заёмных средств финансовых институтов. Развитие ипотечного кредитования поможет не только улучшить жилищные условия граждан, но и будет способствовать созданию устойчивой банковской системы.

Используемая литература:

1. www.rusipoteka.ru
2. www.credau.com.
3. www.m-economu.ru
4. www.vse-obipoteke.ru
5. www.yavnauke.ru

УДК 336.77:332.85

СИСТЕМА ИНОСТРАННОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ГРАЖДАН В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Карпушко Е.Н., Кривошлыкова А.Е.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В данной статье проанализированы перспективы россиян стать собственником зарубежной недвижимости, проанализированы кредитные ставки на получение ипотеки в России и зарубежных странах.

Одним из преимуществ приобретения недвижимости за рубежом является ее доступность. В большинстве случаев она значительно дешевле аналогов в Москве и прочих городов России.

Рассмотрим условия выдачи ипотечных кредитов в зарубежных банках.

Особенно стоит выделить банки таких стран как Кипр, Испания, Германия, Израиль и Португалия. В этих странах получить ипотеку для Россиян легче всего. Но банки считают заемщика платежеспособным, если он будет тратить на погашение кредита ежемесячно 40% от своего дохода.

Самые низкие проценты по ипотеке предлагают сейчас в Швейцарии, Германии, Великобритании, Франции и Австрии — странах, экономика которых в меньшей степени пострадала от мирового финансового кризиса.

Максимальный размер кредита готовы выдать гражданам России во Франции, на Кипре, в Португалии — до 80%; в Испании, Турции и Англии — максимум 70%; в Германии, США, Италии, Греции, Израиле — 60%. (табл.1)

На 40 лет можно получить заем на Кипре, на 30 — во Франции, Испании, Италии, США, Чехии, Греции, Израиле, Португалии. В других странах период кредитования меньше.

Табл.1

Условия ипотечного кредитования в 20 странах

Страна	Степень доступности ипотечного кредитования для россиян	Фиксированная ставка по ипотеке для нерезидентов (% годовых)	Плавающая ставка по ипотеке для нерезидентов (% годовых)	Максимальный размер ипотечного кредита, доступный россиянам (%)
1	2	3	4	5
Австрия	Легко	От 3,4	От 3,1	До 60
Великобритания	Легко	От 3,2	От 2,8	До 70

Болгария	**Ипотека для россиян практически недоступна**			
Германия	Просто	От 3,3	От 2,9	До 60
Греция	Легко	От 4,5	От 4,2	До 60
Египет	**Ипотека для россиян практически недоступна**			
Израиль	Легко	От 3,5	От 3,1	До 60
Испания	Легко	От 4,1	От 2,9	До 70
Италия	Легко	От 4,2	От 2,9	До 70
Кипр	Легко	От 4,0	От 3,9	До 80
Латвия	Сложно	От 4,5	От 3,9	До 60
Португалия	Легко	От 3,5	От 2,9	До 70
США	Сложно	От 5,5	От 4,5	До 50
Таиланд	**Ипотека для россиян практически недоступна**			
Турция	Сложно	От 6,9	От 5,5	До 60
Финляндия	Легко	От 3,7	От 3,3	До 60
Франция	Легко	От 2,9	От 2,3	До 80
Черногория	**Ипотека для россиян практически недоступна**			
Чехия	Сложно	От 4,5	От 3,9	До 50
Швейцария	Сложно	От 2,0	От 1,8	До 65

В Германии получила большое распространение система накопительных счетов, которая иначе называется система стройсбережений (сбалансировано – автономная ипотека). Заемщик, прежде чем получить ипотечный кредит, должен открыть специальный накопительный счет. После того, как он самостоятельно накопит некоторую сумму для покупки недвижимости, государство выдает ему дотацию, а банк - ипотечный кредит на льготных условиях. Дополнительное преимущество при одобрении кредита дает получение дохода на территории Германии.

При покупке квартиры в хорошем районе Берлина за 70 000 евро банк профинансирует иностранцу до 70 % стоимости под 3,5 % на 30 лет. Таким образом, первоначальный взнос составит 21 000 евро, а ежемесячные выплаты по кредиту, включая проценты, - 279 евро. Если приобрести квартиру с уже проживающим арендатором, то недвижимость будет приносить в месяц 400 евро, что составит за год 6,9 % дохода. При этом все заботы о сборе арендной платы и любые коммунальные и прочие вопросы будет решать управляющая компания. Несомненным плюсом такого приобретения станет облегченный въезд собственника в Германию.

В Великобритании, Испании, Франции, Италии и других странах получила развитие усечено – открытая ипотека. Здесь используется механизм закладных ценных бумаг. Банк реализует заявку клиента при помощи средств, которые находятся у него в данный момент в

распоряжении – это могут быть средства других заемщиков, собственные активы и т. д. А процентные ставки при этой модели зависят от общего климата на финансовом рынке данной страны.

Итальянские банки уделяют особое внимание платежеспособности зарубежных заемщиков.

Во Франции получить ипотечный кредит можно только в нескольких банках: Societe Generale, HSBC, Credit foncier de France. Подтверждением финансовой состоятельности будет наличие жилья на территории своей страны.

Одним из вариантов воспользоваться французской ипотекой является возможность обратиться в любой банк в Москве, представляющей интересы Франции. Тогда оформить кредит будет прощен, но процентные ставки по ипотеке будут сопоставимы со ставками российских банков.

В Испании ситуация на ипотечном рынке в последнее время меняется в лучшую сторону, но остается неоднозначной. Низкие процентные ставки по кредитам уравновешиваются жесткими требованиями к объектам залога и оценке заемщика. Банк потребует от покупателя справку об отсутствии кредитов в своей стране. По итогам 2010 г. можно отметить, что россиянам кредит более чем на 60% от оценочной стоимости не дают.

Кипр привлекателен гибкими условиями и простотой получения ипотеки, в том числе для инвесторов из России. Проекты крупных застройщиков банки охотно кредитуют до 70–80% от оценочной стоимости, объекты вторичного рынка — до 60%. Если брать кредит в швейцарских франках, то банк предоставит ипотеку под 4% годовых. Первые два года заемщик освобождается от уплаты процентов.

Кредитная система Чехии после кризиса кардинально изменилась. Если раньше банки могли выдать все 100% от суммы объекта, то на сегодняшний день эта сумма сократилась до 40-50%. Правительство Чехии готово предоставить российским гражданам вид на жительство (ВНЖ).

Правила, принятые в Египте, заставляют иностранцев сначала за наличные покупать недвижимость, получать резидентскую визу, а уж потом идти в банк за кредитом.

В Черногории ипотека для иностранцев также практически недоступна, так как банковская система еще недостаточно развита. Банки лишь недавно начали выдавать кредит на приобретение недвижимости. Максимальная сумма составит 50% от стоимости объекта, и рассчитывать можно всего лишь на срок 10 лет. Но многие застройщики предлагают покупателям выгодные рассрочки.

Аналогичная ситуация сложилась в Болгарии и Таиланде, рынок кредитования которых серьезно пострадал во время кризиса. Кредит в этих странах могут выдать только юридическому лицу.

Несмотря на кризисную ситуацию с ипотечным кредитованием на рынке недвижимости США, американская экономика остается одной из самых стабильных в мире. Многие банки значительно сократили лимиты

по размеру финансирования и повысили процентные ставки, тем самым компенсируя риски. Существуют строгие ограничения на объекты залога. Такая политика практикуется в Неваде, Флориде, Калифорнии. В Нью-Йорке ситуация с ипотекой выглядит более лояльнее.

Американская система кредитования основывается на закладных, рынке ценных бумаг и самой недвижимости (расширенно – открытая ипотека). Участие в этом процессе, кроме продавца и покупателя, принимают ипотечные банки, государство, инвесторы, оценочные и страховые компании. Приобретая жилье, заемщик оплачивает часть его стоимости наличными средствами, а остальное – при помощи займа, который выдает ипотечный банк под залог недвижимости. Затем в пользу банка оформляется закладная на приобретенную недвижимость, которая реализуется на рынках (первичном и вторичном) ценных бумаг. Государство в этом случае выступает гарантом по ипотечным ценным бумагам, которые продаются инвесторам.

Проанализируем цены на рынке жилой недвижимости в разных странах.

Средняя стоимость 1 кв.м. жилья в Москве превышает 100 тысяч рублей. Сегодня за $200 тыс. руб. можно купить небольшую однокомнатную квартиру площадью 40 кв.м на окраине города.

В Таиланде вилла площадью около 200 кв. метров, с участком в почти 500 кв.м в 150 метрах от берега Паттайи, с крытой парковкой и мебелью стоит около 250 тысяч долларов, в Турции (270 м. кв.) –58 тыс. евро, в Болгарии таунхаус 125 кв.м и площадью 140 кв.м в 500 метрах от моря стоит 200 тысяч долларов.

В Италии можно приобрести квартиру за 50 – 70 тысяч евро. В Испании - за 50 тысяч евро в 15 метрах от моря.

В США дом общей площадью 135 кв. метров с несколькими спальнями, ваннами, распложенный в Орландо, стоит 120 тысяч долларов.

За 195 тысяч долларов можно приобрести остров Isla Mongon в Чили площадью чуть более одного гектара. Остров Lemon Island на Филиппинах площадью три гектара – за 200 тысяч долларов, расположенный от материка в 15 минутах на лодке.

С каждым годом объем сделок российских граждан по покупке недвижимости за границей значительно растет. В 2009 году этот показатель составил 11,3 млрд. долларов. В 2010 году россияне вложили в покупку жилья за рубежом свыше 12 млрд. долларов. По итогам 2011 года объем сделок превышает отметку в 15 млрд. долларов. (рис.1)

Как любой кредитный продукт, ипотека за границей обладает преимуществами и недостатками.

За рубежом заемщик вправе без каких-либо согласований с банком выставить свое жилье на продажу. Это называется «продажа с ипотечным контрактом». Первые два года заемщик освобождается от уплаты процентов.

Рис.1 Динамика объемов сделок российских граждан по покупке недвижимости за границей.

Кроме этого, наличие собственной недвижимости за рубежом обеспечивает много возможностей. Среди них: упрощение процедуры получения виз, длительное проживание, обучение за рубежом, отдых и лечение.

Единственный нюанс заключается в том, что невозможно взять ипотечный кредит в зарубежном банке для приобретения квартиры в России, а только для приобретения недвижимости за границей.

Согласно законодательству ряда европейский стран, российские граждане обязаны открыть счет в банке, который их кредитует, и только на этот счет переводить как первоначальный взнос, так и все остальные платежи по кредиту. Также надо предоставить документы, свидетельствующие о платежеспособности и о том, что нет задолженностей перед другими кредитными учреждениями. В некоторых странах нельзя постоянно находиться в купленном за счет ипотеки доме, пока не начнете оформление постоянного места жительства (ПМЖ). Даже если полностью погасить долг по ипотеке, можно проживать в собственном доме лишь в течение трех месяцев в году. Купленное жилье можно использовать для отдыха во время отпуска либо сдать в аренду. Такой вариант инвестирования является весьма перспективным.

Рассмотрим ставки по ипотечным кредитам. За границей средняя ставка составляет 5%. Это объясняется тем, что иностранные банки, осуществляющие ипотечную политику, имеют возможность самостоятельно обеспечивать финансами свою деятельность за счёт выпуска долгосрочных облигаций. В России ставка по рублевым тарифам - 11,33% и по валютным – 9,98%. В реальности получается, что российский заемщик платит за ипотеку в рублях – от 12,5% до 15%, а кредит в иностранной валюте выдается почти под 11,5%. Происходит постоянное удорожание ипотечных кредитов (за последние полгода ставки выросли в среднем на 2%). Такая ситуация объясняется дефицитом банковской ликвидности, жесткими условиями кредитования и быстрым ростом уровня инфляции. В Европе он в среднем составляет 3-4% в год, а в России 6,5-8%.

Инфляция связана с ростом благосостояния населения и общего экономического развития страны. Зависимость между инфляцией и ставками по кредиту заключается в том, что ни один банк не выдаст займы

под процентную ставку, которая ниже уровня инфляции в стране, иначе банк начнет работать себе в убыток.

Особенность европейских кредитов в том, что они выдаются с плавающей процентной ставкой, которая зависит от определенного международного рыночного показателя. Она позволяет снизить для банков возможные кредитные риски, связанные с изменениями на мировом финансовом рынке. В России более распространенны кредиты с фиксированной процентной ставкой, в которую помимо будущей инфляции закладываются убытки от непредвиденных глобальных экономических изменений, влияющих на мировой рынок кредитования.

Процентная ставка по ипотеке также зависит от ставки рефинансирования. Это заложено в самой сути ипотечного кредита: банк берет кредит у центрального банка под его процентную ставку и выдает кредит своим клиентам под тот же процент плюс интерес банка. Зависимость кредитных организаций от средств центрального банка вызывает дефицит ликвидности.

Кроме того, зарубежная недвижимость в большинстве случаев дешевле аналогов в России, и по соотношению цена-качество российское жилье, в большинстве случаев, сильно уступает иностранному.

Таким образом, проанализировав условия предоставления кредитных займов, ценовую категорию объектов жилой недвижимости, мы пришли к выводу, что иностранное ипотечное кредитование для российских граждан в современных условиях имеет как положительные, так и отрицательные моменты. Однозначного предположения о преимуществах кредитных займов за границей делать нельзя. Необходимо анализировать каждый конкретный случай в отдельности.

Используемая литература:

http://www.fhome.ru/ofosbhome/presscentr/pressrelizyfh/articles/article17.aspx
http://www.aif.ru/money/article/35015
http://www.eucab.ru/

УДК 330.322.14-047.43

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Карпушко Е.Н., Высоцкая И.В., Попов М.А.

В статье рассмотрены подходы к повышению эффективности использования бюджетных ресурсов, потоки денежных средств для расчета бюджетной эффективности, учет затрат и выгод общества, методы оценки бюджетной эффективности, количественные и качественные критерии по оценке эффективности использования

средств федерального бюджета, направляемых на капитальные вложения, согласно методики, утвержденной приказом Минэкономразвития России от 24 февраля 2009 г. № 58 .

Одной из наиболее актуальных проблем инвестиционного законодательства остается проблема оценки эффективности бюджетного инвестирования. Единообразный подход к оценке эффективности использования бюджетных ресурсов в настоящее время не сформирован.

Общие требования к эффективности использования бюджетных ресурсов заложены в ст. 34 Бюджетного кодекса РФ. Согласно данной статье принцип результативности и эффективности расходования бюджетных средств означает, что при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса в рамках установленных им бюджетных полномочий должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или наилучшего результата при определенном бюджетом объеме средств.

Следовательно, понятие эффективности в отношении бюджетных расходов носит оценочный характер, что позволяет применять различные подходы к оценке эффективности отдельных видов бюджетных ассигнований, имеющих инвестиционную направленность.

Существует два основных подхода к повышению эффективности использования бюджетных ресурсов:

-детальное регулирование процедуры расходования средств;

-отказ от детального регулирования процедуры расходования средств, но с одновременным установлением жестких требований к наличию результатов и ответственности за их низкое качество.

Бюджетная эффективность — относительный показатель эффекта для бюджета в результате осуществления государственной функции, реализации программы, инвестиционного проекта, определяемый как отношение полученного бюджетом результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим его получение.

Она оценивается по требованию органов государственного и/или регионального управления. В соответствии с этими требованиями может определяться бюджетная эффективность для бюджетов различных уровней или консолидированного бюджета. Показатели бюджетной эффективности рассчитываются на основании определения потока бюджетных средств.

Задача повышения бюджетной эффективности решается в рамках процедур бюджетирования, ориентированного на результат.

Рассмотрим потоки денежных средств для расчета бюджетной эффективности.

К притокам средств для расчета бюджетной эффективности относятся:

- притоки от налогов, акцизов, пошлин, сборов и отчислений во внебюджетные фонды, установленных действующим законодательством;

- доходы конкурсов и тендеров на разведку,
- платежи в погашение кредитов, выданных из соответствующего бюджета участникам проекта;
- платежи в погашение налоговых кредитов (при «налоговых каникулах»);
- дивиденды по принадлежащим региону или государству акциям и другим ценным бумагам, выпущенным в связи с реализацией ИП.

К оттокам бюджетных средств относятся:

- предоставление бюджетных (в частности, государственных) ресурсов на условиях закрепления в собственности соответствующего органа управления (в частности, в федеральной государственной собственности) части акций акционерного общества, создаваемого для осуществления инвестиционного проекта;
- предоставление бюджетных ресурсов в виде инвестиционного кредита;
- бюджетные дотации, связанные с проведением определенной ценовой политики и обеспечением соблюдения определенных социальных приоритетов.

Отдельно рекомендуется учитывать:

- налоговые льготы, отражающиеся в уменьшении поступлений от налогов и сборов. В этом случае оттоков также не возникает, но уменьшаются притоки;
- государственные гарантии займов и инвестиционных рисков.

Оттоки при этом отсутствуют. Дополнительным притоком служит плата за гарантии.

При оценке эффективности проекта с учетом факторов неопределенности в отток включаются выплаты по гарантиям при наступлении страховых случаев

Учет затрат и выгод общества.

При оценке бюджетной эффективности проекта учитываются также изменения доходов и расходов бюджетных средств, обусловленные влиянием проекта на сторонние предприятия и население, если проект оказывает на них влияние, в том числе:

- прямое финансирование предприятий, участвующих в реализации ИП;
- изменение налоговых поступлений от предприятий, деятельность которых улучшается или ухудшается в результате реализации ИП;
- выделение из бюджета средств для переселения и трудоустройства граждан в случаях, предусмотренных проектом.

По проектам, предусматривающим создание новых рабочих мест в регионах с высоким уровнем безработицы, в притоке бюджетных средств учитывается экономия капиталовложений из федерального бюджета или бюджета субъекта Федерации на выплату соответствующих пособий.

Показатели бюджетной эффективности.

Основным показателем бюджетной эффективности является чистый дисконтированный доход бюджета (ЧДДб). При наличии бюджетных

оттоков возможно определение внутренней нормы доходности (ВНД) бюджета. В случае предоставления государственных гарантий для анализа и отбора независимых проектов при заданной суммарной величине гарантий, наряду с ЧДДб существенную роль может играть также индекс доходности гарантий (ИДГ) — отношение ЧДДб к величине гарантий (в случае необходимости — дисконтированной).

Оценка эффективности использования средств федерального бюджета, направляемых на капитальные вложения, производится на основе методики, утвержденной приказом Минэкономразвития России от 24 .02. 2009 г. № 58.

Настоящая методика предназначена для оценки эффективности использования средств федерального бюджета, направляемых на капитальные вложения (далее – оценка эффективности), по инвестиционным проектам, финансирование которых планируется осуществлять полностью или частично за счет средств федерального бюджета.

Оценка эффективности осуществляется на основе интегральной оценки эффективности, а также оценки эффективности на основе качественных и количественных критериев путем определения балла оценки по каждому из указанных критериев.

Качественными критериями при оценке эффективности являются:

а) наличие четко сформулированной цели инвестиционного проекта с определением количественного показателя результатов его осуществления;

б) соответствие цели инвестиционного проекта приоритетам и целям, определенным в прогнозах и программах социально-экономического развития РФ, государственной программе вооружения, отраслевых доктринах, концепциях и стратегиях развития на среднесрочный и долгосрочный периоды;

в) комплексный подход к реализации конкретной проблемы в рамках инвестиционного проекта во взаимосвязи с программными мероприятиями, реализуемыми в рамках долгосрочных (федеральных) целевых программ, ведомственных целевых программ и соответствующих региональных программ;

г) необходимость строительства (реконструкции и технического перевооружения) объекта капитального строительства, создаваемого в рамках инвестиционного проекта, в связи с осуществлением соответствующими государственными и муниципальными органами полномочий, отнесенных к предмету их ведения;

д) отсутствие в достаточном объеме замещающей продукции (работ и услуг), производимой иными организациями;

е) обоснование необходимости реализации инвестиционного проекта с привлечением средств федерального бюджета;

ж)наличие положительного заключения государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий.

Количественными критериями являются::

а) значения количественных показателей (показателя) результатов реализации инвестиционного проекта;
б) отношение сметной стоимости инвестиционного проекта к значениям количественных показателей (показателя) результатов реализации инвестиционного проекта;
в) наличие потребителей продукции (услуг), создаваемой в результате реализации инвестиционного проекта, в количестве, достаточном для обеспечения проектируемого (нормативного) уровня использования проектной мощности объекта капитального строительства;
г) отношение проектной мощности создаваемого (реконструируемого) объекта капитального строительства к мощности, необходимой для производства продукции (услуг) в объеме, предусмотренном для федеральных государственных нужд;
д) обеспечение планируемого объекта капитального строительства инженерной и транспортной инфраструктурой в объемах, достаточных для реализации инвестиционного проекта.

Интегральная оценка (Эинт) определяется как средневзвешенная сумма оценок эффективности на основе качественных и количественных критериев по следующей формуле: $Э_{инт} = Ч_1 \times 0,2 + Ч_2 \times 0,8$

где:

$Ч_1$ – оценка эффективности на основе качественных критериев;

$Ч_2$ – оценка эффективности на основе количественных критериев;

0,2 и 0,8 – весовые коэффициенты оценок эффективности на основе качественных и количественных критериев соответственно.

Таким образом, эффективность проектов и программ, любых общественно значимых нововведений, тем более разрабатываемых и реализуемых на бюджетные средства, на средства налогоплательщика, — важнейший объект внимания государственного и общественного контроля. Это регламентируют правовые документы, требующие подробного учета эффективности программ. Грамотная оценка социально-экономической эффективности государственных расходов необходима.

Используемая литература:

1.Бюджетный кодекс РФ
2.Оценка эффективности использования средств федерального бюджета, направляемых на капитальные вложения (приказом Минэкономразвития России от 24 февраля 2009 г. № 58).

КАДРОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Гец В.А., Зауэрвейн В.С.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В 21 веке огромная часть населения хочет заниматься бизнесом или какой – либо предпринимательской деятельностью, но не все представляют на сколько это тяжело. Если углубиться во все аспекты этой деятельности, то мы можем аргументированно сказать, что быть бизнесменом или предпринимателем огромный труд. Возьмём один из основных аспектов – трудовые отношения.

В России за последнее время произошло много событий, которые не могли бы отразиться на предпринимательстве. Во – первых, экономический кризис, который не щадил мелкий, даже устоявшийся за несколько десятилетий бизнес. Во – вторых постоянные коррективы в трудовом законодательстве, о которых каждый предприниматель обязан знать и учитывать их. В – третьих, за последнее время в России прожиточный минимум населения уменьшился и не каждый житель нашей страны может себе позволить пользоваться услугами индивидуальных предпринимателей.

В начале своей работы, уже коснулись глобальной проблемы – экономический кризис. Во время, которого было уволено огромное количество работников соответствующей специальности. Следствием этого для меня стало рассмотрение такой проблемы, как издержка работодателя по увольнению работников по экономическим причинам. Уменьшение издержек работодателей по увольнению работников по экономическим причинам - путем сокращения установленных законом сроков предупреждения об увольнении и уменьшения размеров выходных пособий, выплачиваемых работникам при увольнении. В настоящее время одним из самых распространенных оснований для увольнения по экономическим причинам является сокращение численности или штата работников организации, индивидуального предпринимателя (п. 2 ч. 1 ст. 81 Трудовой Кодекс Российской Федерации). Увольнение по данному основанию может быть произведено, когда:

1. в организации, у индивидуального предпринимателя по причинам, чаще всего связанным с эффективностью использования рабочей силы, повышением производительности труда, оптимизацией численности персонала, происходит уменьшение числа работников по соответствующей специальности. Доказательством сокращения численности служит уменьшение объема работ и фонда заработной платы. Увольнение работника по сокращению штата возможно лишь при ликвидации (исключении из штатного расписания) занимаемой им должности;
2. невозможно перевести работника с его согласия на другую работу (ч. 3 ст.

81 ТК РФ).

В соответствии со ст. 180 ТК РФ при увольнении работника по данному основанию ему предоставляется ряд гарантий. Так, при проведении мероприятий по сокращению численности или штата работников организации работодатель обязан предложить работнику другую имеющуюся работу (вакантную должность). О предстоящем увольнении в связи с ликвидацией организации, сокращением численности или штата работников организации работники предупреждаются работодателем персонально и под роспись не менее чем за два месяца до увольнения. Работодатель с письменного согласия работника имеет право расторгнуть с ним трудовой договор до истечения срока, указанного в ч. 2 ст. 180 ТК РФ, выплатив ему дополнительную компенсацию в размере среднего заработка работника, исчисленного пропорционально времени, оставшемуся до истечения срока предупреждения об увольнении. При угрозе массовых увольнений работодатель с учетом мнения выборного органа первичной профсоюзной организации принимает необходимые меры, предусмотренные Трудовым Кодексом Российской Федерации, иными федеральными законами, коллективным договором, соглашением.

В условиях нестабильности экономики работодатели предлагают сократить сроки предупреждения об увольнении, а также отказаться от выплаты работникам, увольняемым в связи с сокращением рабочих мест в организации, выходного пособия и сохраняемого заработка на период их трудоустройства. К таким предложениям необходимо относиться осторожно. Данный срок максимально адаптирует работника к изменениям и не только помогает преодолеть протестные настроения, но и предоставляет ему возможность продумать новые варианты трудоустройства. В настоящее время принятие столь серьезных правовых решений невозможно без глобальных социальных и экономических исследований, которые смогут подсказать практикам новые пути устранения сложившихся противоречий. Предложение об уменьшении выплат увольняемым работникам также не может быть поддержано. В условиях кризиса работнику труднее найти другую работу, поэтому на период поиска работы он нуждается в дополнительной материальной поддержке, поэтому следует создать государственный фонд, средства которого будут направлены на переобучение увольняемого работника, выплату ему различных пособий и компенсаций. В этот период работники также могли бы приступить к поискам другой работы, обратиться в государственные службы с просьбой об обучении новым профессиям, получить необходимые субсидии для создания собственного бизнеса.

Так как большая часть населения Российской Федерации работает по форме трудовых договоров, хотелось бы углубиться именно в тот нюанс, в котором работодатель может менять трудовой договор в одностороннем порядке. В соответствии со ст. 72 ТК РФ не допускается изменение условий трудового договора, заключенного работником и работодателем в одностороннем порядке. Исключения из этого правила могут быть

установлены только ТК РФ и иными федеральными законами. Одним из таких исключений являются нормы ст. 74 ТК РФ, которая допускает изъятие из общего правила о неизменности условий труда, закрепленных трудовым договором. Так, по причинам, связанным с изменением организационных или технологических условий труда, допускается изменение определенных сторонами условий трудового договора по инициативе работодателя (т.е. в одностороннем порядке), за исключением изменения трудовой функции. При этом согласие работника на изменение таких условий не требуется. Следует иметь в виду, что изменяться могут любые условия, как обязательные, так и дополнительные. Как видим, законодатель не предоставляет работодателю возможности произвольно изменять определенные сторонами условия трудового договора. Для того чтобы работодатель смог воспользоваться своим правом, он должен представить доказательства того, что:

1) работник продолжит работу в соответствии с прежней трудовой функцией, т.е. специальность, квалификация или должность работника, определенные трудовым договором, останутся неизменными;

2) изменение условий, определенных трудовым договором, вызвано объективной необходимостью, а именно изменением организационных или технологических условий труда, т.е. причинами, носящими производственный характер и делающими невозможным сохранение включенных ранее в трудовой договор условий.

Технология организации труда включает методы, приемы, режим работы, последовательность операций и процедур, она тесно связана с применяемыми средствами, оборудованием, инструментами, используемыми материалами. Таким образом, под изменением организационных или технологических условий труда может пониматься, например, более рациональное использование кадров, изменение структуры организации работодателя, введение новых технологий, изменение режима рабочего времени и прочее.

При возникновении спора работодатель обязан доказать, что изменение определенных сторонами условий трудового договора явилось следствием изменений в технике и технологии производства, совершенствования рабочих мест на основе их аттестации, структурной реорганизации производства и не ухудшало положения работника по сравнению с условиями коллективного договора, соглашения. Однако на практике применение данной нормы вызывает много сложностей, так как нет четкого определения организационных или технологических условий труда, изменение которых является предпосылкой для корректировки условий трудовых договоров. Представляется необходимым четко закрепить в законе понятие условий, при которых работодатель будет иметь возможность пересматривать заключенные с работниками договоры и гибко регулировать трудовые отношения в условиях повышения конкуренции, падения спроса на продукцию, экономических кризисов и прочее.

Однако несмотря на проблемы реализации трудового законодательства предпринимательской деятельности институт предпринимательства в современной России активно развивается, что указывает на разрешение данных проблем в будущем.

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Мешков А.А., Коновалова Ю.С.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Данная статья посвящена анализу государственного регулирования и поддержки женского предпринимательства в России. Как известно, в нашей стране проблема «разделения по половому признаку» всегда имела место, и зачастую развивалась в дискриминацию женщины, в умаление её прав.

В дореволюционной России предпринимательская карьера женщины была практически невозможна. Женщины занимали зависимое положение в семье и на производстве или любой другой работе. Наиболее динамично процессы становления женского предпринимательства проходили в США, где государственная поддержка сыграла существенную роль. В России последние два десятилетия также характеризуются активным завоеванием женщинами лидирующих позиций в бизнесе и в политике. Рисунок 1 подтверждает, что женское предпринимательство в России развивается динамичнее мужского и превышает последнее по темпам роста в 1,3 – 1,5 раза, что вполне соответствует общемировым закономерностям.

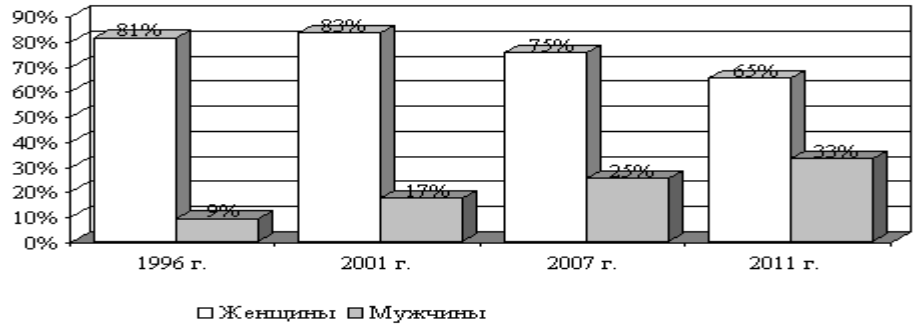


Рисунок 1. Доля женщин, пополнивших ряды предпринимателей в 1996-2011 гг.

С вступлением в предпринимательство женщин, в России появились законодательные и нормативные акты, регулирующие основные направления государственной политики в отношении женщин.

Основным документом, гарантирующим равные права женщин и мужчин в сфере предпринимательства, является Конституция Российской Федерации, в п. 3 ст. 19 которой закреплено следующее положение:

«Мужчины и женщины имеют равные права и свободы и равные возможности для их реализации». Это полностью соответствует требованиям Конвенции о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин, подписанной от имени Российской Федерации 8 мая 2001 г. Статья 2 Конвенции обязывает государства-участников «включить принцип равноправия мужчин и женщин в свои национальные Конституции».

Несмотря на наличие этих правовых гарантий, реальное положение дел нельзя считать удовлетворительным. Большие надежды в этом отношении были возложены на Указ Президента РФ № 337 от 4 марта 1993 г. «О первоочередных задачах государственной политики в отношении женщин», в редакции Указа Президента РФ № 1604 от 1 сентября 2000 г. Данный нормативный документ направлен на:

а) упорядочение мер государственной политики по улучшению социального и экономического положения женщин;

б) обеспечение конкурентоспособности женщин на рынке труда, в том числе за счёт поддержки и развития женского предпринимательства;

в) организацию и развитие социальных услуг, позволяющих женщинам совмещать выполнение родительских обязанностей с предпринимательской деятельностью.

Наряду с перечисленными выше «специальными» нормативными актами процесс развития женского предпринимательства в России регулируется «общими» нормативными документами, к разряду которых можно отнести Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ с изменениями по состоянию на 24 июня 2007 г.

Государственная поддержка женского предпринимательства в нашем государстве также осуществляется в соответствии с Федеральными программами государственной поддержки малого предпринимательства, региональными (межрегиональными), отраслевыми (межотраслевыми) и муниципальными, разрабатываемыми Правительством Российской Федерации, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления.

На данный период развития существует ряд специфических проблем женского предпринимательства в России: низкий статус женщин в политике, обществе и культуре (тендерные стереотипы) и связанные с этим ограниченные возможности; неравный доступ к кредитным и финансовым ресурсам; недостаток оборотного капитала; отсутствие поддержки со стороны местных органов власти; излишний контроль со стороны руководящих органов; изменчивость и подвижность внешней среды; сложность совмещения предпринимательства и семейных обязанностей; жёсткая конкуренция; недоверие к проводимым экономическим преобразованиям

Во многих странах (Франция, США, Юго-Восточная Азия) эти специфические проблемы решаются за счет государственной поддержки

женского предпринимательства, что обеспечивает не только рост занятости, но и развитие современного высокотехнологического производства.

Исходя из проведённого исследования, можно предложить следующие направления совершенствования государственной политики РФ в области в женского предпринимательства:

а) упрощение порядка регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации их продукции; упрощение порядка предоставления отчётности.

б) создание льготных условий использования государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических и информационных ресурсов, разработок и технологий;

д) совершенствование законодательства, регулирующего женское предпринимательство в России;

е) привлечение субъектов женского предпринимательства к реализации федеральных, отраслевых и муниципальных программ и проектов развития предпринимательства в России;

з) кредитование субъектов женского предпринимательства на льготных условиях; снижение уровня залогов и процентных ставок по кредитам, выдаваемых субъектам женского предпринимательства; создание правовых условий для страхования рисков предпринимательской деятельности;

р) содействие со стороны властных структур в создании и организации деятельности специализированных оптовых рынков, ярмарок продукции субъектов женского предпринимательства, в том числе путем предоставления зданий, сооружений, оборудования, производственных и служебных помещений, иного имущества, находящихся в государственной или муниципальной собственности;

Прогнозы перспективы женского предпринимательства в России видятся самыми оптимистичными. Этот оптимизм основан на понимании государственной властью страны того позитивного влияния, которое оказывает женское предпринимательство на обеспечение политической стабильности и экономического роста в России и всесторонней поддержки усилий по развитию женского бизнеса.

Используемая литература:

1) Конституция Российской Федерации, принятая всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.

2) Федеральный закон от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. И доп. от 24 июня 2007 г.)

3) В. С. Белых, Г. Э. Берсункаев, С. И. Винниченко – Предпринимательское право в России/ Учебное пособие –М.: Изд. «Проспект», 2009, 656 с.

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Мешков А.А., Моисеенко М.А.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Молодежь является основной движущей силой малого и среднего бизнеса, в том числе и инновационного, но на законодательном уровне молодежное предпринимательство никак не узаконено – федеральные законы не выделяют молодежное предпринимательство в отдельную категорию, предоставляя ему поддержку на общих основаниях с другими субъектами малого предпринимательства.

Развитие молодежного предпринимательства на современном этапе должно способствовать не только подготовке квалифицированных кадров, но и скорейшему переходу страны на инновационный путь развития. Основной задачей Российской Федерации является построение инновационной экономики, что невозможно без формирования её основы – сообщества молодых, инициативных, инновационно-мыслящих предпринимателей. Однако к настоящему времени все еще не сформирована комплексная система, позволяющая воспитывать предпринимателей нового поколения.

Правовое регулирование молодежного предпринимательства.

Субъектами молодежного предпринимательства (субъекты малого предпринимательства) являются физические лица в возрасте до 30 лет включительно; юридические лица, у которых доля в уставном капитале, принадлежащая лицам в возрасте до 30 лет включительно, составляет не менее 50 процентов.

Активность молодежи сдерживают значительные трудности, с которыми сталкиваются молодые предприниматели при открытии своего дела. Они обусловлены как финансовыми проблемами, так и недостаточной образованностью молодых людей в предпринимательской сфере. Также развитию молодежного предпринимательства может помешать:

- трудности получения и высокая ставка за кредит;
- бюрократия;
- недостаток производственных помещений;
- коррупция;
- трудности с арендой;
- недостаток информации;
- недостаток культуры, опыта;
- кадровые проблемы.

Согласно исследованиям, основные трудности, с которыми сталкивается молодежь на старте занятий бизнесом, – отсутствие денег (около 53 процентов опрошенных), опыта (порядка 16 процентов) и образования (около 11 процентов). Облегчить вхождение на рынок молодого предпринимателя в такой ситуации может только государственная поддержка.

Основа основ любой деятельности – законодательство и правовое регулирование. Только в Москве принято отдельное Постановление «О молодежном предпринимательстве», существует специальная комиссия и оказывается финансовая помощь. В остальных регионах помощь молодежному предпринимательству стараются оказывать в основном комитеты по делам молодежи и молодежные парламенты, что является явно недостаточным.

В Государственной Думе вопросами молодежи и молодежного предпринимательства занимается Комитет по делам молодежи. Об эффективности его работы свидетельствует тот факт, что в первый и последний раз, вопросы нормативно-правового регулирования молодежного предпринимательства поднимались в ноябре 2009 года.

Участники слушаний высказали ряд предложений в адрес различных ветвей власти. Главное Министерству спорта, туризма и молодежной политики РФ рекомендовалось разработать федеральную целевую программу «Развитие молодежного предпринимательства России» на 2011-2015 гг..

Также общенациональным органом государственной власти, деятельность которого целиком сосредоточена на развитии молодых граждан России, является Федеральное агентство по делам молодежи (Росмолодежь). В целях оказания государственной поддержки молодым людям, желающим открыть собственное дело, Федеральным агентством по делам молодежи был разработан проект целевой программы «Вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность» и рекомендован для реализации на территории субъектов Российской Федерации. Суть программы – оказание информационной, образовательной, финансовой и инфраструктурной поддержки молодым людям, которые решили стать предпринимателем, на всем пути от бизнес-идеи до готового бизнеса.

Основные направления программы поддержало Министерство экономического развития Российской Федерации, выделив молодежное предпринимательство в один из приоритетов поддержки малого и среднего бизнеса, и уже в 2010 г. 25 субъектов Российской Федерации получили около 230 млн. руб. на поддержку молодежного предпринимательства.

Основными статьями затрат на реализацию программных мероприятий стали:

- проведение образовательных мероприятий по повышению личных и предпринимательских компетенций молодых людей, желающих открыть собственное дело;

- предоставление финансовой поддержки начинающим молодым предпринимателям в виде грантов и субсидий;
- сопровождение начинающих молодых предпринимателей на ранних стадиях открытия бизнеса.

Главным показателем эффективности реализации программных мероприятий является количество молодых людей, открывших собственный бизнес благодаря участию в программе.

Зачастую для начинающей бизнес молодежи основным вопросом становится проблема с регистрацией фирмы. Новичкам часто приходится ходить по кругу – дабы зарегистрировать фирму нужен юридический адрес, а для оформления договора аренды помещения требуют регистрационные данные фирмы из налоговой инспекции. Именно для разрешения таких вопросов и создана инфраструктура поддержки, призванная предоставлять консультации в периферийных районах развития предпринимательства. Кроме того, для регистрации фирмы предоставляется возможность использования адреса территориального центра.

Помимо информационной поддержки, юным предпринимателям дается возможность получить финансовую поддержку в виде бесплатных субсидий.

В связи с этим нужно внести изменения в отдельные законодательные акты, чтобы обеспечить комплексное регулирование и поддержку молодежного предпринимательства.

Используемая литература:

1) Целевая программа "Вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность на 2012-2014 годы"

2) "Российская Бизнес-газета" № 712 (28)

3) «Капитал страны» - Федеральное интернет издание, Миронов Андрей Андреевич, 01.06.2010 г.

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Мешков А.А., Николаева В.Н.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Инновации в настоящее время представляют собой один из наиболее важных элементов рыночной экономики, способствующий развитию предпринимательской деятельности в целом. Неоднократно отмечалось, что единственным способом преодоления зависимости России от экспорта сырья является переход к инновационной экономике или «экономике знаний», в которой главными условиями экономического роста являются

создание и использование результатов интеллектуальной и научно-технической деятельности.

Президент Российской Федерации в Послании Федеральному Собранию Российской Федерации отметил, что «необходимо утвердить статус России как современной мировой державы, достигшей успехов на инновационной основе». В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года обозначено, что к 2020 году должна быть сформирована конкурентоспособная экономика знаний и высоких технологий, условия для массового появления инновационных компаний во всех секторах экономики, и в первую очередь в сфере экономики знаний.

В настоящее время уровень инновационности современной российской экономики крайне низок. Состояние правового регулирования инновационных отношений в целом характеризуется бессистемностью и отсутствием единого комплексного подхода.

В России правовой базой инновационного процесса в настоящее время является законодательство в области интеллектуальной собственности. В соответствии с п. «о» ст. 71 Конституции РФ правовое регулирование интеллектуальной собственности находится в ведении Российской Федерации.

Центральное место занимает Гражданский Кодекс, прежде всего его четвертая часть, посвященная вопросам интеллектуальной собственности. Именно в этом нормативном акте содержатся нормы, осуществляющие правовое регулирование программ для электронных вычислительных машин (программы для ЭВМ), изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау). Приняты специальные законы, определяющие правовой режим товарных знаков, знаков обслуживания, наименований мест происхождения товаров. В отношении научной и научно-технической деятельности существуют нормы правового регулирования, которые закреплены в Федеральном законе от 23 августа 1996 г. №127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике». Инновационные отношения же в основном регулируются международными договорами и соглашениями (Парижская конвенция по охране промышленной собственности, Евразийская патентная конвенция и др.). Отношения, возникающие в связи с созданием и использованием инноваций в предпринимательской деятельности, опосредуются различными договорами. Государственной Думой РФ был принят ряд федеральных законов в области науки и инноваций: «О патентных поверенных» от 30 декабря 2008 г. №316-ФЗ; «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» от 2 августа 2009 г. №217-ФЗ; «О национальном исследовательском центре

“Курчатовский институт”» от 27 июля 2010 г. №220-ФЗ; «Об инновационном центре “Сколково”» от 28 сентября 2010 г. №244-ФЗ.

Все эти документы обеспечивают формирование правовых основ осуществления научной, научно-технической и инновационной деятельности отдельными субъектами (элементами) инновационной системы. Специального федерального закона, регулирующего инновационную деятельность в целом по стране, пока не принято. При этом более чем в 50 субъектах Российской Федерации приняты региональные законы об инновационной деятельности. Понятия «инновация», «инновационная деятельность» в законах не определяются.

Несмотря на наличие достаточно большого количества нормативных правовых актов, предметом регламентации которых являются отношения в области научной, научно-технической и инновационной деятельности, многие теоретические и практические вопросы остаются неразрешенными.

Это, в свою очередь, объясняется тем, что отношения, связанные с осуществлением инновационной деятельности, являются относительно новыми для российского правопорядка. Вследствие этого до настоящего момента четкой стратегии комплексного регулирования инновационной деятельности с сопутствующим правовым закреплением не выработано. Государственная политика, связанная с регулированием данной сферы, в целом носит бессистемный, декларативный характер, отсутствуют действенные механизмы реализации приоритетов научно-технологического развития.

На сегодняшний день существуют несколько вариантов совершенствования правового регулирования инновационного предпринимательства:

1) принятие специального комплексного нормативного правового акта, регулирующего все аспекты государственной поддержки развития инновационной деятельности;

2) принятие как специального акта об инновационной деятельности, так и иных специальных законов и внесение поправок в действующие законы в целях регулирования отдельных аспектов инновационной деятельности;

3) принятие ряда специальных законов и внесение поправок в действующие законы в целях регулирования всех аспектов поддержки развития инновационной деятельности;

Результатом должно стать определение правовой природы инновационных отношений; устранение правовой неопределенности в отношении таких понятий, как новация, инновация, инновационная деятельность, инновационный проект, субъект и объект инновационной деятельности; изменение направлений государственной политики, разработка соответствующего механизма правового регулирования, отвечающего потребностям общества, создание эффективного правового механизма введения в хозяйственный оборот результатов научных разработок предприятиями реального сектора экономики, а также

бюджетными научными учреждениями; обеспечение надлежащего уровня правовой защиты прав авторов, результатов интеллектуальной деятельности, положенных в основу инноваций; реализация механизма государственного стимулирования инновационно-ориентированного предпринимательства. Будут созданы условия для формирования предпринимательской среды, развития рыночных институтов, которые обеспечили бы конкурентоспособность российских предприятий, повышение их инновационной активности и восприимчивости к передовым технологиям.

Используемая литература:

1. Коканов Б. А. Источники правового регулирования инновационной деятельности // Вестник Удмуртского университета. Сер.: Экономика и право. - 2011. - Вып. 4. - С. 119-122
2. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993)
3. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 30 ноября 2010 г. // «Российская газета». 1 декабря 2010 г. № 271.

КАДРОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Максимчук И.В., Гец В.А.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Строительная отрасль среди отраслей индустриального комплекса РФ занимает одно из ведущих мест. Согласно статистике, в строительстве занято около 6 % трудовых ресурсов России. Одной из важнейших проблем строительной отрасли является дефицит кадров.

Над решением кадровой проблемы строительной сферы работают многие ученые и специалисты. Интересной является статья Бирюлевой Д.К., в которой подготовка кадров рассматривается, как основа саморегулирования в строительной отрасли.[49]

Группой исследователей Факультета государственного управления МГУ им. М.В. Ломоносова в рамках совместного проекта с Университетом штата Аризона при участии и поддержке Департамента трудовых отношений и государственной гражданской службы Министерства здравоохранения и социального развития РФ был проведен опрос экспертов и руководителей строительных предприятий Москвы на предмет состояния рынка трудовых ресурсов отрасли в московском регионе. Было опрошено десять руководителей строительных организаций разного

[49] Бирюлева Д.К. Подготовка кадров, как основа саморегулирования в строительной отрасли. // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2010. - № 3 (23).

масштаба (с численностью работников от 50 до 2000 человек) и пять экспертов в области рынка труда и трудовых отношений. Предложенный им опросник включал 40 вопросов по важнейшим составляющим проблемы, скомпонованных в 4-х основных блока: найм персонала, мотивация персонала на предприятии, общие тенденции развития отраслевого рынка труда и основные направления развития отрасли. [50]

Анализ результатов различных проведенных исследований рисует следующую картину.

Первая проблема возникает при наёме персонала. При отсутствии недостатка в предложении неквалифицированной рабочей силы в отрасли наблюдается весьма ощутимый дефицит квалифицированных специалистов. Предложение же неквалифицированной рабочей силы идет, прежде всего, за счет легальной и нелегальной миграции. Эта категория трудовых ресурсов привлекает внимание руководителей предприятий дешевизной рабочей силы, но не способна решать сложные технологические задачи производства.

Иначе обстоит ситуация с квалифицированными кадрами: архитекторами, дизайнерами, менеджерами, логистами, инженерами, бухгалтерами, сметчиками, мастерами – прорабами, крановщиками, электросварщиками, электриками и т. д. С этими категориями трудовых ресурсов возникает дефицит. Такого рода дефицит вызван, недостатком подготовленных специалистов общестроительных профессий и тем, что далеко не все выпускники вузов идут работать по специальности.

Следует понимать, что от уровня подготовки специалистов данного сегмента экономики зависит прогресс, развитие экономики, реализация сложных социальных задач, позитивное развитие строительного комплекса и его будущее. Потребность в специалистах, получивших хорошие общие знания по финансовым, экономическим, правовым механизмам управления, для отрасли огромна, так же, как велика и потребность в работниках сугубо строительных специальностей.

Вторая проблема - не соответствие потребностям отрасли состояние системы переподготовки и повышения квалификации кадров, ее несоответствие потребностям рынка строительных специальностей. Главным недостатком в сфере подготовки специалистов является отсутствие практических навыков работы по специальности у выпускников и слабая связь полученных знаний с реалиями повседневной жизни отрасли.

Методы работы с вузами по целевой подготовке специалистов самые разнообразные – от оплаты обучения будущих специалистов в коммерческих вузах по целевому направлению до работы со студентами старших курсов вузов и учащимися профессионально-технических училищ в самих учебных заведениях в рамках различных программ с последующей

[50] **Квашонкин Александр, Кочнева Ксения.** Трудовые ресурсы строительной отрасли Московского региона. Проблемы и перспективы. (ristr.spa.msu.ru/research/building.php).

их «вербовкой» обещанием высоких зарплат, возможностей профессионального и карьерного роста, хороших социальных условий труда и быта. Кроме того, на самих предприятиях с рабочими проводятся профессиональные тренинги, новые сотрудники работают под руководством опытных с большим стажем (наставничество), часть из них направляется на курсы повышения квалификации.

Вопрос подготовки кадров для отрасли стоит на одном из первых мест. Задача подготовки кадров может быть сформулирована как необходимость разворачивания особого образовательного проекта, способного решить задачу подготовки квалифицированных специалистов в области строительства, обладающих профессиональными знаниями и умениями, пониманием отраслевой ситуации, способных действовать в рамках отраслевой постановки целей и задач.

Постоянно возрастающие информационные потоки и высокотехнологичные производства указывают на востребование специалистов с соответствующим базовым уровнем профессионального образования, владеющих коммуникативными навыками и способных к развитию. Кроме того, подъём и развитие строительной сферы требует существенного развития системы повышения квалификации и профессиональной переподготовки по всем профилям специальностей.

В ближайшие годы дефицит в квалифицированных кадрах сохранится, как сохранится и переизбыток неквалифицированной рабочей силы. Именно на подготовке необходимых специалистов должны сосредоточиться строительные вузы и профтехучилища. Акцент в организации учебного процесса, необходимо сместить на связь теории с практикой, с повседневными проблемами отрасли, а также на подготовку специалистов, способных быстро и квалифицированно решать любые профессиональные проблемы.

В перспективе, будущее рынка труда в отрасли, по мнению различных экспертов, за бригадами, работающими по контракту. Они формируются и работают уже сейчас. Это команды из высококвалифицированных специалистов, способные по заказу выполнить любую работу «под ключ». При организации работ подрядным способом руководителю строительного проекта не приходится решать кадровых проблем, перед ним встают вопросы иного плана. Такая практика позволит в дальнейшем вытеснить малоквалифицированный труд.

Несмотря на довольно большой перечень препятствий, все же есть основания для оптимизма. Ведь если российский строительный отраслевой комплекс обладает способностью развиваться даже в таких сложнейших условиях, то с решением хотя бы некоторых кадровых проблем, его ждет еще больший успех.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА ОРГАНИЗОВАННОГО В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Ивашова С.И.

Волгоградский государственный архитектурно- строительный университет

В современных условиях стремительно меняющегося рынка недвижимости и, как следствие, постоянно меняющиеся представления об актуальности строящихся объектов, когда уже в процессе строительства на рынке происходят колебания в потребности помещения того или иного функционального назначения, выработка стратегического направления в области управления персоналом представляется делом непростым. Мало того, что руководителю строительной организации приходится ломать голову над тем, какими службами и отделами необходимо укомплектовать штат, необходимо помимо этого иметь в составе служб сотрудников с практическим опытом преодоления административных барьеров и наработанным административным ресурсом.

Отечественное строительство характеризуется низкими темпами научно-технического прогресса, сверхнормативными сроками строительства, низким качеством. Виной этому несовершенные законы, избыточные, взаимоисключающие порой нормы, бюрократические проволочки при выделении земельных участков, низкий уровень квалификации и профессиональной подготовки строителей. Для преодоления инерции в строительстве и совершенствования методов управления бизнес-процессами в строительстве комплексных застроек в крупном городе, автор предложил кластерный подход, заключающийся в неформальном объединении участников строительства. При этом участники кластера объединены одной экономической идеей, оставаясь при этом юридически самостоятельными. Строительная организация (Заказчик, Генподрядчик), являясь основным (если не главным) участником экономического кластера и основным связующим звеном в технологической цепочке взаимодействия организаций-участников, должна иметь разветвленную, снабженную всеми необходимыми службами структуру. Службы, отделы, сотрудники организаций-участников экономического кластера находятся в едином информационном поле, что способствует развитию коммуникативных связей, быстрой обработке поступающей информации и реализации управленческих решений.

Преобразования, происшедшие в экономике страны, внесли в управленческую деятельность кардинальные и широкомасштабные изменения методов и форм работы в подборе кадров и мотивации персонала. Смена экономической формации в стране, переход на рыночные отношения разрушил сформированную, отлажено действующую в Советском Союзе систему подготовки кадров в

строительстве. Рынок диктовал свои законы, финансирование учебных центров и училищ прекратилось, вся отлаженная до этого система была поставлена в условия самоокупаемости и выжить в таких условиях просто не смогла. Это, что касается подготовки рабочих специальностей. В отношении специалистов, инженеров-строителей, ситуация оказалась еще хуже. В 90-е годы прошлого века сильно снизилась престижность высшего образования в целом, а в области строительства в особенности. Ослабление финансирования в строящиеся объекты из-за резко возросших рыночных рисков привело, первое, к оттоку опытных инженеров-строителей и уходу их в другие профессии, второе, ослаблению интереса выпускников школ к профессии инженера-строителя. Произошло вымывание профессиональных кадров, и заменить их было неким. С уходом профессионалов резко упало качество выполняемых работ в строительстве, участились случаи обрушения строящихся зданий из-за ошибок в проектировании и брака при выполнении работ.

До последнего времени само понятие "управление персоналом" в нашей управленческой практике отсутствовало. Правда, система управления каждой организации имела функциональную подсистему управления кадрами и социальным развитием коллектива, но большую часть объема работ по управлению кадрами выполняли линейные руководители подразделений. Основным структурным подразделением по управлению кадрами в организации является отдел кадров, на который возложены функции по приему и увольнению кадров, а также по организации обучения, повышения квалификации и переподготовки кадров. Для выполнения последних функций необходимо создавать отделы подготовки кадров или отделы обучения. Отделы кадров не являются ни методическим, ни информационным, ни координирующим центром кадровой работы. Они структурно разобщены с отделами организации труда и заработной платы, отделами охраны труда и техники безопасности, юридическими отделами и другими подразделениями, которые выполняют функции управления кадрами. Для решения социальных проблем в организациях должны создаваться службы социального исследования и обслуживания. Службы управления персоналом, как правило, имеют низкий организационный статус, являются слабыми в профессиональном отношении. В силу этого они не выполняют целый ряд задач по управлению персоналом и обеспечению нормальных условий его работы. Важнейшие в их числе: социально-психологическая диагностика; анализ и регулирование групповых и личных взаимоотношений, отношений руководства; управление производственными и социальными конфликтами и стрессами; информационное обеспечение системы кадрового управления; управление занятостью; оценка и подбор кандидатов на вакантные должности; анализ кадрового потенциала и потребности в персонале; маркетинг кадров; планирование и контроль деловой карьеры; профессиональная и социально- психологическая адаптация работников; управление трудовой мотивацией; правовые

вопросы трудовых отношений; психофизиология, эргономика и эстетика труда. Если в условиях командно-административной системы эти задачи рассматривались как второстепенные, то при переходе к рынку они выдвинулись на первый план и в их решении заинтересована каждая организация. Опыт организации необходимо накапливать, обобщать, преобразовывать в корпоративные знания. Анализ и формализация корпоративных знаний нужны для дальнейшего ретроспективного анализа деятельности, ошибок и удачных решение в процессе управления организацией. Ошибки не должны повторяться снова и снова. Для этого нужно вовремя отсечь неверные приемы в управлении, неверные управленческие решения аналогии которым были в прошлом, в опыте организации. Для достижения баланса сил «нового» и «классического» в управлении следует привлечь к кадровой работе связку из опытных и молодых специалистов. Для того чтобы добиться реализации целей компании, необходимо создать команду сотрудников выступающую как некая общность единомышленников, людей заинтересованных в достижении результата и эффективности своей работы. По наблюдениям автора иной раз недостаток практического опыта и навыков у сотрудника может с лихвой компенсироваться его активностью, желанием и стремлением освоить необходимые требования, участвовать в инновациях, проявить себя. Как правило, это молодые, способные, жаждущие карьерного роста люди. Другое дело, что в команде должны работать также опытные, обладающие академическими знаниями нормативной базы в строительстве и стратегическим мышлением сотрудники, люди старшего поколения. Именно такой симбиоз позволяет, во-первых, иметь в коллективе высокий дух сотрудничества, так как оба поколения заинтересованы в достижении результата, во-вторых, благоприятный микроклимат в коллективе, позволяющий неопытным сотрудникам не бояться задавать вопросы или «сделать что-нибудь не так», так как более опытный сотрудник всегда стремится помочь советом или необходимыми разъяснениями.

Любая организация представляет собой сочетание различных профессиональных групп. Работники организации включены в определенную систему межличностных отношений в составе групп. Группа может выступать в качестве управляющей, управляемой или самоуправляемой структуры с различной степенью сплоченности ее членов — от неорганизованной толпы до единого коллектива. Чтобы считаться коллективом, группа должна удовлетворять следующим признакам: наличие общей цели у всех ее членов, психологическое признание членами группы друг друга, отождествление себя с группой. Кроме того, признаком коллектива можно также считать наличие определенной культуры, выраженной в общих ценностях, символике, нормах и правилах поведения в коллективе, вступления или выхода из него, требованиях к физическому и моральному облику его членов. Руководитель организации должен всячески поощрять инициативу

молодежи и ее инновационные предложения, даже если они кажутся на первый взгляд сумасбродными и невыполнимыми. Только так можно создать благоприятную среду для морального роста молодых и перспективных сотрудников, для осознания ими стопроцентной возможности карьерного роста и приобретения необходимого опыта, приобщить начинающих сотрудников к целям и задачам организации, вовлечь их в сферу корпоративных интересов.

Фирмы с ярко выраженной, сложившейся корпоративной культурой, проецируемой на весь экономический кластер, гораздо эффективнее в использовании человеческих ресурсов. Корпоративная культура - одно из самых эффективных средств привлечения и мотивации сотрудников. Как только человек удовлетворяет потребности первого уровня («чисто материальные»), у него потребности иного плана: в достойном положении в коллективе, признании, самореализации и т.п. И здесь на первый план выходит корпоративная культура, одной из важных функций которой является поддержка ***каждого*** члена коллектива, раскрытие его индивидуальности, талантов.

Особенности корпоративной культуры определяются сферой деятельности. Корпоративная культура в строительной сфере – самобытна, она более определенна, допускает больше вариаций в поведении, общении, стиль общения менее формален, более демократичен; приветствуется энергичность, общительность, коммуникабельность.

Одним из важных элементов корпоративной культуры является отношение к новичкам, адаптация новичков к самой корпоративной культуре. Внедрение в нее - процесс часто сложный и болезненный. Надо не просто понять все тонкости, но и впитать их в себя. Адаптация к корпоративной культуре - один из самых сложных моментов после прихода на новое место. И данной ситуации трудно переоценить роль руководителя (группы, отдела, организации) в оказании необходимой помощи новичку, ведь работа в строительной компании в силу определенной технологической специфики, требует немедленной отдачи, стремительно вовлекая в идущий процесс. В этих случаях просто необходимы адаптационные тренинги и иные мероприятия, направленные на адаптацию новичков.

Формирование корпоративной культуры - длительный и сложный процесс. Основные (первые) шаги этого процесса должны быть: определение миссии организации; определение основных базовых ценностей. Становясь участником экономического кластера, организация оказывается вовлеченной в конкретный процесс строительства и реализации инвестиционного проекта, и ориентируется на обобщенные корпоративные интересы. И уже исходя из базовых ценностей, формулируются стандарты поведения членов организации, традиции и символика. Все эти шаги и их результаты очень удобно и целесообразно описать в таком документе, как *корпоративное руководство*. Это документ особенно полезен в ситуациях приема на работу и адаптации новых

сотрудников и дает возможность практически сразу понять, насколько потенциальный сотрудник разделяет ценности организации. Трудовой коллектив, как сложная система подчиняется определенным законам. Для управления им необходимо хорошо знать способы воздействия на людей для достижения поставленных целей и решения задач. Эти способы систематизированы и объединены учеными в методы управления персоналом.

Используемая литература:

1. Гладина Т.Д., Мотивация к труду работников промышленных предприятий (по материалам Нижегородской области), автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата социологических наук, Н.Новгород, 2005.
2. Егоршин А.П.. Управление персоналом, Нижний Новгород, 1997.
3. Журнал "Аналитика" № 2, 2004.
4. Кибанов А.Я., Оценка экономической эффективности совершенствования управления машиностроительным предприятием, - М.: МИУ, 1990.
5. Кибанов А.Я., Управление персоналом организации, - М.: ИНФРА-М, 2001
6. Книга для работника кадровой службы. – М.: Экономика, 1998
7. Маслов Е.В. Управление персоналом организации, Москва–Новосибирск, 1999.
8. Межотраслевые рекомендации по разработке рационального режима труда и отдыха. – М.: НИИ труда, 1973.
9. Мэйланд Я., Руководство по управлению персоналом в малом бизнесе: пер. с англ.. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996.
10. Управление персоналом, Под ред. Т.Ю.Базарова. Центр Кадровых Технологий - XXI век", 2004
11. Токарев Владимир. «Русский менеджмент», статья «Применение SWOT-анализа при разработке стратегии фирмы», Издательский дом «РЦБ», 2004.
12. Яковлев Р.А. Оплата труда на предприятии. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1999.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Федонюк Н.И., Молодцова Т.В.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Среди комплекса проблем мотивации работников особую роль играет проблема совершенствования управления персоналом фирмы. Задачей этой области - является повышение эффективности производства

за счет всестороннего развития и разумного применения творческих сил человека, повышение уровня его квалификации, компетентности, ответственности, инициативы.

Актуальность темы статьи обосновывается необходимостью совершенствования системы трудовой мотивации деятельности работников. Главной задачей руководителей и менеджеров по персоналу является ориентация работников на достижение целей организации. В настоящее время наблюдается повышение интереса и внимания к проблемам труда, анализу состояния и перспектив развития трудовой деятельности, особенно актуальным становятся проблемы мотивации и стимулирования персонала к высокоэффективному труду. В современных условиях широкой автоматизации и информатизации производства в результате повышения уровня образования, профессиональной подготовки персонала и социальных ожиданий сотрудников значение мотивации в управлении персоналом еще более возросло, и, соответственно, усложнилось и содержание этого рода управленческой деятельности.

Сегодня для эффективной деятельности организации требуются ответственные и инициативные работники, высокоорганизованные и стремящиеся к трудовой самореализации. Формирование таких работников - задача мотивационного менеджмента. Руководитель, имея представления о современных моделях мотивации, может значительно расширить свои возможности как в развитии форм стимулирования деятельности уже сложившегося коллектива работников, так и в привлечении образованных, высококвалифицированных специалистов и направлении тех и других на достижение поставленных перед ними целей.

Мотивированный сотрудник намного продуктивнее трудится, причем с меньшими энергетическими затратами. Поэтому в настоящее время для управления предприятием нельзя обойтись без знаний об особенностях мотивации и стимулирования подчиненных, теории и, практики целенаправленного повышения эффективности деятельности. Все вышесказанное и предопределило выбор темы дипломной работы.

Цель работы - изучение теоретических основ и проблем трудовой мотивации деятельности работников, а также их решение.

В условиях формирования новых механизмов хозяйствования, ориентированных на рыночную экономику, перед предприятиями встает необходимость работать по-новому, считаясь с законами и требованиями рынка, овладевая новым типом экономического поведения, приспосабливая все стороны производственной деятельности к меняющейся ситуации. В связи с этим возрастает вклад каждого работника в конечные результаты деятельности предприятия. Одна из главных задач для предприятий различных форм собственности - поиск эффективных способов управления трудом, обеспечивающих активизации человеческого фактора.

Решающим причинным фактором результативности деятельности людей является их мотивация.

Мотивационные аспекты управления трудом получили широкое применение в странах с развитой рыночной экономикой. В нашей стране понятие мотивации труда в экономическом смысле появилось сравнительно недавно в связи с демократизацией производства.

Проблема стимулирования трудовой мотивации работников организации является в современных условиях первостепенной, так как реальную угрозу устойчивости компании представляет дезориентированный и демотивированный коллектив. Поэтому, в современных условиях, работе с мотивацией персонала должно уделяться основное внимание.

Разрабатывая эффективную систему мотивации, весь персонал предприятия условно можно подразделить на определенные группы, в зависимости основного мотивационного фактора:

1-я группа – стремление к деловой карьере;

2-я группа - материальное благополучие;

3-я группа – социальная защищенность.

Попытаемся сформулировать мотивирующие факторы организации труда, которые ведут к удовлетворению потребностей высших уровней.

На своем рабочем месте каждый хочет показать, на что он способен и что он значит для других, поэтому необходимы признание результатов деятельности конкретного работника, предоставление возможности принимать решения по вопросам, относящимся к его компетенции, консультировать других работников.На рабочих местах следует формулировать мировоззрение единой команды: нельзя разрушать возникающие неформальные группы, если они не наносят реального ущерба целям организации.

Практически каждый имеет собственную точку зрения на то, как улучшить свою работу. Опираясь на заинтересованную поддержку руководства, не боясь санкций, следует организовать работу так, чтобы у работника не пропало желание реализовать свои планы.

Работнику нужно предоставлять максимально возможную степень самоконтроля.Большинство людей стремится в процессе работы приобрести новые знания. Поэтому так важно обеспечивать подчиненным возможность учиться, поощрять и развивать их творческие способности.

Каждый человек стремится к успеху. Успех - это реализованные цели, для достижения которых работник приложил максимум усилий. Успех без признания приводит к разочарованию, убивает инициативу. Этого не случится, если подчиненным, добившимся успеха, делегировать дополнительные права и полномочия, продвигать их по служебной лестнице.

Незаметный для неопытного глаза процесс потери интереса работника к труду, его пассивность приносит такие ощутимые результаты, как текучесть кадров, руководитель вдруг обнаруживает, что ему приходится вникать во все детали любого дела, выполняемого

подчиненными, которые, в свою очередь, не проявляют ни малейшей инициативы. Эффективность организации падает.

Чтобы не допустить потерю потенциальных прибылей, менеджер должен добиться максимальной отдачи от своих подчиненных. Для эффективного управления таким дорогим ресурсом как люди менеджеру необходимо выделить определенные параметры работы, поручаемой подчиненным, изменяя которые он может воздействовать на психологические состояния исполнителей, тем самым, мотивируя либо демотивируя их. Грамотно спроектированная работа должна создавать внутреннюю мотивацию, ощущение личного вклада в выпускаемую продукцию. Человек - существо социальное, а значит, чувство сопричастности способно вызвать в нем глубокое психологическое удовлетворение, оно так же позволяет осознать себя как личность.

Надеяться на появление абсолютно объективных методов оценки служебной деятельности столь сложного объекта, как человек, пока что не приходится. Не существует единых методов мотивации персонала, эффективных во все времена и при любых обстоятельствах. Однако, любой метод, применяемый руководителем, основан на выбранной фирмой стратегии управления человеческими ресурсами. Это означает, что выбор конкретного метода мотивации должна, в первую очередь, определять общая стратегия управления персоналом, которой следовала или желает следовать фирма.

ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИЯХ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Фокина Е.В., Жихарева Д.С.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Эффективность управленческой деятельности в строительной отрасли зависит от умения субъектов принимать эффективные решения и добиваться их реализации. В этой функции пересекаются и концентрируются все виды управленческой деятельности. Как справедливо полагал А. Морита, главная функция менеджеров — это принятие решений.

Принятие решения — это процесс рационального или иррационального выбора альтернатив, имеющий целью достижение осознаваемого результата.

Несмотря на то, что финансовые рынки сейчас находятся в состоянии кризиса и это находит отражение в виде кризисных явлений в экономике и в частности в строительной отрасли, но это совершенно не означает, что организации должны останавливать свою деятельность или поголовно становиться банкротами. Напротив, организации должны искать выход из кризиса. Поэтому особое внимание следует обратить на то, каким

образом строительной организации выжить в данных условиях.

Очевидно, что центральным звеном в управлении является принятие решений, от правильности и обоснованности которых в значительной степени зависит эффективность управления и функционирование строительного предприятия.

Разработка управленческого решения подразумевает наличие системы, состоящей из 5 этапов:

1. Этап формирования цели, которая должна быть существенной и выполнимой с учетом имеющихся ресурсов.
2. Этап анализа и поиска решений, который предполагает сначала осмыслить проблему, стоящую перед организацией, определить ее природу и значимость, затем необходимо установить совокупность факторов, влияющих на конечный результат, допустимые отклонения, данные о ресурсах и т.д.
3. Этап принятия решений. Для выбора альтернативы (варианты решения) необходимо сформировать систему показателей (качественных и количественных), используя метод шкалирования; сформировать критериальную базу. Критерий позволяет определить является ли альтернатива допустимой, удовлетворительной, оптимальной; какая из двух сравниваемых альтернатив лучше; осуществить выбор (принять решение) с учетом рисков и возможностей реализации.
4. Этап воздействия. Методы воздействия на исполнителей бывают экономическими, организационными и воспитательными, в результате чего происходит мотивация на выполнение выработанного решения.
5. Этап реализации и оценки, который включает организацию производственного процесса с присущими ему стандартами, оценку фактического результата, сравнение его со стандартными показателями, оценку отклонения, а также получение обратной связи.

Для того, что бы организации могли выжить во время кризиса, была разработана концепция антикризисного управления, в ее основу лег опыт многих стран, а также отдельных компаний. Во многих источниках для выхода из кризиса предлагаются стандартные решения, схемы и инструменты. Это является ошибкой, так как для решения любой проблемы метод должен соответствовать ей. Нельзя брать разные проблемы и решать их одним и тем же способом, то есть, чтобы вырыть яму, лучше взять лопату, а не ложку (конечно в итоге ложкой тоже можно вырыть яму, однако затраты времени и сил будут гораздо больше).

Для принятия решения в организации в условиях кризиса необходимо понять его природу. Для этого нужно как бы посмотреть на проблему с другой, новой стороны, которая возможно не рассматривалась до наступления кризиса. Для этого в первую очередь нужно отбросить традиционные методы, они являются стереотипными и не отражают реальной действительности, а также нельзя опираться на те технологии управления, которые и привели к кризисной ситуации.

В российских компаниях антикризисные мероприятия часто сводятся к мерам финансового оздоровления, проведению реструктуризации кредиторской задолженности. Но управление организацией в условиях финансового кризиса — это совокупность методов, направленных с одной стороны, на уменьшение всех статей затрат, увеличение поступления денежных средств в организацию, необходимых для погашения долгов, а с другой — на рост объема продаж и получение соразмерной прибыли. Значимым является использование новых приемов управления, которые могут кардинально изменить существующую систему после реорганизации. К таким приемам относятся: использование ноу - хау, позиционирование торговой марки, оптимизация кадровой работы, борьба за качество, ценовая политика и т. д. Поэтому так важно определить оптимальное соотношение всех мер воздействия, необходимых для того, чтобы предприятие сначала могло «удержаться на плаву», а затем начать новый более эффективный этап в своей деятельности.

Во время кризиса каждая организация подвергается риску и неопределенности, в этот момент очень важно принять грамотное управленческое решение, которое не даст организации понести больших убытков и позволит эффективно функционировать в дальнейшем.

Используемая литература:

1. Морита Акио. Sony. Сделано в Японии/Пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. - 290 с.

2. Корогова М.А. «Менеджмент: краткий курс: учебное пособие/М.А. Корогова. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 378, [1] с. – (Высшее образование)»

3. Консалтинговая группа «Лекс» /Антикризисное управление организацией /http://www.lexgroup.ru/

БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ И ЕЁ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ В 2011 ГОДУ

Борисов А.В., Кармазина А.А.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Безработица наиболее актуальная и животрепещущая проблема современного общества. Состояние российской экономики на сегодняшний день поставило вопрос безработицы и занятости населения в число наиболее актуальных , поскольку она серьёзно воздействует на экономическую и социальную жизнь всего общества. Безработица представляет собой макроэкономическую проблему, оказывающую наиболее прямое и сильное воздействие на каждого человека. Ведь потеря

работы для большинства людей означает снижение жизненного уровня и наносит серьезную психологическую травму. В настоящее время безработица становится неотъемлемым элементом жизни России, оказывающим существенное влияние не только на социально-экономическую, но и на политическую ситуацию в стране, в чем и заключается актуальность поставленной темы.

Современная безработица в Российской Федерации - явление, порожденное стадией развития в процессе становления рыночных отношений. Отношение к безработице как социально-экономическому критерию состояния общества с течением времени менялось, но ущерб, нанесенный безработицей, влечет за собой значительное отставание страны в экономическом развитии. Повышение или снижение экономической активности являются основными причинами роста и снижения занятости и уровня безработицы в стране. Причины такого явления в экономике, как безработица, крайне разнообразны, и их имеется огромное количество. Можно выделить следующие основные причины безработицы в России:

1. относительно избыточное население (этот фактор безработицы особо сильно сказывается в развивающихся странах. В целом мировая экономика трудоизбыточна, и стремительный рост народонаселения ещё более способствует этому);
2. низкий платежеспособный спрос (отсутствие спроса на товары и услуги снижает спрос на труд, а в результате этого возникает безработица);
3. структурные сдвиги в экономике (внедрение новых технологий, оборудования приводит к сокращению излишней рабочей силы. Эта безработица является временной, так как на смену старым отраслям и производствам (технологиям) приходят новые).
4. циклический спад в экономике (происходит особо сильное увеличение уровня безработицы, так как возникает замкнутый круг: падение производства – безработица – уменьшение общего уровня доходов – снижение совокупного спроса – падение производства – безработица и т.д.);
5. политика правительства и профсоюзов в области оплаты труда (повышение минимального размера заработной платы увеличивает издержки производства и тем самым снижает спрос на рабочую силу);
6. экономический спад, депрессии (вынуждают работодателей снижать потребность во всех ресурсах, в том числе и трудовых);
7. наличие монопсонии на рынке труда (предприятия - монопсонисты диктуют условия оплаты труда и занижают объем занятости);
8. естественное желание людей найти работу «по душе» и с лучшими условиями труда и оплаты (фрикционная безработица);
9. сезонные изменения в уровне производства в отдельных отраслях экономики (причина сезонной безработицы - природные факторы, вызывающие сезонные колебания спроса на труд. Это

характерно, например, в таких отраслях как сельское хозяйство, строительство, туризм);

10. содержание на предприятиях и в организациях в интересах сохранения трудовых коллективов излишних работников, которые могли бы быть высвобождены в результате спада производства (это проявляется главным образом в виде вынужденного перехода на неполный рабочий день и вынужденных отпусков по инициативе администрации).

Все эти причины, так или иначе, вызывают безработицу или способствуют ее дальнейшему развитию. Неконтролируемое развитие этого явления может иметь серьезные макроэкономические последствия.

Социально - экономические последствия безработицы рассматриваются наряду с проблемами бедности и социальной нестабильности как одни из наиболее острых глобальных и национальных проблем. Экономические последствия безработицы весьма многообразны и неоднозначны. Наиболее значимые экономические последствия безработицы:

1. Недостижение потенциального уровня ВВП (ситуация когда фактическая безработица больше естественной, возникает избыточная безработица).

2. Сокращение производства.

3. Затраты на помощь безработным.

4. Утрата квалификации, изменение требований к нанимаемым работникам .

5. Снижение жизненного уровня.

6. Недопроизводство национального дохода

7. Снижение налоговых поступлений.

8. Структурные сдвиги на рынке труда

9. Усиление нагрузки на социальную инфраструктуру

10. Опасность безработицы в политическом отношении (выражается в растущем озлоблении людей, лишившихся возможности достойно содержать свои семьи и проводящих день за днем в изматывающих поисках работы). Говоря о безработице, надо иметь в виду, что она имеет не только негативное значение.

Безусловно, существует и позитивные аспекты безработицы:

1. Создание резерва рабочей силы для структурной перестройки экономики;

2. Конкуренция между работниками как стимул к развитию способностей к труду;

3. Перерыв в занятости для переобучения и повышения уровня образования;

4.Стимулирование роста интенсивности и производительности труда.

Безработица - одно из важнейших условий нормального и бесперебойного функционирования экономики. Она обеспечивает формирование резерва рабочей силы как важнейшего фактора развития рыночной экономики, которая постоянно предъявляет спрос на труд. Помимо экономических последствий нельзя

сбрасывать со счетов и значительные социальные последствия безработицы. Основными отрицательными социальными последствиями безработицы являются:

1. Обострение криминогенной ситуации, рост преступности;
2. Рост количества физических и душевных заболеваний;
3. Ухудшение отношений в семье, детская смертность, разводы, конфликтами между родителями и детьми, беспризорность.
4. Увеличение социальной дифференциации;
5. Усиление социальной напряженности;
6. Дисквалификация работников, их переквалификация и эмиграция, снижение трудовой активности.

Социальные последствия безработицы не ограничиваются только негативными аспектами, поэтому можно выделить и положительные социальные последствия безработицы:

1. Повышение социальной ценности рабочего места;
2. Увеличение личного свободного времени;
3. Возрастание свободы выбора места работы;
4. Увеличение социальной значимости и ценности труда.

Таким образом, социальные последствия безработицы поражают как своими масштабами, так и своей жестокостью и борьба с безработицей и её последствиями должна быть выдвинута на первый план. Поэтому государство предпринимает меры для борьбы с ней. Основными являются такие меры как:

1. Выплата пособий по безработице;
2. Создание служб занятости (бюро по трудоустройству);
3. Трудоустройство непосредственно на предприятии путем создания новых рабочих мест;
4. Организация общественных работ (благоустройство территорий, лесных массивов и городских улиц);
5. Поощрение частного предпринимательства и стимулирование самозанятости населения, развитие малого бизнеса;
6. Переподготовка и профессиональная подготовка по дефицитным специальностям и профессиям;
7. Использование гибких форм занятости (надомный труд, неполный рабочий день, неделя);
8. Широкая информация населения о возможности трудоустройства, проведение ярмарок вакансий, дней открытых дверей и т.д.

Применение приведенных мер минимизации безработицы позволит снизить уровень безработицы в РФ. Правительство продолжит финансировать региональные программы по снижению напряженности на рынке труда в 2011 году. На эти цели из бюджета выделяет более 35 млрд руб. Однако теперь акцент с финансирования организации временных рабочих мест смещается на программы самозанятости и профессионального переобучения. Обществу остаётся надеяться, что

данные меры будут способствовать скорому падению уровня безработицы, росту благосостояния населения, экономическому развитию страны.

В результате анализа причин и последствий безработицы можно сделать вывод, что безработица является особенно острой и болезненной проблемой по своим причинам, проявлениям и последствиям. Поэтому проблема безработицы и занятости должна находиться в центре внимания общества и государства. Невозможно полностью устранить безработицу, но с ней можно и нужно бороться!

Используемая литература:

1. Трудовой Кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 №197-ФЗ (ред. от 15.02.2010; с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2010)

2. Боровик В.С. Занятость населения: Учебное пособие / Ростов-на-Дону: Феникс, 2009. - 320 с.

3. Павленков В.А. Рынок труда: Занятость, Безработица: Учебник для вузов / М: МГУ, 2009, 368 с.

4. Ратникова В.И. Безработица: теория и современная российская практика / М.: Изд-во РАГС, 2009 – 384 с.

5. Занятость и безработица в Российской Федерации в 2011 году, Сайт Федеральной службы государственной статистики: **http://www.gks.ru**

6. «Прогноз Минэкономразвития: в 2011 году безработица в России снизится» // Российская газета, 2010, http://www.rg.ru

ПРИЧИНЫ НИЗКОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РОССИИ

Борисова Н.И., Ткачева Т.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Лучшая политика - это создание обстановки, в которой люди чувствуют радость от выполняемого труда.
К. Кушнер

Российской экономике мешают не цены на сырье, не отсутствие кредитов и не высокие налоги. Главная проблема России - низкая производительность труда. За прошедшие с 1998 года 13 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. 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. Не лучше дело обстоит и в новых секторах российской экономики, возникших за последние 10 лет. Хотя в ритейле (розничная торговля оптовыми масштабами) производительность труда с 2000 года выросла вдвое, она все равно составляет лишь треть от американских показателей. При этом валовую прибыль на одного сотрудника вообще сравнивать невозможно: 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.

Казалось бы, бурно растущая банковская розница должна соответствовать "мировым стандартам", но это не так. 9000 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).

Правда, проблемы ритейла, строительства и банковской деятельности в первую очередь объясняет огромным количеством бюрократических процедур - разрешений, согласований, одобрений, а также избытка бумажной деятельности. 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. А вот причиной низкой производительности в энергетике и металлургии можно назвать допотопное оборудование. Вывод - нужна тотальная модернизация экономики, причем не только производственных мощностей, но и кадров.

Некоторые эксперты отмечают, что низкое качество труда и "медленная" работа многих устраивает - компаниям не нужно тратить большие деньги на переобучение, тренинг и аттестацию сотрудников, а товары, пусть и с высокой долей трудовых затрат, все равно покупают. Однако это - путь в никуда, и он способен надолго задержать развитие, предупреждают экономисты.

Можно выделить основные причины российских неудач в производительности труда:

Первая - 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.

Вторая причина - 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.

Третья - 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%.

Четвертая - 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. Результат: иностранные инвесторы не торопятся вкладывать деньги, поскольку отсутствие понятных планов развития увеличивает их риски и издержки.

Пятая - 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.

Шестая - неразвитая финансовая система. Прямые иностранные инвестиции, к примеру, в Россию идут по-прежнему неохотно: с 1998 по 2007 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), а тот же Китай прирастал двузначными показателями.

Несмотря на все это, из любой сложившейся ситуации всегда есть выход. Задача повышения производительности труда должна стать не просто модным лозунгом, а реальным национальным приоритетом. Ключевые шаги для решения задачи повышения производительности труда в российской экономике 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;
- 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».

Нам 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 непременным условием рыночной экономики. И, в конечном счёте, рост производительности труда ведёт к повышению уровня жизни населения.

Используемая литература:

1. Меликьян Г.Г. Экономика труда и социально-трудовые отношения. // М.: Инфра-М 2005г.
2. Почему так низка производительность труда в России // журнал «Нефтегаз», электронная версия, http://www.neftegaz.ru
3. Исследование McKinsey & Company: главная проблема российской экономики - низкая производительность труда //«Новости гуманитарных технологий» - информационный экспертно-аналитический ресурсный центр, http://gtmarket.ru
4. Михайлов А. Главная проблема России - низкая производительность труда, http://polit.westsib.ru, 2009
5. Тиханов Е. Как разбудить спящего // Российская бизнес, № 642 от 26 февраля 2008 г., http://www.rg.ru

РОЛЬ КОЛЛЕКТИВНОГО ДОГОВОРА В РЕГУЛИРОВАНИИ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Гуренко Е.Е.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Коллективный договор – это правовой акт, регулирующий социально-трудовые отношения в организации и заключаемые работниками и работодателем в лице их представителей (ст. 40 Трудовой кодекс РФ (*далее - ТК РФ*). Представителями работников зачастую являются профсоюзные организации и их председатели, а работодателя – руководитель организации или уполномоченные им лица.

Коллективный договор предусматривает права и обязанности сторон в области социально-трудовых отношений на уровне организации (предприятия). Договор заключается на любом предприятии страны независимо от формы собственности, ведомственной подчиненности и численности работников (если так решили профсоюзная организация или общее собрание работников предприятия).

В любом случае законодательные нормы, определяемые государством, служат отправной точкой для заключения соглашений, минимальным уровнем повышения которого является целью проведения коллективных переговоров и заключения коллективных договоров как закономерного следствия последних. В этом смысле коллективно-договорная система играет на рынке труда роль более активную, чем государственное регулирование. Именно в этом направлении осуществляется развитие коллективно-договорной системы в нашей стране.

Коллективный договор относится к локальным нормативным актам конкретных предприятий и организаций, таким, как Правила внутреннего трудового распорядка, Положения о премировании, вознаграждения по итогам работы за год, соглашение о графике отпусков.[51]

Такие локальные нормативные акты обязательны для работодателя, для всех структурных подразделений, отделов, служб, для всех должностных лиц и работников. Все локальные нормативные акты должны отвечать требованиям ст.5 ТК РФ.

Для того, что бы понять причины коллективно-договорного регулирования трудовых отношений, необходимо четко представлять себе роль, которую оно выполняет в практике функционирования рынка труда.

Важнейшим преимуществом подобного регулирования является гибкость принятия решений, не сравнимая ни с законодательными, ни с судебными, ни с административными методами. «Содержание, методы и процедуры заключения коллективных договоров различны не только

[51] «Право» под ред. проф. Н.А. Тепловой, М.И. Малинкович. М.: Юнити 1999 стр.145

между странами, но и в рамках каждой из них, поскольку отражают конкретное содержание требований работников различных отраслей и предприятий».

В то же время, важнейшее значение, как уже отмечалось, имеет реализация стабильности в трудовых отношениях. «Коллективно-договорная система сама по себе не может устранить конфликт во взаимоотношениях субъектов рынка труда, поскольку конфликт основывается на существовании различных социальных интересов, целей, субъективных устремлений, требований. Однако система коллективных договоров способствует согласованию интересов, взаимообразному учету проблем обеих сторон»

Достигнутые соглашения, приобретая форму договора, обязывают обе стороны действовать в соответствии с этими условиями, не прибегая к крайним мерам – забастовкам или увольнениям, что обеспечивает социальную и экономическую стабильность. В этом смысле коллективные переговоры представляют собой созидательный процесс, выгодный обеим сторонам.

Так же, коллективный договор «… выступает в качестве средства воспитания дисциплины труда – обязательной для всех работников подчинения правилам поведения, определённым в соответствии с Трудовым Кодексом РФ. Добросовестного отношения к труду, предусматривая меры материального и морального поощрения высококачественного труда, а так же уровень повышения квалификации, и меры воздействия на недисциплинированных работников – нарушителей коллективного договора».[52]

Под содержанием коллективного договора понимаются согласованные сторонами условия (положения), призванные регулировать трудовые, социально-экономические и профессиональные отношения на данном предприятии. Эти условия определяют права и обязанности сторон и ответственность за их нарушение.

Закон дает лишь примерный перечень вопросов, по которым могут включаться взаимные обязательства сторон. Этот перечень не является исчерпывающим и носит рекомендательный характер.

Все условия коллективного договора по их характеру могут быть классифицированы по трём следующим видам.

Нормативные условия (положения) коллективного договора – это локальные нормы права, установленные сторонами в пределах их компетенции, которые распространяются на работников данного предприятия либо его производственной единицы.

К числу наиболее часто встречающихся в коллективных договорах нормативных положений относятся нормы, регламентирующие: порядок предоставления дополнительных отпусков, начисления надбавок к зарплатам, пенсиям, досрочный уход на пенсию, компенсацию

[52] ТК РФ Ст. №173, 189, 191, 243.

транспортных и командировочных расходов, бесплатное или частично оплачиваемое питание работников на производстве и их детей в школах и дошкольных учреждениях. Кроме того, нормативные положения могут устанавливать: перечень работников с ненормированным рабочим днем и продолжительность для них дополнительных отпусков.

«Нормативные положения, содержащиеся в коллективном договоре, - это нормы-соглашения. В них проявляется взаимная воля сторон договора и воля государства (законодателя), предоставившего сторонам права по локальному нормотворчеству».

Организационные условия – это условия о сроках действия договора, контроля за его выполнением, о порядке изменений и пересмотра, а также ответственности за нарушение условий коллективного договора.

Наконец, информационные условия коллективного договора не вырабатываются сторонами, а отбираются из действующего законодательства, актов социального партнерства более высокого уровня (отраслевых, региональных) в той части, в какой они содержат общие нормы по вопросам регулирования труда социально-экономических и профессиональных отношений, характерных для работников данного предприятия. Конкретный отбор и включение этих положений в коллективный договор должен быть оптимальным, чтобы не перегружать его главного содержания – нормативных обязательственных и организационных положений.

Как отмечалось выше, условия коллективного договора не могут ухудшать положения работников по сравнению с действующим законодательством. К сожалению, на практике данное требование законодательства в некоторых случаях срабатывает с точностью до наоборот.

Закон предоставляет право сторонам самим определять содержание, а также структуру коллективного договора.

Как показывает опыт существования коллективно-договорной системы, основанной на принципе социального партнерства в нашей стране, многие вопросы общественной жизни решаются легче, если стороны изначально ориентируются на сотрудничество, а не на конфронтацию.

УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ И ПРОДВИЖЕНИЕМ УСЛУГ ВУЗА

КОНЦЕПЦИЯ УСКОРЕНИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ – РЕАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА

Попов Ю.Л.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

История маркетинга включает формирование нескольких общеизвестных концепций маркетинга: производственной, товарной, сбытовой, маркетинговой, социально-этической и маркетинга отношений. Ф. Котлер и Ж.-Ж. Ламбен говорят о новых, где-то перекликающихся между собой концепциях – холистического маркетинга и менеджмента ориентированного на рынок соответственно.

Что же мы имеем в действительности? Насколько та или иная часть компаний продолжает ориентироваться на обычный или социально ответственный маркетинг? Кто следует принципам маркетинга отношений? Активен ли переход на новые более сложные концепции?

Уже не первое десятилетие различные источники активно распространяют информацию о том, что жизненный цикл товаров сокращается. Если раньше, на исследование и разработку новой модели автомобиля уходило несколько лет, то сейчас этот срок сведен до нескольких месяцев. Для принципиально новых разработок он может составлять не более двух лет.

В значительной степени этому способствуют новые технологии, как в сфере проектирования, так и в производстве. Не последнюю роль в этом процессе играет активизация конкурентной борьбы.

К чему это ведет? Это ведет к тому, что, производя все больше новой продукции, производители стремятся активнее избавиться от устаревших вариантов, которые они активно изготавливали еще несколько месяцев назад.

Каким образом это осуществить? Наиболее известным и достаточно эффективным вариантом является, конечно же, использование маркетинговых коммуникаций. Этот вариант, подразумевающий активное давление на покупателей с целью интенсификации потребления и, соответственно, приобретения продукции активно использовался в рамках сбытовой концепции. Но возможности последней в значительной степени остались в прошлом, поскольку законодательства многих стран в той или иной степени регулируют уровень давления на покупателей посредством рекламы или других средств коммуникации. Что, впрочем, трудно утверждать в отношении России.

Помощь пришла из сферы информационных технологий. Правда она имеет не столько технологический, сколько маркетинговый характер.

Общеизвестно, что информационные технологии имеют самые высокие темпы развития и обновления, как в плане программного

обеспечения, так и «железа» (процессоры, устройства для хранения и передачи данных и др.). Такие изменения приводят к чрезмерно быстрому устареванию соответствующей продукции и стремлению (порою естественному, а порой и навязываемому) потребителей к приобретению новых продуктов рассматриваемого профиля.

Широкие масштабы приобретения и использования цифровой техники позволяют максимально полно использовать эффект масштаба производства и максимально удешевить данную продукцию. Это, в свою очередь, опять же способствует приобретению новой продукции. Взаимодействие факторов устаревания и удешевления взаимно усиливают друг друга, и действие этого механизма постоянно ускоряется.

Производители прочих потребительских товаров не в состоянии предложить такие же темпы смены технологий и обновления своей продукции, чему препятствует более длительный срок соответствующих разработок. Но желание получать такие же хорошие прибыли и иметь такие же объемы продаж, как и на рынке информационных технологий, подвигло их к использованию соответствующего опыта в переложении на свои сферы деятельности.

Здесь нужно отметить, что использование новых информационных технологий в прочих видах продукции (автомобили; теле-, аудио- и видеотехника; техника для кухни и др.) конечно же, позволяет придать старым продуктам новые свойства. Но если бы дело ограничивалось только этим!

Специалистам в сфере управления качеством известно, что понятие «качество» не является одномерным. Качество с точки зрения потребителей включает в себя множество параметров, таких как функциональность, особенности, сервис, ощущаемое и воспринимаемое качество и др.

Нас из этого списка интересуют в данном случае два параметра качества: надежность и долговечность. Под первым можно понимать способность товара функционировать без поломок в течение заданного (обычно гарантийного) срока; под вторым – полезный срок жизни товара до полного выхода из строя.

Ориентируясь на то, что в сфере информационных технологий потребители готовы сокращать сроки потребления продукции в угоду соответствия текущему уровню технологического развития, производители прочих видов продукции все больше внимания стали уделять надежности и все меньше долговечности выпускаемых товаров.

У производимых в настоящее время автомобилей (немецких, японских, американских и других производителей) постоянно повышается уровень надежности, что отражается в увеличении гарантийных сроков обслуживания. Но автомобиль любого, даже самого престижного производителя, произведенный в настоящее время, не сможет сравниться с автомобилем того же производителя 20-30 летней давности по своей долговечности. Многие узлы сознательно делаются

неремонтопригодными, либо их замена требует существенных затрат потребителя, поскольку невозможно заменить одну, вышедшею из строя деталь, а приходится менять узел целиком. Все это сокращает срок полезной жизни товара и подталкивает потребителей к утилизации старого товара и приобретению нового.

Аналогичная картина наблюдается в сфере производства бытовой техники. Эксперты и специалисты по ремонту и обслуживанию данной продукции отмечают аналогичные тенденции в производстве стиральных машин, холодильников, сплит-систем, пылесосов и т.д. Потребителям приходится избавляться от товаров, которые по прежним меркам, могли бы еще «служить и служить», поскольку многие узлы не рассчитаны на длительный срок эксплуатации либо их замена требует существенных средств.

Те же тенденции имеются и в сфере производства компьютерной техники. Намного менее долговечными стали принтеры, сканеры, оптические приводы и т.д.

Когда потребитель сравнивает затраты на ремонт техники и стоимость нового аналогичного товара, то разница часто оказывается не столь велика, особенно по сравнению с предыдущими годами. Этот факт также психологически настраивает потребителя на замену имеющегося у него товара.

О чем все это говорит? О том, что реально и негласно на рынке реализуется новая концепция маркетинга, которую можно назвать ***«Концепция ускорения потребления»***. Является ли она новым вариантом сбытовой концепции, которую использовали производители, когда они просчитались в плане прогнозов соответствия спроса и предложения? В какой-то степени да, поскольку и та и другая концепции имеют своей целью увеличить объемы продаж методами не ориентированными на интересы потребителей. С другой стороны, это все-таки иная концепция, поскольку делает упор не на коммуникационное, а на технологическое давление на потребителей.

Если при сбытовой концепции потребитель мог не поддаваться на коммуникационное воздействие и продолжать пользоваться товаром, то сейчас у потребителя выбора не остается. В этом плане концепцию ускорения потребления можно считать даже более жесткой по сравнению со сбытовой концепцией и еще в меньшей мере учитывающей интересы потребителей.

Конечно, вина в сложившейся ситуации лежит не только на производителях, хотя преимущественно это следствие их действий. Значительную роль в развитии данной тенденции играют и потребители, которые, увлекаясь новинками и имея достаточные финансовые возможности, позволили производителям забыть об интересах и благополучии значительной части потребителей, не нуждающихся в столь быстром обновлении всех видов товаров, которыми они пользуются.

Также в этом процессе участвуют сбытовые посредники, желающие получать все больше доходов, поставщики, рекламные и маркетинговые компании, другие участники рынка. Все вместе, как указывают и Ф. Котлер и Ж.-Ж. Ламбен, они работают над повышением благополучия, но не потребителей, а своего собственного.

Когда настанет эра новой концепции, которая снова будет учитывать реальные интересы потребителей? Только тогда, когда необходимость этого осознают сами потребители. Когда они не позволят производителям перекладывать собственные проблемы, просчеты и желания на плечи потребителей. Только они голосуют своими денежными средствами за то, что им предлагают на рынке. Когда голосование покажет, что текущие действия производителей и продавцов их не устраивают, тогда последним придется определять новые методы работы на рынке.

МАРКЕТИНГОВАЯ МОДЕЛЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВУЗА С РЫНКОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ УСЛУГ

Бутенко Е.А.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Важнейшей социальной отраслью, удовлетворяющей потребность человека в получении знаний является, образование. В настоящее время формируется новая рыночная модель образовательной системы, которая ориентируется на запросы рынка труда, и в которой вуз выступает как самостоятельный субъект рыночной экономики. Успешное существование этой рыночной модели образования невозможно без систематизированной, комплексной актуальной информации по проблемам образования. Применение современных методов анализа, оценки и прогнозирования изменения масштабов и структуры системы образования, существенно ускорит процесс его модернизации.

Необходимость модернизации системы образования висит в воздухе, об этом свидетельствуют многочисленные документы, выпущенные министерством образования и науки РФ в которых говорится о модернизации высшего профессионального образования на основе интеграции науки, образования и производства, подготовки квалифицированных кадров для обеспечения долгосрочных потребностей инновационной экономики. По словам Д.А. Медведева «…Подготовка специалистов должна вестись с учётом реальных потребностей экономики в условиях модернизации нашей экономики. Чтобы профессионально-техническое образование было переориентировано на нужды перспективных производств, нужны регионально-отраслевые прогнозы потребности в кадровых ресурсах…».

С началом рыночных реформ в системе высшего образования практически утрачена регулирующая функция государства, что выразилось

в резком сокращении финансирования, разрушении механизма государственного заказа на специалистов. Сложилась ситуация, когда при ежегодном росте числа обучающихся наблюдается уменьшение количества выпускников, направленных на работу. Прежняя система подготовки и распределения квалифицированных молодых специалистов остались за рамками рыночных преобразований, а адекватные меры стимулирования молодежной занятости в настоящее время еще не разработаны.

В результате государство и общество лишились возможности активного воздействия на структуру подготовки квалифицированных специалистов, а также на процесс формирования потребностей и спроса на образовательные услуги различных уровней, что привело к ряду негативных последствий. К их числу можно отнести: диспропорции на рынке труда, вызванные как «перепроизводством», так и «недопроизводством» квалифицированных кадров по ряду специальностей, «избыточное образование», проблему неравной доступности образования, снижения качества образования и ряд других.

Реформирование системы образования сопряжено с рядом трудностей. Очевидно, что набор существующих показателей не соответствует современным реалиям; до сих пор отсутствуют показатели, дающие качественную оценку образования; нет данных, характеризующих тенденцию совокупных затрат на образование в расчете на одного обучающегося; отсутствуют полные данные о потребностях рынка труда в специалистах того или иного профиля и сведений о трудоустройстве выпускников по специальности. Отсутствуют официальные прогнозные показатели развития системы образования. Неразработанность этого вопроса объясняется как его сложностью так и не устоявшимися критериями ко всем участникам рынка.

Объективная тенденция развития рыночной экономики требует систематизации новых явлений в сфере образования и разработки принципиально новых моделей управления процессом обучения и профессиональной подготовки на инновационной основе.

Подготовка высококвалифицированных специалистов, удовлетворяющих все возрастающие потребности современного рынка, является одной из наиболее значимых инноваций последнего времени. Создание принципиально новых институциональных условий рыночных отношений, и на этой основе — новых моделей управления экономикой делает задачу организации обучения всех кадров чрезвычайно актуальной.

Объективная тенденция развития рыночной экономики требует систематизации новых явлений в сфере образования и разработки принципиально новых моделей управления процессом обучения и профессиональной подготовки на инновационной основе.

Основная проблема всех уровней отечественного профессионального образования состоит в том, что оно недостаточно отвечает потребностям рынка труда и это особенно остро ощущается в условиях низкой географической мобильности рабочей силы. Это относится, прежде всего,

к вузам, многие из которых продолжают готовить специалистов, не задумываясь о востребованности своих выпускников. Статистика показывает, что с 2008 по 2011 год число вузов в стране увеличилось в 1,75 раза (государственных — в 1,1 раза), численность студентов — более чем в полтора раза, но в 2010 году, например, только 9,8% выпускников технического профиля устроились на работу по специальности. До 30—40 процентов специалистов, которых сейчас готовят вузы, техникумы, ПТУ, имеют нулевой рынок труда. В 90-е годы этому еще было какое-то оправдание: считалось, что в условиях продолжавшегося спада реального сектора экономики инженеров готовят "впрок", и о структуре технического образования заботились мало — все равно невозможно было предугадать, какие именно специалисты окажутся востребованными. Но сегодня, когда картина начала меняться, можно уже более точно определить, какие инженеры, техники, квалифицированные рабочие пользуются платежеспособным спросом со стороны промышленности и сферы услуг, а какие готовятся "в никуда". В основном подготовкой "в никуда" занимаются не технические вузы, как принято думать, а педагогические, медицинские, сельскохозяйственные. А это более 60% государственных вузов. В современных условиях оценка ситуации, сложившаяся на рынке образовательных услуг должна базироваться на результатах маркетинговых исследований, позволяющих определить потенциал конкурентоспособности анализируемых учебных заведений, оценивать их текущие позиции, обосновывать стратегию развития.

Становление маркетинга в вузе — это достаточно сложный и длительный процесс. Обобщая зарубежный и отечественный опыт маркетинга и учитывая общие и специфические особенности образовательных услуг высшей школы, можно выделить три основных этапа маркетинга становления в вузе.

На первом этапе маркетинг зарождается и проявляется через введение новой функции вуза, ориентированной на рынок труда, сбытовой, через появление в его структуре новых служб — центров содействия занятости учащейся молодежи и трудоустройства выпускников. В дальнейшем осуществляется развитие функции содействия занятости учащейся молодежи и трудоустройства выпускников до уровня равноправной по отношению к таким базовым функциям высшего учебного заведения, как организация учебного процесса, организация воспитательной работы, научно-исследовательской работы, профориентация.

На этом этапе центры содействия занятости учащейся молодежи и трудоустройства выпускников становятся, по сути, недостающим связующим звеном в цепи: рынок труда — службы вуза, ориентированные на рынок труда — службы вуза, ориентированные на рынок образовательных услуг — рынок образовательных услуг. Формирование и содержательное наполнение этого канала имеющейся объективной информацией чрезвычайно важно и необходимо из-за крайне слабого и

ненадежного прямого взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг.

На втором этапе происходит качественное изменение: функции содействия занятости учащейся молодежи и трудоустройства выпусков, реализуемые на рынке труда, и профориентации, реализуемые, а рынке образовательных услуг, уступают место более широкой и емкой единой функции маркетинга. От организации и развития «сбыта» на двух типах рынков вуз переходит к организации и настройке всей своей образовательной деятельности на удовлетворение социальных потребностей и рыночного спроса. Начинают активно применяться маркетинговые методы и инструменты.

Однако на этом этапе маркетинг выступает еще равноправной функцией по отношению к базовым функциям:

- организации учебного процесса;
- организации воспитательной работы;
- организации научно-исследовательской работы;
- информатизации;
- международного сотрудничества;
- материально-технического обеспечения.

На третьем этапе маркетинг начинает выполнять координирующую роль, обеспечивая адекватные внешней среде стратегии поведения вуза. Философия маркетинга пронизывает весь персонал высшего учебного заведения.

Деятельность вуза переориентируется на маркетинг как концепцию управления в рыночных условиях, что предопределяет и изменение всей философии управления.

Обобщая теорию и практику, можно построить цельную модель взаимодействия вуза с рынком труда и рынком образовательных услуг.

Вуз взаимодействует одновременно и с рынком труда, и с рынком образовательных услуг. Взаимодействие с рынком труда осуществляется преимущественно через службы вуза, ориентированные на этот рынок: отделы по трудоустройству, клубы выпускников, попечительские советы, филиалы кафедр, филиалы вузов и др.

Основными каналами продвижения или распределения выпускников являются:

- прямые: вуз, предприятие, учреждение, организация;
- опосредованные: с участием посредников, представляющих рынок труда.

Субъектами посредничества могут быть: рекрутинговые фирмы, государственные службы трудоустройства и другие структуры.

Главными мероприятиями по продвижению выпускников выбираются: прямые связи (контакты) с отделами кадров учреждений или организаций, дни карьеры, встречи выпускников, ярмарки выпускников.

Взаимодействие с рынком образовательных услуг осуществляется преимущественно через службы вуза, ориентированные на рынок

образовательных услуг: приемные комиссии, факультеты довузовской подготовки, службы связи с общественностью и др.

Основные каналы распределения (продвижения) образовательных услуг: базовые школы, подготовительные курсы, интернет-курсы, комплексы непрерывного образования.

Они могут быть также прямыми и опосредованными с участием посредников, представляющих инфраструктуру этого рынка.

Главными мероприятиями по продвижению образовательных услуг выбираются: дни открытых дверей, выступления руководителей вузов, работа с учителями базовых и небазовых школ, инициативная работа вуза по формированию системы кредитования родителей, абитуриентов для получения платных образовательных услуг.

Каналами коммуникаций на рынке образовательных услуг могут быть:

- прямая и обратная связь: вуз — родители, абитуриенты (оценка самого вуза, его профессорско-преподавательского состава, руководства и т.д.);
- информационный взаимообмен между родителями, родственниками, знакомыми, абитуриентами (оценка качества образовательных услуг, вуза, престижности той или иной специальности);
- взаимосвязь рынка образовательных услуг с государственной системой управления высшим образованием (оценка конкурентных позиций вуза, бюджетное финансирование вуза, финансирование родителей);
- взаимосвязь рынка образовательных услуг с рынком труда (передача оценок вузов, качества образовательных услуг, уровня квалификации профессорско-преподавательского состава через агентов (СМИ, реклама, непрямая реклама, PR-мероприятия, впечатления, мнения учителей) предприятиям, учреждениям, организациям);
- взаимосвязь рынка образовательных услуг с обществом в целом (оценка престижности высшего образования);
- прямая и обратная связь: вуз — финансово-кредитные учреждения — родители, абитуриенты (оценка риска кредитования и гарантий возвратности).

Маркетинг образовательных услуг представляется как важнейший элемент системы управления деятельностью образовательного учреждения в рыночных условиях. Маркетинг направлен на организацию и координацию через соответствующие структуры и службы активного взаимодействия вуза с рынком труда и рынком образовательных услуг. Маркетинг позволяет тщательно изучать состояние и динамику этих рынков. Конечная цель его широкого применения состоит в наиболее эффективном и полном удовлетворении потребностей: личности — в образовании; образовательного учреждения — в развитии; предприятий, организаций и учреждений — в росте кадрового потенциала; общества — в

расширенном воспроизводстве совокупного личностного и интеллектуального потенциала.

Изучение рынка образовательных услуг и рынка труда служит базой для получения количественных и качественных характеристик рынка образовательных услуг и рынка труда; обоснованием на этой основе структуры взаимодействия вузов с участниками данных рынков; определения соответствующих этой структуре организационных мероприятий; построения механизмов, обеспечивающих тесную взаимосвязь между рынком образовательных услуг и рынком труда; нахождения оценок, возможностей и перспектив развития вузов в условиях изменяющейся внешней среды.

ЛЕКСИЧЕСКИЕ ОШИБКИ СТУДЕНТОВ ПРИ ИЗУЧЕНИИ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА

Макуев Ю.Г.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Преподавая английский язык, автор часто замечает у студентов ошибки из-за неправильного использования английского слова – пишут *your* вместо *you're* или говорят *imply* вместо того что на самом деле имеют в виду *infer* . Давайте признаемся, что и в русском языке делаем ошибки за неправильного использования слова: сколько раз случайно небрежно произносим *нежели чем* - или же слышали как образованные люди используют в речи эту избыточность.

Но ведь никто не может изъясняться безукоризненно – даже преподаватели английского из стран, где говорят на английском, делают иногда ошибки.

Правильно использовать слова мудреное дело. Основные компоненты грамматики довольно устойчивы, там есть общеизвестные правила и принципы, которые легко уяснить и запомнить. Но что касается привычек, то они часто меняются.

Это особенно касается говорящих на английском в эпоху Интернета, когда в любой момент миллионы англоязычных сообщений отправляется по всему свету. Можно поспорить – и некоторые любят это доказывать – что правильное использование слов не имеет ничего общего с абстрактными правилами; его можно определить скорее как простую форму, понимаемую отправителем и получателем – и получается, что *нежели чем* будет не хуже, чем, если бы *нежели* и *чем* стояли бы отдельно друг от друга, а "Your a good English teacher" было приемлемым, как бы странно это не звучало.

Эту точку зрения вполне можно понять и с уважением с ней не согласиться. «Привычный способ выражения слов» на английском,

разумеется, продолжает изменяться, но есть веские причины, явные и не очень, чтобы различать *your* и *you're, imply* и *infer* и т.д.

С одной стороны, выбор слова в некоторой степени определяет выбирающего, нравится это студенту или нет. Если он напишет "Your a good teacher," преподаватель будет рад – но меньше будет радости, если будет написано"You're,", это порадовало бы больше, это свидетельствовало бы о большей образованности.

Если взглянуть на список частых ошибок, в частности профессора из Великобритании Andrew Pepper, широко публикующийся в Интернете"Top Ten Misused English Words", то можно выделить десять лидеров в этом плане.

10. *refute* and *rebut*: это не синонимы, по словам Pepper, т.к. первый глагол означает "to disprove with evidence", а второй - просто "to argue against."

Примеры употребления гл. refute: to refute an argument\a theory. The police said he was drunk, a claim refuted by his attorney. The evidence refutes all claims that the student loan scheme is not working. She refutes any suggestion that she behaved unprofessionally.

Пример использования гл. rebut: the accusations were firmly rebutted. The couple publicly rebutted rumors of a divorce.

9. *instant*: это должно относиться к моменту времени, рассуждает Pepper argues, а не к тому, что должно быть сделано "быстро" или "без вмешательства."

Пример использования слова *instant:* I'll be back in an instant. Just for an instant I thought he was going to refuse. It took only an instant for him to react. She paused for an instant and then stepped inside.

8. *enormity* и *enormousness*: здесь снова не синонимы – первое слово означает "крайнее зло", а второе относится к большому размеру.

Примеры использования слов . *enormity* и *enormousness:* the enormity of a task\problem\decision. He considered the enormity of the task he had been given. People are still coming to terms with the enormity of the disaster. The full enormity of the crime has not yet been revealed. The enormities of the Hitler regime. They were desperate to conceal the enormity of what they had done.

7. *less* and *fewer*: общее правило гласит, что первое слово применимо к неисчисляемым именам существительным ("less milk"), а второе – к исчисляемым ("fewer bottles").

Примеры использования слова less: less butter\time\importance. He was advised to smoke fewer cigarettes and drink less beer. The industry operates with less government control these days.

Пример использования слова fewer: There seem to be fewer tourists around this year. Fewer than 20 students pass all the exams. There are no fewer than 100 different species in the area.

6. *chronic*: это слово означает "long-term"; a painful back problem, скажем, следовало бы назвать acute.

Примеры использования слова chronic: chronic bronchitis/arthritis/asthma. The country's chronic unemployment problem. A chronic shortage of housing in rural areas. A chronic shortage of food/money/resources.

5. *literally*: это слово должно описывать то, что происходит на самом деле ("He literally danced with joy"), а не просто в функции усилителя. (Для русских это не должно быть проблемой, мы не злоупотребляем так уж часто словом *буквально*.)

Пример использования слова literally: Now there are literally thousands of companies using our software. When I told him the news he literally exploded. I literally jumped out of my skin. The word "planet" literally means "wandering body". When I told you to "get lost" I didn't expect to be taken literally.

4. *panacea*: из-за своего греческого корня pan-, утверждает Pepper, слово должно обозначать "лекарство от всех болезней", а не лекарство от чего-то особенного, как в случае употребления "a panacea for poverty."

3. *disinterested* и *uninterested*: это еще один пример не синонимов, первое слово обозначает "объективный" или "беспристрастный" – как в примере с беспристрастным наблюдателем, а второе просто – "незаинтересованный".

Примеры использования слова disinterested: a disinterested onlooker\spectator\witness\observer. Her advice appeared to be disinterested. Пример использования слова uninterested: he was totally uninterested in sport. She seemed cold and uninterested. She doesn't read newspapers and is uninterested in politics.

2. *decimate*: на этот раз латинский корень «dec», по предположению Pepper, не значит, что слово подразумевает уничтожение одной десятой чего-либо – первоначально обозначало правило римской армии казнить одного из десяти солдат, выбранных по жребию, из всего легиона, обвиненного в трусости. Тем не менее, его используют в качестве синонима глагола « devastate», который означает гораздо более серьёзное уничтожение.

Примеры использования слова decimate: The department has been decimated by years of budget cuts. The rabbit population was decimated by the disease. Cheap imports decimated the British cycle industry.

1. ultimate: данное слово должно означать "последний по списку, « а не "лучший" – например, «UltimatePhone», вряд ли последний из телефонов, когда-либо изобретенных, как замечает в отчаянии Pepper. Gпримеры использования слова ultimate: This race will be the ultimate test of your skill. The incident affected the ultimate outcome of the war. The ultimate decision must be made by the Chief Constable himself. Our ultimate goal/aim/objective/target. We will accept ultimate responsibility for whatever happens. The ultimate decision lies with the parents.

Необходимо помнить, что эти слова являются объектами тревоги одного человека, а поэтому не следует их считать истиной в последней инстанции. Можно отметить в отношении пункта 9, что слово "instant"

ассоциируемое с кофе давно уже сделало точку зрения Pepper спорной; а в отношении пункта 7 , что точное соблюдение могло бы озадачить даже строгих грамматистов: согласитесь, как странно звучит “I paid fewer than $25,000 for a new Mercedes” (вряд ли вероятно, что так стали бы говорить).

У других англо-говорящих есть свои замечания в этом отношении. В Интернете есть много комментариев по этим употреблениям слов. И студенты, изучающие английский на среднем и продвинутом уровне, могут многое почерпнуть оттуда. Можно привести один из сайтов в поисковой системе: “Top Ten Misused English Words”.

ГРАДОРЕГУЛИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ (ТУРИЗМ, ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА)

GREEN DEVELOPMENT КАК НОВЫЙ ПОКУПАТЕЛЬСКИЙ ТРЕНД

Мавлютов Р.Р., Григорян Е.Г.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Все большую популярность набирает «зеленое строительство» или green development. Оно является одной из самых обсуждаемых тем в строительной отрасли. Отечественные бизнесмены с удивлением узнали о том, что понятия «экологичность» и «экономичность» не противоречат друг другу, и всерьез рассуждают об инвестиционной привлекательности объектов, построенных по экостандартам.

Борьбой за сохранение окружающей среды охвачен весь мир. Все чаще строительство объектов стараются провести без нанесения вреда окружающей среде. Строительные компании по всему миру ищут варианты бережного отношения к природе и тратят значительные средства на разработку безопасной интеграции строящихся объектов в окружающую среду. «Зеленое строительство» превращается в новый покупательский тренд: люди стремятся заботиться о здоровье своей семьи близких и не хотят загрязнять природу.

В западных странах «зеленые» здания уже давно пользуются стабильным спросом, и повышенные требования арендатора к экологичности объекта являются нормой. В России же «зеленый» девелопмент только развивается. В Москве есть один бизнес-центр с международным сертификатом *BREEAM*, удостоверяющим соблюдение «зеленых» принципов (бизнес-центр *Ducat Place III*), и несколько экологичных зданий в стадии проектирования и строительства (бизнес-центры *White Gardens* и *Arcus III*). Тем не менее, тема *green development* в нашей стране с каждым годом приобретает все большую популярность.

Несмотря на то, что «зеленое» строительство требует более значительных инвестиций, чем традиционное (применение принципов *green development* увеличивает себестоимость здания приблизительно на 8-14%), повышенные затраты на строительство «зеленого» здания окупаются благодаря увеличенной арендной ставке на такие объекты. Помимо стильного дизайна и эффектных архитектурных решений, сам бренд «зеленого» здания, в котором престижно иметь офис и приятно работать, выводит объект на первое место в конкурентной борьбе со зданиями, построенными по традиционной методике.

Эта оценка подтверждается реальной ситуацией: на рынке наблюдается заметный интерес к «зеленым» зданиям со стороны всех участников рынка. Например, в бизнес-центре *Ducat Place III* арендаторам приходится платить больше, чем в среднем по рынку, но при этом уровень вакантных площадей в здании стабильно низкий. Это наглядно

демонстрирует позитивное восприятие «зеленого» строительства арендаторами и их готовность поддерживать эту тенденцию на российском рынке недвижимости. Более того, в Москве есть здания, построенные с учетом некоторых «зеленых» принципов, но не проходившие международную сертификацию, например, бизнес-центры «Кантри-парк» и «Фабрика Станиславского». Несмотря на отсутствие официального подтверждающего экологичность документа, эти здания также очень востребованы на рынке. Среди их арендаторов можно назвать транснациональный холдинг *Wyeth*, компании *BMW* и *Mercedes-Benz*, Райффайзен Банк, *DHL*, *Yandex* и многих других.

Кроме того, в «зеленых» зданиях существенно снижаются коммунальные расходы. Так, в среднем экономия воды у зданий, имеющих сертификат *LEED*, составляет 49%, если здание изначально строилось как экологичное, и 40%, если «зеленые» стандарты в здании были введены уже после его сдачи в эксплуатацию. Экономия электроэнергии может составить 30% в первом случае и 55% – во втором. Так, в одном из «зеленых» офисных зданий в Колорадо ежегодно тратится на 40% (210 тонн) воды меньше, чем в аналогичных «незеленых» зданиях, и в два раза меньше электроэнергии.

Мотивация инвестировать в «зеленое» здание только увеличивается со временем: на фоне активной реализации инноваций во многих сферах, и в строительстве в том числе, вложения в новейшие технологии сейчас обеспечат актуальность проекта через несколько лет. С другой стороны, экологичные здания значительно более востребованы как иностранными компаниями, для многих из которых на сегодняшний день офис в «зеленом» здании – стандартное требование к условиям работы, так и российскими организациями, стремящимися повысить качество площадей для развития бизнеса. Иными словами, арендаторами экологичного здания выступают только надежные и платежеспособные компании. Таким образом, в современной рыночной среде инвестиции в «зеленые» здания в наименьшей степени подвержены риску.

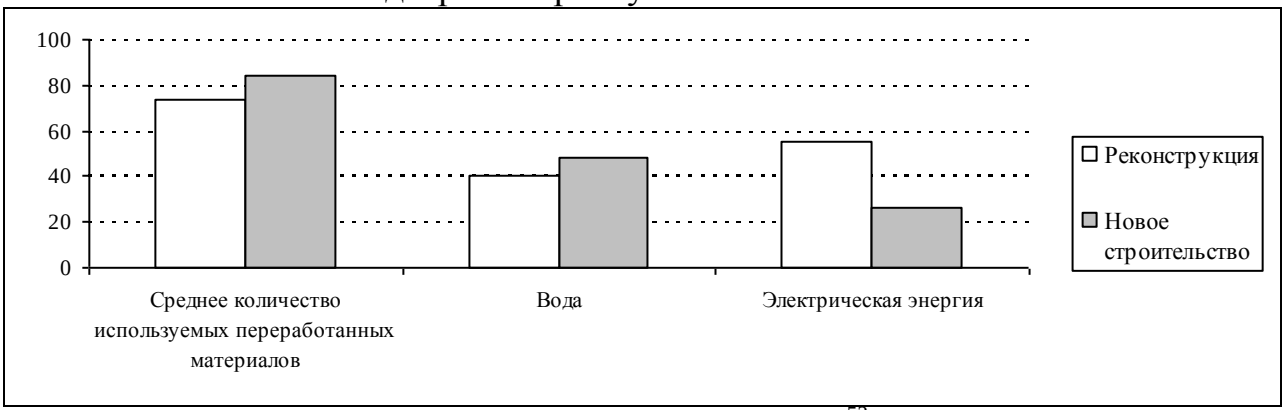


Рис. 1. Показатели экономии ресурсов в «зеленом» здании. %[53]

[53] Источник: The BRE Group, Predium Oncorintemational

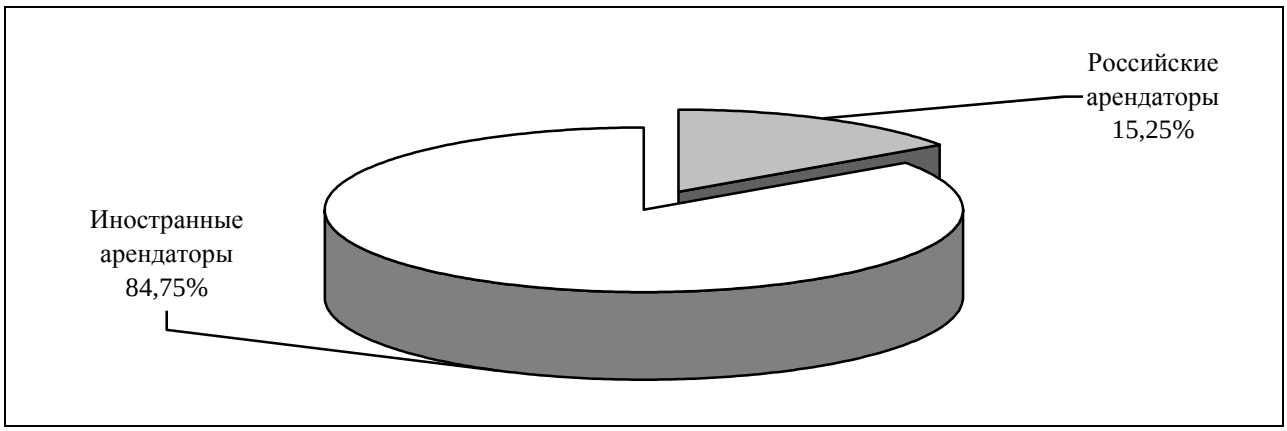


Рис. 2. Структура арендаторов бизнес-центров г. Москвы,
построенных с применением «зеленых» технологий[54]

Таким образом, тенденция роста заинтересованности игроков рынка недвижимости в «зеленом» строительстве становится все заметнее и способствует переходу российского девелопмента на качественно новый уровень, повышая инвестиционную привлекательность отечественного рынка недвижимости на международной арене.

Опрос показал, что сегодня многие девелоперы если и готовы внедрять экотехнологии, то далеко не все стремятся соответствовать при этом международным стандартам, таким как *BREEAM, LEED*. В основном это объясняется тем, что данные стандарты не полностью подходят к российским условиям – климатическим и законодательным: «В настоящее время у нас нет корреляции с действующими нормами и правилами, на основании которых производится экспертиза и ввод объекта в эксплуатацию.

На удорожание стоимости проекта влияет тот факт, что далеко не все российские строительные материалы соответствуют требованиям «зеленых» стандартов. Например, специфика климата России предопределяет ограниченность или невозможность использования некоторых технологий. Так, использование солнечных батарей при ограниченном количестве солнечных дней в году будет дорогостоящим и нецелесообразным.

Тем не менее, некоторые эксперты полагают, что стоимость реализации «зеленых» проектов несущественно отличается от стоимости строительства стандартных объектов.

В России идея *green development* нуждается в поддержке властей. Но смело можно ожидать дальнейшего роста спроса на объекты, которые построены с использованием «зеленых технологий». Остается надеяться, что и рост предложения не заставит себя ждать. В целом слабый спрос на «зеленое» строительство можно объяснить недостаточной осведомленностью покупателей о сути и преимуществах *green development*. У нас идею строительства с применением экотехнологий развивает компания *ParabolaGroup*, реализуя ее в строительстве поселков подобного типа.

[54] Источник: Preadium Oncorintemational

БЛАГОУСТРОЙСТВО ТЕРРИТОРИЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ГОРОДА ВОЛГОГРАДА

Марков А.В., Языкова А.С.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Ни для кого не секрет, что парки и скверы повышают туристическую привлекательность городов. Так и город Волгоград помимо своей исторической ценности обладает большим разнообразием парков, только вот об их содержании долгое время никто не побеспокоился, и сейчас добрая половила зеленых зон находится в плачевном состоянии. Состояние городских парков Волгограда давно и обоснованно вызывает у жителей города множество укоров. К примеру, состояние Центрального парка культуры и отдыха города, или парк Имени Гагарина оставляют желать лучшего, да и другие зоны отдыха в городе. Вопрос о реконструкции зеленых зон города оттягивался на годы и сейчас требуют решения.

В октябре 2011 года «Фонд возрождения лесов» запустил программу «Миллионному городу — миллион деревьев» при содействии Волгоградского отделения Российского союза промышленников и предпринимателей и других организаций региона. Привлекаются волонтеры для посадки деревьев. В ноябре 2011 года из Казани был привезен 1 миллион саженцев, кое-что высадили, но в основном весь проект перенесен на весну 2012 года. Теплится надежда, что труд жителей города будет не напрасным.

Во сколько же обходится обустройство одного парка?

В марте 2012 года депутаты областной Думы приняли решение о проведении реконструкции главного городского парка Волгограда, программа обойдется в 10 миллионов рублей. Выделяемые средства будут потрачены с наибольшей отдачей благодаря специально разработанной программе. Реконструкция начнется с ливневой канализации и поливочной системы, далее будут обновлять и благоустраивать зеленую парковую зону, предназначенную для прогулок горожан. Городской сад станет не только одним из самых посещаемых парков Волгограда, но и самым обустроенным.

В 2011 году началась реконструкция Центрального Парка Культуры и Отдыха и сейчас активно ведутся работы по его восстановлению. В планах высадка новых деревьев и установка фонтанов, восстановление водовода для полива, а центральная аллея парка уже выложена цветной тротуарной плиткой. Парк 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, но основная часть ЦПКиО конечно же будет занята зелеными насаждениями. В числе первоочередных мероприятий значатся восстановление ограждения, монтаж новой системы освещения, установка парковых диванов.

На обновление парка в бюджете Волгограда на 2011 год было предусмотрено 3 миллиона рублей, столько же добавили депутаты. В 2012 году предполагается выделить еще 10 миллионов рублей на продолжение реконструкции. Планируется, что в обновление парка вложатся и инвесторы – крупные предприятия Волгограда и области.

Также в 2011 году было выделено 20 миллионов на обустройство Парка имени Гагарина. Уже установлены камеры видеонаблюдения, новые детские качели и карусели, летняя концертная площадка. Налажен автоматизированный полив растений, взамен старых высохших деревьев высажено 1,6 тыс. молодых саженцев, преобразилась и центральная аллея парка, покрытие которой выложено тротуарной плиткой. Власти обещают продолжение улучшений, в том числе будет произведен ремонт сломанного фонтана. Уже сейчас посещаемость парка увеличилась как минимум вдвое, хочется, чтобы все парки "ожили".

Вот ещё одна хорошая новость, вышло постановление Главы Администрации Волгоградской области от 20 февраля 2012 г. N 168 "Об организации проведения общественных работ в Волгоградской области в 2012 году" . Для участия в работах, организуемых на территории Волгоградской области в 2012 году будут привлекаться безработные граждане, в перечень работ входит облагораживание зеленых зон города, подробно можно узнать на любом информационном - правовом портале.

Всем известно, что Чемпионат мира по Футболу в 2018 году будет проходить в Волгограде, город посетят тысячи иностранных туристов - город должен показать себя с лучшей стороны, чтобы привлечь массы туристов. Поэтому сейчас наилучшее время для реконструкции парков Волгограда.

Летом 2011 года прошло заседание оргкомитета по обеспечению подготовки и проведения на территории региона Чемпионата мира по футболу 2018 года, где официально было объявлено, что для подготовки и проведения мирового первенства по футболу на территории Волгоградской области на самом высоком уровне потребуется 117 млрд. рублей. Часть этих денег потратят на облагораживание территорий, озеленение города, а также реконструкцию центральной набережной. Город реально имеет шанс стать одним из лучших городов страны в котором действительно хочется жить.

Конечно, не каждый парк удостоится суммы в 10 миллионов рублей, но наиболее посещаемые зеленые зоны будут обеспечены финансированием.

В основном парки и скверы, нуждающиеся в реконструкции требуют:

- замены 60-90% насаждений

- ремонта пешеходных дорожек
- реконструкции имеющихся памятников и фонтанов
- замены, или ремонта ограждений
- ремонта старой, или обеспечения новой поливной системы.

Помимо неотложных проблем, нужно думать о перспективе. Несколько предложений по повышению привлекательности зеленых зон Волгограда:

- создание памятников, посвященных общеизвестным технологическим устройствам, или компьютерным гениям - они привлекают необычностью и новшеством, например памятник компьютерной мыши, чем не идея?
- укладка пешеходных дорожек замысловатыми путями, в конце которых отдыхающих будет ждать интересная табличка, или тот же памятник;
- насаждение нетипичных деревьев и кустарников, постройка теплиц для экзотических растений, или разграничение парка на различные лесные зоны: хвойные, листопадные, вечнозеленые и другие;
- придумать тематику для зон отдыха, требующих генеральной реконструкции, например посвятить "Легенде о пианисте" и соответственно создать там фонтан корабля, памятник коробки лимонов, пианиста или рояля из этой драмы - это субъективный пример, но есть десятки более известных фильмов и легенд.

Конечно создание заманчивых перспектив требует дополнительных средств, но идея искусства привлекает туристов. Если в городе будет хотя бы 4 парка с необычной тематикой, туристическая привлекательность вырастет как минимум вдвое. Люди будут приезжать не только, чтобы посмотреть Великий Город Героя, но и полюбоваться необыкновенной зеленой зоной города, к тому же новые парки увеличат возможность приезда уже побывавших в Волгограде туристов. Затраченные средства окупятся благодаря повышению туристической привлекательности. Но благоустройство зеленых зон должно осуществляться качественно и с достойным профессионализмом.

Городские зеленые насаждения выполняют важные экологические, социальные и культурные функции, влияют на состояние воздушной среды, рекреационные возможности города, оздоровление населения, туристическую привлекательность, формируют благоприятную среду обитания. Комплекс всех объектов озеленения в пределах города обеспечит наиболее полное использование полезного потенциала зеленых насаждений с целью повышения качества городской жизни, улучшения архитектурно-художественного облика города и обеспечения эффективной экологической защиты города.

Итак, благоустройство зеленых зон является необходимым моментом в улучшении позиции города Волгограда сразу в нескольких важных аспектах.

РАЗВИТИЕ МЕСТНЫХ ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТЕЙ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ТУРИСТОВ

Марков А.В., Еремян М.Г.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Современный Волгоград - это крупный промышленный, административный, культурно-просветительный и учебный центр, население которого достигло миллиона человек. В городе мощный многоотраслевой промышленный комплекс, включающий свыше 130 заводов, фабрик и производственных объединений. Кроме того, Волгоград еще и город-памятник. Здания царицынской застройки, мемориалы, посвященные историческим событиям, памятные места и достопримечательности города бережно хранят свидетельства прошлого. И это все прекрасно и замечательно, история должна храниться вечно, передаваться из поколения в поколение, мы ни в коем случае не должны забывать подвиг наших отцов и дедов, в частности, речь идет о Сталинградской битве. Подвиг, совершенный в Сталинграде, останется в нашей памяти навсегда. Причем не только подвиг бойцов, отстоявших город, но и подвиг сталинградцев, отстроивших его. Бывший посол США в Советском Союзе Дэвис, увидев развалины улиц и заводских корпусов, сказал: «Этот город мертв, и вы его не восстановите». Но Сталинград восстал из руин вопреки всем ожиданиям.

Наличие огромного числа памятников, посвященных этому Великому событию, по большому счету и составляют весь комплекс достопримечательностей Волгограда. Конечно же это тормозит развитие туризма. Городу нужны новые проекты, новые памятки, может даже не связанные с подвигами, со знаменитым писателем, художниками, архитекторами, это могут быть просто веселые скульптуры и другие возведения.

Успешное развитие туризма, а следовательно, массовое привлечение потенциальных туристов зависит от действий, направленных на сохранение культурных, исторических и природных ресурсов местности, а также на развитие и создание новых достопримечательностей.

Нужно продолжать развитие культурного туризма и туристического потенциала внутренних районов и региона в целом. Необычные статуи и скульптуры, которые можно встретить во многих городах мира. Монументальные, странные и порой довольно остроумные. Много таких памятников разным событиям, людям, животным и персонажам есть и в России.

В каждом городе есть что-то такое, что заслуживает особого внимания. Самое-самое. Самое старое, самое длинное, самое красивое, самое молодое… В качестве положительного примера можно назвать такие памятники как памятник кошельку в Краснодаре, памятник

клавиатуре в Екатеринбурге, памятник букве Ё в Ульяновске, памятник батарее центрального отопления в Самаре, памятник водопроводчику в Омске, памятник комару-нефтесосу в Ноябрьске, памятник дорогу утятам в Москве и другие. На бескрайних просторах нашей страны полным-полно чудес, причем не только природных, но и архитектурных. Только одно название уже вызывает улыбку, положительные эмоции и желание посетить тот или иной город, чтобы посмотреть на эти необычные образы и предметы.

По моему мнению, поддерживать и развивать туризм в Волгограде необходимо, поскольку ежегодно город посещают порядка 400 тысяч туристов.

Комплекс на Мамаевом кургане и скульптура Родина-мать совсем недавно попали в список семи чудес России. Голосовали и выбирали эти чудеса долго, всей страной. Но я хочу, чтобы в моем любимом городе было еще много других интересных современных достопримечательностей.

У нас есть потенциал и мы должны сделать все для того, чтобы путешественники смогли насладиться как историческим, так и культурным и современным туризмом.

Специалисты выделяют общемировую тенденцию смещения интереса инвесторов с реального сектора экономики в сферу услуг. Особое внимание муниципальным властям необходимо будет уделять формированию привлекательного имиджа города, в первую очередь среди приезжих.

На сегодняшний день можно говорить, что у Волгограда есть все предпосылки к тому, чтобы стать туристическим брэндом: это и богатое культурно-историческое наследие, и уникальные природные ресурсы. Вопрос только в том, насколько активно власти будут реализовывать имеющийся потенциал. Уровень культурного развития может быть использован для создания благоприятного имиджа туристского направления на рынке услуг.

Однако нельзя не отметить и проблемы волгоградского туристического бизнеса. Одна из главных – проблема неразвитости туристической инфраструктуры.

Значительный вклад в развитие туризма в городе внесет модернизация причалов Речного порта. Сейчас «водные ворота» города могут принимать суда большого водоизмещения. Но из-за не развитого Речного порта, крупные лайнеры не делают длительных остановок в Волгограде. Если же такие условия создать, то в Волгограде станут на длительное время останавливаться круизные лайнеры с отдыхающими, которые являются потенциальными потребителями услуг экскурсионных бюро, развлекательных и торговых центров, точек общественного питания.

Наиболее важным критерием успешного развития туризма в Волгограде, с точки зрения экспертов, является выстраивание конструктивного партнерства между бизнесом и властью. Мировой опыт показывает, что в большинстве стран туризм развивается за счет малого и

среднего бизнеса. Есть множество вариантов взаимовыгодного сотрудничества властей с предпринимателями: объявление конкурсов на освоение той или иной территории и получение целевых грантов, реализация разного рода совместных проектов.

Среди наиболее перспективных потенциальных проектов по возведению памятников может стать памятник «танцующему мосту».

Туризм не только приносит доходы региону, но дает местному населению основание гордиться своим уникальным наследием и предоставляет возможности делиться им с туристами. Если общество будет это учитывать, то сможет создать систему рационального использования уникальных ресурсов для туризма.

Регион, желающий стать популярным туристским направлением, должен обладать уникальными культурными комплексами и предлагать их на туристский рынок.

Несмотря на то что практически любую информацию можно получить из печатных периодических изданий, художественной литературы и других источников, актуальна старая истина: «Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать». Поэтому регион, заинтересованный в привлечении туристов, должен разумно планировать и развивать специальные программы и мероприятия, способствующие повышению интереса к его культуре, распространять информацию о своем культурном потенциале в расчете на привлечение потенциальных туристов.

Массовый туризм как культурный феномен развивается под воздействием перемен, происходящих в регионе. Как правило, основная часть туристов во время путешествия испытывает необходимость в наличии чего-либо необычного, нового, интересного.

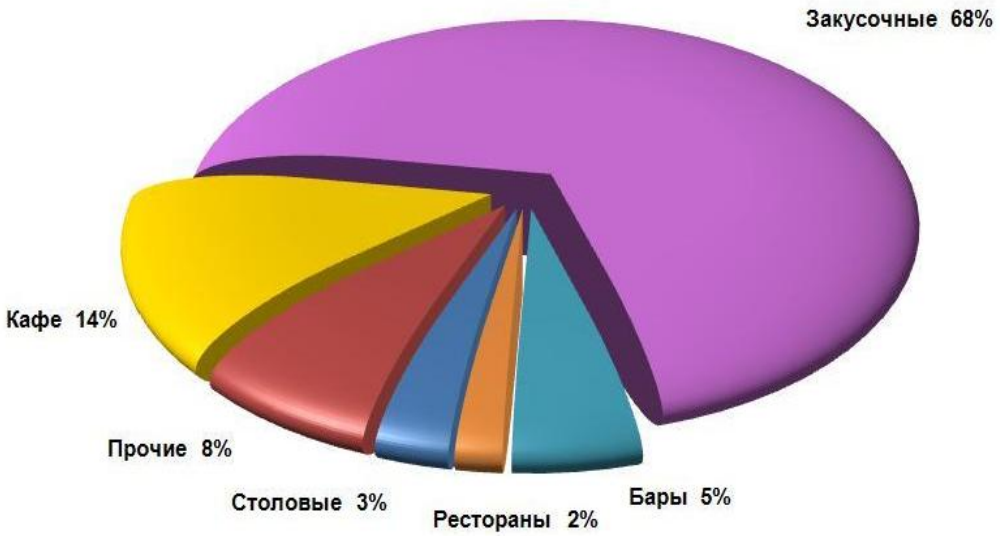
РАЗВИТИЕ СЕТЕЙ БЫСТРОГО ПИТАНИЯ В ВОЛГОГРАДЕ

Марков А.В., Руднев Е.А.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Последние годы волгоградский рынок общественного питания начал расти быстрыми темпами. В связи с увеличением покупательной способности и деловой активности волгоградцев вызванной ускорением ритма жизни, вынуждающей наиболее платежеспособную часть работоспособных граждан всё чаще питаться вне дома, эта отрасль способна получать значительную прибыль. Это способствует появлению большого количества инвесторов как российских, так и зарубежных.

Наибольшей популярностью в этом секторе имеют сети быстрого питания. Темпы роста посетителей здесь растут с каждым годом, благодаря доступности и быстрому обслуживанию.



Быстрый рост современного рынка общественного питания во многом обусловлен развитием фаст-фуда. Фаст-фуд становится все более востребованным: если раньше основная масса людей питалась в рабочее время на работе бутербродами и т.п., то сейчас многие предпочитают куда-то выйти на обед.

Для ресторанов быстрого обслуживания характерно непрерывное приготовление разнообразного, но ограниченного ассортимента блюд, большой поток клиентов, низкие или умеренные цены, иногда даже отсутствие официантов и высокая скорость работы кассиров, не допускающая образования очередей.

Развитие фаст-фуда происходит не только за счет количества точек. Расширяется меню, все больше появляется блюд, рассчитанных на потребителей с небольшими доходами. Большинство заведений по-прежнему ориентируются на сумму разовой покупки около 150-200 р.

За последние годы в Волгограде были открыты такие известные сети быстрого питания как McDonald's и Subway. Одним из минусов здесь является то, что при большой популярности этих заведений и их небольшом количестве в городе, зайдя внутрь на глаза сразу попадаются длинные очереди и отсутствие свободных мест. Система фаст-фуда должна быть востребована. Но развивается в Волгограде в меньшей степени, чем хотелось бы, из-за недостаточной предпринимательской активности. Бизнес – и начинающий, и уже продвинутый – гораздо больший интерес проявляет к открытию стационарных предприятий общепита. После открытия первого фаст-фуда McDonald's запланировала открыть ещё несколько точек, но до настоящего времени так и не было открыто ни одной.

В свою очередь Subway за последние 2 года открыла 3 фастфуда в Волгограде и Волжском. Открытие новых точек происходит с помощью франчайзинговой системы. Низкие «входные» вложения и достаточно быстрая окупаемость делает развитие таких сетей очень выгодным.

Кроме перечисленных брэндовых заведений на рынке работает большое число самостоятельных одиночных предприятий - блинных и пельменных, оттягивающих на себя значительную часть потребителей, прежде всего более низкими ценами.

Так же в городе начали появляться пиццерии. Они так же стали очень популярны из-за вкусной, чаще всего иностранной кухни. Пиццериям характерна менее формальная, «домашняя» обстановка. Благодаря этому в подобных заведениях часто проводят дни рождения и другие праздники. В большинстве своём, пиццерии предлагают такую услугу как «доставка на дом», что увеличивает круг клиентов, так как некоторые люди не имеют возможности или времени приехать. Это достаточно удобно. Цена за такую услугу также невелика, а в некоторых случаях она предоставляется бесплатно. Самые известные пиццерии в городе: «Римини», «Юта» и «Милан». Людей тут всегда много и по выходным чаще всего мест недостаточно, поэтому лучше всего столики бронировать заранее.

Сюда же относятся торговые точки по продаже "быстрой" еды - чебуреков, хот-догов, сосисок в тесте, киевских котлет и т.д., которые чаще всего работают без собственного зала, но имеют в силу своей доступности и дешевизны достаточно большой оборот.

Одним из нововведений в сфере фаст-фуда может похвастаться компания «Лента», развивающая сеть одноимённых супермаркетов в России. Она запустила первый проект в сфере фаст-фуд, открыв кафе, где продаёт продукцию собственного производства. В Краснодаре уже была реализована подобная программа.

В преддверии Чемпионата мира по футболу 2018 местные власти всерьез задумались о привлечении туристов в Волгоград. Однако, чтобы сделать комфортным пребывание в городе на Волге нескольких десятков тысяч гостей, необходимо значительно расширить имеющуюся инфраструктуру города и поднять уровень обслуживания до современных общеевропейских стандартов – к такому выводу пришли в мэрии.

Одним из приоритетных направлений в развитии города стало развитие сети общественного питания. В том числе сетей быстрого питания.

На фоне других российских мегаполисов по количеству посадочных мест на тысячу жителей Волгоград смотрится достойно (в Волгограде, как в Самаре и Перми, их 35, в Казани – 40, в Москве – 46, самый же высокий на сегодня показатель в Екатеринбурге, где на тысячу жителей приходится 49 посадочных мест). При этом обеспечение посадочными местами в центре превышает норму в 4 раза! Что специалисты считают вполне нормальным явлением.

Каждый год мэрией объявляется конкурс на лучшее предприятие общепита – еще один рычаг к развитию индустрии хорошей еды. Мероприятие для нашего города уже стало традиционным, так как

проводится с 2003 года. Специалисты департамента потребительского рынка мэрии подчеркивают его возрастающую значимость.

Конкурс – это масштабная, серьезная проверка объектов в пик лета на предмет соответствия данным параметрам, а значит, реальная возможность влиять на ситуацию в сторону ее улучшения.

В Волгограде появились специализированные фирмы помогающие открывать рестораны, кафе, фаст-фуды. Одна из таких фирм «RestCon». Она оказывают услуги по составлению технологических проектов, дизайна интерьера, проводит семинары по ресторанному бизнесу, разрабатывает бизнес-план. Разрабатывает меню.

Все эти факторы обеспечивают высокий рост сферы быстрого питания в нашем городе, что помогает развитию индустрии общепита и всего города в целом.

Однако если в центральных районах точки быстрого питания можно встретить практически на каждом шагу, то в удалённых районах города подобных заведений очень мало. И меню в них достаточно стандартизировано и рассчитано на боле взрослую публику. Хотелось бы разнообразить меню, ввести в него побольше блюд для детей из качественных и полезных продуктов. Было бы неплохо, чтобы специалисты обратили внимание на эти пункты.

СОЦИАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ В СОВРЕМЕННОЙ СТРУКТУРЕ ОБЩЕСТВА

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА ИЗМЕНЕНИЕ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ГОРОДА ВОЛГОГРАДА

Навроцкий Б.А., Сергеева Е.Ю.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Население страны, региона, города или любой другой административно-территориальной единицы образует главную производительную силу и является важным фактором развития экономики. При этом большое значение имеет, как и общая численность населения, так и его возрастно-половая структура, распределение населения по уровню образования, квалификации и уровень воспроизводства всей его совокупности в определенных административно-территориальных границах.

По данным Всероссийской переписи населения 2010 г. зарегистрировано 12 городов с численностью населения более миллиона человек, в том числе и город Волгоград. По данным переписи в г.Волгограде было учтено 1021,2 тыс.человек, при этом 61,3 % - в трудоспособном возрасте. В то же время следует отметить, что начиная с 2004 г. в городе отмечается сокращение численности населения этой возрастной группы на 0,7-1,4% в год. Это связано, главным образом, со вступлением в возраст трудовой активности малочисленных контингентов молодежи, родившихся в 90-е годы, т.е. в период падения рождаемости. А также существенное влияние на сокращение численности населения в трудоспособном возрасте оказывает и высокий уровень его смертности. Практически каждый третий житель г.Волгограда умирает в трудоспособном возрасте, при этом среди мужчин каждый второй.

Убыль трудоспособного населения грозит экономическим спадом, социальной дестабилизацией, обострением политической обстановки за счет снижения уровня жизни, особенно социально незащищенных групп населения, повышением пенсионного возраста, увеличением налогов, снижением пенсий, а также другими негативными последствиями. Выбытие города из числа «городов-миллионников» повлечет за собой сокращение федеральных программ, направленных на экономическое развитие города, а также снижение инвестирования и сокращение темпов жилищного строительства.

Уровень развития и темпы роста экономики существенным образом влияют на население и его динамику. Прежде всего, это влияние определяет уровень жизни и качество жизни, а далее через него отражается на динамике самого населения и характере его воспроизводства.

При этом нужно подчеркнуть, что человечество живет в природно-социальной среде и множество природных факторов, которые опосредуются и изменяются социальными условиями, в свою очередь оказывают влияние на уровень смертности, а соответственно и продолжительности жизни населения.

Одним из наиболее совершенных комплексных показателей, при помощи которого оценивается на международном уровне качество жизни населения, является так называемый «индекс человеческого развития», который представляет собой среднюю арифметическую величину из показателя валового внутреннего продукта на душу населения, уровня образования и средней продолжительности жизни.

Идея разложения изменения величины средней продолжительности жизни на компоненты, которые соответствуют изменению смертности в отдельных возрастах, была впервые предложена Ю. А. Корчак-Чепурковским[55]. В соответствии с этой идеей, Е.М. Андреев[56] разработал метод разложения изменения средней продолжительности жизни по возрастам и причинам смерти, позволяющий оценивать влияние смертности определенной возрастной группы и причины смертности этой группы на степень изменения средней продолжительности жизни в населении за разные периоды времени.

Опираясь на данный метод были проанализированы изменения средней продолжительности жизни населения г.Волгограда за 5 лет – в 2004 и 2009 гг. Анализ проводился не только по возрастам и причинам смерти населения в целом, но и также отдельно для мужчин и женщин.

В 2004 г. средняя продолжительность жизни каждого жителя г.Волгограда составила 67,77 лет, при этом у мужчин – 61,54 года, у женщин – 24,13. В 2009 г. она увеличилась на 3,09 года, в большей степени у мужчин – на 3,42 года, у женщин – на 2,33 года.

Увеличение продолжительности жизни среди мужского населения города на 3,42 года произошло в основном за счет возрастов старше 35 лет, на которые пришлось 2,53 года (из них на группу 40-45 лет - 0,59 года от общего увеличения продолжительности жизни мужчин). В тоже время отрицательно повлияли на изменение продолжительности жизни мужчин группы 80-85 лет и старше, а также в возрастах 15-19 лет.

Увеличение продолжительность жизни среди женщин на 2,3 года, происходило за счет возрастов старше 45 лет, хотя следует отметить более высокое положительное влияние группы в возрасте 25-29 лет, чем у мужчин. Если в целом по всей совокупности населения и среди мужского населения максимальное воздействие на изменение продолжительности жизни пришлось на возрастную группу 40-45 лет,

[55] Корчак–Чепурковский Ю.А.Влияние смертности в разных возрастах на увеличение средней продолжительности жизни. – в кн.: Изучение воспроизводства населения. М., наука, 1968, с.134-155.

[56] Андреев Е. М. Метод компонент в анализе продолжительности жизни. - в кн.:Теория и практика статистики. М.,1982, с.42-47.

то для женского населения – это возрастная группа 70-74 года, на которую пришлось 0,33 года от общего увеличения.

Как повлияла каждая из причин смерти на увеличение продолжительности жизни выяснить довольно сложно, так как анализ смертности населения по всем причинам смерти очень трудоемкая задача, требующая большого количества расчетных показателей. Поэтому были выбраны именно те причины, на которые приходится более половины всех случаев смерти. Это смертность от болезней системы кровообращения, от онкологических заболеваний и от несчастных случаев отравлений и травм.

Смертность от данных причин смерти незначительно повлияла на общее изменение коэффициентов смертности возрастной группы до 1 года в силу того, что в структуре младенческой смертности наибольший удельный вес приходится на причины смерти в перинатальном периоде и от врожденных аномалий. Однако в рамках данного исследования младенческая смертность от основных причин смерти не рассматривается.

Если среди всей совокупности, основным компонентом влияния было изменение смертности от болезней системы кровообращения, то у мужчин – это изменение смертности от несчастных случаев, отравлений и травм, на которое пришлось 1,35 года от общего увеличения продолжительности жизни.

Таблица 1

Расчет компонент изменения продолжительности жизни соответствующих отдельным причинам смерти и возрастным группам

Мужчины

Возраст лет	Все причины смерти		в том числе:					
			от болезней системы кровообращения		от онкологических заболеваний		от несчастных случаев отравлений и травм	
0	0,235	-63,385	-0,322	0,001	-2,574	0,010	4,826	-0,018
1-4	0,045	-1,738	-0,611	0,016	0,463	-0,012	-1,443	0,037
5-9	0,022	-0,657	0,000	0,000	0,000	0,000	-0,120	0,004
10-14	0,015	-0,611	0,502	-0,013	0,127	-0,003	0,508	-0,013
15-19	-0,022	-0,766	0,117	0,003	-1,229	-0,036	-1,224	-0,036
20-24	0,038	0,111	-0,416	-0,143	0,145	0,050	-0,264	-0,091
25-29	0,097	-5,257	2,680	-0,049	-0,172	0,003	-5,392	0,099
30-34	0,069	-2,143	-0,082	0,003	0,203	-0,006	-6,301	0,202
35-39	0,324	-19,761	-0,873	0,014	2,497	-0,041	-13,124	0,215
40-44	0,471	-39,921	-8,152	0,096	0,980	-0,012	-24,929	0,294
45-49	0,588	-55,600	-15,409	0,163	-6,798	0,072	-16,136	0,171
50-54	0,492	-53,408	-14,134	0,130	-4,360	0,040	-21,388	0,197
55-59	0,291	-51,309	-8,648	0,049	-8,844	0,050	-17,438	0,099
60-64	0,308	-51,825	-30,324	0,180	-10,622	0,063	-17,660	0,105
65-69	0,166	-8,097	-13,078	0,268	9,566	-0,196	-3,318	0,068
70-74	0,249	-133,857	-85,345	0,159	-20,538	0,038	-13,043	0,024

Возраст лет	Все причины смерти		в том числе:					
			от болезней системы кровообращения		от онкологических заболеваний		от несчастных случаев отравлений и травм	
75-79	0,124	-118,903	-75,551	0,079	-49,824	0,052	3,851	-0,004
80-84	-0,013	59,647	12,593	-0,003	34,195	-0,007	20,024	-0,004
85+	-0,078	-489,852	-500,298	-0,080	-14,341	-0,002	-13,813	-0,002
Итого	**3,420**			**0,874**		**0,062**		**1,348**

По основным причинам увеличение смертности мужчин произошло:

- от болезней системы кровообращения в возрастах 10-14 лет, 15-19, 25-29 лет, 80-84 года;

- от онкологических заболеваний в возрастах 1-4 года, 25-29 лет, 35-39 лет, 80-84 года;

- от несчастных случаев отравлений и травм в возрасте до 1 года, 15-19 лет, 75-79 года , 80-84 года.

У женщин вклад изменения смертности от несчастных случаев отравлений и травм наоборот самый минимальный, а вклад двух других рассматриваемых классов причин смерти практически одинаковый – 0,84 года и 0,82.

Таблица 2

Расчет компонент изменения продолжительности жизни соответствующих отдельным причинам смерти и возрастным группам

Женщины

Возраст, лет	Все причины смерти		в том числе:					
			от болезней системы кровообращения		от онкологических заболеваний		от несчастных случаев отравлений и травм	
0	0,277	-33,176	-2,411	0,020	0,000	0,000	1,285	-0,011
1-4	-0,026	3,375	0,000	0,000	0,502	-0,004	1,149	-0,009
5-9	0,022	-2,225	0,508	-0,005	-0,022	0,000	-1,631	0,016
10-14	0,041	-0,887	0,000	0,000	-0,391	0,018	0,151	-0,007
15-19	0,064	-0,370	0,386	-0,067	-0,740	0,128	-0,329	0,057
20-24	0,083	-2,400	0,341	-0,012	-0,147	0,005	0,632	-0,022
25-29	0,115	-5,099	-0,821	0,019	0,314	-0,007	-2,969	0,067
30-34	0,078	-0,891	1,087	-0,095	-0,960	0,084	0,378	-0,033
35-39	0,064	-0,407	0,958	-0,150	-2,073	0,325	0,328	-0,051
40-44	0,088	-9,839	-5,086	0,045	-1,362	0,012	-3,007	0,027
45-49	0,196	-8,916	-1,893	0,042	-2,028	0,045	-2,959	0,065
50-54	0,126	-6,120	-3,717	0,077	-4,094	0,084	-0,791	0,016
55-59	0,109	-10,435	-8,041	0,084	-3,581	0,037	-0,087	0,001
60-64	0,212	-14,329	-10,352	0,153	1,875	-0,028	-5,328	0,079
65-69	0,270	-50,166	-41,170	0,221	-6,837	0,037	-3,006	0,016
70-74	0,332	-85,943	-63,715	0,246	-17,566	0,068	-3,477	0,013
75-79	0,213	-110,532	-81,320	0,157	-17,068	0,033	-5,801	0,011
80-84	0,097	-46,605	-67,266	0,140	7,614	-0,016	-5,979	0,012

Возраст, лет	Все причины смерти		в том числе:					
			от болезней системы кровообращения		от онкологических заболеваний		от несчастных случаев отравлений и травм	
85+	-0,031	-312,501	-329,102	-0,033	-6,195	-0,001	3,071	0,000
Итого	**2,330**			**0,841**		**0,822**		**0,249**

По основным причинам увеличение смертности женщин произошло:

- от болезней системы кровообращения в возрастах 15-19 лет, 20-24, 30-34 года, 35-39 лет;

- от онкологических заболеваний в возрастах 1-4 года, 25-29 лет, 35-39 лет, 60-64, 80-84 года;

- от несчастных случаев отравлений и травм в возрасте до 1 года, 1-4 года.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, основной причиной увеличения продолжительность жизни населения города Волгограда на 3,09, стало снижение смертности по основным классам причин смерти населения практически по всем возрастно-половым группам и в большей степени: у мужчин – в возрастах старше 35 лет, у женщин – старше 40 лет.

Общий вклад основных причин смерти в увеличение продолжительности жизни на 3,09 года составил 78% среди всей совокупности населения, у мужчин – 83%, у женщин – 82%.

Следует отметить, что на увеличение продолжительности жизни мужчин, в основном, повлияло изменение смертности от несчастных случаев, отравлений и травм на которое пришлось 1,35 года от общего изменения в 3,42 года, на втором месте изменение смертности от болезней системы кровообращения на которое пришлось 0,87 года от общего изменения и на третьем месте – смертность от онкологических заболеваний, на которое пришлось 0,06 года от общего изменения.

Продолжительность жизни женщин увеличилась на 2,33 года, в большей степени за счет изменения смертности от болезней системы кровообращения, на которое пришлось 0,84 года и смертности от онкологических заболеваний, на которые пришлось 0,82 года от общего увеличения продолжительности жизни. На изменение смертности от несчастных случаев, отравлений и травм среди женщин пришлось 0,25 года от общего увеличения.

Несмотря на увеличение, продолжительность жизни у мужчин по сравнению с женщинами в 2009 г. была на 11,5 года меньше и составила 64,96 лет. Дальнейшие меры, направленные на снижение смертности населения, особенно от болезней системы кровообращения помогут повысить продолжительность жизни и положительно повлиять на численность трудовых ресурсов г.Волгограда.

Используемая литература:
1.*Корчак–Чепурковский Ю.А.* Влияние смертности в разных возрастах на увеличение средней продолжительности жизни. – в кн.: Изучение воспроизводства населения. М., наука, 1968, с.134-155.
2.*Андреев Е. М.* Метод компонент в анализе продолжительности жизни. - в кн.:Теория и практика статистики. М.,1982, с.42-47
3. *Медков В.М.* Основы демографии. Ростов н/Д, 2003. С. 262—272.
4. Социально-экономическое положение города Волгограда : информ.-аналит. обозрение / Волгоградстат. Волгоград, 2010.
5. Город Волгоград в цифрах : статистическое обозрение / Волгоградстат. Волгоград, 2004.
6. Город Волгоград в цифрах: статистическое обозрение / Волгоградстат. Волгоград, 2010.

ПОНЯТИЕ ПАТРИОТИЗМА В РУССКОЙ ФИЛОСОФИИ

Галенко М.В., Пономарева К.В.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Согласно Философскому энциклопедическому словарю понятие «патриотизм» происходит от греческого соотечественник, родня, Отечество, любовь к Отечеству, преданность ему, стремление своими действиями служить его интересам.

Элементы патриотизма в виде привязанности к своей земле, языку, традициям формировались уже в глубокой древности. По-видимому, патриотизм как чувство основан на кровном родстве.

На протяжении всей русской истории патриотизм был важнейшей составляющей общественного сознания. Но отношение к нему часто приобретало форму серьёзного противостояния различных социальных слоёв и групп русского общества, проявляющегося в области политики, идеологии, религии. Свидетельством тому является многовековая борьба «западников» и «славянофилов». Причём, если «славянофилы» отражали взгляды русских патриотов, то «западники» всегда были противниками русского национального патриотизма — апатриотами, космополитами, людьми, лишёнными чувства Родины. Принадлежность к тому или иному течению далеко не всегда определялась национальностью. Например, Пётр I, русский по крови, был «западником» по убеждениям, а императрица Екатерина II, немка по крови, была русским патриотом. Ну а роль личности в истории, тем паче такой, комментариев не требует.

В различные времена в России то одни, то другие убеждения одерживали верх. Очевидно, в настоящее время власть в России принадлежит не русским патриотам.

Возникнув на основе родственных чувств, первоначально патриотизм представлялся только на эмоциональном уровне. Однако уже в XIX веке

появились и другие подходы. Так, ещё в 1827 году В. Ф. Раевский писал, что патриотизм есть «святая любовь к Отечеству, основанная на обязанностях по отношению к нему». Иными словами, патриотизм заключает в себе не только эмоциональное, но и социальное начало. Это не только любовь к Отечеству, но и осознание необходимости социальной активности во благо его.

С другой стороны, основываясь на родственных чувствах, патриотизм не может быть отделён от национализма. Патриотизм и космополитизм — понятия несовместимые. Человек, лишённый чувства Родины, особого отношения к ней, не может быть назван её патриотом, как это сейчас пытаются утверждать наши либералы, стремящиеся одновременно усидеть на двух стульях, поклоняющиеся Западу и называющие себя патриотами России.

Наконец, патриотизм неразрывно связан с гражданственностью. Понятие «гражданин», возникшее ещё в античном мире, первоначально означало наличие неких прав и обязанностей по отношению к государству (полису).

С позиции только наличия чувства трудно объяснить и то обстоятельство, что Россия две трети своей истории провела в войнах по защите своих земель и при этом сохранила государственность.

К сожалению, в XX веке идея русского патриотизма ошибочно была заменена идеей интернационализма и мировой пролетарской революции. Господствующим стал тезис: «У пролетариата нет Отечества. Патриотизм — буржуазный пережиток». Этой точки зрения придерживался и Ленин. Вследствие этого до начала Великой Отечественной войны в СССР патриотические чувства искоренялись из сознания народа. Только неудачи на фронтах Великой Отечественной войны в 1941-1942-м годах заставили идеологов ВКП(б) понять, что патриотизм — не просто абстрактное эмоциональное понятие, а весьма значительное для истории социальное явление, что, разумно опираясь на него, можно существенно влиять на ход исторических событий. Честь и хвала И. В. Сталину, который, хотя и с задержкой, осознал роль русского патриотизма и церкви. Ещё живы свидетели того, что он в 1941-1942 годах приезжал на метро на станцию «Сокол», где тогда находилась действующая грузинская церковь, и участвовал в Крестных ходах и молениях «За победу русского оружия». К слову сказать, Сталин, не будучи русским по крови, был настоящим русским патриотом, о чём свидетельствует хотя бы его речь на приёме в Кремле по случаю победы в Великой Отечественной войне: первый тост он поднял «За великий русский народ». Сталин разумно и весьма результативно использовал русский патриотизм во благо многонационального государства!

В настоящее время, в период глубокого раскола российского общества и естественного отсутствия единой государственной идеологии, нет и единого понимания патриотизма. В ходу широкий диапазон определений

этого понятия, начиная от: «патриотизм — это последнее прибежище негодяев» (с родиной в Англии), и кончая «патриотизм — это возвышенное состояние рафинированной русской души». При этом большинство определений даются на чисто эмоциональном уровне, что принципиально меняет смысл этого явления. Очевидно, привязанность к родной земле, населённому пункту, соответствующей природе, родственному народу, языку передаётся генетически, то есть это скорее биологическое качество человека. Но ведь человек уже давно — существо социальное. И этого нельзя не учитывать. Он воспитывается средой, формирует свою индивидуальную систему ценностей. Иными словами, чувственный, эмоциональный подход к определению понятия «патриотизм» является односторонним, не системным, не диалектическим. Представляется необходимым иметь единый, общепризнанный подход к определению патриотизма. Правительство РФ 26 февраля 2001 года приняло постановление «О патриотическом воспитании граждан РФ на 2001-2005 годы». Но как можно реализовать это постановление, если граждане понимают патриотизм совершенно по-разному? Очевидно, если Правительство действительно желает заботиться о воспитании граждан, оно должно позаботиться и о единстве понимания слова «патриот».

Наверное, следует разграничить понятия патриотизма на чувственном уровне и патриотизма, основанного на социально значимых интересах всего общества, государства, Отечества, поскольку эти понятия не всегда совпадают. То есть, патриотизм, как и гражданственность, являясь составной частью общественного сознания, отражает неравнодушие к своему Отечеству, любовь к нему и предполагает активную гражданскую позицию во благо Родины. С правовой точки зрения патриотизм отражает право народа жить в определённой географической среде в соответствии со своими исторически сложившимися традициями и обычаями и право защищать это.

Многообразие понимания и проявления патриотизма в обществе вытекает из многообразия его слоёв и групп, различающихся исповедуемой системой ценностей. Буржуазия, например, преследует свои корыстные интересы и имеет своё понимание патриотизма, которое во многом пересекается с космополитизмом. Для этого слоя сохранение и преумножение капитала и власти, чаще всего, выше национальных интересов. Поэтому надеяться на общенациональный патриотический порыв, направленный на возрождение России, особенно в настоящее время, в период первоначального накопления капитала, просто наивно. Сегодня целесообразно говорить о государственном патриотизме, отражающем интересы не только элиты, но и большинства населения страны. При этом подразумевать не государство как управляющую систему, отражающую сегодня интересы только элиты, буржуазии, а государственность как систему, включающую географическую территорию, население и собственно государство. Государственный патриотизм основывается на согласованных гражданских действиях,

направленных на благо большей части населения и Отечества в целом. Согласованность действий в свою очередь может быть основана на общности интересов национальной буржуазии и остального населения страны возможно и временных.

Российская государственность прошла три периода в своём развитии: дохристианский — ведический, христианский и социалистический. Наверное, целесообразно в будущее брать всё лучшее, соответствующее интересам Отечества от каждого из них.

В досоциалистические времена государство воспитанию патриотизма в народе всегда уделяло огромное внимание. Вспомните труды Татищева, Карамзина, Ключевского, другие памятники истории и культуры. Все они превозносят доблесть, разум, честь и достоинство русского человека. Нельзя без волнения и гордости за наших предков читать надписи на памятниках русской воинской славы XVIII-XIX веков. Тогда умели найти слова, пробуждающие русскую душу! Какие чувства может, например, вызвать надпись на Чесменской колонне в Пушкине: «Русская эскадра в составе десяти военных кораблей и семи фрегатов 24 июня 1770 года разбила и обратила в бегство турецкую эскадру из шестнадцати линейных кораблей. Фрегатов, галер, бригантин и мелких судов было более ста». А надпись на Морейской колонне: «….Русских войск было числом шестьсот. Они не спрашивали многочислен ли неприятель, но где он. В плен было взято турок шесть тысяч». Разве после прочтения такого текста может возникнуть другое чувство, кроме восхищения, гордости за своих предков и желания быть похожими на них? А сколько зданий в старинных русских городах украшено воинскими атрибутами?! Это тоже, несомненно, внушало патриотические чувства. Погибнуть за свой народ, царя и Отечество считалось честью!

В советское время этот опыт патриотического воспитания нашёл дальнейшее развитие. Вспомните, сколько книг, кинофильмов, театральных постановок и других произведений искусства было посвящено воспеванию советского человека, его трудовых и воинских подвигов! И русский человек не мог не гордиться своей Родиной, её успехами и достижениями. Он не мог не считать честью её защиту. Мужчин, не служивших в армии, в народе считали неполноценными. К сожалению, сегодня мы наблюдаем обратное.

Патриотизм и гражданственность напрямую связаны с системами ценностей, исповедуемыми отдельными слоями общества и государственной. Известно, что восточный мир нашей планеты живёт больше духовными ценностями, западный — материальными. Россия находится посередине. Уже поэтому русский человек всегда отличался от европейца (к счастью, пока ещё и сегодня) большей духовностью, большим приоритетом духовных ценностей в общей их системе.

В.О.Ключевский утверждал: «Закономерность исторических явлений обратно пропорциональна их духовности. …История не учительница, а надзирательница, она ничему не учит, а только наказывает за незнание

уроков». Нельзя не согласиться с ним! Так не будем же равнодушными к судьбе Отечества!

ТЕХНИЧЕСКОЕ И АРХИТЕКТУРНОЕ РЕШЕНИЕ В РЯДУ ТИПОВ РЕШЕНИЯ

Соловьев А.Л.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Решение есть сознательно-волевой акт, определяющий любое другое действие человека. Следует различать (что отмечается, но не определяется в литературе) процесс принятия (в том числе разработки) решения и принятое, готовое решение, которое является планом, триггером и регулятором действия. Процесс разработки решения представлен познавательными и оценочными процессами сознания, что составляет когнитивный компонент решения. Утверждение решения как плана действия и принудительный характер решения в отношения действия представляет собой волевые процессы, что составляет волютивный компонент решения.

Определяемое решением действие, являющееся непосредственным объектом решения, может быть направлено на различные по своей природе объекты, которые могут быть названы объектами самого решения в той мере, в которой действие направлено на их преобразование. Решение принимается как в отношении действия, так и в отношении того, на что это оно направляется. Субъекты же принятия решения и определяемого им действия, напротив, в общественной деятельности часто не совпадают, поэтому помимо субъекта принятия решения следует выделять исполнителя решения.

Различные соотношения между принятием и исполнением решения, между его когнитивным и волютивным компонентами и выражаются в различных типах решения. А именно, основанием типологии решения является различные соотношения между субъектом принятия решения, исполнителем решения, и его объектом, а также их специфика. Могут быть выделены следующие типы решения, несомненно, присутствующие в человеческой деятельности, речь о которых идет постоянно (например, о технических решениях), но какие-либо строгие определения которых нигде не даются.

Административные решения. Несовпадение субъекта принятия и субъекта исполнения решения (субъекта действия) выражает суть управленческого, административно-командного решения. Управленческие решения напрямую определяют поведение индивида или организации в заданных условиях, то есть решения руководителя выполняются исполнителями. Отношения между ними во многом выражают содержание

волютивного компонента решения. Объектом решения (и действия) здесь могут быть как природные образования, так и люди. В первом случае определенная решениями деятельность исполнителей направлена на природные объекты. Во втором случае имеют место выделяемые в менеджменте персональные решения. Под персональными решениями следует понимать не только назначение или отстранение от должности, но и назначение исполнителя функции или другого единичного решения (что не отмечается в управленческой литературе). Управленческие решения широко представлены в деятельности организаций. По нашему мнению, не следует выделять наряду с административно-управленческими, например, экономические, военные, хозяйственные решения, так как они являются лишь разновидностями управленческих.

Индивидуальное решение. Сущность индивидуального решения в том, что субъект принятия и исполнения решения совпадают. Индивидуальными являются такие решения, определяемые которыми действия человек осуществляет исключительно сам. Индивидуальные решения, таким образом, противоположны управленческим решениям. Небезынтересно отметить, что индивидуальные решения, как видно из их сущности, в принципе не могут оцениваться как справедливые или несправедливые.

Судебное решение. Говоря кратко, судебное решение есть оценка, определяющая действие. Данное решение определяет действие на основе оценки, но к оценке не сводится, а содержит ее как элемент. Судебное решение представляет собой оценку, на основе которой определяется действие в отношении объекта судебного разбирательства, которое выступает как санкция. Как известно, правовая норма содержит гипотезу, диспозицию (норму, правило поведения) и санкцию. Оценка же, как элемент судебного решения называется квалификацией, которая заключается в установлении соответствия (подведении) установленных в ходе судебного разбирательства обстоятельств дела той или иной статье свода законов. Таким образом, объектом судебного решения является социально значимое поведение человека, правильность которого определяется на основе оценки его соответствия надлежащим правилам, то есть правовым нормам. В случае только правового принуждения, то есть когда судебные решения исполняются теми в отношении кого они были приняты добровольно, - исполнитель и объект решения совпадают; в противном случае – не совпадают, и исполнителем становится третье лицо.

Техническое решение. Если исполнителем решения будет автоматическое устройство, действие которого приводит к намеченной цели, носящей утилитарный характер, то имеет место техническое решение. Действие человека при этом все равно необходимо, но сводится к созданию и запуску данного автоматического устройства. Поэтому техническое решение обычно понимается, и действительно во многом сводится к созданию проекта автоматического устройства. Но далее техническое решение определяет и действия человека по реальному

созданию автоматического устройства на основе этого проекта. Техническим решением является и выбор готового автоматического устройства, использование которого приводит к желаемому результату. Разновидностью технических решений являются технологические решения, определяющие различные технологии, то есть полуавтоматические устройства, процессы, ведущие при незначительных воздействиях человека к поставленной цели. Этот тип решений имеет место во всех подвидах человеческой практической (духовно-практической) деятельности. Например, существуют политические технологии, спортивные техники и так далее. Технические и технологические решения, по сути, представляют собой проект преобразования среды, действие которой нужным образом определит в дальнейшем поведение объекта. Поэтому объект решения в данном случае имеет сложную структуру.

Политические решения. Они имеют место в социально-преобразующей деятельности человека, а именно, определяют социально-правовые условия жизнедеятельности общества посредством принятия правовых законов, а также установления того или иного политического режима. Политические решения имеют сложный характер, так как, с одной стороны, они должны соответствовать социально-историческим условиям, а с другой стороны, призваны изменять их. Суть политических решений в том, что в результате них, ими (выборы, назначения) определяется субъект или правила принятия будущих социально значимых решений. В отличие от административно-командных специфика политических решений заключается в делегировании полномочий от субъекта их принятия к исполнителю, то есть в том, что ими их исполнитель сам превращается в субъект принятия других, будущих социально значимых решений. Политическое решение определяет действие как назначение, выбор должностного лица. Объектом же политических решений является область полномочий этого должностного лица как субъекта принятия будущих решений. Действия, определяемые политическими решениями, могут выступать также и в виде правил принятия будущих решений (правил общественной жизни, например, принятие конституции посредством такого политического решения как референдум).

Художественные решения. Суть художественного решения заключается в создании того или иного продукта (например, материального предмета, манеры собственного поведения), который воздействует на психику человека, определяет его сознательно-психические процессы в желанную для художника сторону. Таким образом, объектом определяемого им действия здесь являются именно сознательно-психические процессы. Обычно им идеально определяются художественные произведения (художественное решение представляет собой замысел художественного произведения), которые после их осуществления и производят желаемое для художника воздействие, и которые таким образом уже без художника, без человека являются

исполнителями решения, исполнителями замысла. Получается «действие», воздействие без человека, но художник, как говорят, «живет» в своих произведениях. Такова уникальная особенность художественной деятельности и художественных решений.

Основанием выделения типов решения не могут служить различные виды деятельности, которых множество. Поэтому не существует таких типов или видов решений как, например, спортивные, экологические, медицинские. Но есть технические, судебные, политические, административные, художественные, индивидуальные решения в спортивной, экологической, медицинской и других областях деятельности. Поэтому данная типология может служить теоретической основой для оптимизации любых субъект-объектных взаимодействий.

Кроме того, можно и следует выделять промежуточные типы. Ярким примером чего служит *архитектурное как художественно-техническое решение.* Техническая сторона архитектурного решения представляет собой функциональность архитектурного сооружения, а художественная – его эстетические достоинства, поэтому оно и является комбинированным – художественно-техническим решением. Несомненное наличие этих двух сторон у архитектурного решения ясно показывают совершенную несостоятельность иногда имеющих место современных стремлений свести эстетические достоинства архитектурного сооружения к степени его функциональности. Это так, поскольку архитектурное решение является и техническим, и художественным, и поэтому его технические достоинства, что следует из вышеприведенных определений, художественных и технических решений, сами по себе совершенно не могут являться эстетическими.

УТРАЧЕНО ЛИ ЧУВСТВО ПАТРИОТИЗМА СЕЙЧАС?

Пономарева К.В.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

«Патриотизм, чей бы то ни был, доказывается не словом, а делом.»

Виссарион Григорьевич Белинский

Вопрос о патриотизме становится сегодня особенно актуальным, ибо без патриотизма вообще не может быть никакого духовного становления личности. Личность - это человек, развившийся в лоне истории и культуры своего народа. Человек вне патриотизма и человек вне истории, вне духовного бытия, т. е. это тот человек, который лишен человеческих свойств. Значит, без патриотизма можно воспитать лишь получеловека, недочеловека.

Так что же такое патриотизм? В толковом словаре Даля этому слову дается такое определение: ПАТРИОТ - любитель отечества, ревнитель о благе его, отчизнолюб, отечественник или отчизник. Более свежий

источник - педагогический энциклопедический словарь (2003) даёт следующее определение патриотизма: «… любовь к отечеству, к родной земле, к своей культурной среде. С этими естественными основаниями патриотизма как природного чувства соединяется его нравственное значение как обязанности и добродетели. Ясное сознание своих обязанностей по отношению к отечеству и верное их исполнение образуют добродетель патриотизма, которая издревле имела и религиозное значение...».

Как видно из выше сказанного, понятие патриотизма не претерпело каких либо серьезных смысловых изменений, хотя существует уже много веков.

Патриотизм - одно из наиболее глубоких человеческих чувств, закрепленных веками и тысячелетиями. Под ним понимается преданность и любовь к своему Отечеству, к своему народу, гордость за их прошлое и настоящее, готовность к их защите. Патриотизм является важнейшим духовным достоянием личности, характеризует высший уровень ее развития и проявляется в ее активной самореализации на благо Отечества.

Патриотизм представляет собой своего рода фундамент общественного и государственного здания, опору его жизнеспособности, одно из первостепенных условий эффективности функционирования всей системы социальных и государственных институтов. Усвоение ценностей и норм жизни, утвердившихся в обществе, - объективный, но не стихийный процесс. Патриотизм не заложен в генах, это не природное, а социальное качество и потому не наследуется, а формируется. Одной из важнейших задач современности является формирование понятия Родина, Отечество, Отчизна. Родина включает в себя все многообразие социальных и природных факторов, которые мы называем понятиями семья, микрорайон или деревня, город или район. По мере своего развития каждый из нас постепенно осознает свою принадлежность к семье, коллективу, народу. Вершиной патриотического воспитания является осознание себя гражданином России. Как невозможно научить любви к родителям одними призывами, так невозможно воспитать гражданина из школьника, изучавшего большую Родину только по книгам. Патриотизм должен воспитываться в постоянном общении с родной природой, широком знакомстве с социальными условиями жизни народа.

Но как обстоят дела с патриотизмом у нынешней молодежи? Вынуждена констатировать факт, что нынешнее моральное состояние молодежи сейчас может быть охарактеризовано понятием фрустрация. Это и потеря перспективы, и растущие растерянность и тревога, и неуверенность в завтрашнем дне, и чувство безысходности, обманутости, доминирующие установки жить «одним днем». Очень большая проблема заключается в том, что сейчас во взрослую жизнь вступает поколение начала 90-х годов, поколение, которое уже не застало Советского Союза с его более менее устоявшимися ценностями, поколение, которое родилось в совершенно другой стране. Изменение системы ценностей не успевало за

более быстрым изменением общественных настроений. Патриотизм, развитию которого раньше посвящали много усилий, постепенно превратился из необходимого элемента воспитания подрастающих поколений, во что-то лишнее, несовременное. К развитию патриотизма у молодежи относились всё более формально, отбивая тем самым желание быть патриотом и вызывая сомнение в целесообразности данного личностного качества. Развал старой системы воспитания привел к тому, что, не усвоив ценность патриотизма и коллективизма, молодое поколение формировалось на ценностях крайнего индивидуализма и эгоизма. Падение коммунистического режима в России не могло означать только смену политического порядка или господствующей идеологии. Важнейшей составляющей этого процесса явилось разрушение устоявшихся представлений советских людей о себе и своем месте в мире, вызвавшее массовый кризис идентичности и, как следствие, разрушение основ советского патриотизма. Таким образом, новое поколение начинало свою жизнь в стране, в которой напрочь отсутствовала какая либо идеология или система ценностей. Поскольку ничего в нашем мире не терпит пустоты, образовавшийся вакуум быстро стал заполняться технологиями разрушения национального самосознания. К их числу относятся прежде всего: либерально-рыночная доктрина; «массовая культура» с ее культом насилия, эгоизма, секса, антиинтеллектуализма; система давления на общественное мнение, вызывающая апатию, безразличие; внедрение деструктивных религиозных сект и учений и т. д. Как только личность отрывается от целого (социальная среда, нация, Родина), она неизбежно попадает в ловушку ценностей, лишенных общественного, гражданского содержания. Это основа развития эгоизма личности. Если общество не интересуют проблемы личности, то ответной реакцией незащищенной личности становится агрессия против общества, антиобщественное поведение в различных формах: преступность, терроризм, наркомания и т. п. Человек в современной России с одной стороны, стремится жить в обществе, исповедующем традиционные ценности, и в то же время пользоваться достижениями современной науки и техники. В России столкнулись две системы ценностей – либеральная, которая пришла на смену социалистической как ее антитеза; и традиционная, складывавшаяся на протяжении многих веков. В результате этого значительно увеличилось число людей, для которых стала характерной социокультурная амбивалентность, связанная с раздвоением ценностного сознания, проявляющаяся в одновременном стремлении к противоположным ценностям.

Как известно, когда свободы чересчур много, она развращает человека. Так материальные ценности стали преобладать надморальными. Что считает ценным среднестатистический молодой человек? Деньги, машину, хорошую одежду, тусовки по выходным. Для патриотизма в этом случае совсем не остается места. И почти никто не задумывается, что так жить нельзя. Самое интересное заключается в том, что молодежь понимает

и принимает патриотизм как ценность, но слабо представляет его на практике. Отсутствуют достойные примеры патриотизма в современном обществе, а если и есть, о них не принято напоминать молодежи.

В сознании советских людей был прочно сформирован образ защитника Отечества, Добра, справедливости (сказочный, собирательный и реальный); образ жизни подвижника, образ мудрости государственного деятеля, образ воли полководца. Мощным фактором воспитания был образ героя (А.Матросов, М.Паникаха, З.Космодемьянская, О.Кошевой, пионеры-герои и др.) и образ героического акта (ночной таран в воздухе, переход через линию фронта, оборона дома Павлова и др.), образ мужественно-подвижнического Отца и образ жертвенно-женственной Матери.

Данные образы предстают как образцы патриотизма, нравственности, духовности, толерантности, самоотверженности, мужества, воли к победе и т.д.

Они выступали и выступают в многообразных формах ценностных ориентаций человека и науке еще предстоит исследовать спектр ценностей, которые вели солдата в бой, а труженика тыла превозмогать невероятную усталость. А что же происходит в наши дни? Чтобы не быть голословной, я приведу пример статистики. Недавно в одной из телевизионных передач на канале «Россия» молодым россиянам открыто был задан вопрос о герое нашего времени. Оказалось, что 82% респондентов не могут назвать конкретных героев(причем 37% считают, что таковых нет вообще, 36% просто не знают их, 9% думают, что герои есть, но не ведают кто они). Таковы плоды дегероизации и развенчивания всего и вся в последние 15-20 лет. А когда нет образца для поведения, молодежь попросту не понимает с кого брать пример, и ввиду отсутствия достойных образцов для подражания ищет свои идеалы самостоятельно, например на экране телевизора. Нужно ли говорить о том, что за пример может обнаружить для себя человек, просто включив телевизор? Влияние СМИ на сознание молодежи велико как никогда и это не может не огорчать.

Подобное положение дел заставляет задуматься о причинах такого упадка патриотизма. Как оказалось, корень проблемы заключается не столько в отношении молодежи к патриотизму, сколько в отношении ее к власти и государству. Либеральные реформы 90-х годов привели к разрухе и всеобщему социальному упадку. В обстановке, когда подавляющее большинство молодежи считало, что государство не отражает ее интересов, не обеспечивает социальную защиту, не пользуется уважением на международной арене, молодые люди просто не понимали, зачем им нужно такое государство, и почему они обязаны любить его и защищать. Но это чисто экономические причины. Статистика неумолима и она говорит о том, что причиной падения патриотизма в молодежной среде явилось отсутствие патриотической идеи в обществе (52,42%), второе место занимает отрицательное влияние друзей и сверстников(41,42%),

третьей причиной респонденты называют ненормальную обстановку в семье(35,48%).

Теперь о приятном. По опросам социологов, россияне стабильно гордятся полетом Ю. Гагарина в космос, гимном (слов, правда, большинство до сих пор не знает), а также нашей великой историей и литературой. С патриотическим воспитанием у нас проблема, потому что о нем вспоминают только тогда, когда нужно выполнить норматив по призыву в армию. Конечно, советская пропаганда «перегибала палку», поливая грязью Запад и преподнося наличие в магазинах колбасы как великое достижение развитого социализма. Зато весь народ знал о любом нашем достижении в космосе, в науке, об успехах наших музыкантов и спортсменов. Сегодня мы по-прежнему не утратили лидирующих позиций в том же космосе, но что современная молодежь об этом знает? Ничего! Зато по телеканалам огромные сюжеты отведены на запуск американских шаттлов, как будто на МКС работают только американцы. Выпуски наших теленовостей на 90% состоят из государственных визитов плюс ЧП, катастроф и наводнений по всему миру. Потом эфир забит ток-шоу с сериалами. А турниры по теннису или те же матчи внутреннего чемпионата по футболу показывают по платным каналам в ночное время. Кто их увидит, чтобы испытать гордость и за наших девчонок-теннисисток, и за местную футбольную команду. Из выпусков новостей каждый из нас может узнать, сколько убийств произошло за последние сутки, о кризисе, сколько человек и где остались без тепла, а хороших новостей вроде как у нас и нет. Об этом мы почему-то говорить стесняемся. Как и о людях, которые живут среди нас и каждый день совершают большие и маленькие геройские поступки. Да много еще чего такого мы не делаем, ни сами лично, ни наша власть, чтобы понять: мы живем не в самой плохой стране, нам есть, кем и чем гордиться. И люди ощущают в этом большую потребность. Это необязательно мировые рекорды и научные открытия. Это подвиги и поступки, события и даты, о которых надо знать всем. Чтобы научиться этим гордиться. И брать пример.

Хотелось бы упомянуть об еще одной проблеме патриотизма современной молодежи. Сегодня все больше и больше начинают говорить о патриотизме, о патриотических чувствах россиян. И это закономерно. Любовь к Родине стала мощным эмоциональным побудительным мотивом в общественном сознании, значимом для различных социальных групп. Патриотизм стал своего рода защитной реакцией по отношению к пропагандируемым в последнее десятилетие тезисам, что "Россия неспособна к цивилизованному развитию" и ее ждет "беспросветность впереди". Такой патриотизм называют “реактивным патриотизмом”. Он возникает как ответная реакция наразличного рода национальное, культурное, религиозное, территориальное ущемление. Распад СССР, поражение в «холодной войне», падение авторитета нашей страны на международной арене, локальные военные конфликты, всё это стало

питательной средой для роста такого неестественного сознания и чувства, воплощённого в формы образов врагов, предателей, диссидентов и проч. Такой патриотизм ОЧЕНЬ распространен, особенно в молодежной среде. Среди тех, кто называют себя патриотами, таких около 90%. Явление это достаточно опасное, так как у таких людей присутствует некий комплекс неполноценности, его еще называют “HomoSoveticus”. Он проявляется в том, что человек чувствует некое превосходство западного человека, к примеру тот лучше одевается или ездит на более дорогой машине. Защитная реакция может проявляться в самых разных формах – вплоть до крайнего национализма, шовинизма и ксенофобии. И в этом то как раз и заключается третья проблема патриотизма современной молодежи. Не каждый способен отличить настоящий патриотизм от других понятий, им прикрывающимся. Патриотизм не противостоит осознанию человеком своей принадлежности ни к своему этносу, ни ко всему человечеству. Патриотизм заключается в том, чтобы любить свой народ и уважать другие народы. Патриотизм — это не движение против чего-либо, а движение за те ценности, которыми располагает общество и человек. Патриотизм — это, прежде всего, состояние духа, души. Патриотизм – это когда ты любишь свой народ, а национализм – это когда ты ненавидишь другие народы. И каждый из нас должен осознать разницу в этих понятиях.

Сущностью патриотизма является основывающееся на сознании и чувстве патриотического долга деятельное отношение субъекта к Отечеству как объекту патриотизма.

Подводя итоги вышесказанному, можно утверждать, что патриотизм у современной молодежи переживает не самые легкие времена. Об этом свидетельствует факт концентрации государственного интереса к проблемам воспитания патриотизма у граждан Российской Федерации, что закреплено государственной программой «Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2006 –2010 годы». Перечисленные проблемы могут и должны решаться не завтра и не в следующем году, а прямо сейчас. Россия должна либо духовно возродиться, либо исчезнуть. Завтрашний день России зависит от того, насколько выверенными и дальновидными будут принимаемые сегодня меры по воспитанию патриотизма в подрастающем поколении.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МАЛЫХ ГОРОДОВ РОССИИ

Муравьева И.А.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

К категории малых городов относятся города с населением менее 50 тыс. человек. Они составляют 2/3 всех городов страны. В наибольшей степени именно на их развитии отразились все основные

экономические и социальные противоречия 90-х годов. В период с 1996 по 2001 год там закрылось 70% производств. Многие малые города стали заложниками градообразующих предприятий. Банкротство даже одного предприятия может поставить под угрозу жизнь целого города. На настоящий момент некоторые из таких предприятий все же сохранены и даже наращивают производство.

Задача активизации развития малых городов не требует, чтобы тысячи муниципальных образований и поселков развивались в качестве крупных промышленных центров. Большинство малых городов не обладает благоприятными предпосылками для размещения крупной промышленности: удобными строительными площадками, топливно-энергетическими и сырьевыми ресурсами, приемлемыми условиями водоснабжения, отвода сточных вод и т.п. Главный фактор, благоприятствующий развитию промышленности в этих городах - их трудовые ресурсы. Несомненно, он имеет важное значение и должен быть использован в полной мере, однако имеющиеся в малом городе трудовые ресурсы относительно невелики и поэтому не позволяют осуществлять крупное промышленное строительство, так как в данном случае оказываются быстро исчерпанными и возникает необходимость в привлечении рабочей силы со стороны. Именно по этой причине строительство крупных промышленных предприятий в малых городах экономически неэффективно.

Малые города в подавляющем своем большинстве представляют собой монопрофильные поселения (МПП). Как правило, понятие «монопрофильность» применяется к городам, в которых ½ крупных градообразующих предприятий относится к одной отрасли промышленности, с этими же предприятиями связаны основная занятость и доходы местных бюджетов. Количественными критериями МПП выступают следующие показатели: на предприятиях доминирующей отрасли – либо производится >50% объема всей продукции, либо работают >25% трудоспособного населения. Дополнительно к монопрофильным отнесены поселения, имеющие статус сельских населенных пунктов лесопромышленной специализации, а также часть поселений непромышленной специализации, основными функциями которых являются обслуживание железнодорожного транспорта, исправительных учреждений, воинских частей, рекреационные услуги, а также города - наукограды и закрытые территориальные образования (ЗАТО).

Специфика монопрофильных городов традиционно проявляется в характере занятости населения, например, преобладание женской занятости в поселках, где преимущественно размещена текстильная промышленность и мужской – где в основном промышленность горнодобывающая. Соответствующие диспропорции по полу в кризисный период усугубляются дополнительными изменениями по возрастному составу населения, вследствие закрытия либо приостановки работы значительной части градообразующих предприятий и оттока рабочей силы

в трудоспособном возрасте. Узкая сфера занятости, высокий уровень безработицы, снижение уровня жизни, свертывание социальной инфраструктуры, сокращение доходов бюджета, износ сетей коммунального хозяйства – все это проблемы МПП, затронутые кризисом. Банкротство предприятий в МПП стало вопросом жизни самих населенных пунктов, которые частично уже перестали существовать, а ряд других потеряли статус городских поселений.

Профиль и размещение большинства МПП совпадает со специализацией регионов, во многих из которых глубоко развиты лишь отдельные отрасли народного хозяйства.

Монопрофильные города можно разделить на:

а) возникшие как монопрофильные и продолжающие ими быть:

– исторические города, выросшие из заводских поселков и фабричных сел и не изжившие свою монопрофильность;

– города, возникшие в период индустриализации страны, как промышленные и оставшиеся узкоспециализированными

(обычно имеют: загрязняющее производство, невыгодное ЭГП, суровые климатические условия и др.);

– молодые города с крупными предприятиями обрабатывающей промышленности;

– молодые «ресурсные» города, расположенные в районах с экстремальными природными условиями;

– наукограды (ЗАТО), ставшие особым типом МПП, где одновременно получали развитие наука и производство;

б) ставшие монопрофильными в процессе развития:

– города, возникшие в связи с выполнением

различных непромышленных функций

(оборонных, административных, торговотранспортных);

– малые города, ранее полипрофильные, но ставшие монопрофильными за последние 10 лет, в результате появления лидирующего по объемам продукции предприятия вызванного падением производства на остальных предприятиях, располагавшихся в данном населённом пункте;

в) потерявшие монопрофильность из-за сужения экономической базы:

– города, формально переставшие быть монопрофильными в связи с ликвидацией основного градообразующего предприятия, в которых не решена проблема занятости населения.

Очень важной для малых городов является демографическая проблема - за последние 6 лет численность их населения сократилась на 438.9 тыс. чел., таким образом снизившись с 22574 чел. до 21557 чел. - т.е. города потеряли более, чем по тысяче жителей. Общие для страны тенденции депопуляции проявились в малых городах наиболее остро. Смертность превышает рождаемость в среднем в два раза.

Кроме того большой проблемой является миграция населения в крупные региональные центры и столичные субъекты Российской Федерации. С одной стороны это приводит к опустению малых городов и поскольку выезжает в основном молодёжь, то фактически становится некому обеспечить выживание нетрудоспособного населения таких городов. С другой стороны увеличение численности населения в региональном или столичном центре приводит к серьёзным социальным противоречиям, поскольку нет полных гарантий обеспечения потребностей приезжающих людей в плане работы и возможности приобретения жилья. Приезжие жители начинают конкурировать с местным населением, которое также стремится обеспечить исполнение своих постоянно возрастающих потребностей. Значимым аспектом в этом направлении, наряду с экономическими стимулами, являются ценностные стереотипы молодёжи, на которые серьёзное влияние оказывает информационная политика средств массовой информации, которая может быть понята в контексте того, что если переселиться в большой город, значит обрести благополучие во всех сферах жизни.

Бюджеты малых городов глубоко дотационны, муниципальные и социальные стандарты существенно ниже, чем в крупных городах. Градообразующая база, как правило, разрушена, компенсирующие производства не созданы. Отсюда безработица и низкий уровень доходов населения. И то, что малые города смогли в тяжелейших условиях сохранить население, свидетельствует, что само их существование — объективная необходимость, связанная с особенностями процесса урбанизации на территории России. Эти города еще очень долго могут находиться в состоянии так называемой «агрессивной стабилизации», порождающей социальные проблемы. В данных условиях страна будет и дальше терять значительную часть экономического и трудового потенциала.

Необходимо отметить проблему низкого качества городской среды. Во многом это связано со слишком высокими темпами роста городского населения страны и низкими доходами горожан. Недостаточное развитие социальной сферы, уровня благоустройства городов, однообразие, а порой унылость архитектурного облика, неразвитость городской культуры - всё это характерно не только для подавляющего большинства малых городов, но и для многих крупных центров с населением свыше 100 тыс. жителей, в том числе созданных в последние десятилетия.

В настоящее время происходит процесс трансформации социально-экономических функций малых городов, однако, важнейшие из них относительно постоянны. Агропромышленную функцию выполняют 58% от общего числа малых городов, промышленную -75%, транспортную - 70%, рекреационную - 32%, обслуживание крупных городов - 21%.

На протяжении всего времени, предшествующего переходу к рыночным отношениям в России, функции, выполняемые этими

поселениями, достаточно органично вписывались в систему хозяйствования страны, помогая решению целого ряда важнейших задач, связанных с проблемой сдерживания роста крупных городов за счет размещения в малых городах филиалов промышленных предприятий; обеспечения функционирования энергетических объектов — поселки при ГЭС; развития текстильной, лесной и добывающей промышленности и отраслей оборонной промышленности; социально-культурного и хозяйственного обслуживания сельскохозяйственных территорий — районные центры. К сожалению, переход к рыночной экономике в России осуществлялся без учета сложившейся системы расселения и ее взаимосвязи с производством. В результате наряду с отдельными городами, выигравшими от притока торгово-финансового капитала, размещения новых совместных предприятий, появилось большое количество депрессивных городов, где в условиях стихийного рынка пошел интенсивный процесс сокращения производства.

Малые города становятся все менее перспективными для размещения там новых производств, а низкая платежеспособность населения мешает развитию малого бизнеса. Доходы бюджетов не соответствуют первоочередным расходам. Эти города не способны существовать в условиях замкнутого, обособленного хозяйства. Но они весьма эффективно могут выполнять определенные функции в системе разделения труда, специализации и кооперации.

Сегодня малые города играют роль своеобразных столиц сельских районов и даже целых регионов. Проблемы сферы сельского хозяйства настолько глубоки и актуальны, что речь идет не просто об улучшении состояния отрасли, а о сохранении инфраструктуры городского жизнеобеспечения.

Для большинства малых российских городов состояние жилищно-коммунального хозяйства – критический фактор их развития. Часто расходы на жилищно-коммунальное хозяйство являются основной статьей городских бюджетных расходов. Кризисное состояние жилищно-коммунального комплекса обусловлено неэффективной системой управления, хронической дотационностью, высокими затратами, отсутствием экономических стимулов для снижения издержек, связанных с оказанием жилищных и коммунальных услуг, неразвитостью конкурентной среды. Как следствие, для ЖКХ в целом характерна неэффективная работа предприятий, высокая степень износа основных фондов, большие потери энергии, воды и других ресурсов. Содержание этого комплекса в его нынешнем виде непосильно как для потребителей жилищно-коммунальных услуг, так и для бюджетной сферы. Начиная с середины 90-х годов, проблематика жилищно-коммунальной сферы становится главной темой в политической жизни десятков малых и средних городов, главным политическим лозунгом во время местных предвыборных кампаний.

В новых экономических условиях малые города оказались практически беззащитными. Почти 60 процентов населения - за чертой бедности. По данным экспертов, 10 процентов малых городов оказались на грани гибели, и высказываются мнения, что это неизбежно.

В ряде случаев помогает активное вмешательство в экономику местной власти. Большинство проблем управления городом возникает из-за отсутствия представления о городе как об объекте управления. Каждый город – это сложнейший социально-экономический организм, имеющий уникальные характеристики, особый характер отношений с внешней средой. Построение системы управления городом позволяет команде менеджеров наилучшим образом распоряжаться городскими ресурсами, выбирать основные инструменты управления, формировать социально-экономическую политику города.

Реформирование местного самоуправления в России не сопровождалось реальным предоставлением малым городам финансовой автономии. Хотя органы местного самоуправления самостоятельно принимают бюджеты, их финансовая независимость иллюзорна. В большинстве регионов львиная доля расходов возложена на местный уровень (28% консолидированного бюджета РФ, 53% субфедерального бюджета). В следствие того, что поступления от местных доходов покрывают лишь незначительную часть расходов городских бюджетов, региональным властям приходится покрывать возникающий вертикальный дисбаланс за счет дифференцированных нормативов отчислений от регулирующих налогов и безвозмездных перечислений из региональных бюджетов. Это обеспечивает как финансовую, так и политическую зависимость городов от региональных властей.

Для сохранения малых городов их роль как фундамента развития промышленной сферы деятельности должна ежегодно возрастать. Реализация качественных изменений, состоящих в переводе производственных мощностей из больших городов в малые, позволит увеличить производственный потенциал последних и создать благоприятный инвестиционный климат. Пройдя долгий путь исторического развития, малые города утратили свою значимость, свои статусы культурных и промышленных центров районов. Развитие промышленности и инфраструктуры малых городов позволит достичь повышения жизненного уровня населения, выйти из критического положения малым городам и вновь приобрести прежнее значение. Историческое наследие, напоминающее о традициях и обычаях ряда малых городов возникших в период становления и развития Российского государства, не может быть потеряно, а наоборот, возрождение к нему интереса должно привлечь внимание людей из больших городов, что также повлияет на возрождение и дальнейшее развитие малых городов. Важно отметить роль информационной политики и воспитания в молодёжи понимания необходимости осуществления вклада в развитие своего родного города. Переход на принципы саморазвития: самоуправления и

самофинансирования - главные составляющие системы сохранения и восстановления малых городов нашей страны.

РОЛЬ ПАМЯТНИКОВ АРХИТЕКТУРЫ В ФОРМИРОВАНИИ ПАТРИОТИЧЕСКОГО СОЗНАНИЯ

Костерина Н.В.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Актуальность темы заключается в том, что одной из важных задач современного общества является воспитание человека, способного жить в гражданском обществе. Главный смысл гражданственности – это патриотизм, нравственность, правовая культура. Поэтому патриотическое воспитание стоит в центре гражданского воспитания, а патриотизм является основой становления личности. Формирование патриотического сознания сложный процесс, который включает в себя различные сферы и отрасли научного знания.

В постсоветский период Россия пережила много изменений, в том числе, смена формы правления, территориального устройства и политического режима, сужение географических границ, переход от командной к рыночной экономике. Все это негативно отразилось не только в политической и экономической сферах жизни населения, но и в духовной. В результате указанных трансформаций разразился духовный кризис, наиболее отчетливо прослеживающийся в кризисе патриотического сознания, в результате чего нарушилась связь поколений, молодежь погрузилась в некий моральный вакуум. Патриотизм стали рассматривать как отжившую ценность, мешающую строить новое демократичное общество, свободное от прежних стереотипов. Одновременно происходило крушение патриотических парадигм. Однако в начале XXI века произошло осознание того, что без формирования у молодежи чувства российского патриотизма невозможно сохранить целостность современного общества. В результате глобальных изменений начала 90-х происходит смена идеологий, а вместе с ней и смена ценностных ориентиров. Такие, ранее непоколебимые ценности, как чувство любви к своей Родине, осознание долга перед Отчизной перестают быть ориентиром российской молодежи, на первый план выходят материальные блага. Экономическая независимость начинает превалировать над духовным богатством в сознании молодого поколения. Исследования свидетельствуют об ориентации молодежи на частную жизнь. Доминирующими в системе ценностей становятся деньги, материальное благополучие, тогда как понятие «патриотизм» практически отсутствует. Так как же соединить экономику и патриотическое воспитание?

Патриотическое воспитание закладывает основы нравственности, гражданственности. Становление личности невозможно без осознания преемственности к определенной культурно-исторической общности. Патриотическое сознание личности помогает ориентироваться в настоящем и будущем, помогает ощутить себя в социальном процессе, осознать преемственность поколений, свою национальную идентичность. Важную роль в формировании патриотического сознания занимают памятники архитектуры. Они, как образно-визуальный материал, усиливают конкретность и наглядность восприятия исторических фактов, оказывают воспитывающее значение, формируя патриотическое сознание. Значимые события, рассматриваемые через призму конкретного архитектурного памятника, становятся более понятными, аттрактивными, приобретают особое воспитательное и образовательное значение, а также способствуют формированию у молодежи гражданско-патриотических качеств, чувства любви к родине, уважения к опыту предыдущих поколений. И, как следствие, формирование чувства истинного патриотизма. Между памятниками и обществом постоянно существует не всегда видимая связь. Памятники, являясь частью историко-культурной среды, в которой живет и развивается человек как социальная личность, фактом своего физического существования оказывают влияние на его знания о прошлой истории и культуре, а также на формирование его мировоззрения. Памятники архитектуры влияют на чувственно-эмоциональное восприятие мира. Как правило, до человека доходит, в основном, чувственно-эмоциональная сторона того или иного явления, а другие факторы, которые вкладывались создателем произведения, часто теряются. Памятник, актуализированный в данной культурной среде, будет являться объектом социальной памяти. Важность сохранения памятников-подлинников как первоисточников для объективного понимания исторических и культурных процессов в обществе велика. Однако до последнего времени охрана памятников в нашей стране понималась односторонне, большее значение придавалось идеологическому, а не историческому или культурному аспекту. В связи с этим многие вопросы изучения памятникоохранительной деятельности как историко-культурного явления требуют дальнейшего изучения и теоретического осмысления. Необходимость охраны памятников в нашей стране нуждается не в эмоциональном объяснении, как это в основном делалось до сих пор, а в научном исследовании и теоретическом обосновании ее роли в общественной жизни.

Необходимо не только сохранять уже существующие, но и привлекать общественное внимание к ним. Можно с уверенностью сказать, что памятники являются реальным отражением общественных настроений, и именно через них фиксируются изменения ценностных ориентаций общества. Так, всемирно известный мемориальный ансамбль Мамаев Курган, являющийся символом победы в Великой Отечественной войне, может являться не только объектом социальной памяти, а также стать

региональным брендом. Таким образом, помимо воспитательных, просветительских и образовательных функций он сделает регион привлекательным для туристов, как российских, так и иностранных. Что положительным образом скажется как на морально-нравственном уровне жителей региона, так и на экономической выгоде города. Все сказанное выше, можно применить и относительно любого другого архитектурного памятника. Поэтому необходимо учитывать при выработке стратегии развития архитектурно-строительной отрасли региона такой значимый фактор, как конкурентоспособность региона, которая определяется степенью его «брендированности», бренд региона является активнейшей категорией рыночной экономики в целом. Бренд ориентирован преимущественно на внешних, по отношению к нему субъектов, и должен соответствовать стратегическим задачам развития территории, способствуя привлечению к ней внимания организаций и людей, а также ресурсов и заказов, которые востребованы регионом, нужны ему и полезны для его развития. Наряду с «внешним эффектом» бренда правомерно говорить о «внутреннем влиянии» бренда, направленном на развитие цивилизованных социально-экономических отношений среди жителей региона, чувства единства, ответственности, патриотизма в отношении «малой родины». Историко-культурные факторы, в свою очередь, существенно влияют на имидж и бренд территории. Значительно трансформировать имидж территории, сформировать бренд страны/региона/города возможно только параллельно с проведением реальных мероприятий, придающих новые черты «лицу» территории, параллельно с формированием ее репутации. Поэтому для эффективной работы по формированию патриотического сознания необходимо учитывать ряд факторов: от исторического прошлого - до бренда региона.

Успех территорий во многом связан с их самобытностью. Но эту самобытность еще нужно донести до масс. Как это сделать? Для этого служат региональные бренды. В условиях конкуренции за привлечение внешних ресурсов одним из наиболее действенных инструментов становится бренд региона или города.

Общественно-политическая, культурно-историческая, инвестиционная привлекательность регионов не возникает на пустом месте, а является следствием сформированного и актуализированного имиджа. Имидж является одним из определяющих факторов восприятия регионов и формирования вокруг них дружественной общественной среды. Это, в свою очередь, оказывает самое непосредственное влияние на лояльность со стороны федерального центра, других субъектов Российской Федерации, международного сообщества.

Бренд региона позволяет администрации и деловым кругам наиболее эффективно взаимодействовать с различными целевыми группами: инвесторами, межрегиональными и экспортными рынками, населением, туристами. Он переводит стратегические преимущества территории на язык, понятный этим группам, и многократно усиливает значимость этих

преимуществ.

Бренд региона или города, помимо прочего, может задать стратегический вектор развития территории. Однако для того чтобы этот план оказался жизнеспособным, в основе бренда должна лежать сильная идея, которая представляет город как явление в стране и мире и позволяет совместить интересы многих десятков и сотен тысяч людей, населяющих его территорию. Именно такой основой могут служить архитектурные памятники, которые содержат в себе, помимо визуализированного образа, ценностную, социально значимую нагрузку.

Поэтому, сегодня очень важно прибегать к методам и средствам, имеющим наиболее сильное чувственное воздействие на подрастающее поколение чтобы воспитать молодежь в духе патриотизма, любви к Родине, вдохнуть в нее чувство национальной гордости, национального самосознания. В условиях неблагоприятного воздействия макросреды.

Только патриотизм как высшее проявление духовной любви человека к родному, родовому, как проявление высшей его сознательности, креативности, гражданственности позволяет обрести указанные ценности и сформировать такое социальное пространство (свой дом, свою страну, свою семью), в котором стоило бы жить и за которое не страшно было бы отдать свою жизнь. Высшее знание о том, что твоя конкретная жизнь продолжится, останется, продлится в твоих детях и внуках, в жизни твоего дома, семьи, страны - это сущностная интенция патриотизма, без которой личность всегда будет оставаться ущербной, уязвимой и дискретной.

ПРАВО НА ГОРОД И РОЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ ПРИ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ

Гапоненко С.С.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Современный мир сложно себе представить без такого социального пространства, как город. На протяжении всего XX века городская среда как контекст применения различных социально-экономических и политических явлений постепенно вытесняла деревню из области гуманитарных исследований. В конце концов, город приобрел новый статус и стал основным объектом исследования социологов, политологов и философов. Все это происходило в связи с тем, что городская среда имеет четкое пространственное деление, пронизанное властными отношениями, политическими противостояниями и столкновениями, а также тем, что город есть и еще на долгое время останется основным местом обитания человека.

В западной научной мысли наибольшим спросом пользуется определение, данное Максом Вебером этого понятия: город – это некий вид поселения, которое ограничено определенными рамками, состоит из множества людей, лишенных свойственного для общества соседей личного знакомства друг с другом, и в котором преобладают промышленный тип производства и рыночный товарообмен[57]. Кроме того, внутри города созданы все условия для существования и жизни людей: определены нормы жизни, налажена коммуникация, определены основные социальные институты.

Привлекательность города, как объекта социально-экономических и политических исследований привел к тому, что произошел перенос ценностей индивидов и общества в городскую стихию. Однако, любой индивид вместе с всеобщими общечеловеческими правами (этикой и моралью) и правами, закрепленными в Конституции и основных государственных законодательных актах, в черте города автоматически получал ряд специфических прав, сведенных воедино и названных А. Лефевром «правом на город».

Безусловно, вновь полученные права носили в первую очередь не универсальный, а ситуационный характер, позволяя индивидам использовать город на свое усмотрение. К примеру, к основным правам на жизнь, достоинство и свободу, Д. Харви причисляет одно из основных прав для городского жителя – изменять город и меняться вместе с ним.

Резонно встает ряд вопросов. Насколько отдельно взятому индивиду или группе индивидов возможно трансформировать город по своему усмотрению? Не повлияет ли это отрицательно на остальных, зачастую менее обеспеченных ресурсами жителей города? Возможно ли реализовать право на город на основании социальной справедливости? Эти вопросы до сих пор остаются в центре полемики различных исследователей. В связи с этим, основная задача данной статьи – попытаться определить место и роль справедливости в праве на город.

Итак, рассмотрим более подробно, что же из себя представляет понятие «право на город». Еще Анри Лефевр в середине XX века в своей работе «The urban revolution»[58] обозначил этот новый вид внутригородского права. Под этим словосочетанием он понимал «право «обживать» город, поддерживая комфортные для себя привычки и традиции, отстаивать свои представления о должном политическом, экономическом и инфраструктурном развитии города, заявлять о своих интересах и быть услышанными»[59]. Этот новый вид права наделял его обладателя всеми специфическими возможностями и обязанностями

[57] Вебер М. Город. [Электронный ресурс]// – www.gumer.info
[58] См.: Henri Lefebvre, The Urban Revolution. Minneapolis: Minnesota University Press, 2003
[59] Дискуссия: как реализовать право на город? [Электронный ресурс]// – http://gaidarfund.ru/

городского жителя. Более того, он позволял использовать для удовлетворения собственных потребностей городское пространство, менять его и трансформировать в зависимости от текущих запросов.

Зачастую исследователи городской среды ставили право на город намного выше других общепризнанных прав человека. Д. Харви утверждал, что «право на город значит намного больше, нежели индивидуальная свобода в доступе к городским ресурсам: это право меняться самим посредством изменений города»[60]. Исходя из последнего постулата, Харви выделил два принципиально новых права городского жителя: право на участие и право на присвоение[61]. Участие имеет под собой политический подтекст (протесты, выборы и прочие политические акции), присвоение – экономический и зачастую социальный (распределение прибыли, доступность пространства и социальных институтов).

Также важно отметить, что в городской среде происходит трансформация и переход от всеобщего к конкретному праву. Проще обозначить последнее как ситуационное право. Оно не является противоположностью всеобщему, естественному праву людей. Главная особенность ситуационного права – это контекст его применения (конкретная ситуация) и возможность суммарной оценки набора различных условий. К примеру, при анализе законности торговли на городском рынке мы будем использовать иные нормы права, нежели при отказе молодой семье со стороны муниципальных властей на законное место в детском саду.

Этот пример, показывает нам более конкретные ситуации применения права на город, однако существуют и более общие. При определенном раскладе всплывает проблема не просто пространственного разделения и контроля за территорией, но и общие социально-экономические проблемы. Такие как использование общегородских земель, перераспределение прибыли от налоговых сборов, и, наконец, социальная справедливость.

Более того, право на город должно мыслиться в категории коллективного права, и «его осуществление решающим образом зависит от формы коллективной политики»[62]. При этом, индивидуальные права (на свободу и сохранение достоинства) слишком ценны в современном мире, чтобы от них могли отказаться жители города. Но без контекстуализированного коллективного права на соответствующие жизненные шансы для всех, базовую материальную поддержку, без учета возрастающих различий в современном мире нельзя говорить об эффективной городской политике и успешном реализации права на город.

---

[60] Harvey D. Right to the city. [Электронный ресурс]// http://newleftreview.org/

[61] Purcell M. Excavating Lefebvre: The right to the city and its urban politics of the inhabitant. GeoJournal, 2002. P.99-108

[62] Там же, p. 83–103

Продвигаясь дальше с четким представлением о том, что из себя представляет право на город, многие исследователи до сих пор задаются вопросом о том, как его можно реализовать в современных условиях развития урбанизма. Например, А. Лефевр считал, что это можно сделать «путем социальной мобилизации и коллективной политической и социальной борьбы»[63]. В его анализе город предстает в качестве осязаемого пространства, которое, однако, не только воспринимается визуально, тактильно и ментально, но и «проживается» человеком (в результате успешного использования производства, торговых площадок, банков, дорожной инфраструктуры).

Если не существует определенных устоев успешного использования городских ресурсов и городского пространства, происходит нарушение правильного восприятия действительности и на первый план выходит проблема различий (в частности классовых). В результате отсутствия устроенности городской среды и возрастающего недовольства жителей, в пространстве города создаются определенные места борьбы за власть. Это право бороться посредством собраний и выступлений становится неотъемлемым правом горожан и включается в общее право на город. Город не отчужден от волеизъявления граждан и не может быть поставлен только лишь на служение ограниченной группе лиц, обладающих первичным правом на общественные структуры (передача в собственность частных лиц парков, площадей и прочих социальных объектов).

Согласно праву на город, каждый житель имеет законное право использовать все городское пространство для улучшения собственного положения. Борьба в этом случае, говорит Харви, связана с тем, что процесс урбанизации принимает все время новые формы, и города преобразуется с очередным поворотом потоков капитала так, что не только возникают новые пространственно-временные закрепления, но и новые проблемы, слом привычных форм жизни, обнищание и т.п. Поэтому борьба за право на город – это борьба за публичный контроль над процессами, которые, как правило, идут у нас за спиной.

Резонно возникает вопрос, почему стоит бороться за то право, которое мы до сих пор еще толком не осмыслили. Ответ на наш взгляд прост. В процессе рассуждения, многие исследователи упускают из виду очень важную сторону вопроса – причины зарождения оснований для борьбы за это право.

В работах западных исследователей городской среды мы видим зачастую критические оценки реализации права на город в реальных условиях. В первую очередь, это связано не с главенством капиталистического или либерального в устройстве города, а с отсутствием или недостаточным развитием социальной составляющей урбанистического строительства. К примеру, Харви говорит о том, что

[63] См.: Henri Lefebvre, The Urban Revolution. Minneapolis: Minnesota University Press, 2003

урбанизация – это чисто классовый (опять же коллективный) феномен. Его зарождение происходит под диктовку классовой борьбы и тотального контроля за пространством со стороны частного капитала и частных интересов. При этом город в целом служит в большей степени узкому кругу лиц, контролирующих основные ресурсы и лишен социального смысла для всех остальных.

В большинстве случаев, город, подчиняясь влиянию капитала «превращается в машину для роста, кормушку для финансистов, застройщиков и спекулянтов»[64]. В результате, распространяется всеобщая неустроенность: рождается безработица, следом за ней бедность, нехватка жилья и продовольствия, что представляет собой различного рода несправедливости. В рамках современного города все чаще можно слышать вновь и вновь возникающие вопросы: Как уйти от несправедливостей в жизни города?

Одним из вариантов восстановления справедливости, как раз и становится право на город. При реализации этого права важным аспектом является соответствие проводимых мер критериям социальной справедливости.

Социальная справедливость в городе – это случайный набор необходимых характеристик, регламентирующих и определяющих жизнь индивидов в конкретном месте и времени. Более того, она всегда зависит от социальных процессов, происходящих внутри города, а в некоторых случаях представляет из себя наборы убеждений, общественных отношений и, наконец, решений по спорным вопросам между различными силами.

При сопоставлении понятий права на город и справедливости, единственное, в чем безоговорочно правы и Лефевр, и Харви – это в методе достижения справедливого соотношения сил в политической и экономической жизни города. А именно, создание сплоченных сообществ (пускай и на основе классовых предрассудков). «Кроме того, очевидно, что именно городские общественные движения, фокусирующиеся на вопросах качества жилья, транспортной инфрастуктуры и т.п. в последнее время активизируются и представляют шанс для развития гражданского общества»[65].

Идея справедливости вместе с понятием права была не только важной движущей силой многих городских движения в политических мобилизациях, но и основной базой для строительства социально-ответственного города.

---

[64] David Harvey, ‘The Right to the City,’ in: Richard Scholar (ed.), Divided Cities: The Oxford
Amnesty Lectures 2003. Oxford: Oxford University Press, 2006, p. 83–103

[65] Дискуссия: как реализовать право на город? [Электронный ресурс] – http://gaidarfund.ru/

Когда мы говорим о праве на город, мы, безусловно, подразумеваем два основополагающих процесса: устранение неравенства и несправедливости. Не имеет значение, будет ли это касаться равного доступа гендерных, классовых или этнических групп к основным видам услуг или же решение частных вопросов индивидуального порядка. Важно, чтобы городские жители могли вести достойный образ жизни, вне зависимости от занимаемой ими социальной позиции.

Наконец, справедливость настолько сильно встроена в каждую из возникающих в городе сред, что и пространство, и социальная организация, и право находятся под ее неукоснительным взором. Проблемы города сегодня связаны почти повсеместно именно со справедливым перераспределением благ, прав, возможностей, пространства и ресурсов, а также с постоянной борьбой за собственную справедливость в рамках большого количества мелких групповых и иных социальных идентичностей.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Рогова Н.В.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Российскую систему управления народным хозяйством в целом и сельского хозяйства в частности в период 1941-1945 гг. адекватно можно исследовать с позиции институционального подхода. Исследование системы управления требуют учета не только экономических, но и социальных, культурных, правовых и политических факторов, что становится возможным при использовании институционального подхода. Фундаментальная характеристика этого подхода заключается в том, что он исследует институциональную среду, трактуемую как совокупность правил игры, которые обозначают разнообразные комбинации видов деятельности в рамках этих правил для обеспечения эффективного взаимодействия всех звеньев хозяйственного механизма. Институциональная теория для анализа экономических явлений и процессов использует категории «институт» и «институция».

Социо-экономические институты – центральный элемент анализа институциональной теории. Понятие «институт» встречается у Дж. Грея (1825 г.), А. Сен-Симона (1821 г.) и их последователя В. Вейтлинга.

Для нас интересен тот факт, что В. Вейтлинг впервые выделяет легальные и нелегальные институты. Нелегальные институты, считал он, являются производными от человеческих страстей. Следуя «парадоксу Мандевиля»[66]

[66] Мандевиль Б. Басня о пчелах. М.: Мысль, 1974. Субботин А.Л. Бернард Мандевиль. М.: Мысль, 1986. Незаконная деятельность отдельных индивидов служит благосостоянию общества в целом (1705 г.)

В. Вейтлинг считает запретительные меры в отношении нелегальных институтов неэффективными. Легитимация возможна только в результате эволюции традиций, представлений о формах и правилах взаимодействия индивидов. Установления, которые отражали сложившиеся в течение длительного времени традиции хозяйственного поведения индивидов, В. Вейтлинг обозначил как «институции».

Разрозненные положения об институтах свел воедино и представил как научную теорию Т. Веблен. Понятие «институция» позволило Т. Веблену акцентировать внимание на сущностном аспекте института. Институции, приобретая самоподдерживающийся (самовоспроизводящийся) характер, формируют стереотипы мышления и поведения экономических агентов, закрепляющиеся в институтах, которые формируют связи между людьми, делая предсказуемым их поведение. Т. Веблен ввел в научный оборот определение института с точки зрения сущности, форм проявления, механизма реализации. Обобщение характеристик института, данных В. Вебленом, позволяет определить институт как форму согласования интересов и действий индивидов на основе использования традиционно сложившихся способов, ограничений и предпочтений хозяйственной деятельности[67]. Дж. Коммонс определял институт как коллективную силу, способную направлять и контролировать поведение хозяйствующих субъектов[68].

Традиционный институционализм (У. Гамильтон, Т. Парсонс, Дж. Ходжсон) подчеркивает, что институт характеризуется наличием привычности, устойчивости и распространенности образа мыслей. Согласно этой теории, индивид склонен действовать на основании самоподдерживающихся социокультурных норм (привычек, стереотипов) и общепринятой практики – разнообразных «рутин»[69]. Они служат ориентирами в сложном и меняющемся мире, полное знание о котором недоступно человеку. «В отсутствии институтов и «рутин» мир представлялся бы человеку хаотическим набором чувственных данных»[70]. Для того, чтобы приобрести знание о мире человеку необходимо выработать определенные структуры познания, которые частично формируются в процессе социального взаимодействия с другими индивидами. Ограниченность человеческого знания и способности к принятию решений является причиной того, что люди опираются на правила и привычки, повторяющееся использование которых дает толчок к возникновению институтов[71]. Дело в том, что «к новым поколениям переходят не только знания и ценности материальной культуры, но и накопленные и откорректированные многовековой политикой

[67] Лебедева Н.Н. Указ. соч. С. 20.
[68] Цит. по: Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М., 1968. С. 78.
[69] Becker M.C. Routines – what are they, and why are they important? // Вестник молодых ученых. Серия: Экономические науки. 2001. № 1. С. 88 - 93.
[70] Нестеренко А.Н. Указ. соч. С. 47.
[71] Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение // Вопросы экономики. 2000. № 1. С. 55.

исторический, трудовой и нравственный опыт, влияющий на стереотипы поведения живых людей»[72].

Именно в дихотомии «первичное – вторичное», во взаимовлиянии «институт – индивидуум» и есть то ценное, что будет использоваться нами для изучения явления институциональных изменений. В своих произведениях Т. Веблен и Дж. Коммонс признают как восходящую, так и нисходящую причинную связь: индивиды создают и изменяют институты, в то время как институты формируют, конструируют человека. Институционализм не обязательно использует принцип «сверху вниз», культурный и институциональный детерминизм, с которым часто его ассоциируют.

Иной методологический подход отличает «новых» институционалистов. По словам Р. Коуза их главная задача состоит не в описании институтов, а в их анализе, в котором отправной точкой становится хозяйственное поведение индивида. Наиболее прочные и социально целесообразные хозяйственные связи индивидов фиксируются в традициях, неформальных нормах, а затем закрепляются и в писаном праве. На этой основе, в свою очередь, возникают социальные организации, функционирующие при соблюдении этих норм и правил. «Новые» институционалисты считают, что нормы экономического поведения, возникающие непосредственно из взаимодействия индивидов, составляют сущность институтов и образуют рамки, ограничивающие деятельность отдельного человека (принцип «методологического индивидуализма»).

Структура института, по мнению Д. Норта[73], включает в себя формальные правила, неформальные ограничения (общепризнанные нормы поведения, достигнутые соглашения, внутренние ограничения деятельности), меры принуждения к их выполнению. «Институты – это правила игры в обществе», которые разделяют индивидуумы, вовлеченные в целевую деятельность[74].

Д. Норт разделял институты на формальные и неформальные, относя к последним кодексы поведения и общепринятые условности[75]. Неформальные институты складываются спонтанно, без чьего-либо сознательного замысла, как побочный результат взаимодействия множества людей, преследующих собственные интересы. Важно то, что формальные институты могут быть изменены государством, причем одномоментно, а неформальные изменяются эволюционно[76].

Неоинституциональный подход обращает основное внимание на связь между «правилами игры», которые определяют и ограничивают

---

[72] Афанасенко А.Д. Экономика и Духовная Программа России. Спб., 2001. С. 68.
[73] Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. С. 56.
[74] Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997. № 3. С. 6.
[75] Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 18.
[76] Норт Д. Вклад институционалистов в понимание проблем переходной экономики // http: // www.wider.unu.edu / norhtp1.htm.

хозяйственную деятельность человека, и процессом экономического развития. В этой связи институты задают систему стимулов (положительных и отрицательных), определяющих направления деятельности людей, темпы и масштабы их деятельности, снижают неопределенность и делают социальную среду для индивида более предсказуемой. Институты создают поле развития – «институциональное поле», на котором действует хозяйственный субъект, выполняющий определенные роли.

РОЛЬ ИНСТИТУТОВ В НАШЕЙ ЖИЗНИ

Никифорова М.Е., Тершукова П.О.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

"Любой институт: экономический, социальный, культурный - это правило игры в обществе" - писал Д.Норт. На наш взгляд, говорить об этом вполне правомерно, поскольку нельзя отрицать существования неких ограничительных рамок, которые люди построили, чтобы не сталкиваться друг с другом. Понятие института трактуется учеными по-разному. В экономической теории впервые понятие института было включено в анализ Торстейном Вебленом, который считал, что институты – это распространенный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций; и система жизни общества, которая слагается из совокупности действующих в определенное время или в любой момент развития какого угодно общества, может с психологической стороны быть охарактеризована в общих чертах как превалирующая духовная позиция или распространенное представление об образе жизни в обществе [1].

Также под институтами Веблен понимал:

- привычные способы реагирования на стимулы;
- структура производственного или экономического механизма;
- принятая в настоящее время система общественной жизни.

Итак, экономические действия человека протекают не в изолированном пространстве, а в определенном социуме. И поэтому имеет большое значение, как общество будет реагировать на них. Таким образом, сделки, приемлемые и приносящие доход в одном месте, необязательно окажутся целесообразными даже при сходных условиях в другом. Примером тому могут служить ограничения, налагаемые на экономическое поведение человека различными моральными устоями. Чтобы избежать согласования множества внешних факторов, влияющих на успех и на саму возможность принятия того или иного решения, в рамках экономического и социального порядков вырабатываются схемы или алгоритмы поведения, являющегося при данных условиях наиболее эффективным. Эти схемы и

алгоритмы или матрицы поведения индивидов есть ни что иное, как институты.

Таким образом, можно говорить о существовании жестких и мягких институтов.

Жесткие представляют собой правила, закрепленные законодательством той или иной страны в виде законов, за неисполнение и нарушение которых последуют санкции или наказание от государства. Примером может стать преступление против закона - кража мобильных телефонов.

Мягкие же институты являются определенными нормами поведения человека в обществе, ценностями и убеждениями человека и за нарушение этих правил, наказание будет идти не от государства (законодательства), а от людей, посредством недоброжелательного отношения, осуждения, остракизма (игнорирование человека). Так, человек прошедший в магазин без очереди будет осужден людьми. Его, конечно же, не арестуют на улице, но негативное отношение к этому человеку будет исходить от людей, которых он фактически обманул. Или мужчина сидящий в трамвае, когда рядом стоит женщина с ребенком. В этом случае видно, что у человека нет никаких моральных ценностей и элементарных моральных норм поведения. Это показывает, прежде всего, культуру человека.

Чтобы таких ситуаций не возникало, следует лучше изучать институты, так как они наследуются благодаря свойственному им процессу обучения. Ведь их функция и состоит в том, чтобы регулировать поведение людей таким образом, чтобы они не причиняли друг другу ущерб или чтобы этот ущерб кем-то компенсировался.

Итак, институты это правило игры, в соответствии с которыми отношения людей во всех сферах жизни становятся понятными и предсказуемыми.

Используемая литература:

1. Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984. С. 201-202.

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ АРХИТЕКТУРА - ДОМОСТРОЕНИЕ БУДУЩЕГО

Шпагина Е.Е.

Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Человек и природа. Что за связь кроется между ними? Связь, основанная на подчинении и использовании, либо это взаимообогащающие, дополняющие, рациональные отношения? В этом и состоит суть вопроса, с которым столкнулось современное человечество. Человек не мыслит себя без дома, очага и уюта, который защитит его от внешних сил природы. А что же, вернее кто, защитит природу от

пагубного антропологического воздействия? Ответ на эти вопросы кроется в понятие «экологическая архитектура», раскрыть суть которого – основная задача данного исследования.

В основу экологической архитектуры легла теория, суть которой состоит в переходе от традиционных источников энергии к альтернативным. К сожалению, данная теория на этапах своей разработке не принесла особых результатов, т. к. ей не было оказано должного внимания. Ряд исторических событий, таких как энергетический кризис 70-х, аварии на американской атомной станции в 1979 г. и Чернобыльской АЭС повлиял на возрастание интереса к альтернативным источникам энергии, экономии ресурсов. В это же время развиваются идеи о создании экогорода – устойчивой экологической системы, получающей большую часть энергии от Солнца. Развитие данных идей получило свое воплощение в теории «жизнеспособной архитектуры», в которой архитектура стала элементом экосистемы. Концепция состоит в том, что здание воспринимается в качестве интеллектуального биогеоценоза, т.е. представляет собой устойчивую саморегулирующуюся экологическую систему, в которой органические компоненты связаны с неорганическими. Другими словами такой дом – это разработанное человеком живое создание, с микропроцессорами в сочетании с элементами органической природы, способное развиваться.

Довольно много ярких примеров зелёного домостроения можно встретить за рубежом. Приведу самые известные из них:

- немецкий поселок «Солнечный парк», построенный из биодомов, оснащёнными солнечными батареями, потребляющими в 10 раз меньше энергии по сравнению с аналогами.

- здание Мэрии в Лондоне, спроектированное британским архитектором Н. Фостером, в котором всё рассчитано по требованиям энергоэффективности с использованием компьютерных технологий, реагирующих на малейшие изменения состояния сооружения.

- «лесной дом» шотландского архитектора С. Джонсона, являющийся миниатюрной экосистемой, самобогревающейся и перерабатывающей отходы, зависимой только от ветроэлектрогенератора, производимого электричество.

Все эти дома объединяют основные принципы, такие как:

1. Энергоэффективность.
2. Водоэффетивность.
3. Малоотходность.
4. Экологически чистые строительные материалы.
5. Альтернативные энергосберегающие источники энергии.
6. Правильные способы утилизации отходов.
7. Комфортная и здоровая для человека система отопления.
8. Создание приточно-вытяжной вентиляции.
9. Долговечность.

Возведение экодома, по данным принципам, стоит на 10-15 % больше, но он окупается в среднем за 7 –9 л., т. к. потребление энергии в нем на 90 % ниже, чем в традиционном доме. Одним из отечественных примеров зелёных домов служит «Экодом Solar-5» Павла Казанцева, получивший Национальную Премию «Экомир» в 2009 . В нем сочетаются принципы «пассивного дома» и активного солнечного отопления. Форма здания подчинена движению солнца и смене ветров, что позволяет снизить потери тепла на 37 %. Более того, агентством «АБ-Элис» разработан проект экогорода в кимберлитовой трубке «Мир», расположеной в Якутии. «Эко-город 2020», разделенный на уровни с жилыми зонами, зонами отдыха и современными научными центрами, будет защищен от негативного влияния климатических условий стеклянной крышей, с фотоэлементами. Одна из целей создания эко-города развитие туризма.

Экологическая архитектура необходима современному обществу благодаря своему благоприятному влиянию, как на окружающую среду, так и на экономику и общество в целом. Сокращая выбросы парникового газа, мусора и сточных вод, происходит сохранение природных ресурсов и защита естественной среды обитания. Сбалансированное градостроительное проектирование оптимизирует нагрузку на инфраструктуру, а рациональные технические решения улучшат условия жизни и здоровья жильцов. Эксплуатация экодома обеспечивает снижение затрат на электроэнергию, водоснабжение, обслуживание здания. С точки зрения маркетинга экологическое домостроение является актуальной тенденцией современности, и является выгодным инвестиционным вложением.

Современные экономические условия, в частности экономические кризис, требуют новых методов сокращения издержек и повышения конкуренто-способности выводимых на рынок объектов недвижимости. Признание Медведевым высокого энергопотребления на душу населения, принятие ФЗ №261 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности» от 23 ноября 2009 г., рост количества конференций, семинаров и форумов, публикаций в СМИ посвященных экологическому строительству говорит о том, что в Росси сложились благоприятные предпосылки для развития экологической архитектуры.

Для создания вспомогательных механизмов были учреждены Российский Совет по экостроительству (2009 г.), Комитет инновационных технологий в строительстве (2010г.), Комитет по инновационной деятельности и высоким технологиям при Волгоградской Торгово-Промышленной Палате и многие другие, куда входят девелоперы, строители, производители стройматериалов, архитекторы, инженеры и экологи. Основная цель данных учреждений – активизация научно-технического потенциала в области экологической архитектуры. Но несмотря на то, что в Волгоградской области есть подобный вспомогательный институт, реализованных проектов, полностью отвечающих европейским стандартам классификации экожилья на

настоящий момент нет. Так как на реализацию данного направления негативно влияют ряд факторов таких как недостаточное финансирование как со стороны государства, так и со стороны частных инвесторов, несогласованность отдельных законопроектов, консерватизм строительной отрасли и один из наиболее важных - низкая экологическая культура населния.

Таким образом, развитие экологической архитектуры в России очень не простой, но важный процесс, являющийся решением многих проблем. В современном мире экодом, как институциональная единица становится точкой притяжения и интегрирующим центром для большинства современных позитивных тенденций и движений. В связи с этим экожилье может сыграть ключевую, системообразующую роль в переходе к устойчивой цивилизации.

Используемая литература:

1. Амнистров Н. «Экогород 2020» // http://www.arhiecology.ru/
2. Квинлан Терри http://www.qftarchitects.com
3. Копылова Л. «Дальневосточный прорыв»//«Эк-А»2009 **http://www.ec-a.ru/**
4. Совет по экологическому строительству. http://www.rugbc.org
5. Федеральный закон Российской Федерации от 23 ноября 2009 г. N 261-ФЗ "Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации "
6. Яшина С.А студентка спец. «Архитектура»МГУ им. Н.П. Огарева «К понятию экологической архитектуры».

СОДЕРЖАНИЕ

СОВРЕМЕННЫЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ		
1	**Беляев М.К., Чехова А.Ю.** ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА	5
2	**Максимчук О.В.** ПОНЯТИЕ, ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В КОНТЕКСТЕ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ФАКТОРАМИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	12
3	**Тарасенко В.Г.** БАЗОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА	18
4	**Тарасенко В.Г.** КЛАССИФИКАЦИЯ ЖИЛОГО ФОНДА И ОЦЕНКА ОБЪЕКТОВ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	22
5	**Беляев М.К., Лысенко А.В.** ИНВЕСТИЦИОННО-ОРГАНИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ С ЦЕЛЬЮ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ МАЛОЭТАЖНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА	30
6	**Баулина О.А.** К ВОПРОСУ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КЛАСТЕРА	37
7	**Баулина О.А.** К ВОПРОСУ УЧАСТИЯ ВЛАСТИ В ФОРМИРОВАНИИ КЛАСТЕРА	39
8	**Клюшин В.В.** МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕХАНИЗМА ТРАНСФОРМАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТА ИХ ТРАНСФОРМАЦИИ	43
9	**Соколова С.А.** ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ	50
10	**Гущина Ю.В.** К ВОПРОСУ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ	54
11	**Ивашова С.И.** СОВРЕМЕННЫЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ	57
12	**Фокина Е.В., Провоторова Е.Ю.** ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	61
13	**Косторниченко С.А., Калмыкова И.А.** ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ В РАМКАХ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	63

14	**Никифорова М.Е.** ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МАЛОЭТАЖНОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СТРОИТЕЛЬСТВА	68
15	**Ященко С.О.** СХЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ И ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ	71
16	**Ящук Т.В., Нестеренко Е.А.** ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН В ФОРМИРОВАНИИ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА	73
17	**Мавлютов Р.Р.** ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ	78
18	**Бутенко Е.А., Мелкумян А.К.** ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННО – СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В ВОЛГОГРАДЕ	85
19	**Марков А.В., Маркова К.В.** СТРОИТЕЛЬСТВО СПОРТИВНЫХ ЦЕНТРОВ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ИВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ	88
20	**Марков А.В., Шумилова Ю.С., Мельникова Е.В.** ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ВОЛГОГРАДА	91
21	**Марков А.В., Агаян С.А.** СТРОИТЕЛЬСТВО РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ГОРОДА	95
22	**Поляков В.Г., Гончаренко К.Н.** ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ АРХИТЕКТУРА В РЯДУ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	98
23	**Мавлютов Р.Р., Хрищатая М.А.** СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ	100
24	**Мавлютов Р.Р., Демьянова А.А.** ИНВЕСТИЦИИ В ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ЗА РУБЕЖОМ	105
25	**Вискалин А.В.** СУЩНОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ	110
26	**Сордия В.Н.** ВНЕДРЕНИЕ НОВШЕСТВ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА	113
27	**Кадочникова О.С.** ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ КАК СПОСОБ УМЕНЬШЕНИЯ ЭНЕРГОЗАТРАТ	127
28	**Гречишникова К.Г.** **Научный руководитель: Карпушко Е.Н.** ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ НЕДВИЖИМОСТИ	137
29	**Перехоженцев А.Г., Илюшин А.В.** ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕПЛА ЗЕМЛИ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ НА ОВРАЖНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ	134

30	**Ташраев Р.М.** **Научный руководитель Воронкова Г.В.** ИССЛЕДОВАНИЕ НАПРЯЖЕННО-ДЕФОРМИРОВАННОГО СОСТОЯНИЯ СТАТИЧЕСКИ ОПРЕДЕЛИМОЙ БАЛКЕ, НАХОДЯЩЕЙСЯ В АГРЕССИВНОЙ СРЕДЕ	138
31	**Манжиков Р.М.** **Научный руководитель Воронкова Г.В.** СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ ДИАГНОСТИРОВАНИЯ МАГИСТРАЛЬНЫХ ТРУБОПРОВОДОВ	139
32	**Мельникова Д.С.** ПРЕИМУЩЕСТВА МАЛОЭТАЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА И ЕГО РАЗВИТИЕ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	141
33	**Мазница Д.А.** ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	144
ВЫРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ И ЖКХ РЕГИОНА		
34	**Попов Ю.Л., Коновалова Ю.С., Моисеенко М.А.** КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ПОВЫШЕНИЮ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	150
35	**Чижо Л.Н, Чижо И.В.** ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ И СТРОИТЕЛЬСТВА. ПРОБЛЕМЫ И ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ	153
36	**Каныгина О.В., Дерюгин К.В.** АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩЕГО СОСТОЯНИЯ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ ГОРОДА ВОЛГОГРАДА И МЕРЫ ПО ВЫВОДУ ИЗ КРИЗИСА	155
37	**Аксенова Н.А.** СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ КАК СПОСОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПЛУАТАЦИИ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА	161
38	**Фурсова А.В.** ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЖКК МЕГАПОЛИСА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ	166
39	**Мазница Е.М.** НОВОЕ В ОПЛАТЕ УСЛУГ ЖИЛИЩНО – КОММУНАЛЬНОГО СЕКТОРА	169
40	**Овчинцева О.В.** САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ – НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ	171
41	**Пилат Я.И.** **Научный руководитель Карпушко Е.Н.** ВНЕДРЕНИЕ ИНТЕРНЕТ - ТЕХНОЛОГИЙ НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ	175
42	**Панова О.И.** ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНЖЕНЕРНЫХ СИСТЕМ В ЖКХ: ВОДОСНАБЖЕНИЕ, ВОДООТВЕДЕНИЕ И ТЕПЛОСНАБЖЕНИЕ	179

43	**Лукьянсков А.М.** ОБОСНОВАНИЕ ФАКТОРОВ И ПРОТИВОРЕЧИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В МЕГАПОЛИСЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	184
44	**Лукьянсков А.М.** МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ С УЧЕТОМ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ПРОЦЕССОВ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПО ОСНОВНЫМ ИНДИКАТОРАМ: СПРОСУ, ПРЕДЛОЖЕНИЮ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ, ЭФФЕКТИВНОСТИ	189
45	**Силкина Ю.О.** ПОТЕНЦИАЛ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ В РОССИИ	195
46	**Калентьева Н.А.** ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ И ПРЕДПОСЫЛОК РЕКОНСТРУКЦИИ И МОДЕРНИЗАЦИИ АВАРИЙНОГО И ВЕТХОГО ЖИЛЬЯ	198
47	**Ломова М.Н.** СОВЕТ МНОГОКВАРТИРНОГО ДОМА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНЫМ ФОНДОМ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	203
48	**Голикова Г.А.** ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА ПО РЕГУЛИРОВАНИЮ РАЗМЕРА ОПЛАТЫ ЗА ПОТРЕБЛЕННУЮ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ В МЕСТАХ ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	208
49	**Фетисова А.А.** ОТСТАВАНИЕ В ТЕМПАХ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА КАК ФАКТОР СТАРЕНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ЖКХ	213
50	**Юрина П.В.** ВЛИЯНИЕ ФОРМЫ УПРАВЛЕНИЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ СТОИМОСТИ НЕДВИЖИМОСТИ	217
51	**Беспалова А.И.** ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ В УПРАВЛЕНИИ ГОРОДСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ	220
52	**Ковтунов И.А.** ПРОБЛЕМЫ РЕКОНСТРУКЦИИ И МОДЕРНИЗАЦИИ ЖИЛЫХ ЗДАНИЙ В ВОЛГОГРАДЕ	222
СТРОИТЕЛЬНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ		
53	**Попов Ю.Л.** ИДЕНТИФИКАЦИЯ СТРАТЕГИИ: ПРОБЛЕМЫ ОТНЕСЕНИЯ ПРИНИМАЕМЫХ РЕШЕНИЙ К КАТЕГОРИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ	228
54	**Чуб А.И., Матяшев Д.А.** ИНСТИТУТ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) – КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	231
55	**Чуб А.И., Матяшева Л.А.** АУТСОРСИНГ КАК ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ СПОСОБ ОПТИМИЗАЦИИ СВОЕГО ПРОИЗВОДСТВА И СОКРАЩЕНИЯ РАСХОДОВ	233
56	**Каныгина О.В., Киценко В.В.** УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	235

57	**Ящук Т.В., Шестимирова Е.И.** КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	238
58	**Бутенко Е.А., Цой П.А.** СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ ЯПОНСКОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ	241
59	**Никифорова М.Е., Жихарева Д.С.** РОЛЬ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ	244
60	**Карпушко Е.Н., Канубрикова В.Д.** ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ КАК МЕТОД ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ КОМПАНИЙ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ	246
61	**Панов Д.Б.** ИТ-ТЕХНОЛОГИИ И ПРЕДПРИЯТИЕ	250
62	**Панов Д.Б.** АНАЛИЗ РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ИТ-ТЕХНОЛОГИИ	256
63	**Елфимов В.В.** СИСТЕМООРГАНИЗУЩАЯ РОЛЬ УПРАВЛЕНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	260
64	**Полякова А.А.** К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА МУСОРОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ЗАВОДА В ВОЛГОГРАДЕ	265
65	**Беспалова А.А.** ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ВСТУПЛЕНИИ В СРО	267
ИССЛЕДОВАНИЯ В ОБЛАСТИ ФИАНСОВ, ОЦЕНКИ ИМУЩЕСТВА, ЛИЗИНГА, ЦЕННЫХ БУМАГ		
66	**Беляев М.К., Замараева О.В.** МЕТОДИКА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ О ФОРМИРОВАНИИ ПОРТФЕЛЯ ЛИЗИНГОВЫХ ПРОЕКТОВ НА СТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ	272
67	**Клюшин В.В., Атаманчук А.А.** ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ	275
68	**Баранова Н.В., Матвиенко А.А.** ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ И ВАЖНОСТЬ ЕГО АВТОМАТИЗАЦИИ	279
69	**Соловьева А.С., Самофалова А.Н.** ДОГОВОРНЫЕ ЦЕНЫ НА СТРОИТЕЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ И ИХ ФОРМИРОВАНИЕ	281
70	**Соловьева А.С., Бойкова И.А., Грошева Л.Ю.** ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	284
71	**Бутенко Е.А., Котельников В.В.** ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ ЧЕРЕЗ ОФФШОРНУЮ КОМПАНИЮ	288
72	**Мавлютов Р.Р., Попова Д.О** ПРИМЕНЕНИЕ ЛИЗИНГА КАК ИНСТРУМЕНТА ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ (НА ПРИМЕРЕ Г. ВОЛГОГРАДА)	292

73	**Марков А.В., Гуськова К.М., Хен Ю.Л.** БАНКОВСКОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА	296
74	**Мешков А.А., Рубцова О.И**. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФОНДОВЫХ БИРЖ В РОССИИ	301
75	**Карпушко Е.Н., Скачков В.А.** ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ОБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	304
76	**Карпушко Е.Н., Сербина Т.А.** ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ	307
77	**Карпушко Е.Н., Кривошлыкова А.Е.** СИСТЕМА ИНОСТРАННОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ГРАЖДАН В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	313
78	**Карпушко Е.Н., Высоцкая И.В., Попов М.А.** ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ	318
	КАДРОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	
79	**Гец В.А., Зауэрвейн В.С.** ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	324
80	**Мешков А.А., Коновалова Ю.С.** ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	327
81	**Мешков А.А., Моисеенко М.А.** ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	330
82	**Мешков А.А., Николаева В.Н.** ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	332
83	**Максимчук И.В., Гец В.А.** КАДРОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	335
84	**Ивашова С.И.** УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА ОРГАНИЗОВАННОГО В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	338
85	**Федонюк Н.И., Молодцова Т.В.** СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	342
86	**Фокина Е.В., Жихарева Д.С.** ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИЯХ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	345
87	**Борисов А.В., Кармазина А.А.** БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ И ЕЁ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ В 2011 ГОДУ	347

88	**Борисова Н.И., Ткачева Т.** ПРИЧИНЫ НИЗКОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РОССИИ	351
89	**Гуренко Е.Е.** РОЛЬ КОЛЛЕКТИВНОГО ДОГОВОРА В РЕГУЛИРОВАНИИ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ	355
	УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ И ПРОДВИЖЕНИЕМ УСЛУГ ВУЗА	
90	**Попов Ю.Л.** КОНЦЕПЦИЯ УСКОРЕНИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ – РЕАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА	359
91	**Бутенко Е.А.** МАРКЕТИНГОВАЯ МОДЕЛЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВУЗА С РЫНКОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ УСЛУГ	362
92	**Макуев Ю.Г.** ЛЕКСИЧЕСКИЕ ОШИБКИ СТУДЕНТОВ ПРИ ИЗУЧЕНИИ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА	367
	ГРАДОРЕГУЛИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ (ТУРИЗМ, ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРВ)	
93	**Мавлютов Р.Р., Григорян Е.Г.** GREEN DEVELOPMENT КАК НОВЫЙ ПОКУПАТЕЛЬСКИЙ ТРЕНД	372
94	**Марков А.В., Языкова А.С.** БЛАГОУСТРОЙСТВО ТЕРРИТОРИЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ГОРОДА ВОЛГОГРАДА	375
95	**Марков А.В., Еремян М.Г.** РАЗВИТИЕ МЕСТНЫХ ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТЕЙ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ТУРИСТОВ	378
96	**Марков А.В., Руднев Е.А.** РАЗВИТИЕ СЕТЕЙ БЫСТРОГО ПИТАНИЯ В ВОЛГОГРАДЕ	380
	СОЦИАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ В СОВРЕМЕННОЙ СТРУКТУРЕ ОБЩЕСТВА	
97	**Навроцкий Б.А., Сергеева Е.Ю.** ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА ИЗМЕНЕНИЕ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ГОРОДА ВОЛГОГРАДА	385
98	**Галенко М.В., Пономарева К.В.** ПОНЯТИЕ ПАТРИОТИЗМА В РУССКОЙ ФИЛОСОФИИ	390
99	**Соловьев А.Л.** ТЕХНИЧЕСКОЕ И АРХИТЕКТУРНОЕ РЕШЕНИЕ В РЯДУ ТИПОВ РЕШЕНИЯ	394
100	**Пономарева К.В.** УТРАЧЕНО ЛИ ЧУВСТВО ПАТРИОТИЗМА СЕЙЧАС?	397
101	**Муравьева И.А.** СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МАЛЫХ ГОРОДОВ РОССИИ	402

102	**Костерина Н.В.** РОЛЬ ПАМЯТНИКОВ АРХИТЕКТУРЫ В ФОРМИРОВАНИИ ПАТРИОТИЧЕСКОГО СОЗНАНИЯ	408
103	**Гапоненко С.С.** ПРАВО НА ГОРОД И РОЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ ПРИ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ	411
104	Рогова Н.В. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ	416
105	**Никифорова М.Е., Тершукова П.О.** РОЛЬ ИНСТИТУТОВ В НАШЕЙ ЖИЗНИ	419
106	**Шпагина Е.Е.** ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ АРХИТЕКТУРА - ДОМОСТРОЕНИЕ БУДУЩЕГО	420

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКИЙ СОСТАВ

1	Аксенова Н.А.	- ассистент кафедры ЭУПС
2	Баранова Н.В.	- канд. экон. наук., доцент кафедры ЭУПС
3	Баулина О.А.	- канд. экон. наук., доцент кафедры ЭУПС
4	Беляев М.К.	- заведующий кафедры ЭУПС, д-р экон. наук, профессор
5	Бутенко Е.А.	- старший преподаватель кафедры ФБУиА
6	Воронкова Г.В.	- научный руководитель, канд. тех. наук., доцент кафедры Строительная механика
7	Галенко М.В.	- канд. соц. наук., доцент кафедры ФСиП
8	Гец В.А.	- канд. экон. наук., доцент кафедры Правоведение
9	Гущина Ю.В.	- канд. экон. наук., доцент кафедры ЭУПС
10	Ивашова С.И.	- доцент кафедры ЭУПС
11	Каныгина О.В.	- канд. экон. наук., доцент кафедры ЭУПС
12	Карпушко Е.Н.	- научный руководитель, канд. экон. наук., доцент кафедры ЭУН
13	Клюшин В.В.	- канд. экон. наук., доцент кафедры ЭУПС
14	Косторниченко С.А.	- канд. экон. наук., доцент кафедры ЭУПС
15	Мавлютов Р.Р.	- канд. экон. наук., доцент кафедры ФБУиА
16	Мазница Е.М.	- канд. экон. наук., доцент кафедры ФБУиА
17	Максимчук И.В.	- канд. экон. наук., доцент кафедры ЭУПС
18	Максимчук О.В.	- д-р экон. наук, профессор кафедры ЭУПС
19	Макуев Ю.Г.	- доцент кафедры ЛиМК
20	Марков А.В.	- канд. экон. наук., доцент кафедры ФБУиА
21	Мешков А.А.	- старший преподаватель кафедры Правоведение

22	Навроцкий Б.А.	- заведующий кафедры ФСиП, д-р филосов. наук, профессор
23	Нестеренко Е.А.	- ассистент кафедры ФБУиА
24	Никифорова М.Е.	- канд. экон. наук., доцент кафедры ЭТиЭП
25	Овчинцева О.В.	- доцент кафедры ФБУиА
26	Панов Д.Б.	- канд. тех. наук., доцент кафедры ПМиВТ
27	Панова О.И	- канд. экон. наук., доцент кафедры ПМиВТ, докторант кафедры ЭУПС
28	Перехоженцев А.Г.	- заведующий кафедры Архитектура д-р техн. наук, профессор
29	Поляков В.Г.	- заведующий кафедры ЭТиЭП, канд. экон. наук, доцент
30	Попов Ю.Л.	- канд. экон. наук., доцент кафедры ЭУПС
31	Рогова Н.В.	- канд. экон. наук., доцент кафедры ЭТиЭП
32	Соколова С.А.	- канд. экон. наук., доцент кафедры ЭУПС
33	Соловьев А.Л.	- ассистент кафедры ФСиП
34	Соловьева А.С.	- канд. экон. наук., доцент кафедры ЭУПС
35	Федонюк Н.И.	- канд. экон. наук., доцент кафедры ЭУПС
36	Фокина Е.В.	- ассистент кафедры ЭУПС
37	Фурсова А.В.	- ассистент кафедры ЭУПС
38	Чижо Л.Н.	- канд. экон. наук., доцент кафедры ЭУПС
39	Чуб А.И.	- канд. экон. наук., доцент кафедры ЭУПС
40	Ященко С.О.	- канд. экон. наук., доцент кафедры ЭТиЭП
41	Ящук Т.В.	- канд. экон. наук., доцент кафедры ФБУиА

АСПИРАНТЫ И СОИСКАТЕЛИ

1	Вискалин А.В.	- аспирант кафедры ЭУПС
2	Гапоненко С.С.	- аспирант кафедры ФСиП
3	Голикова Г.А.	- соискатель кафедры ЭУПС
4	Елфимов В.В.	- аспирант кафедры ЭУПС
5	Замараева О.В.	- соискатель каф. ЭУПС
6	Илюшин А.В.	- аспирант кафедры Архитектура
7	Кадочникова О.С.	- соискатель кафедры ЭУПС
8	Калентьева Н.А.	- соискатель кафедры ЭУПС
9	Костерина Н.В.	- аспирант кафедры ФСиП
10	Ломова М.Н.	- соискатель кафедры ЭУПС
11	Лукьянсков А.М.	- аспирант кафедры ЭУПС
12	Муравьева И.А.	- аспирант кафедры ФСиП
13	Полякова А.А.	- соискатель кафедры ЭУПС
14	Пономарева К.В.	- аспирант кафедры ФСиП
15	Сергеева Е.Ю.	- аспирант кафедры ФСиП
16	Силкина Ю.О.	- соискатель кафедры ЭУПС

17	Сордия В.Н.	- соискатель кафедры ЭУПС
18	Тарасенко В.Г.	- соискатель кафедры ЭУПС
19	Фетисова А.А.	- соискатель кафедры ЭУПС
20	Чехова А.Ю.	- аспирант кафедры ЭУПС
21	Юрина П.В.	- соискатель кафедры ЭУПС

СТУДЕНТЫ

1	Агаян С.А.	- студент группы ФК-2-09
2	Атаманчук А.А.	- студент группы ЭУП-3-07
3	Беспалова А.А.	- студент группы ЭУП-2-10
4	Беспалова А.И.	- студент группы ЭУП-2-07
5	Бойкова И.А.	- студент группы ЭУП-3-09
6	Высоцкая И.В.	- студент группы ЭУН-1-08,
7	Гончаренко К.Н.	- студент группы ФК-2-09
8	Гречишникова К.Г.	- студент группы ЭУП-1-08
9	Григорян Е.Г.	- студент группы ФК-1-08
10	Грошева Л.Ю.	- студент группы ЭУП-3-09
11	Гуренко Е.Е.	- студент группы ЭУП-1-07
12	Гуськова К.М.	- студент группы ФК-1-08
13	Демьянова А.А.	- студент группы ФК-2-09
14	Дерюгин К.В.	- студент группы ЭУП-2-07
15	Еремян М.Г.	- студент группы ФК-2-09
16	Жихарева Д.С.	- студент группы М-2-11
17	Зауэрвейн В.С.	- студент группы ИЗОС-1-09
18	Калмыкова И.А.	- студент группы ЭУП-2-07
19	Канубрикова В.Д.	- студент группы ЭУН-1-08
20	Кармазина А.А.	- студент группы ЭУП-2-07
21	Киценко В.В.	- студент группы ЭУП-2-07
22	Ковтунов И.А.	- студент группы ПГС-1-10
23	Коновалова Ю.С.	- студент группы ЭУП-1-08
24	Котельников В.В.	- студент группы ФиК-1-08
25	Кривошлыкова А.Е.	- студент группы ЭУП-1-08
26	Лысенко А.В.	- студент группы ЭУП-2-07
27	Мазница Д.А.	- студент группы ФК-2009
28	Манжиков Р.М.	- студент группы СМ-1-11
29	Маркова К.В.	- студент группы ФК-1-09
30	Матвиенко А.А.	- студент группы
31	Матяшев Д.А.	- студент группы ЭУП-1-07
32	Матяшева Л.А.	- студент группы ЭУП-3-07
33	Мелкумян А.К.	- студент группы ЭУП-3-08
34	Мельникова Д.С.	- студент группы
35	Мельникова Е.В.	- студент группы ФК-1-09
36	Моисеенко М.А.	- студент группы ЭУП-1-08

37	Молодцова Т.В.	- студент группы ЭУП-2-07
38	Николаева В.Н.	- студент группы ЭУП-1-08
39	Пилат Я.И.	- студент группы ЭУН-1-08
40	Попов М.А.	- студент группы ЭУН -2-07
41	Попова Д.О.	- студент группы ФК-1-07
42	Провоторова Е.Ю.	- студент группы М-2-11
43	Рубцова О.И.	- студент группы ЭУП-1-08
44	Руднев Е.А.	- студент группы ФК-2-09
45	Самофалова А.Н.	- студент группы
46	Сербина Т.А.	- студент группы ЭУП-1-08
47	Скачков В.А.	- студент группы ЭУН-1-2008
48	Ташраев Р.М.	- студент группы МНС-1-08
49	Тершукова П.О.	- студент группы М-1-11
50	Ткачева Т.	- студент группы ЭУП-3-07
51	Хен Ю.Л.	- студент группы ФК-1-08
52	Хрищатая М.А.	- студент группы ФК-1-09
53	Цой П.А.	- студент группы Э-1-11
54	Чижо И.В.	- студент группы ТВ-1-10
55	Шестимирова Е.И.	- студент группы ФК-1-09
56	Шпагина Е.Е.	- студент группы ФК-2-09
57	Шумилова Ю.С.	- студент группы ФК-2-09
58	Языкова А.С.	- студент группы ФК-1-09

Научное издание

ВКЛАД МОЛОДОГО СПЕЦИАЛИСТА
В РАЗВИТИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ
ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Материалы XXIV внутривузовской
научно-практической конференции

Волгоград, 12 апреля 2012 г.

Отпечатано в полном соответствии с авторскими материалами
Ответственный за выпуск *М.К. Беляев, О.В. Максимчук*
Компьютерная верстка *Е.А. Бутенко, Н.А. Аксенова*
Подписано в печать 25.05.2012. Формат 60×84/16.
Бумага офсетная. Печать трафаретная. Гарнитура Таймс.
Усл. печ. л. 25,5. Уч.-изд. л. 24,0. Тираж 100 экз. Заказ № 34

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет»
Отдел оперативной полиграфии
400074, Волгоград, ул. Академическая, 1