

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ КАЗЕННОЕ ВОЕННОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОЕННАЯ АКАДЕМИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ имени генерала армии А. В. ХРУЛЁВА»

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ,
МЕХАНИКИ И ОПТИКИ»

**Региональные аспекты
управления, экономики и права
Северо-западного федерального округа России**

МЕЖВУЗОВСКИЙ СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

Выпуск 1 (26)

Санкт-Петербург
Издательство ВАМТО
2013

УДК 65.01
335: 338. 245. 00
334.7
338.1; 338.2; 338.465
347.1; 347.9

Региональные аспекты управления, экономики и права Северо-западного федерального округа России. Выпуск 1 (26). Межвузовский сборник научных трудов/ под ред. д-ра экон. наук, проф., академика МАНЭБ Макарова А.Д., д-ра воен. наук, проф., академика АВН Цельковских А.А. – СПб: ВАТТ, 2013 – 126 с.

Редакционная коллегия:

Бирюков Александр Николаевич – доктор технических наук, профессор, Почетный строитель РФ, заведующий кафедрой Технологии, организации и экономики строительства Военного инженерно-технического факультета ВАМТО им. А.В. Хрулёва;

Ермошин Николай Алексеевич – доктор военных наук, профессор, профессор кафедры автомобильные дороги Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета;

Кузьмин Владимир Никифорович – доктор военных наук, профессор, академик АВН, профессор кафедры Оперативного искусства и тактики космических войск Военно-космической академии имени А. Ф. Можайского;

Курбанов Артур Хусаинович – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры Материального обеспечения ВАМТО им. А.В. Хрулева, менеджер проекта;

Макаров Александр Данилович – доктор экономических наук, доктор юридических наук, профессор, академик МАНЭБ, НОАН, Заслуженный деятель науки и образования, Основатель научной школы РАЕ, профессор кафедры Прикладной экономики и маркетинга Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики, автор идеи и руководитель проекта;

Медников Михаил Дмитриевич – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры Мировой и региональной экономики Санкт-Петербургского государственного политехнического университета;

Серба Владимир Яковлевич – доктор военных наук, профессор, Заслуженный работник высшей школы Российской Федерации, академик АВН, член академии АПВЭФ;

Смирнов Леонид Борисович – доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой Уголовно-правовых дисциплин Санкт-Петербургской юридической академии;

Цельковских Александр Александрович – доктор военных наук, профессор, академик АВН, Заслуженный работник высшей школы Российской Федерации, заместитель начальника Военной академии материально-технического обеспечения по учебной и научной работе.

Сборник продолжает серию публикаций по проблемам экономической теории, военной экономики, управления, права и содержит ряд новых подходов с учётом существующих теорий и сложившейся практики в Северо-западном федеральном округе России; сборник рассчитан на студентов, аспирантов, докторантов и преподавателей военных, технических, экономических и юридических вузов, а также научных и практических работников, занимающихся в указанных областях.

© Коллектив авторов, 2013.

© ВАМТО, СПб ГПТУ, СПбНИУИТМО, 2013.

Оглавление

Р.А. Асадулин – соискатель кафедры ГСЭД ВАМТО; А.В. Павлюченко - соискатель кафедры ГСЭД ВАМТО	6
Обоснование подходов к оценке эффективности процессов материально-технического обеспечения.....	6
А.Н. Бирюков – заведующий кафедрой технологии, организации и экономики строительства Военного института (инженерно-технического) Военной академии материально-технического обеспечения им. генерала армии А.В. Хрулева, доктор технических наук, профессор Почетный строитель РФ.....	9
Отечественный и зарубежный опыт определения стоимости и цены строительной продукции	9
Д.В. Бирюков – Военный институт (инженерно-технический) Военной академии материально-технического обеспечения им. генерала армии А.В. Хрулева	13
Обеспечение прочности демонтируемых конструкций при реконструкции жилых домов	13
Н.А. Бирюков – соискатель кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин Военной академии материально-технического обеспечения им. генерала армии А.В. Хрулева	18
Современное состояние эффективности энергообеспечения объектов силовых министерств и ведомств РФ	18
Ю.А. Бирюков – соискатель кафедры технологии, организации и экономики строительства Военного института (инженерно-технического) Военной академии материально-технического обеспечения им. генерала армии А.В. Хрулева	21
Потенциально опасные здания и порядок оформления их сноса	21
Е.В. Глясс – ассистент кафедры Государственного и муниципального управления Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета	30
Сущность общественного контроля над деятельностью государственных и муниципальных органов власти	30
П.А. Горьков – адъюнкт кафедры материального обеспечения Военной академии материально-технического обеспечения им. генерала армии А. В. Хрулёва	34
Существующая система заказов и поставок военной организации государства: состояние и перспективы развития (на примере системы вещевого обеспечения)	34
А.М. Егошин – кандидат технических наук, Военная академия материально-технического обеспечения им. генерала армии А.В. Хрулева, г. Санкт-Петербург; А.В. Михайлов – Военно-космическая академия, г. Санкт-Петербург.....	40
Метод ранжирования опасных факторов ДТП на основе логистического анализа.....	40
К В Ежова – кандидат экономических наук доцент кафедры «Организация обслуживания населения» СПбГУСЭ; В С Кувряшева – магистрант кафедры «Организация обслуживания населения» СПбГУСЭ.....	46
Роль материнской компании в управлении холдингом	46

Н.А. Ермошин – доктор военных наук, профессор, СПбГУСЭ; Е.А. Шигаршина – СПбГУСЭ.....	49
Управление развитием транспортно-логистических систем в условиях экономической нестабильности.....	49
А.Н. Калинин – соискатель Вольского филиала ВАМТО им. генерала армии А.В. Хрулёва	54
Анализ опыта организации территориальных поставок материальных средств для оборонных нужд государства	54
Л.В. Ким – аспирант Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики; О.Ю. Назаров – аспирант Санкт- Петербургского государственного университета сервиса и экономики	58
Особенности взаимодействия организационно-экономических структур образовательного кластера.....	58
С.Т. Ким – магистрант Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики	61
Проблемы производственного менеджмента при реализации государственной промышленной политики в современных социально- экономических условиях	61
О.Э. Кичигин – кандидат экономических наук – ЧОУ ВПО Институт правоведения и предпринимательства г. Пушкин	64
Об основных направлениях в развитии топливно-энергетического комплекса Санкт-Петербурга.....	64
А.Х. Курбанов – доктор экономических наук, доцент профессор кафедры материального обеспечения ВАМТО им. генерала армии А. В. Хрулёва; Р.А. Князьнеделин – младший научный сотрудник 33 ЦНИИИ Минобороны России	69
Анализ проблем законодательного регулирования государственного контракта.....	69
Я.Н. Крикопол – соискатель кафедры технологии, организации и экономики строительства Военного института (инженерно-технического) ВАМТО им. генерала армии А. В. Хрулева	76
Анализ нормативно-правовых актов по распределению ответственности за несвоевременное исполнение договоров строительного подряда	76
Е.А. Кузнецов – соискатель ученой степени кандидата экономических наук, Военная академия материально-технического обеспечения им. генерала армии А.В. Хрулёва, г. Санкт-Петербург	82
Анализ зарубежного опыта применения аутсорсинговых контрактов в системе материально-технического обеспечения спецпотребителей	82
А.Д. Макаров - д.э.н., д.ю.н., профессор.....	84
Основные подходы к формированию системы контроллинга в предпринимательских структурах.....	84
А.Д. Макаров – д.ю.н., д.э.н., профессор; А.В. Пономарев – старший преподаватель кафедры Технологии, организации и экономики строительства Военного института (инженерно-технического) Военной академии материально-технического обеспечения им. генерала армии А. В. Хрулева, соискатель кафедры ГСЭД ВАМТО	95
Формализация условий ситуации риска	95
Классификация факторов риска.....	95

А.С. Попов – стажер, соискатель ученой степени кандидата экономических наук, Санкт-Петербургский государственный экономический университет	100
Аутсорсинг в России: новая стратегия роста или скрытая угроза	100
С.В. Серба – кандидат экономических наук.....	103
Метод расчета коэффициента эффективности инвестиции.....	103
В.В. Тришункин – Военная академия материально-технического обеспечения им. генерала армии А.В. Хрулёва, соискатель ученой степени канд. экон. наук	106
Особенности моделирования военных логистических систем	106
Е.В. Труш – преподаватель кафедры материального обеспечения ВАМТО им. генерала армии А.В. Хрулёва, кандидат экономических наук; С.В. Лучкин– доцент кафедры материального обеспечения ВАМТО им. генерала армии А.В. Хрулёва	110
Анализ условий, влияющих на установление сроков носки предметов вещевого имущества	110
Д.Ю Усов - преподаватель кафедры питания и хлебопечения – Военная академия материально-технического обеспечения им. генерала армии А.В. Хрулева (филиал г. Вольск).....	114
Анализ современных форм управления материально-техническим обеспечением организации.....	114
Е.В. Уточкин – соискатель ВАМТО им. генерала армии А.В. Хрулёва ...	117
Концептуальные аспекты взаимодействия органов военного управления с субъектами экономики.....	117

Р.А. Асадулин – соискатель кафедры
ГСЭД ВАМТО; **А.В. Павлюченко** - соис-
катель кафедры ГСЭД ВАМТО

Обоснование подходов к оценке эффективности процессов материально-технического обеспечения

Получение запланированных (ожидаемых) результатов инвестиций определяется высоким уровнем организации управления процессом выполнения проекта. Высокий уровень управления в данном случае достигается, как и в других отраслях менеджмента, применением ряда научных подходов и методов.

Системный подход находит применение в инвестиционном менеджменте как способ упорядочения проблем, возникающих в процессе выполнения проекта. В ходе его применения осуществляется структурирование проблем, определяются цели решения, выбираются варианты, устанавливаются взаимосвязи и зависимости элементов проблем. Кроме того, с позиций теории систем проект – это совокупность определенных элементов (объектов материального и нематериального характера) и связей между ними, обеспечивающих достижение поставленных перед фирмой целей. Применение этого подхода допускает также многократное деление системы инвестиционного проекта на подсистемы разных уровней. Подобное разделение возможно по двум направлениям:

- организационное (проект в целом, межфирменные образования, организации-участники проекта, отдельные коллективы и т.д.);
- по масштабности, уровню деятельности (политика → стратегия → тактика → функции работы → процедуры → операции).

Комплексный подход предполагает рассмотрение проблем управления инвестиционными проектами в их взаимосвязи и взаимозависимости, с использованием методов исследований многих наук, изучающих эти же проблемы.

Функциональный подход рассматривает в процессе реализации инвестиционного проекта основные функциональные виды управленческой деятельности: анализ, планирование, организация, регулирование, контроль. *Анализ* используется в начале работы над проектом, в дальнейшем анализу подвергаются все элементы проекта: сроки выполнения работ, степень риска, финансы, кадры, качество результатов и т.д. *Планирование* представляется основной функцией управления процессом реализацией проекта. Планируются все основные виды работ по проекту: проектные работы, закупка технологии, материалов и оборудования, строительные и монтажные работы, сдача объектов в эксплуатацию и т.д. *Организационная деятельность* обеспечивает выполнение разработанных планов реализации проекта, в основном, подбором организаций — участников проекта, а также правильным подбором и расстановкой персонала. *Контроль*, как

часть стратегии выполнения проекта, охватывает следующие объекты: сроки, затраты, качество, вносимые в проект изменения, ревизия проекта. Результаты контроля необходимы для оценки фактического хода процесса выполнения проекта от запланированного. Одновременно данные контроля являются основанием для начала регулирования процесса реализации проекта.

Динамический подход рассматривает во времени основные процессы по выполнению проекта. Среди них: анализ проблемы, разработка концепций проекта, базовое и детальное проектирование, строительство, монтаж, наладка, пуск, эксплуатация, демонтаж.

Предметный подход позволяет разделить объекты проекта, на которые направлено управление, на два типа: производственные объекты и объекты, обеспечивающие реализацию проекта (финансы, кадры, маркетинг, контракты, риск, материальные ресурсы, качество, информация).

Наиболее часто в науке и технике анализ проектов осуществляется на основе системного подхода, который является воплощением другого принципа (критерия) оптимизации-принципа (критерия) достаточности. Системный подход означает также, что проект в строительстве рассматривается не только в отношении к другим проектам, но и как система, анализ внутренней структуры которой позволяет исследовать пути достижения поставленной цели. При решении любой управленческой задачи (проектирования, организации, планирования) основной является задача определения наилучшего решения, называемого оптимальным. То есть предполагается, что существует множество вариантов выбора, из которых желательно выбрать наилучший. Очевидно, что выбор может производиться только путем сравнения различных конкурирующих вариантов (альтернатив).

Для финансовой оценки эффективности инвестиционных и текущих затрат, связанных с производством и реализацией промышленной продукции, утверждены методические основы.

Они разработаны на основе методов финансового анализа, используемых в мировой практике по проведению технико-экономических обоснований и подготовки их в форме бизнес-плана, с учетом условий хозяйственной деятельности, существующей системы налогообложения РФ. Оценка эффективности инвестиционных проектов формируется на основе использования большого количества исходной информации, достаточно сложных зависимостях между входной и выходной информацией. Методика оценки экономической эффективности инвестиций составлена с учетом следующих допущений в финансовых расчетах:

- расчет производится в текущих ценах с инфляционной индексацией при фиксированных ставках налогов;
- не учитываются существующие балансы инициаторов проекта;
- не учитываются возможные отчисления в фонды предприятия как: резервный, материального поощрения, социального развития;

- бюджетные отчисления ограничены основными налогами с упрощенным порядком исчисления налогооблагаемой базы;
- упрощен порядок расчета фонда заработной платы, не относимой на себестоимость продукции;
- не учитывается прогноз колебания курсов внешних валют по отношению друг к другу;
- используется условное разделение издержек производства на постоянные и переменные;
- не учитываются поступления предприятий от неосновной деятельности.

В ряде проанализированных источников рекомендуется производить сравнение инвестиционных проектов и выбор лучшего из них с использованием различных показателей, к числу которых относятся (с учетом различий в трактовке):

а) основанные на дисконтированных оценках:

- чистый дисконтированный (приведенный, интегральный) доход (эффект) (Net Present Value, *NPV*);
- индекс доходности (рентабельности) инвестиции (Profitability Index, *PI*);
- внутренняя норма прибыли (Internal Rate of Return, *IRR*);
- модифицированная внутренняя норма прибыли (Modified Internal Rate of Return, *MIRR*);
- дисконтированный срок окупаемости инвестиции (Discounted Payback Period, *DPP*);

б) основанные на учетных оценках:

- срок окупаемости (Payback Period, *PP*);
- коэффициент эффективности инвестиции (Accounting Rate of Return, *ARR*).

Кроме того, могут применяться другие критерии и показатели, отражающие интересы участников или специфику проекта.

Фирма или предприятие при оценке инвестиционного проекта может выбрать любой из перечисленных показателей. Для повышения надежности оценки используют, как правило, более двух показателей. В качестве примера в таблице 1 приведены данные о частоте применения этих показателей в США.

Таблица 1 - Частота применения показателей оценки инвестиционных проектов

Показатель	Основной	Вспомогательный
Внутренняя норма доходности	56	26
Чистый приведенный доход	32	42
Другие методы	12	32

Из таблицы следует, что наиболее часто используются показатели внутренняя норма доходности и чистый приведенный доход. Оба эти показателя целесообразно использовать одновременно. Так как внутреннюю норму доходности следует рассматривать как качественный показатель, характеризующий доходность вложенного капитала. А чистый приведенный доход является абсолютным показателем, отражающим масштабы инвестиционного проекта и получаемого дохода. Срок окупаемости инвестиций выступает в роли ограничения.

А.Н. Бирюков – заведующий кафедрой технологии, организации и экономики строительства Военного института (инженерно-технического) Военной академии материально-технического обеспечения им. генерала армии А.В. Хрулева, доктор технических наук, профессор Почетный строитель РФ

Отечественный и зарубежный опыт определения стоимости и цены строительной продукции

Формирование твердых договорных цен по результатам подрядных конкурсов. Широкое использование твердых договорных цен на строительную продукцию – это главное направление в инвестиционной деятельности на современном этапе, связанное с преодолением кризисных явлений в строительстве. Оно позволяет стабилизировать годовое планирование реальных инвестиций, обеспечить сохранность рабочих мест в строительном комплексе, сделать уверенные шаги к среднесрочному планированию. И самое главное: стабилизировать и укрепить систему финансирования реальных инвестиций, обеспечить непрерывность финансирования плановых строек и производственно-хозяйственной деятельности проектных, строительных и пусконаладочных организаций. Контрактная система в сфере закупок товаров, работ, услуг на строительство для обеспечения государственных и муниципальных нужд - это обязательное условие, которое определено Федеральным Законом от 5 апреля 2013года № 44-ФЗ.

Предметом твердых договорных цен являются: отдельные объекты и комплексы работ по объектам. Для обоснования твердой договорной цены необходима проектно-сметная документация и принятые решения в проекте организации строительства.

Если предметом договора является комплекс работ, то для обоснования твердой договорной цены достаточно локальных смет, составленных в соответствии с действующими требованиями. К затратам по локальным сметам обязательно добавляются затраты на временные здания и сооруже-

ния (по нормам гл. 8 ССР), лимитированные и прочие затраты подрядчика (по нормативам г. 9 ССР), резерв и НДС.

В случаях, когда предметом твердой договорной цены рассматривается строительство (реконструкция, капитальный ремонт) объекта, то необходимо иметь весь комплект сметной документации: локальные сметные расчеты (сметы), объектный сметный расчет (объектная смета) и сводный сметный расчет. В состав твердой договорной цены включается: стоимость работ по локальным сметам, затраты на временные здания и сооружения (по нормам гл.8 ССР), лимитированные и прочие затраты подрядчика (по согласованным нормативам гл. 9 ССР), часть работ и затрат заказчика (если их будет исполнять подрядчик), резерв и НДС.

Начальная (стартовая) цена предмета договора (комплекса работ, объекта) устанавливается заказчиком в текущих ценах на момент объявления конкурса. Основанием для ее формирования служит утвержденная в проекте (ТЭО) базисная стоимость объекта на 01.01.2000 г. Пересчет в текущие цены производится с применением региональных текущих индексов стоимости строительного-монтажных работ.

Стоимость в текущих ценах корректируется с учетом влияния прогнозируемой инфляции и срока выполнения комплекса работ (строительства объекта) путем применения индекса-дефлятора. Окончательное предложение по стартовой цене предмета (ов) для проведения конкурса утверждается заказчиком.

Твердая договорная цена предмета фиксируется по результатам конкурса с учетом предложений победителя конкурса по снижению начальной (стартовой) величины твердой договорной цены.

Величина твердой договорной цены рассчитывается по формуле:

$$C_{дог} = (C_{2000} \cdot I_{дог} \cdot I_{деф}) \cdot K_{кс},$$

где $C_{дог}$ – окончательная твердая договорная цена;

C_{2000} – базисная (в ценах 2000 г.) стоимость работ;

$I_{дог}$ – индекс (-ы) пересчета сметной стоимости на момент согласования твердой договорной цены;

$I_{деф}$ – общий индекс-дефлятор на нормативный срок производства работ (строительства);

$K_{кс}$ – коэффициент конкурсного снижения.

Твердая договорная цена строительной продукции (предмета договора), установленная в результате проведения конкурса, оформляется протоколом согласования (ведомости) договорной продукции.

Твердая договорная цена между генподрядчиком и субподрядчиком оформляется также протоколом согласования (ведомости) договорной цены.

При формировании и согласовании твердой договорной цены рекомендуется предусматривать расходы на страхование строительного риска и резерв на непредвиденные затраты в размерах не более соответственно:

а) 1,5 % и 1,0 % - на объектах жилищно-гражданского и социального назначения;

б) 2,0 % и 2,5 % - на объектах производственного назначения.

Согласованная твердая договорная цена должна быть неизменной за исключением случаев внесения изменения в проект по инициативе заказчика.

При внесении изменений в проектную документацию по инициативе заказчика, увеличение или уменьшение величина первоначально согласованной заказчиком и подрядчиком твердой договорной цены определяется расчетом, произведенным на основании смет, составленных в базисных ценах 2000г. с применением текущих индексов пересчета сметной стоимости и индекса-дефлятора, действовавших на момент согласования первоначально установленной договорной цены.

Зарубежный опыт определения стоимости и цены строительной продукции. В системе контрактных отношений, связанных с реальным инвестиционным процессом, выделяются три главных независимых юридических лица: инвестор, проектировщик (проектная фирма) и подрядчик (строительная компания). В своей предпринимательской деятельности они руководствуются тремя критериями, которые устанавливает инвестор: программа работ, цена, качество.

Проектировщик, преследуя коммерческую выгоду, создает проект, отвечающий этим трем критериям. Экономическая выгода (цель) проявляется здесь через цену программы проектных работ, что стимулирует проектировщика исполнять свои обязательства по программе работ в заданные сроки и с требуемым качеством.

У подрядчика своя коммерческая цель - получение разумной прибыли, что также связано с ценой программы строительных работ. Отсюда его стремление внести конкурентоспособное предложение и затем обеспечить исполнение обязательств по контракту в рамках согласованной цены и соблюдения стандартов качества.

Таким образом, коммерческий интерес каждого участника инвестиционного процесса связан с ценой предмета контракта. Именно поэтому в странах с развитой рыночной экономикой большое внимание уделяется объективному обоснованию стоимости этой продукции. В свою очередь, это означает разработку и применение более совершенной сметно-нормативной базы. Так, в США и Канаде такая база включает свыше 100 тыс. единичных расценок, закодированных по единой общенациональной системе классификации. Это примерно в 1,5 раза больше, чем в строительной сфере России.

Единичные расценки являются производной величиной от показателей расхода ресурсов на единицу строительных работ. В любой стране ресурсы всегда дефицитны. В этой связи проводится большая работа по рациональному использованию затрат труда, времени использования строи-

тельных машин и расхода строительных материалов путем их жесткого нормирования. По существу - это национальная политика и важнейший элемент государственного регулирования в каждой стране. Нормы расхода ресурсов на единицу работ являются стабильными и не зависят от конъюнктуры рынка.

Стоимостные показатели, и в первую очередь цены на ресурсы, зависят от многих факторов рыночной экономики, в том числе от фактора инфляции. Отсюда возникает необходимость в ежегодном пересмотре единичных расценок на основе стабильных норм расхода ресурсов. Компьютерная технология, применяемая в сметном деле, позволяет осуществлять такой пересмотр единичных расценок в сжатые сроки. Оптимизация цен на ресурсы и строительную продукцию достигается в ходе проведения торгов, на основе заранее подготовленной конкурсной документации. Такая картина характерна для Англии, Германии, Франции, США, Японии и многих других стран. Итак, сначала тщательное обоснование стоимости строительной продукции в ходе разработки сметной документации, а затем принятие согласованных цен в процессе заключения контрактов.

Процесс обоснования стоимости строительной продукции является многоэтапным и осуществляется по принципу постепенного приближения к реальной стоимости строительной продукции и её цене. В табл. 1 приведены данные такого процесса из опыта американской компании P.S. Means, расположенной около г. Бостона. Компания располагает хорошо разработанной сметно-информационной базой, позволяющей определять стоимость строительной продукции на различных стадиях инвестиционного цикла. В качестве примера взят объект-представитель стоимостью 2...3 млн. долларов США.

Таблица 1

Взаимосвязь точности и времени расчета сметы на объект

Наименование сметы	Наименование нормативной базы	Время расчета, ч	Точность расчета, %
Концептуальная смета (на стадии принятия решения)	Укрупненные показатели стоимости на единицу потребительских свойств объекта	0,2	± 20
Приблизительная смета (на стадии ТЭО)	Укрупненные показатели стоимости на 1 м ³ строительного объема или 1 м ² общей площади объекта	1	± 15
Полудетальная смета (на стадии проекта)	Укрупненные показатели стоимости - комплексные расценки по видам строительных и монтажных работ	8	± 10
Детальная смета (на стадии рабочих чертежей)	Единичные расценки по видам строительных и монтажных работ	120	± 5

Сметная стоимость строительно-монтажных работ рассчитывается по следующим статьям: прямые затраты, включающие расходы на материалы и оплату труда рабочих, а также расходы на эксплуатацию строительных машин; расходы субподрядчиков; накладные расходы, относящиеся к работам; накладные расходы в части общих расходов компании; сметная прибыль; отчисления по налогам и расходы на страхование строительного риска.

При заключении контрактов наибольшее распространение получили: фиксированная цена, предполагающая наличие полной проектно-сметной документации; она выгодна инвестору, но несет высокую степень риска для проектировщика или подрядчика;

цена-плюс, гарантирующая подрядчику согласованную первоначальную цену и компенсацию дополнительных расходов, возникших при строительстве объекта; она применяется при совмещении стадий проектирования и строительства, выгодна для проектировщика и подрядчика, но повышает степень риска инвестора;

гарантированная максимальная цена, означающая, что согласованная цена не будет превышена подрядчиком; применяется при совмещении стадий проектирования и строительства; она выгодна инвестору, однако риск превышения цены ложится на проектировщика или подрядчика.

Изучение зарубежного опыта определения стоимости и договорной цены строительной продукции имеет большое значение. Оно открывает возможность внести новые рациональные элементы в ценообразование, сметное дело и практику договорных цен в строительной сфере РФ и тем самым обеспечить снижение уровня договорных цен и повышение инвестиционной активности в отраслях народного хозяйства.

Д.В. Бирюков – Военный институт (инженерно-технический) Военной академии материально-технического обеспечения им. генерала армии А.В. Хрулева

Обеспечение прочности демонтируемых конструкций при реконструкции жилых домов

В современных условиях представляет особый интерес направление в области обеспечения прочности демонтируемых конструкций применительно к применяемой технологии выполнения монтажных работ при реконструкции крупнопанельных жилых домов. В частности это в большей степени касается крупнопанельных домов первых массовых серий.

В современной практике как правило реализуются два основных варианта решения вопроса о судьбе крупнопанельных жилых домов - разборка данных зданий полностью и проведение реконструкции этих зданий.

Под реконструкцией зданий следует понимать комплекс мероприятий, направленных на внесение существенных изменений в технико-экономические показатели сооружения: общую, полезную площадь и т.п. Проведение реконструкции зданий и сооружений включает перепланировку, строительство дополнительных помещений, замену сетей и др.

Основными наиболее распространенными вариантами реконструкции можно считать следующие: перепланировка в пределах существующих несущих стен; с надстройкой дополнительных этажей; с расширением, например корпуса здания.

При реализации одного из рассматриваемых выше вариантов, для возможности выйти за существующие размеры здания, возникает необходимость в демонтаже различных конструктивных элементов здания. Надстройка дополнительных этажей предполагает демонтаж плит перекрытия, для обеспечения доступа в надстраиваемый этаж. При перепланировке возникает необходимость в переносе стен, а значит и демонтаж перегородок. С увеличением ширины здания необходима организация сообщения между старой, частью и вновь возводимой, следовательно, встает вопрос разборки ограждающих конструкций, в частности наружных стеновых панелей.

В связи с этим возникает необходимость рассмотрения существующих методов разборки зданий и их применимости в условиях проводимой реконструкции крупнопанельных домов. Исследования в данной области проводились учеными, как в Российской Федерации, так и за рубежом.

При невозможности применения существующих методов по разборке зданий, обязательна разработка новых технологий ведения демонтажных работ с учетом особенностей, возникающих при реконструкции крупнопанельных зданий.

Разработка новых технологий и технологической оснастки для демонтажа отдельных конструкций здания, предполагает их принципиально иную строповку в отличие от используемой при выполнении монтажных работ. В связи с этим необходимо отметить, что на демонтируемые конструкции будут воздействовать новые, не предусмотренные проектом нагрузки, что потребует оценки их несущей способности для обеспечения прочности и безопасности ведения демонтажных работ.

При этом в рассматриваемых элементах возникает новое, не проектное напряженно-деформированное состояние.

Проведение мониторинга ответственных инженерных сооружений в процессе их строительства и эксплуатации - в настоящее время важная составная часть создания условий, обеспечивающих их надежность и безопасность. В частности, соответствующие решения по обязательному проведению мониторинга при строительстве ответственных сооружений приняты на уровне отдельных ведомств, регионов, а также, например, закреп-

лены решением комитета ЮНЕСКО по всемирному наследию о внедрении в практику мониторинга объектов всемирного культурного наследия.

В последнее десятилетие ряд НИИ и проектных институтов РФ принимали активное участие в научно-техническом сопровождении проектирования, строительства и реконструкции ряда уникальных сооружений в Москве: храма Христа Спасителя, памятника Петру I, покрытия Большой спортивной арены в Лужниках, здания Старого Гостиного двора, а также устройства фундаментной плиты центрального ядра Московского международного делового центра «Москва-Сити», здания филиала Большого театра и других объектов.

Общей целью мониторинга объектов было проведение долговременного контроля нагрузок, усилий, перемещений, деформаций конструкций, напряжений в контрольных сечениях для установления соответствия фактического напряженно-деформированного состояния конструкций расчетным данным и рабочему проекту, а также упреждающего обнаружения критических и предаварийных состояний наблюдаемых сооружений.

При создании системы мониторинга ставились и решались, как правило, следующие основные задачи:

выбор конструктивных элементов (объектов контроля), определение в них основных сечений и назначение контрольных точек на объектах наблюдения;

разработка методов определения контролируемых параметров, выбор серийных или разработка индивидуальных технических средств контроля, изготовление и установка их на объекте;

проведение визуальных, инструментальных наблюдений и определение фактических перемещений, деформаций, напряжений, усилий в контролируемых конструктивных элементах;

оценка технического состояния конструкций по данным натурных наблюдений и результатам расчетов.

Изучение напряженно-деформированного состояния демонтируемых конструкций можно проводить с помощью постановки численного эксперимента. Проведение численных исследований напряженно-деформированного состояния железобетонных конструкций необходимо с применением существующих программных комплексов для персональных электронно-вычислительных машин. Высокая точность получаемых результатов, простота и удобство в применении, широкая доступность, предполагают их использование для проведения исследования.

Целенаправленных исследований по оценке напряженного состояния отдельных конструкций и всего здания в целом при проведении реконструкции на данный момент не проводилось. Проблема стала актуальной в начале 1990 годов, поскольку именно в этот период начал подниматься вопрос о реконструкции жилых крупнопанельных жилых домов первых массовых серий.

Проведенный обзор существующих подходов к решению поставленных задач показал, что наиболее целесообразным вариантом реконструкции является расширение зданий с одновременной их надстройкой мансардным этажом. При этом возникает необходимость в организации проема между этажами, а также между старой и вновь пристраиваемыми частями.

В практике строительства отмечается, что в существующих вариантах реконструкции крупнопанельных жилых зданий решены в основном только вопросы архитектурно-планировочных решений и оформления фасадов зданий и практически не освещены вопросы технология выполнения работ и обеспечения прочности конструкций при их демонтаже. Поэтому возникает вопрос обоснования необходимости совместного решения вопросов технологии выполнения демонтажных работ и обеспечения прочности конструкций при проведении реконструкции. Все это позволит обеспечить их безопасное выполнение.

Перед строительной отраслью поставлена серьезная проблема - реконструкция жилых домов первых массовых серий. Сегодня до 20 % населения РФ проживает в таких домах, которые не удовлетворяют современным требованиям по комфортности, энергосбережению, архитектурной выразительности. Поэтому затронутую проблему можно рассматривать как одну из важнейших в социальной политике государства.

Решение данной задачи внесет определенный вклад в решение поставленной проблемы. Проведенное комплексное исследование, охватившее конструкторские и организационно-технологические вопросы, встающие при реконструкции крупнопанельных зданий первого периода индустриального домостроения, позволило выявить наиболее актуальные и неразрешенные на сегодняшний день задачи.

Разработка метода безаварийного демонтажа наружных стеновых панелей при реконструкции зданий, позволяет проводить эти работы, что чрезвычайно важно как при замене отдельных, так и всех ограждающих конструкций при реконструкции здания с расширением его корпуса.

Например, на основании мониторинга Гостиного двора в Петербурге было сделано заключение, о том, что техническое состояние несущих конструкций на стадии начала его эксплуатации (май 2000 г.) определяется как работоспособное (удовлетворительное) с отсутствием явных нарушений требований по предельным состояниям, прочности и устойчивости.

В результате использования системы мониторинга получены данные изменений во времени напряженного и деформированного состояния элементов конструкций здания, ответственных за несущую способность и надежность здания. Деформирование конструкций сооружений в целом согласуется с известными представлениями о работе строительных конструкций и материалов под нагрузкой.

Также необходимо отметить, что отсутствие закрепленных законодательством общероссийских правил проведения мониторинга ответственных сооружений, особенно связанных с риском возможного превращения их в зоны повышенной опасности для большого числа людей (стадионы, выставочные залы и др.), приводит к тому, что организации, эксплуатирующие уникальные сооружения, нарушают сроки проведения мониторинга, сокращают его объемы.

Таким образом, использование разработанной технологии демонтажа наружных стеновых панелей и методики проведения их поверочных расчетов, могут быть использованы не только при реконструкции зданий первых массовых серий, но и при проведении капитального ремонта зданий более поздних серий, а также при необходимости замены отдельных ограждающих конструкций, а также может служить основой для разработки проекта производства работ по демонтажу например, наружных стеновых панелей крупнопанельных жилых домов различных серий.

Список использованных источников

1. Бирюков А.Н. Концепция восстановления и строительства объектов при ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций в системе обеспечения экономической безопасности страны /Научно-технический журнал «Вестник гражданских инженеров». 2012, № 4(33). – СПб, СПбГАСУ, 2012 . - С. 123-129, <http://www.spbgasu.ru>

2. Бирюков А.Н., Бирюков Ю.А. Основные организационно-технологические решения и экономическая целесообразность сноса зданий /Научно-технический журнал «Вестник гражданских инженеров». 2012, № 5(34). – СПб, СПбГАСУ, 2012 . - С. 103-109.

3. Бирюков Ю.А. Оценка технологических процессов разделения конструкций при проведении демонтажных работ //Дефекты зданий и сооружений. Усиление строительных конструкций //Материалы XV научно-методической конференции ВИТИ (24 марта 2011 г.) /ВИТИ. – СПб, 2011. – С. 211-212.

4. Бирюков Ю.А. Основные способы и методы разборки поврежденных зданий и сооружений //Региональные аспекты управления, экономики и права Северо-западного федерального округа России. Выпуск 2 (19). Межвузовский сборник научных трудов. – СПб., ВАТТ, 2011. - С. 20-28.

5. Павлов В.В. Конструктивно-технологические особенности демонтажа наружных стеновых панелей при реконструкции жилых домов первых массовых серий: Автореферат дис. канд. техн. наук / Казань, 2002. – 24 с.

Н.А. Бирюков – соискатель кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин Военной академии материально-технического обеспечения им. генерала армии А.В. Хрулева

Современное состояние эффективности энергообеспечения объектов силовых министерств и ведомств РФ

Переход к рыночным условиям в сфере капитального строительства связан, прежде всего, с увеличившимся значением задач по обеспечению эффективности инвестиций. Повышение эффективности инвестиционно-строительной деятельности предполагает использование новой техники, новых строительных технологий, новых методов управления реализацией инвестиционного проекта, совершенствование методов оценки его хода и результатов. Главной частью инвестиционного проекта строительства является система его энергообеспечения, особенно в случаях ее реализации, на основе создания собственных генерирующих мощностей. Капиталоемкость систем энергообеспечения сопоставима с капиталоемкостью фондов основного производства предприятия, поэтому проекты систем энергообеспечения, обеспечивающие достижение более высоких показателей технической и экономической эффективности, могут существенным образом влиять на рост эффективности инвестиционно-строительного проекта строительства в целом.

На современном этапе развития объектов силовых министерств и ведомств РФ одной из проблем стало эффективное их энергообеспечение. Выбор оптимального вида топлива (энергоресурса) при строительстве, комплексном капитальном ремонте или техническом перевооружении систем энергообеспечения по экономическим и экологическим показателям на сегодня остается одним из наиболее актуальных вопросов. Необходимо также отметить, что за период перехода России к рыночной экономике, в условиях ограниченного финансирования эксплуатации объектов силовых министерств и ведомств РФ, большая часть технологических линий и инфраструктуры объектов энергообеспечения находится в низком удовлетворительном состоянии. Инфраструктура отдельных объектов энергообеспечения требует комплексного капитального ремонта или полной замены старого на новое оборудование. Необходимо также отметить, что технологические линии энергообеспечения объектов силовых министерств и ведомств РФ, за время своей эксплуатации устарели как физически, так и морально, и в большей степени имеют относительно низкую производительность и низкий тепловой коэффициент полезного действия. Тепловой

КПД котельной (котлоагрегата) является обобщающим критерием, который в условиях эксплуатации служит для оценки эффективности использования топлива, обоснования норм его расхода на единицу выработанной и отпущенной энергии, выявления источников потерь топлива и разработки мероприятий по их устранению, а также материального стимулирования персонала за экономию топлива. КПД также является одним из критериев при выборе оптимального вида топлива для организации энергообеспечения объектов силовых министерств и ведомств РФ. В соответствии с определением, данным в Федеральном законе «Об энергосбережении», энергетическим ресурсом (энергоносителем) называется «носитель энергии, который используется в настоящее время или может быть использован в перспективе или же понимается «непосредственно используемый на стадии конечного потребления облагороженный, переработанный, преобразованный, побочный энергетический ресурс, а также «природный» энергетический ресурс, потребляемый на этой стадии».

При рассмотрении экономического содержания энергетического ресурса, необходимо сказать, что в экономике любого предприятия, где он используется, оно имеет ряд особенностей. Энергоресурс не является конечным продуктом для получения результата труда в материальной форме или в форме интеллектуального продукта, защищенного авторским правом, патентом и т.д. Энергетический ресурс лишь может быть использован целевым способом для создания продукта материального и интеллектуального вида. Другими словами, энергетический ресурс (энергоресурс) не входит в натуральный виде в состав промышленной продукции, а лишь отражается на ее себестоимости в денежном выражении.

Под энергообеспечением в силовых министерствах и ведомствах РФ в настоящее время следует понимать, прежде всего:

- энергообеспечение военных городков всеми видами энергий;
- обеспечение жизнедеятельности специальных объектов;
- обеспечение моторного топлива во всех видах техники, а также в авиации, ракетной и космической;
- стратегическое резервирование энергоресурсов.

Одной из главных проблем энергообеспечения объектов в силовых министерствах и ведомствах РФ является обеспечение всеми видами энергии военных городков и закрытых гарнизонов.

Энергообеспечение военных городков в настоящее время производится, как правило, отдельно: по электроэнергии - от государственных и местных линий электропередач, или от автономных источников электропитания; по теплу - централизованно от ТЭЦ, от местных линий ТЭС и котельных; по газу - от Единой системы газоснабжения, от местных станций снабжения углеводородным газом, а в большинстве военных городков вообще отсутствует. Такая раздельная система связана с использованием различных энергетических источников со значительными капитальными

затратами на строительство энергетических сооружений и сетей, с использованием большого количества личного состава воинских частей на эксплуатацию малопроизводительного оборудования и ремонт комплекса инфраструктуры объекта энергообеспечения, и, в целом, является неэффективной.

Таким образом, получается, что основными объектами потребления энергоресурсов, объектами бюджетной сферы, являются местные котельные, работающие на объектах силовых министерств и ведомств РФ на различных видах топлива.

Список использованных источников

1. Бирюков Н.А. Разработка проектных решений, обеспечивающих функционирование системы электроснабжения в соответствии с требованиями потребителей электроэнергии/ Современные направления технологии, организации и экономики строительства. Вып. 15 // Доклады участников межвузовского научно-практического семинара / под ред. д-ра техн. наук, проф. Бирюкова А.Н. - СПб: СПбВАТТ, 2012. – С. 120-124.

2. Бирюков Н.А., Бирюков А.Н. Оценка инвестиций для создания и функционирования строительных объектов/ Сборник военно-научных статей Военного института (инженерно-технического) академии. Выпуск 58(70) часть II, инв. № 43669. - СПб, ВАМТО, 2013. - С. 181-186.

3. Бирюков Н.А., Стародубцев М.А. Основные направления повышения эффективности развития топливо-энергетического комплекса/ Сборник военно-научных статей Военного института (инженерно-технического) академии. Выпуск 58(70) часть II, инв. № 43669. - СПб, ВАМТО, 2013. - С. 186-191.

4. Бирюков Н.А. Эффективное энергоснабжение - основа энергетической безопасности государственной экономики страны/ Современные направления технологии, организации и экономики строительства. Вып. 16 // Доклады участников межвузовского научно-практического семинара / под ред. д-ра техн. наук, профессора Бирюкова А.Н. - СПб: ВАМТО, 2013. – С. 58-64.

5. Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 23 нояб. 2009 г. N 261-ФЗ; принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 11 ноября 2009 г.; одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 18 нояб. 2009 г.; (в ред. от 03.12.2011, 12.12.2011) [Электронный ресурс]// Рос. газ.–2011.–27 ноября №5050.- Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2009/11/27/energo-dok.html>.

6. Энергетическая стратегия России на период до 2020 года: Федеральная целевая программа. Утв. Пост. Правительства от 28 авг. 2003 №1234-р. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. - Режим доступа: <http://www.minprom.gov.ru/-/docs/strateg/1>.

7. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года: Федеральная целевая программа; Утв. Пост. Правительства от 13.11.2009 №1715-р.– Электрон. дан. - Режим доступа: <http://ntcis.ru/federalnyeakony/yenergeticheseskaya-strategiya> обращение 6.12.2011.

Ю.А. Бирюков – соискатель кафедры технологии, организации и экономики строительства Военного института (инженерно-технического) Военной академии материально-технического обеспечения им. генерала армии А.В. Хрулева

Потенциально опасные здания и порядок оформления их сноса

Проведенный анализ в частности в Санкт-Петербурге, показывает большое количество потенциально опасных зданий и сооружений. Так Государственной административно-технической инспекцией были обнаружены 6 тыс. 700 потенциально опасных зданий.

Эти заброшенные строения очень опасны, так как в частности облицовка зданий может обрушиться в любой момент, а зимой на них образуется наледь, которая также опасна для прохожих. Больше всего объектов, состояние которых является неудовлетворительным, выявили в Центральном, Невском и Выборгском районах.

Аварийные фасады являются, в первую очередь, угрозой для прохожих, а также эстетической проблемой города.

Считается, что снос строений - это необходимая, важная, порой довольно затратная часть практически любого строительного процесса. Поэтому не удивительно, что, приступая к рассмотрению вопросов о сносе (демонтаже, уничтожении, ликвидации) объектов недвижимости, мы начинаем разговор со строительства.

Вопросы, касающиеся строительной деятельности в нашей стране, регулируются ГрК РФ, ГК РФ, Федеральным законом от 17 ноября 1995 г. №169-ФЗ «Об архитектурной деятельности в Российской Федерации», а также иными нормативными правовыми актами, в том числе актами, принятыми на региональном и местном уровнях в соответствии с федеральным законодательством.

Согласно действующему законодательству строительство и реконструкция в России осуществляются на основании разрешения на строительство. Разрешение на строительство представляет собой документ, подтверждающий соответствие проектной документации требованиям градостроительного плана земельного участка и дающий застройщику право осуществлять строительство, реконструкцию объектов капитального строительства, а также их капитальный ремонт, за исключением случаев, предусмотренных Законом (ст. 51 ГрК РФ). Данный документ является законным основанием для осуществления строительства и некоторых иных видов строительной деятельности. Строительство без надлежаще оформленного разрешения может иметь негативные последствия, и в первую очередь последствия признания постройки самовольной.

Разрешение на строительство выдается органами местного самоуправления (за исключением определенных случаев, установленных ГрК РФ) по месту нахождения земельного участка. В целях строительства, реконструкции, капитального ремонта объекта капитального строительства застройщик обращается в уполномоченные на выдачу разрешений органы с заявлением о выдаче разрешения на строительство. К данному заявлению застройщик, помимо таких документов, как правоустанавливающие документы на земельный участок, градостроительный план участка, положительные заключения государственной и государственной экологической экспертиз, прилагает также материалы, содержащиеся в проектной документации, среди которых обязателен проект организации работ по сносу или демонтажу объектов капитального строительства, их частей.

Кроме того, ГрК РФ закрепил возможность выдачи разрешения на отдельные этапы строительства, реконструкции. Под этапами строительства обычно понимают достаточно обширный круг работ. Например, разного рода подготовительные работы, в том числе связанные со сносом зданий и сооружений для нового строительства объектов.

Опираясь на ГрК РФ, в субъектах РФ и муниципальных образованиях были разработаны и утверждены различные нормативные правовые акты, определяющие порядок подготовки нормативных документов для выдачи разрешений на снос или демонтаж объектов капитального строительства на территории соответствующих муниципальных образований. Несмотря на большое разнообразие таких актов, среди них можно выделить определяющие моменты, касающиеся основных правил по выдаче разрешений на снос.

Так, отдельным этапом строительства признается производство работ по сносу или демонтажу объектов капитального строительства для:

- освобождения земельного участка под новое строительство;
- ликвидации объектов, утративших технологическую необходимость или пришедших в ветхое состояние;
- ликвидации инженерных сетей и коммуникаций.

Как правило, подготовку и выдачу разрешений на снос или демонтаж объектов возлагают на соответствующий отдел местной администрации (например, отдел архитектуры и градостроительства, отдел архитектуры и городского хозяйства и т.д.). Подготовка документов для выдачи разрешения осуществляется на основании заявления собственника объекта, которое подается на имя главы администрации. При этом заявитель прилагает следующие документы:

- правоустанавливающие документы на земельный участок;
- правоустанавливающие документы на сносимый или демонтируемый объект;

протоколы комиссии (определяемой собственником) при сносе или демонтаже объектов, утративших технологическую необходимость или пришедших в ветхое состояние;

проект организации сноса или демонтажных работ с указанием ограждения мест складирования и т.д.

В некоторых случаях могут потребоваться какие-либо дополнительные документы, например заключение соответствующего отдела (или комитета) администрации об изменении или сохранении статуса земельного участка или его параметров. О результатах рассмотрения принятых документов администрация извещает заявителя, как правило, в течение тридцати дней.

Завершение сноса или демонтажа подтверждается документами службы технической инвентаризации и актом обследования результатов сноса или демонтажа объекта, оформляемым собственником объекта (за подписью представителей пожарного надзора, инженерных служб, главного архитектора и т.д.).

Кроме того, в таких нормативных актах коротко, в две-три строки, обычно указывают о сносе объектов на участках индивидуального жилищного строительства.

Снос жилых домов и хозяйственных построек на участках индивидуальной застройки производится собственником по своему усмотрению. Основанием для регистрации сноса таких строений являются документы службы технической инвентаризации.

Согласно ст. 48 ГрК РФ в состав проектной документации объектов капитального строительства включается также раздел «проект организации работ по сносу или демонтажу объектов капитального строительства, их частей (при необходимости сноса или демонтажа объектов капитального строительства, их частей для строительства, реконструкции других объектов капитального строительства)».

В соответствии со ст. 48 ГрК РФ Правительство РФ утвердило Положение о составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию (далее по тексту - Положение) (постановление Правительства РФ от 16 февраля 2008 г. №87 «О составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию»). Согласно данному Положению проектная документация на объекты капитального строительства производственного и непроизводственного назначения должна состоять из двенадцати разделов, требования к содержанию которых и установлены указанным Положением. В разделе первом приводится перечень документов, необходимых для подготовки проектной документации на объект капитального строительства, среди которых указаны также следующие документы: акты (решения) собственника здания (сооружения, строения) о выведении из эксплуатации и ликвидации объекта капитального строительства - в случае необходимости сноса (демонтажа); решение органа местного

самоуправления о признании жилого дома аварийным и подлежащим сносу - при необходимости сноса жилого дома.

Седьмой раздел проектной документации «Проект организации работ по сносу или демонтажу объектов капитального строительства» выполняется при необходимости сноса (демонтажа) объекта или части объекта капитального строительства и должен содержать:

основание для разработки проекта организации работ по сносу или демонтажу зданий, строений и сооружений объектов капитального строительства;

перечень зданий, строений и сооружений объектов капитального строительства, подлежащих сносу (демонтажу);

перечень мероприятий по выведению из эксплуатации зданий, строений и сооружений объектов капитального строительства;

перечень мероприятий по обеспечению защиты ликвидируемых зданий, строений и сооружений объектов капитального строительства от проникновения людей и животных в опасную зону и внутрь объекта, а также защиты зеленых насаждений;

описание и обоснование принятого метода сноса (демонтажа);

расчеты и обоснование размеров зон развала и опасных зон в зависимости от принятого метода сноса (демонтажа);

оценку вероятности повреждения при сносе (демонтаже) инженерной инфраструктуры, в том числе действующих подземных сетей инженерно-технического обеспечения;

описание и обоснование методов защиты и защитных устройств сетей инженерно-технического обеспечения, согласованные с владельцами этих сетей;

описание и обоснование решений по безопасным методам ведения работ по сносу (демонтажу);

перечень мероприятий по обеспечению безопасности населения, в том числе его оповещения и эвакуации (при необходимости);

описание решений по вывозу и утилизации отходов;

перечень мероприятий по рекультивации и благоустройству земельного участка (при необходимости);

сведения об остающихся после сноса (демонтажа) в земле и в водных объектах коммуникациях, конструкциях и сооружениях; сведения о наличии разрешений органов государственного надзора на сохранение таких коммуникаций, конструкций и сооружений в случаях, когда такое разрешение предусмотрено законодательством РФ;

сведения о наличии согласования с соответствующими государственными органами, в том числе органами государственного надзора, технических решений по сносу (демонтажу) объекта путем взрыва, сжигания или иным потенциально опасным методом, перечень дополнительных мер по безопасности при использовании потенциально опасных методов сноса.

Кроме того, проектная документация в графической части должна также содержать:

план земельного участка и прилегающих территорий с указанием места размещения сносимого объекта, сетей инженерно-технического обеспечения, зон развала и опасных зон в период сноса (демонтажа) объекта с указанием мест складирования разбираемых материалов, конструкций, изделий и оборудования;

чертежи защитных устройств инженерной инфраструктуры и подземных коммуникаций;

технологические карты-схемы последовательности сноса (демонтажа) строительных конструкций и оборудования.

Необходимо отметить, что в соответствии с постановлением Правительства РФ от 5 марта 2007 г. № 145 «О порядке организации и проведения государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий» отсутствие в проектной документации разделов, предусмотренных СТ. 48 ГрК РФ, либо несоответствие разделов проектной документации требованиям к содержанию разделов проектной документации являются основаниями для отказа в принятии проектной документации и (или) результатов инженерных изысканий, представленных на государственную экспертизу.

Проектная документация утверждается застройщиком или заказчиком. В случае если проектная документация подлежит обязательной государственной экспертизе (ст. 49 ГрК РФ), она утверждается застройщиком или заказчиком только при наличии положительного заключения экспертизы.

Понятно, что организация работ по сносу или демонтажу объектов капитального строительства требует достаточно больших затрат, причем, как мы видим, такие затраты должны закладываться уже на стадии подготовки проектной документации.

Для того чтобы нам в дальнейшем проще было рассматривать взаимоотношения лиц, так или иначе сниженных с проблемами сноса зданий, вначале необходимо ознакомиться с основными участниками строительного процесса (как увидим позже, некоторые из них являются также и основными участниками «сносимого» процесса).

Согласно законодательству, регулирующему инвестиционную деятельность в Российской Федерации, субъектами инвестиционной деятельности являются, инвесторы; заказчики; подрядчики; пользователи объектов капитальных вложений; другие лица (Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»). Очень часто на практике одна организация совмещает функции нескольких участников строительного процесса - инвестора, заказчика (застройщика) или подрядчика. Отношения между субъектами инвестиционной деятельности осуще-

ствляются, как правило, на основе договоров (или государственных контрактов), заключаемых в соответствии с законодательством РФ.

Инвесторы осуществляют капитальные вложения на территории России с использованием собственных и (или) привлеченных средств в соответствии с законодательством РФ. Ими могут быть физические и юридические лица, создаваемые на основе договора о совместной деятельности, и не имеющие статуса юридического лица объединения юридических лиц, государственные органы, органы местного самоуправления, а также иностранные субъекты предпринимательской деятельности (иностранцы инвесторы).

Инвестиции в объекты предпринимательской деятельности осуществляются в различных формах. Можно их классифицировать по многим существенным признакам, например, по характеру участия и периоду инвестирования, по формам собственности инвестиционных ресурсов. В коммерческой практике принято различать следующие типы инвестиций: инвестиции в физические и денежные активы, а также инвестиции в нематериальные (незримые) активы. Под физическими активами понимаются здания и сооружения, машины, оборудование, транспортные средства, составляющие производственные фонды предприятий, регионов и государства. В отечественной практике реальные инвестиции, направляемые на воспроизводство основных средств, именуется капитальными вложениями. Капитальные вложения составляют главную часть реальных инвестиций. Капитальные вложения по технологической структуре слагаются из трех групп затрат: стоимости капитальных работ, стоимости капитальных приобретений и стоимости прочих капитальных работ и затрат (рис. 1).

Экономическим источником реальных инвестиций является фонд накопления национального дохода. Конкретные финансовые источники инвестиций подразделяются на собственные и заемные (рис. 2).

Инвестор и Застройщик находятся у истоков ИСП, определяют его цели, задают тон всей работе, подбирают соответствующего проекту Заказчика и, в случае необходимости, меняют цели проекта.

Заказчики-застройщики, не являющиеся одновременно инвесторами, наделяются правами владения, пользования и распоряжения капитальными вложениями на период и в пределах полномочий, которые определены договором на капитальное строительство или государственным контрактом. Заказчик несет установленную действующим законодательством и (или) договором ответственность перед инвестором за целевое использование его средств.

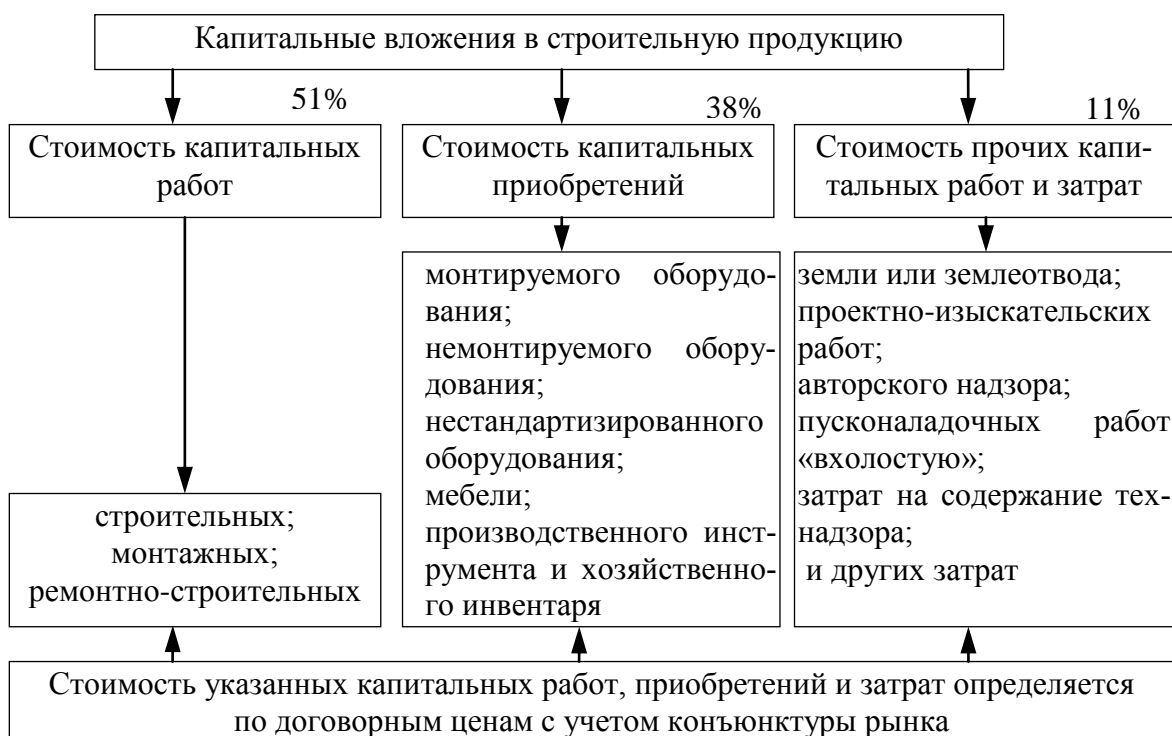


Рис. 1. Технологическая структура капитальных вложений



Рис. 2. Состав финансовых источников реальных инвестиций в строительную продукцию

При подготовке строительства заказчик выполняет множество функций, в том числе осуществляет необходимые действия по освоению территории и отводу земельного участка. При этом заказчик:

оформляет документы на вырубку и пересадку деревьев, плодовых-ягодных насаждений, снос строений, очистку территории от мешающих строительству объектов;

проводит переговоры с владельцами зданий, строений, сооружений и сельскохозяйственных угодий по вопросу сноса объектов;

обеспечивает переселение граждан из домов, подлежащих сносу;

производит расчет остаточной стоимости сносимых зданий, строений, сооружений или получает справку об остаточной стоимости сносимых строений от их владельцев;

возмещает гражданам и юридическим лицам предусмотренную действующим законодательством РФ стоимость изымаемых строений, земельных участков, насаждений и др.

Размещение заказов на подрядные строительные работы для государственных нужд за счет средств федерального бюджета и средств бюджетов субъектов РФ при реализации инвестиционных проектов производится государственными заказчиками в порядке, предусмотренном Федеральным законом от 21 июля 2005 г. №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Органы местного самоуправления обеспечивают необходимые условия для разработки, утверждения и финансирования инвестиционных проектов, осуществляемых муниципальными образованиями за счет средств местных бюджетов, размещаемых на конкурсной основе. Расходы на финансирование инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений органами местного самоуправления, предусматриваются местными бюджетами.

В различных нормативных актах (и соответственно, в литературе) используется термин «заказчик», «застройщик» или «заказчик-застройщик». Не будем сейчас останавливаться подробно на этом вопросе, скажем главное: заказчик-застройщик непосредственно осуществляет реализацию инвестиционного проекта, обеспечивает процесс строительства. Инвестор обычно привлекает в качестве заказчика-застройщика какую-либо специализированную организацию, как правило, давно и успешно работающую в этом сегменте экономики, имеющую в штате специалистов, обладающих необходимыми знаниями, навыками, квалификацией, а также Свидетельство о допуске к строительным работам (допуск к работам) - это документ, выдаваемый саморегулируемой организацией в строительстве заменяющий собой лицензию. В традиционной схеме инвестиционно-строительного проекта (ИСП) роли и функции участников процесса последовательны, четко разделены и разграничены, взаимно дополняют друг друга и представляют собой вместе логичное целое (рис. 3).

Заказчик определяет затраты на подготовку и освоение строительной территории. Среди прочих к затратам относятся: выплата компенсаций за сносимые строения и садово-огородные насаждения; плата за землю при изъятии (выкупе) земельного участка для строительства, а также на уплату земельного налога (или арендной платы) в период строительства; выплата компенсаций за произведенные на изымаемом земельном участке сельскохозяйственные работы (посев и т.д.). Заказчик осуществляет многие другие функции и производит также иные затраты, не указанные нами, поскольку они напрямую не относятся к рассматриваемой теме.

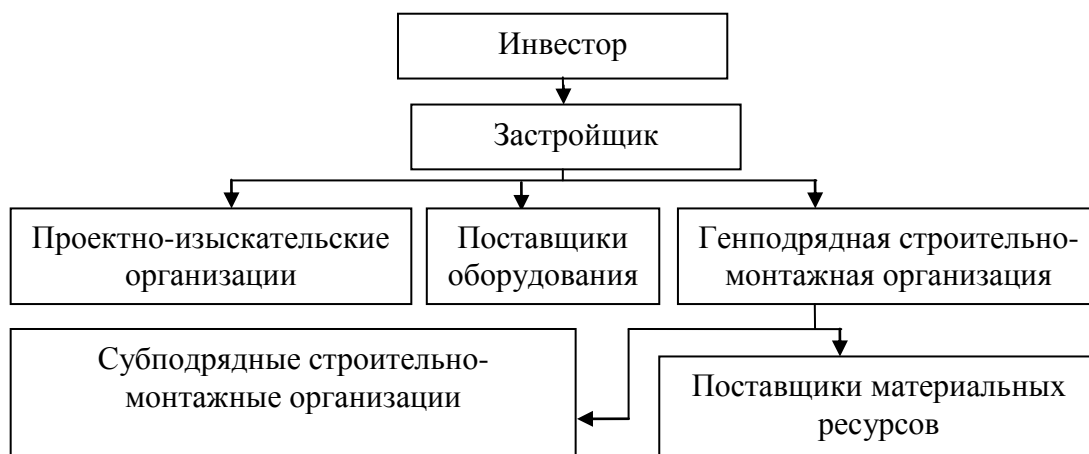


Рис. 3. Традиционная схема взаимодействия участников в ИСП

Для определения размера материального ущерба в связи со сносом (переносом) зданий, строений, сооружений и уничтожением или порчей насаждений составляется акт. Данный акт (форма № КС-10, утверждена постановлением Госкомстата России от 11 ноября 1999г. №100 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету работ в капитальном строительстве и ремонтно-строительных работ») составляется комиссией, в состав которой должны входить собственник (владелец) здания, строения, сооружения, насаждения, подлежащего сносу, или его представитель, представитель заказчика (застройщика) вновь строящегося объекта, представитель бюро технической инвентаризации. В случае необходимости в состав комиссии могут входить представители других заинтересованных организаций.

Список использованных источников

1. Бирюков Ю.А. Анализ зарубежного опыта сноса зданий и сооружений/ Сборник научных статей сотрудников университета. Диссертационные исследования адъюнктов и докторантов ВИТУ. Выпуск 10./ВИТУ. – СПб., 2009. – С. 103-108.
2. Бирюков Ю.А. Опыт сноса зданий и сооружений с использованием современных технологий/ Научно-методическое обеспечение создания военной инфраструктуры Вооруженных Сил Российской Федерации. Научно-технический сборник. Выпуск X/1-09. – М, 2009 – С. 258-262.
3. Бирюков Ю.А., Бирюков А.Н. Основные организационно-технологические решения и экономическая целесообразность сноса зданий/ Научно-технический журнал «Вестник гражданских инженеров». 2012, № 5(34). – СПб, СПбГАСУ, 2012. - С. 103-109.
4. Ерошкин В.М. Дом под снос?!: Что сносят и как, расселение, все правовые аспекты. М.: Издательство «Эксмо». 2010.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30 нояб. 1994 г. № 51-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 21

окт. 1994 г.: введ. Федер. законом Рос. Федерации от 30 нояб. 1994 г. № 52-ФЗ (в ред. от 18.07.2009) [Электронный ресурс]//Рос. газ.–1994.-08 дек. № 238-239; Собр. законодательства Рос. Федерации.-1994.-№ 32, ст. 3301.- Электрон.дан.-Режим доступа: <http://base.garant.ru/10164072>.

6. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 26 янв. 1996 г. № 14-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 22 дек. 1995 г.: введ. Федер. законом Рос. Федерации от 01 марта 1996 г. № 15-ФЗ (в ред. от 07.02.2011) [Электронный ресурс]//Рос. газ.–1996.-06,07,08 февр. № 23,24,25; Собр. законодательства Рос. Федерации.-1996.-№5, ст. 410. – Электрон. дан. - Режим доступа: <http://base.garant.ru/10164072>.

7. Градостроительный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 29 декабря 2004 г. N 190-ФЗ; принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 22 декабря 2004 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 24 декабря 2004 г.: (в ред. от 06.12.2011) [Электронный ресурс]// Собр. законодательства Рос. Федерации.-2005.-№ 1 (часть 1), ст. 16.–Электрон.дан.-Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=1224-33>.

Е.В. Глясс – ассистент кафедры Государственного и муниципального управления Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета

Сущность общественного контроля над деятельностью государственных и муниципальных органов власти

Общественный контроль за законностью в сфере государственного управления представляет собой одну из форм отправления демократии, состоящую в реализации прав граждан и общественных объединений, участвовать в управлении делами государства, наблюдении за деятельностью государственных органов, органов местного самоуправления, предприятий и учреждений, их должностных лиц по соблюдению ими законности, прав и свобод граждан и их объединений. Характерными особенностями общественного контроля являются: осуществление контроля гражданами и различными формами их объединений; широкое применение меры общественного воздействия; профилактическая и праввосстановительная направленность.

Как правило, термин «общественный контроль» становится все более заметным в сфере государственного и муниципального управления. В научной литературе выделяются два основных подхода к исследованию термина «общественный контроль»: семантический – исследование такого явления, приобретающие черты общественного контроля в определенном историческом этапе, и функциональный – где контроль рассматривается как процесс действия определенных институтов и граждан.

Актуализация вопросов осуществления общественного контроля, прежде всего, связана с формированием гражданского общества и построением правового государства в Российской Федерации. Руководство страны зачастую обращает свое внимание на необходимость создания системы эффективного общественного контроля в сфере государственного и муниципального управления, что должно привести к противодействию коррупции и иным негативным явлениям в деятельности государственных органов. В ежегодном Послании Президента Российской Федерации к Федеральному собранию 2010 года говорится: «...чтобы успешно бороться с коррупцией, все сферы государственного управления должны быть открыты для общества». Конституция Российской Федерации провозглашает первоначальность гражданских прав и свобод, но их непосредственная реализация зачастую сталкивается с большими трудностями.

Гражданское общество формируется по двум направлениям. Первое – государство остается главным субъектом управления, но меняет свое поведение в обществе, все больше основываясь на методах научного правления, пытаясь соблюдать не только правовые нормы граждан, но и социальные и нравственные. Это в большей степени способствует развитию гражданского общества. Помимо того, оно передает функции контроля общественным институтам, неформальным организациям, делегирует им часть своих полномочий, повышая тем самым их управленческие возможности. Второе – возрастание роли общества как субъекта управления, что ведет к возможности создания баланса между интересами населения и структурой управления. На первый план выходят договорные, мотивационные отношения между государством и обществом, а не административно-командные. Таким образом, общественный контроль над деятельностью государства основывается, а так же функционирует, обеспечивает действие в комплексе социальных норм институтов, и социальных ценностей – общечеловеческих, культурных, исторических, этических и т.п. Это является неоспоримой основой контроля, который может быть абсолютно произволен от неё, и выполняет обеспечительную, стабилизационную функцию, не выходя за определённые обществом рамки.

Правовая обеспеченность контролирующей деятельности обеспечивается в первую очередь правовой системой самого государства. Современная правовая направленность пропагандирует представления о правовом государстве, обеспечивающем верховенство закона и принцип разделения властей, признавая тем самым права и свободы граждан. Такие демократические ценности нормативно закреплены в Конституции Российской Федерации, и других законах, тем самым создавая правовую основу и определяя легитимность деятельности по контролю выбранной области. Законодательная сущность контроля основана и соседствует с законностью. Что в свою очередь означает не только признание высшей законодательной силы за конституцией Российской Федерации, но и беспрекослов-

ное подчинение всех граждан государства главнейшему закону, и закреплённым в нем нормам. Законодательная база четко регламентирует порядок действий на нормативном поприще в той или иной ситуации. Контроль как деятельность закрепляется законом и подзаконными актами из-за необходимости четкой регламентации прав и обязанностей субъектов, реализующихся отношений. Немаловажно, что нормативно-правовыми актами закрепляются полномочия субъектов контрольных отношений, методика воздействий. Даже в случае отсутствия четко закреплённых полномочий в нормативных актах, функция контроля осуществляется мягко – в рамках правового поля. В итоге, можно отметить целостность правовой и социальной основ общественного контроля. Эти факторы являются основополагающими в развитии всей системы контроля, поэтому очень важным является сбалансированность их действий.

Нельзя не брать в расчет, что современная система общественного контроля выражается в том, что в качестве субъекта выступает не только государство, но и само общество. Однако полагаться лишь на жесткую самоорганизацию в создании политических институтов нельзя. Они чрезвычайно ассиметричны, из-за постоянно меняющихся в обществе потребностей. Это приводит к тому, что скорость развития различных сфер общества – социальной, экономической, политической различна – в зависимости от потребностей самого общества.

Это обуславливает невозможность становления общественного контроля без участия государства. Президент Российской Федерации стал инициатором принятия некоторых законодательных актов, которые закрепляют контрольный статус отдельных общественных образований. В соответствии со ст.»1 закона от 04.04.2005 №32-ФЗ «Об Общественной палате Российской Федерации » создание этого органа было обусловлено необходимостью осуществления контролирующей деятельности за деятельностью органов исполнительной власти Российской Федерации. Для чего в статье № 20 второй части вышеуказанного закона при федеральных органах исполнительной власти должны создаваться общественные советы. Так же существует Федеральный закон № 59-ФЗ от 2 мая 2006 года «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации », призванный увеличить продуктивность контролирующей деятельности граждан за деятельностью органов государственной власти. Помимо того, средства массовой информации и общественные объединения пытаются всеми доступными средствами получить информации о законной и незаконной деятельности чиновников, тем самым способствуя развитию общественного контроля в Российской Федерации.

С учетом современных условий необходимо уточнить само значение термина «общественный контроль». В Советское время сложилось понимание общественного контроля – как деятельности, осуществляемой общественными организациями, трудовыми коллективами, объединениями и

кооперативами. В настоящее время это не совсем верно характеризует данное понятие с учетом нынешних реалий и социально-политической обстановки в стране. Сейчас, на стадии формирования гражданского общества корректнее будет говорить о контроле как о понятии в контексте гражданских институтов.

Общественный контроль – это деятельность уполномоченных институтов и отдельных граждан, направленная на установление соответствия деятельности государственных органов, нормативным актам и стандартам, а так же процесс выявления отклонений в их деятельности путем обращения к общественному мнению.

Таким образом, к основным чертам, общественного контроля можно отнести:

- осуществление деятельности происходит только от имени общественности или отдельных граждан;
- отсутствие у органов общественного контроля каких - либо властных полномочий;
- осуществление деятельности, как правило, через обращение к общественному мнению, либо в органы государственной власти.

При выявлении нарушений законности, использование социального института воздействия через общественное мнение основано на придании данного факта широкой огласке, что, безусловно, формирует негативное общественное отношение к деятельности государственных органов власти. В свою очередь давление населения может быть куда более эффективным, нежели административные или уголовные взыскания со стороны других государственных органов. В связи с этим становится заметной существенная органическая взаимосвязь между всевозможными разновидностями общественной контролирующей деятельности и государственной властью. Наибольшее значение это взаимодействие имеет при выявлении конфликтов между чиновниками и простыми гражданами. Как правило, это взаимодействие выражается в том, что государство часто использует информацию о нарушениях поступающую от субъектов общественного контроля, а общественный контроль, в свою очередь реализует свои функции путем обращения в соответствующие государственные органы. Сочетание этих двух видов контролирующей деятельности дает возможность получения адекватной и своевременной информации относительно существующих разногласий в сфере управления государством, требующих срочного разрешения, а так же стимулирует деятельность, направленную на разрешение этих противоречий и разногласий.

Таким образом, происходит обеспечение условий поиска новых путей развития государственного аппарата, деятельность которого должна соответствовать требованиям общества, а так же отвечать потребностям гражданского общества и демократического строя. При этом, роль госу-

дарства в становлении института общественного контроля должна оставаться исключительно вспомогательной.

Список использованных источников

1. Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления: Федеральный закон от 09.02.2009 N 8-ФЗ (ред. от 11.07.2011) // Собрание законодательства РФ. 2009. N 7. Ст. 776.

2. Валадес Д. Контроль над властью / Диего Валадес; пер. с испанского А. Автономова, В. Гайдамака. М.: Идея-Пресс, 2010. 345с.

3. Коломытцева, О.Н. Выборы и референдум в механизме общественного контроля над государством // Вестник Владимирского юридического института. 2011. № 2. С. 44-75.

П.А. Горьков – адъюнкт кафедры материального обеспечения Военной академии материально-технического обеспечения им. генерала армии А. В. Хрулёва

Существующая система заказов и поставок военной организации государства: состояние и перспективы развития (на примере системы вещевого обеспечения)

Организация всестороннего обеспечения войск в мирное и военное время предполагает наличие развитой системы материально-технического обеспечения, включающей в себя различные подсистемы, отличающиеся друг от друга не только структурой, но и спецификой выполняемых задач. Так, например, в структуру материального обеспечения входит подсистема вещевого обеспечения, которую с определенной степенью условности можно рассматривать как самостоятельную систему первого уровня [1].

Значение вещевого обеспечения войск в современных условиях возрастает, а задачи вещевого обслуживания усложняются. Для обеспечения потребностей ВС РФ государством выделяются финансовые, имущественные, технические и другие средства. Порядок их истребования, доведения до личного состава и экономного расходования, по нашему мнению, должны базироваться на научно обоснованных принципах планирования и организации обеспечения, сложившихся в национальной экономике и принятых в ВС.

В рамках настоящей публикации, наибольший интерес для нас представляет система поставок вещевого имущества для ВС РФ. В этой связи целесообразно подвергнуть её подробному анализу, уделив особое внимание следующим вопросам:

1) что из себя представляет процесс вещевого обеспечения и какими основными руководящими документами он регламентирован?

2) каким образом функционирует существующая система поставок вещевого имущества и каковы перспективы её развития?

3) существуют ли противоречия между заказчиком (МО РФ) и исполнителями государственных контрактов на поставку вещевого имущества (предприятиями экономического комплекса страны), какой характер они носят и какова их реальная экономическая основа?

Перейдем к последовательному рассмотрению ответов на указанные вопросы, с целью поиска закономерностей в существующей системе поставок вещевого имущества для ВС, характеристики её текущего состояния и направлений развития.

Под вещевым обеспечением понимается вид материального обеспечения ВС РФ, других войск, воинских формирований и органов, включающий в себя комплекс мероприятий по определению их потребности в имуществе и технических средствах вещевого имущества, снабжению такими имуществами и средствами, их разработке, заготовке, содержанию, использованию (носке (эксплуатации), расходу), модернизации, ремонту и утилизации (реализации), банно-прачечному обслуживанию, а также по осуществлению руководства деятельностью органов вещевого имущества ВС РФ, других войск, воинских формирований и органов по вопросам вещевого обеспечения указанных войск (сил) [2].

Вещевое обеспечение в настоящее время регламентируется указами Президента РФ и постановлениями Правительства РФ, а также приказами Министра обороны РФ, Заместителя Министра обороны РФ, отдельными распоряжениями начальника управления (вещевого) Департамента ресурсного обеспечения МО РФ.

Под имуществом вещевого имущества понимается: вещевое имущество, полотнища боевых знамен, штандартов и вымпелов Министра обороны Российской Федерации и руководителей федеральных органов исполнительной власти, в которых федеральным законом предусмотрена военная служба, банный инвентарь, моющие, ремонтные материалы, средства ухода за обувью, обозное имущество, оборудование (за исключением оборудования, относящегося к техническим средствам вещевого имущества) и материалы для ремонта вещевого имущества и банно-прачечного обслуживания, материалы и запасные части к указанному оборудованию [2].

К вещевому имуществу относятся: предметы военной формы одежды, знаки различия, белье, постельное белье и постельные принадлежности, специальное и санитарно-хозяйственное имущество, палатки, брезенты, мягкие контейнеры, спортивное и альпинистское имущество, ткани и материалы для изготовления вещевого имущества, расходные материалы [2]. Организация вещевого обеспечения войск во всех звеньях системы МТО ВС РФ возлагается на вещевую службу, которая является составной частью системы материально-технического обеспечения и входит в состав тыла частей, соединений и объединений. Под организацией веще-

вого обеспечения войск понимается определенная система органов управления вещевой службы и подчиненные им организации с запасами ВИ, техники и другого имущества, а также установленный законодательными положениями порядок и правила деятельности вещевой службы [2].

Для проведения анализа существующей системы поставок вещевого имущества была разработана структурная схема, на которой представлены основные элементы рассматриваемой системы, а также порядок взаимодействия между ними (рисунок 1). Система поставок вещевого имущества включает в себя целый комплекс взаимосвязанных элементов, расположенных на различных уровнях иерархии, обладающих различными полномочиями и выполняющими соответствующие функции при организации обеспечения ВС РФ имуществом вещевой службы.

В представленном комплексе особое место занимают: органы военного управления (заказчики); федеральные органы исполнительной власти, участвующие в проведении закупок продукции в рамках Государственного оборонного заказа; предприятия (организации) экономического комплекса страны, деятельность которых направлена на изготовление предметов вещевого имущества в соответствии с действующими контрактами; многочисленные посредники (большинство из которых являются провайдерами логистических услуг); система филиалов Центров материально-технического обеспечения, осуществляющая приемку, хранение и отправку в войска имущества вещевой службы; стационарные склады воинских частей, на которых, в соответствии с планами снабжения организуется выдача предметов военной формы военнослужащим.

Задача по снабжению войск (сил) вещевым имуществом возлагается на управление (вещевое) Департамента ресурсного обеспечения (Управление (вещевое) ДРО) МО РФ. На основании обобщенных данных о потребности в вещевом имуществе. Управлением государственного заказа МО РФ совместно с У(в) ДРО МО РФ проводятся торги, по результатам которых с победителями заключаются соответствующие контракты и организуются поставки от промышленности материальных средств номенклатуры вещевой службы. Поступающие материальные средства (вещевое имущество) распределяются по филиалам ЦМТО, а затем доводятся до конечных потребителей в соответствии с их потребностью и имеющимися ресурсами. Следует отметить, что существующий механизм планирования и организации вещевого обеспечения ВС сложился в годы военной реформы 1924–1928 гг. и получил свое развитие перед Великой отечественной войной 1941–1945 гг. в связи с переходом, преимущественно, на централизованное обеспечение Красной Армии.

Схема вещевого обеспечения Вооруженных Сил Российской Федерации

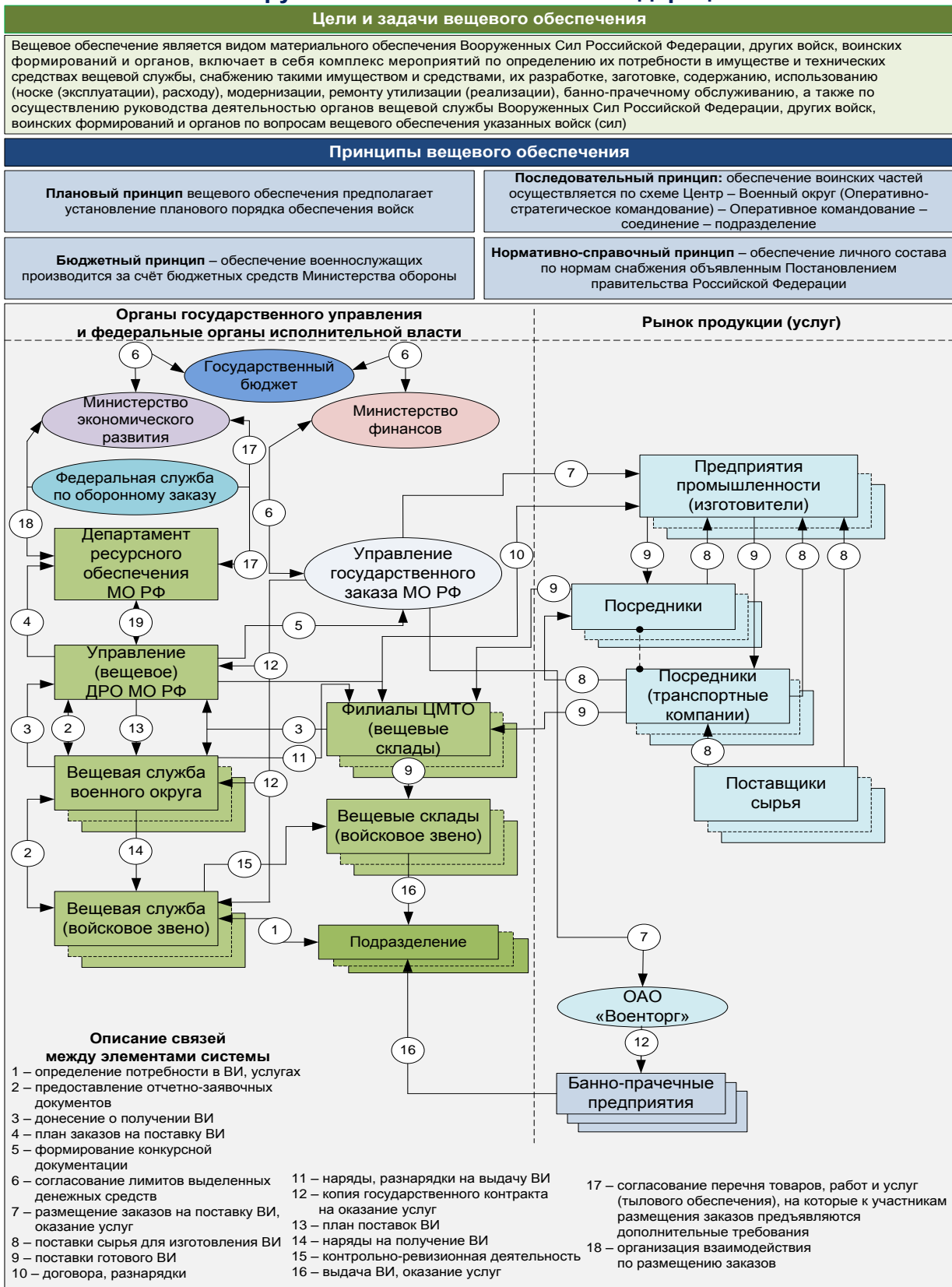


Рисунок 1 – Структурная схема существующей системы вещевого обеспечения ВС РФ

В послевоенный период система планирования вещевого обеспечения оставалась практически неизменной. И только с образованием ВС РФ, начался активный поиск наиболее эффективных способов планирования вещевого обеспечения войск, который продолжается до настоящего времени.

Поиск идет на стратегическом, организационном и оперативном уровнях. На стратегическом уровне происходит решение проблем фундаментального характера: поиск, оценка и выбор поставщика. На следующем уровне организуется осуществление закупок вещевого имущества, его доставка, приемка, хранение и обеспечение войск (сил). Компетенцией оперативного звена является конкретизация и детализация организационных мероприятий: выбор маршрута и транспорта в зависимости от размера партий груза, то есть решение транспортных (оптимизационных) задач, что является лишь одним из звеньев в логистической системе вещевого обеспечения ВС РФ [4].

На каждом из указанных уровней специалисты в области логистики должны определять и удерживать нормальный (заданный) баланс затрат, запасов и качества обслуживания. Такая организационная и аналитическая оптимизация в экономической логистике минимизирует совокупные затраты и, следовательно, повышает эффективность.

На обеспечение ВС РФ по ГОЗ поступает на снабжение свыше 100 наименований различных видов вещевого имущества и техники вещевого снабжения.

Применительно к поставкам ВИ ГОЗ содержит [3]: перечень (номенклатуру) подлежащего поставкам ВИ; объем поставок каждой номенклатуры; сроки поставки ВИ; прогнозируемую стоимость (цену) поставок в целом, а также по разделам и отдельным этапам реализации ГОЗ; перечень головных исполнителей и исполнителей государственных контрактов.

Тенденции развития системы ГОЗ в последнее время говорят о том, что законодательная база (в частности 94-ФЗ) нуждается в существенной концептуальной проработке. Об этом свидетельствуют данные многих субъектов рыночных отношений, задействованных в системе государственных закупок, к которым относятся заказчики, исполнители государственных контрактов и иные коммерческие (государственные) организации. Значимость оптимизации законодательного регулирования государственных и муниципальных закупок многократно увеличилась после начала кризиса, поскольку сегодня госзаказ формирует заметную долю платежеспособного спроса на целом ряде рынков. Сейчас, по разным данным, в системе госзакупок действует более 25 тысяч заказчиков и примерно 260 тысяч поставщиков. В сфере обеспечения государственных и муниципальных нужд ежегодно привлекается до 5 триллионов рублей.

Разработчики законодательной базы в сфере ГОЗ считают, что механизмы последующих судебных санкций к поставщикам за нарушение ус-

ловий контрактов достаточны для компенсации всех возможных потерь, которые могут нести госзаказчики. Однако такой подход не учитывает многих реалий, особенно связанных с материально-техническим обеспечением войск (сил), сбоев и перерывов в котором даже в мирное время недопустимы.

Во-первых, получение денег далеко не всегда возмещает потери времени, особенно с учетом специфики бюджетного процесса, в рамках которого действуют госзаказчики. Во-вторых, недостаточно высокое качество не товаров (ВВТ и других материальных средств), а работ и услуг (которые нематериальны по своей природе) в суде, как правило, сложно доказать. В-третьих, даже если качество поставки удастся со временем оспорить, закупка, например, некачественного вещевого имущества для военных потребителей, в некоторых случаях (участие личного состава в учениях, маневрах, выполнении иных задач) чревата потерями, которые могут превосходить стоимость первоначальной закупки.

Для выхода из сложившейся ситуации необходимо принятия целого спектра мер. Во-первых, следует создать работоспособную систему управления рисками госзакупок по ГОЗ. В момент разработки и принятия Закона в качестве главного фактора риска законодателем воспринималась исключительно коррупция. Однако практика применения Закона продемонстрировала существенные риски недобросовестного поведения и некомпетентности поставщиков, что в некоторых случаях приводит к неисполнению заказа. Сегодня необходимо минимизировать оба типа рисков – как коррупции, так и неисполнения заказа – и выстроить систему управления ими. По нашему мнению, решение этой задачи возможно только при комплексном рассмотрении системы удовлетворения государственных оборонных нужд, включая не только стадию размещения ГОЗ, но также стадии планирования закупок и исполнения контрактов.

Кроме того, необходимо сбалансировать цели регулирования относительно конечной эффективности закупок. Наконец, необходим более корректный, с научно-методической точки зрения, учет тех издержек, которые все участники торгов (как поставщики, так и госзаказчики) несут в связи с соблюдением процедур Закона. До сегодняшнего дня система регулирования скорее строилась по критериям упрощения и удешевления процессов администрирования для регулятора. Однако необходимо учитывать также издержки, которые несут поставщики и заказчики в связи с необходимостью соблюдения требований Закона. В конечном счете, эти транзакционные издержки всегда закладываются в цену закупок и оплачиваются за счет госбюджета. Это происходит либо путем абсолютного завышения цены поставок при отсутствии достаточной конкуренции на торгах (что предопределяется избыточно усложненными процедурами и непривлекательными условиями участия в торгах для поставщиков), либо путем относительного завышения цен – при поставке товаров низкого качества.

Рассмотренные проблемные вопросы при размещении заданий ГОЗ и пути их решения, в случае и нормативно-правового и законодательного закрепления, по нашему мнению, позволят повысить эффективность размещения Гособоронзаказа не только при закупках ВИ, но и в интересах материально-технического обеспечения ВС РФ в целом.

Список использованных источников

1. Ворушилин Л. В. Механизм повышения экономической эффективности закупок вещевого имущества для Вооруженных Сил Российской Федерации [Текст]: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук / Л. В. Ворушилин – СПб.: ВАТТ, 2007.
2. Вещевое обеспечение ВС РФ (на мирное время): Учебник. – СПб.: ВАТТ, 2012.
3. Козин М. Н., Лавринов Г. А. Управление рисками в системе государственного оборонного заказа. Монография / М. Н. Козин, Г. А. Лавринов – Саратов: Наука, 2010. – 255 с.
4. Токарев В. А. Логистика поставок: теоретические аспекты и отраслевые особенности [Текст] / В. А. Токарев // Ученые записки Санкт-Петербургской академии управления и экономики, вып. 4 (28). – СПб.: Изд-во СПбАУЭ, 2009. – с. 44–48.

А.М. Егошин – кандидат технических наук, Военная академия материально-технического обеспечения им. генерала армии А.В. Хрулева, г. Санкт-Петербург;
А.В. Михайлов – Военно-космическая академия, г. Санкт-Петербург

Метод ранжирования опасных факторов ДТП на основе логистического анализа

Ежегодно в Российской Федерации в результате дорожно-транспортных происшествий погибают или получают ранения свыше 275 тыс. человек. Размер социально-экономического ущерба от дорожно-транспортных происшествий и их последствий за 2004 - 2011 годы оценивается в 8188,3 млрд. рублей.

Использование программно-целевых методов управления в сфере обеспечения безопасности дорожного движения позволило значительно улучшить ситуацию с дорожно-транспортной аварийностью в стране. Об этом свидетельствуют результаты реализации Федеральной целевой программы "Повышение безопасности дорожного движения в 2006 - 2012 годах". Итогом реализации ее мероприятий стало сокращение числа погиб-

ших в дорожно-транспортных происшествиях на 18,9 процента (с 34506 человек в 2004 году до 27991 человека в 2012 году) [1].

Несмотря на то что в 2011 году социально-экономический ущерб от дорожно-транспортных происшествий и их последствий снизился до 862 млрд. рублей, его годовой размер тем не менее все равно существенен и примерно равен расходам консолидированного бюджета субъектов Российской Федерации за 2011 год на жилищно-коммунальное хозяйство (881,25 млрд. рублей).

В рамках реализации Федеральной целевой программы «Повышение безопасности дорожного движения в 2013 – 2020 годах» определены ее цели, задачи, основные мероприятия для ее реализации и источники финансирования. Значительное внимание в ней уделяется мерам по обеспечению безопасности дорожного движения в крупных административных и промышленных центрах. Это вполне закономерно, поскольку 72% всех ДТП происходит на улично- дорожной сети городов.

Основные положения программы направлены на повышение защищенности участников дорожного движения от опасных факторов возникновения дорожно-транспортных происшествий.

Согласно программе, организация работы должна была основываться на программно-целевом подходе, и за годы своей реализации она фактически заложила на практике осуществление мероприятий именно на основе такого подхода. Предусмотренные программой приоритеты, ориентированные на основные факторы риска, были направлены на предупреждение пьянства за рулем, превышение скорости, повышение уровня применения ремней безопасности, детских удерживающих устройств, мотошлемов. Значительные усилия направлялись на повышение защищенности уязвимых участников дорожного движения, прежде всего пешеходов и детей [2].

Нет сомнений в важности вышеперечисленных факторов, однако усредненный подход к оценке влияния факторов опасности на всей территории страны не совсем верен. Он может привести к «распылению» средств, выделяемых на устранение или минимизацию не тех факторов, которые реально оказывают влияние на дорожно-транспортную ситуацию в данном регионе. Способность своевременного их выявления (прогноз их влияния) и воздействия на них определяет потенциальную эффективность системы управления безопасностью дорожного движения на сети городских улиц и дорог.

Желание воздействовать сразу на все факторы опасности влечет за собой неоправданные затраты средств. При назначении мер противодействия факторам опасности, исходят из того положения, что воздействовать необходимо не на все из них, а на наиболее важные.

Обширность территории и особенности менталитета народов, населяющих Российскую Федерацию требует систематизации опасных факто-

ров дорожного движения по их влиянию в каждом конкретном субъекте Федерации и регионе и воздействие именно на наиболее значимые.

Правильная идентификация опасностей на дорогах дает возможность воздействовать на те факторы, которые наиболее часто повторяются, влекут за собой бóльшие материальные и людские потери. Существующая статистика [3] способна выделить тенденции в возникновении и развитии факторов, однако строить прогнозы на основании только количества дорожно-транспортных происшествий, случившихся по тем или иным причинам в предыдущем периоде, не вполне правильно.

В логистике для определения важности товаров в общей прибыли компании пользуются ABC-анализом ассортимента товаров, а для определения стабильности спроса на тот или иной товар применяют XYZ-анализ. По результатам построения матрицы ABC-XYZ-анализа делается вывод об усиленном контроле над поставками и продажами той или иной ассортиментной группы товаров [4, 5].

Для определения важности факторов опасности на автомобильных дорогах предлагается метод ранжирования факторов опасности на основе правила Парето. Этот метод относится к статистическим методам и может быть применен к стратификации факторов после накопления определенной статистической информации по количеству, причинам возникновения и тяжести последствий ДТП в конкретном регионе.

Сущность метода заключается в разделении всех факторов опасности на группы по показателям количества ДТП, стабильности их возникновения, ущерба по каждому фактору.

Метод состоит из шести последовательно выполняемых этапов.

Первый этап предназначен для выявления всех факторов опасности, послуживших причиной ДТП на дорогах данного региона. При этом учитываются все вероятные факторы, которые могут служить причиной ДТП с учетом их повторяемости и тяжести последствий.

На *втором этапе* производится сбор статистики по каждому фактору по показателям количества ДТП за период (накопление за 2-й, 3-й и т.д. период). Для сбора статистики ДТП рекомендуется ввести в обязательное заполнение в протоколе о ДТП сведений о причинах, обстоятельствах и примерной сумме ущерба по каждому ДТП, произошедшему в данном регионе. Данные о сумме ущерба содержатся в информации страховых компаний о выплате страховых сумм по договорам КАСКО и ОСАГО.

На *третьем этапе* производится деление всех факторов на группы по признаку количества ДТП, произошедших под влиянием каждого фактора опасности. Для определения групп факторов, кроме того, необходимо определить долю позиции каждого фактора в общем количестве факторов, т.е. если 100% факторов соответствует n позиций, то позиция каждого фактора составляет

$$N = \frac{100}{n}, \quad (1)$$

где N - доля позиции каждого фактора, %.

n - количество позиций опасных факторов всего, шт.

По результатам собранной статистики строится кривая Парето [4], изображенная на рисунке 1 в следующих координатах: по оси X – доли позиций факторов в процентах; по оси Y – сумма количества ДТП по каждому фактору нарастающим итогом в процентах.

Далее производится выделение групп факторов А, В и С [5]:

- к группе А относятся факторы, попавшие в первые 20% позиций (они составляют около 80% всех ДТП);

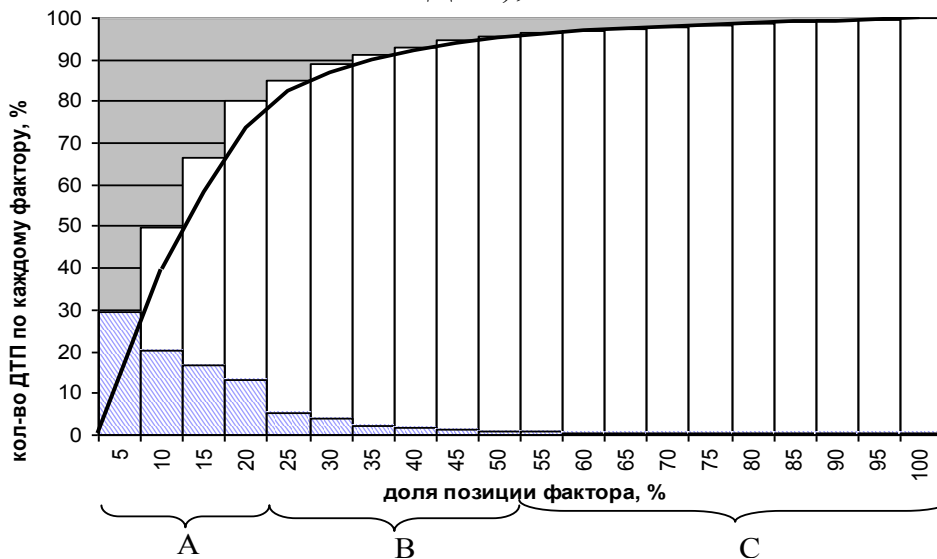


Рисунок 1 – Выявление групп опасных факторов А, В и С

- к группе В относятся факторы, попавшие в следующие 30% позиций (около 15% ДТП);

- к группе С относятся факторы, попавшие в оставшиеся 50% позиций (около 5% ДТП).

На четвертом этапе производится анализ динамики возникновения ДТП. Он начинается с расчета коэффициента вариации ДТП по факторам их возникновения, который выполняется по следующей формуле [4]:

$$v = \frac{\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n}}}{\bar{x}} 100\% \quad (2)$$

где x_i - значение количества ДТП, случившихся по вине данного фактора за i -й период (например, квартал);

\bar{x} - среднегодовое значение количества ДТП, случившихся по вине данного фактора;

n - число периодов (кварталов), за время которых производится оценка.

Анализ показывает, что разные факторы различаются между собой по показателю стабильности возникновения. Факторы с невысокой амплитудой колебаний возникновения при прочих равных условиях требуют более тщательного внимания. В связи с этим, разделив общее количество ДТП по различным факторам на группы X, Y и Z по признаку стабильности возникновения, построим кривую XYZ, которая представляет собой график, изображенный на рисунке 2.

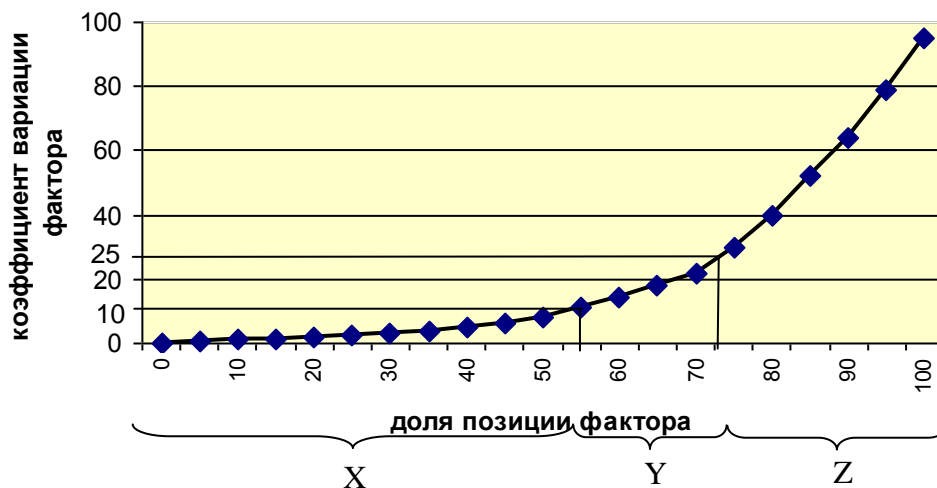


Рисунок 2 – Выявление групп опасных факторов X, Y и Z

На *пятом этапе* производится выделение групп факторов X, Y и Z [5]:

- к группе X относятся факторы, имеющие коэффициент вариации в пределах $0 \leq v \leq 10\%$;
- к группе Y относятся факторы, имеющие коэффициент вариации в пределах $10\% \leq v \leq 25\%$;
- к группе Z относятся факторы, имеющие коэффициент вариации в пределах $25\% \leq v \leq \infty$.

Чем стабильнее группа факторов опасности, тем меньше ошибки прогнозирования и приоритетнее борьба именно с данной группой факторов опасности дорожно-транспортных происшествий.

Для оценки тяжести ущерба ДТП предлагается введение *шестого этапа*, в результате которого выявляются группы факторов, наиболее сильно влияющие на величину ущерба дорожно-транспортных происшествий.

Деление факторов на группы по этому признаку (к примеру, назовем их M, N и K) происходит аналогично анализу ABC с той разницей, что факторы группируются по величине ущерба:

- к группе M относятся факторы, попавшие по величине ущерба в первые 20% позиций;
- к группе N относятся факторы, попавшие по величине ущерба в следующие 30% позиций;
- к группе K относятся факторы, попавшие в оставшиеся 50% позиций.

Результаты анализов ABC, XYZ и MNK, заключенные в трехмерную матрицу, изображенную на рисунке 3, позволят выделить группы опасных факторов, на противодействие которым необходимо выделить средства в данном регионе.

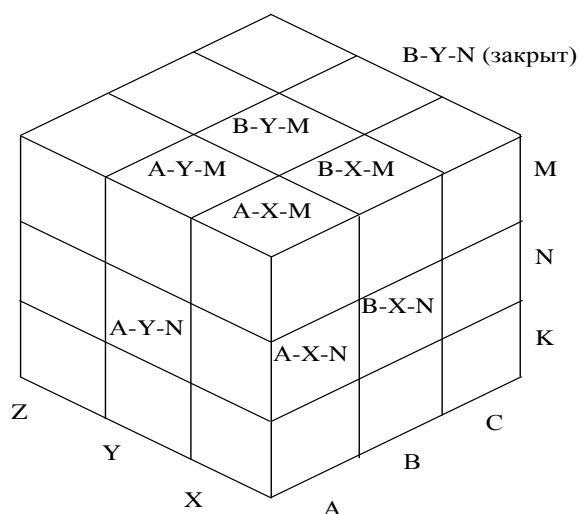


Рисунок 3 – Трехмерная матрица групп опасных факторов

Сгруппировав таким образом опасные факторы, оказывающие влияние на возникновение дорожно-транспортных происшествий в регионе, выделяем следующие группы:

A-X-M – группа факторов ДТП, наиболее часто и стабильно встречающихся, имеющих наибольшее значение ущерба;

A-X-N, A-Y-M, A-Y-N, B-X-N, B-X-M, B-Y-M, B-Y-N – группы факторов, также требующие необходимости первоочередной борьбы с ними.

Основные силы должны быть выделены для предотвращения влияния вышеперечисленных групп факторов.

Таким образом, выделенные по данным признакам группы опасных факторов ДТП (особенно группа A-X-M) требуют основного внимания властей и основной доли средств, выделенных на повышение безопасности дорожного движения в регионе.

Список использованных источников

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 3.10.13 № 864 «О федеральной целевой программе «Повышение безопасности дорожного движения в 2013-2020 годах». – М.: Правительство РФ, 2013 г.
2. Организация и безопасность дорожного движения в крупных городах. Сборник докладов девятой международной научно-практической конференции. – СПб.: СПбГАСУ, 2010.
3. Официальный сайт ГИБДД МВД РФ <http://www.gibdd.ru/news/711>
4. Гаджинский А.М. Логистика. Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005.
5. Гаджинский А.М. Практикум по логистике. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009.

К.В. Ежова – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Организация обслуживания населения» СПбГУСЭ;
В.С. Кудрявцева – магистрант кафедры «Организация обслуживания населения» СПбГУСЭ

Роль материнской компании в управлении холдингом

Создание первых холдингов относится к 1989 году. К середине 90-х годов этот процесс принял уже масштабный характер и шел по двум основным направлениям. Часть холдингов создавалась путем разделения крупных заводов на дивизионы, выделения в "дочки" вспомогательных производств. Другая часть формировалась путем хаотичной покупки будущим собственником всего того, что "движется", проще говоря, генерирует более-менее значимый финансовый поток. Функцией управляющей компании был захват и удержание предприятий. При этом основное внимание уделялось не экономической

эффективности деятельности, а возможности контроля над финансовыми потоками зависимых предприятий. Кризис 1998 г. еще острее поставил вопрос о необходимости повышения конкурентоспособности российских холдингов. Повышение экономической эффективности требовало, кроме всего прочего, и оптимизации общекорпоративной системы управления, и четкого определения места и роли управляющей компании. Практика корпоративного управления существует уже несколько веков. Однако полноценная теория корпоративного управления стала формироваться лишь в 80-е гг. двадцатого столетия. Рассматривая особенности нынешней эпохи и двух предшествующих, ученые делают вывод, что в XIX в. двигателем экономического развития было предпринимательство, в XX столетии - менеджмент, а в XXI в. эта функция переходит к корпоративному

Материнская холдинговая компания сама не занимается производственной деятельностью, а лишь концентрирует у себя контрольные пакеты акций производственных компаний, которые обладают юридической и хозяйственной самостоятельностью, но подчиняются холдингу в финансовом отношении. Она осуществляет управление в рамках ТНК преимущественно методами финансового воздействия, устанавливая для каждой родственной фирмы основные финансовые показатели: размеры прибыли, издержки производства, размеры и способы перевода дивидендов, способы перевода прибылей. Наряду с финансовыми рычагами воздействия используются и другие средства. Инструментом централизованного управления может служить, например, техническая политика, то есть сосредоточение научных исследований и технических разработок в едином центре головной компании и целевое предоставление его результатов дочерним компаниям. Часто в качестве таких инструментов используются

распределение между дочерними компаниями номенклатуры выпускаемой продукции, раздел между ними рынков сбыта.

Сформировав роль управляющей компании в структуре холдинга, необходимо определить, какие функции нужно централизовать в управляющей компании, а какие должны быть переданы бизнес-единицам.

Функции управляющей компании можно разделить на пять основных групп:

- формирование набора целей холдинга, их декомпозиция, трансляция дочерним организациям и последующий контроль фактического достижения;

- создание и поддержание единого информационного пространства, охватывающего все дочерние организации;

- клиринговые функции в широком смысле, в том числе казначейские операции, финансовые взаиморасчеты между дочерними организациями,

- заккрытие вакансий с помощью перераспределения персонала из единого корпоративного пула, оптимизация распределения активов;

- централизованные функции: единая система закупок с последующим распределением, центральный аппарат управления проектами и т. д.;

- собственные административно-хозяйственные функции, присущие любой организации, например бухгалтерия и управление собственным персоналом.

Точный набор функций для каждой конкретной управляющей компании зависит от стиля управления, который применяется ею в отношении бизнес-единиц холдинга.

Существует три основных стиля управления бизнес-единицами: финансовый контроль, стратегическое планирование и стратегический контроль.

Финансовый контроль применяется холдингами, которые имеют в своей структуре бизнес-единицы с разными видами деятельности и слабой связью между ними. Главными функциями управляющей компании становятся утверждение бюджетов стратегических бизнес-единиц и определение размеров и направлений капиталовложений как на уровне отдельных бизнес-единиц, так и всего холдинга в целом. К недостаткам финансового контроля можно отнести недостаточное внимание собственников (руководителей холдингов) к роли управляющей компании в общекорпоративном планировании и реализации стратегии развития бизнеса. Достоинствами финансового контроля являются простота общекорпоративной системы управления и децентрализация. Холдинги, использующие финансовый контроль, обычно достигают хороших показателей роста доходов на акцию, главным образом, за счет приобретения и продажи компаний.

К преимуществам корпораций, использующих стратегическое планирование, можно отнести смелые стратегические шаги, поддерживаемые (а иногда и инициируемые) управляющей компанией. К их основным не-

достаткам необходимо отнести высокую вероятность потери объективности управляющей компанией, утрачивающей способность к осуществлению истинно стратегического контроля. Следовательно, успешная работа холдинга зависит прежде всего от квалификации топ-менеджеров управляющей компании, разумности их политики. Ошибки руководящего звена ведут к занимающему слишком много времени планированию, снижению мотивации работников стратегических бизнес-единиц.

Метод стратегического контроля - промежуточный стиль управления между стратегическим планированием и финансовым контролем. Достоинством стратегического контроля является сбалансированный компромисс между высокой самостоятельностью бизнес-единиц (децентрализацией) и координацией их стратегических планов (синергией). К отрицательным сторонам стратегического контроля можно отнести сложность выбора объективных критериев контроля работы бизнес-единиц, нежелание управляющей компании сконцентрироваться на решении стратегических проблем, ее нерасположенность к крупным операциям по захвату конкурентов, отсутствие ясности в выборе между финансовыми и стратегическими целями. Данный стиль управления не годится для сильно диверсифицированных холдингов, он оказывается наиболее эффективным в корпорациях, подразделения которых занимаются сходными видами деятельности. Только тогда управляющая компания получает возможность детально вникнуть во все подробности их деятельности. Мировая практика показывает, что существует тенденция перехода управляющих компаний к более мягким стилям управления - стратегическому и финансовому контролю. Однако трансформация холдингов - неизбежный процесс. Другой альтернативы нет. Вопрос стоит очень просто: компания либо повышает свою конкурентоспособность путем оптимизации управления, либо уходит с рынка. Рубеж веков принес несколько примеров трансформации корпораций в компании, построенные на принципах федерализма. Большинство российских холдингов в настоящее время построено на принципах стратегического планирования, а часто и на более жестких формах контроля, таких как стратегическое программирование и централизованное управление. Это во многом связано с предшествующим этапом их развития, главной задачей которого было обеспечение жесткого контроля предприятий и защита собственности. Проводимые в отечественных холдингах реформы системы управления вынуждают управляющие компании пересматривать свой стиль управления. Однако трансформация холдингов - неизбежный процесс. Другой альтернативы нет. Вопрос стоит очень просто: компания либо повышает свою конкурентоспособность путем оптимизации управления, либо уходит с рынка.

Список использованных источников

1. Аранович О.Г., Степаненко Е.Е. «Системное корпоративное управление», Современные проблемы науки и образования» №4,2006.

2. Гольдштейн Г.Я. Зарубежная практика менеджмента Методическое пособие. Таганрок: ТРТУ, 2000
3. Дубовицкая Е. «Система корпоративного управления в холдингах».
4. Кузьмичев А. Управление компанией, № 11, ноябрь 2003.

Н.А. Ермошин – доктор военных наук, профессор, СПбГУСЭ; **Е.А. Шигаршина** – СПбГУСЭ

Управление развитием транспортно-логистических систем в условиях экономической нестабильности

Объекты транспортной инфраструктуры и реализация транспортных услуг имеют стратегическое значение для развития федеральной и региональных социально-экономических систем, удовлетворения потребностей экономических субъектов и населения. Транспорт и создающая условия его работы транспортная инфраструктура являются одной из системообразующих отраслей экономики, обеспечивающей территориальную целостность государства и единство экономического пространства страны. Глобализация экономики, расширение внутренней и международной торговли обусловили потребность в форсированном развитии транспортной инфраструктуры как базового фактора национальной безопасности, устойчивого и динамичного роста российской экономики, ее интеграции в мировую экономическую систему[1].

Однако, транспортная система российского государства по многим позициям работает без единой координации ее элементов как на стратегическом, так и на оперативном уровнях в процессе доставки материальных ресурсов и готовой продукции, в том числе при синхронизации логистических потоков в процессе взаимодействия с клиентами. Такое положение объясняется тем, что транспортный комплекс страны был создан для плановой системы хозяйствования, и до настоящего времени он не адаптирован к рыночным отношениям, особенно при международных перевозках.

В критическом состоянии находится такой важнейший элемент транспортно-логистического комплекса, как транспортные коммуникации, и, в особенности, автомобильные дороги. По данным Федерального дорожного агентства, более трети автомобильных дорог федерального значения работают в режиме перегрузки, особенно на подходах к крупным городам. Транспортно-эксплуатационные показатели более чем 61% федеральных и 74% региональных дорог не соответствуют установленным нормам. Согласно оценкам экспертов Всемирного банка по качеству автомобильных дорог Россия находится на 128-м месте в мире, а средняя скорость транспортировки грузов у нас в два-три раза ниже, чем в странах с развитой транспортно-логистической инфраструктурой. Ежегодно на рос-

сийских дорогах гибнет около 30 тыс. чел., что в 5-6 раз выше, чем в странах ЕС. Россия в год теряет от ДТП порядка 34 млрд. долларов, Турция - 14 млрд., Польша - 10 млрд., Украина - 5 млрд. долларов. Эти факты производят еще большее впечатление, если учесть, что в России на каждую тысячу жителей приходится меньше автомобилей, чем в странах Европы.

Производственные возможности предприятий и организаций в сфере оказания транспортных услуг часто не отвечают тем задачам, которые ставит современный этап развития экономики. Во многом это обусловлено тем, что вероятностная природа работы транспорта требует учета неопределенности при проектировании производственно-транспортно-сбытовых организаций с целью минимизации экономических потерь от нестабильности финансирования, нарушений графиков поставок материальных ресурсов, обеспеченности заказами, неудовлетворительного транспортно-эксплуатационного состояния российских дорог и др.

Указанные обстоятельства, в совокупности, обуславливают колоссальные потери экономики и создают прямую угрозу экономической безопасности государства. В связи с этим объективно обозначилась потребность в формировании новых способов и принципов управления транспортно-логистическими комплексами и их экономической безопасностью.

Одним из таких принципов является придание объектам транспортной инфраструктуры адаптивных свойств посредством повышения уровня защиты от нестабильности экономической ситуации, а также обеспечение возможности заранее подстраиваться под факторы внешней среды (объемы и интенсивность грузопотоков и пассажиропотоков, тарифы на перевозки, объемы финансирования строительства транспортных сооружений и логистических центров и др.). Очевидно, что чем выше уровень планирования и возможности корректировки способов функционирования при изменениях экономической ситуации и политико-правой среды, тем при прочих равных условиях выше экономическая безопасность и стабильней положение транспортно-логистической системы по отношению к внутренним и внешним воздействиям.

Вероятностная природа работы транспорта требует учета логистических рисков при проектировании производственных структур транспортных организаций с целью минимизации потерь от нестабильности финансирования, нарушений графиков поставок строительных материалов и конструкций, обеспеченности заказами и др.

Основой адаптивного подхода к управлению логистическими рисками при проектировании производственных структур организаций являются существующие детерминированные математические модели исследуемых систем, сводящиеся к общей задаче линейного программирования [1,2], а также количественные методы исследования зоны неопределенности оптимальных решений [3].

В математическом отношении он представляет собой синтез методов статистических испытаний (Монте-Карло), приемов корректировки оптимального решения задачи линейного программирования при изменении первоначальных исходных данных, методов кластерного анализа и аппарата принятия решений в условиях неопределенности. Целевая функция модели предусматривает минимизацию совокупных затрат на создание, функционирование организации и затрат на ее адаптацию.

Линейная модель производственной структуры организации в сфере оказания транспортных услуг (строительство, эксплуатация, перевозки, дорожный сервис) может быть представлена в следующем виде:

$$\min \sum_{t=1}^N C^t x_t; \quad (1)$$

$$\sum_{t=1}^N A^t x_t = b; \quad (2)$$

$$B^t x_t = b^t; \quad (3)$$

$$x_t \geq 0, \quad (4)$$

где $B^t = \epsilon b_{ij}^t \epsilon$, $i=1, \dots, m_t$, $j=1, \dots, n_t$ - матрица, характеризующая частные ограничения (виды ресурсов, объемы дорожных работ (транспортных услуг) и пр.);

$A^t = \epsilon a_{ij}^t \epsilon$ - матрица, характеризующая общие ограничения (сроки выполнения дорожных работ (транспортных услуг), общие расходы ресурсов и др.);

x_t - искомые параметры (состав структурных подразделений организации в сфере транспортных услуг и их количество);

C^t - затраты, связанные с применением t -го структурного подразделения.

Решение задачи обоснования структуры включает пять этапов.

Первый этап предусматривает формирование с помощью метода статистических испытаний достаточно представительного числа M случайных сочетаний исходных данных (условий выполнения работ и услуг). Это достигается варьированием вектора ограничений (условия выполнения транспортных работ и услуг) и коэффициента функционала (затраты на формирование производственной структуры и выполнение работ и услуг) линейной модели. Совокупность исходных данных M «рассортировывается» по числу N ($N \ll M$) однородных групп, характеризующих возможные условия функционирования организации в сфере транспортных услуг.

Второй этап состоит в определении оптимальных (в рассматриваемых условиях) вариантов производственной структуры организации для каждого сочетания исходных данных. Для этого используется решение прямой и двойственной (алгоритмы ускоренной корректировки базиса оптимального решения) задачи линейного программирования по модели (1-4). Первоначально формируется исходный вариант производственной

структуры организации при средних значениях исходных данных. В последующем сформированный вариант структуры (первоначальное решение) корректируется для возможных сочетаний условий выполнения работ и услуг.

Каждый вариант является оптимальным и допустимым только при тех условиях функционирования, для которых он формировался. Поэтому, прежде чем приступить к их сравнению, необходимо поставить варианты в сопоставимые условия, а именно: снизить влияние неопределенности и изыскать способы приспособления каждого из вариантов ко всем рассматриваемым условиям функционирования (m_1, m_2, \dots, m_n) .

Повышение адаптивности организации к изменениям затрат предусматривает создание нового варианта организации при замене первоначального вектора функционала очередным случайным сочетанием \tilde{C}^k . Для этого из случайного вектора \tilde{B}_n^k выделяется вектор \tilde{C}_n^k , образованный коэффициентами при базисных переменных $X^k = \{x_{ij}^k\}$ прежнего оптимального варианта структуры, который и используется для корректировки двойственного решения в соответствии с выражением

$$\tilde{Y}_n = \tilde{C}_n^k U^k, \quad (5)$$

где U^k - обратная матрица прежнего оптимального решения.

Моделирование мероприятий, снижающих риски невыполнения работ и услуг при изменениях условий их реализации (b^0, b^k), основано на том, что задача определения варианта производственной структуры по новым условиям, отличается от исходной только значениями компонент векторов b^0 и b^k . При этом оптимальный базис первой задачи ($x_n^k = U^k B_n^k$) будет все еще оптимальным по коэффициентам функционала C_n^k (затратам) для второй, но соответствующее решение (вариант производственной структуры) $X_n = \{x_n^k\}$ может оказаться недопустимым.

Однако из оптимальности вытекает допустимость соответствующего решения двойственной задачи. Это позволяет с использованием двойственного симплекс-метода найти новый вариант производственной структуры, оптимальный для изменившихся условий выполнения работ и услуг, не формируя задачу заново.

Повышение адаптивности к изменению затрат и условий выполнения транспортных работ и услуг имеет целью сформировать N вариантов производственной структуры, адекватных N - сочетаниям условий реализации работ и услуг, которые соответствуют совместному изменению коэффициентов функционала и ограничений модели (1-4).

Для определения этих вариантов выполняется решение N экстремальных двухэтапных задач с использованием приведенных алгоритмов.

На *третьем этапе* осуществляется поиск превентивных мер по приспособлению каждого варианта производственной структуры организации,

оптимального для одной из групп условий, к возможным условиям выполнения работ и оказания услуг. Вычислительная процедура основана на применении методов, использующих соотношение двойственности задач линейного программирования и позволяющих выявить изменения оптимального решения прямой задачи, обусловленные изменениями исходных данных модели. В результате определяются суммарные затраты на создание, функционирование и адаптацию вариантов производственной структуры, являющиеся основой для их экономического сравнения.

Четвертый этап сводится к построению матрицы показателей логистического риска (платежной матрицы) $\Lambda = \|\lambda_r^n\|$, характеризующей ущерб от неопределенности условий выполнения транспортных работ и оказания услуг. В общем виде показатели экономического ущерба вычисляются вычитанием из показателя суммарных затрат Z_r^n рассматриваемого варианта аналогичного показателя $Z_r^{n,r}$ по тому варианту r , который в условиях n_r является оптимальным,

$$\Lambda_r^n = Z_r^n - Z_r^{n,r}. \quad (6)$$

На *пятом этапе* осуществляется окончательный выбор варианта структуры организации в сфере транспортных услуг. В условиях неопределенности оптимальным является вариант, обеспечивающий минимальное значение экономического риска, который устанавливается с использованием методов теории игр. Одним из его главных свойств является то, что структура организации выбирается в зависимости от всех будущих ее деформаций и становится гибкой и адаптивной. Вторым важным моментом такого решения с учетом требований снижения логистических рисков является выбор из множества превентивных тех мероприятий, которые необходимо предусмотреть заранее.

Изложенный подход к управлению развитием транспортно-логистических систем в условиях экономической нестабильности отличается от существующих методов формирования и развития предприятий транспортно-логистического комплекса тем, что в нем учитываются будущие условия функционирования и развития проектируемой организации. Это позволит сэкономить значительные средства на их перестройку или приспособление в ходе строительства транспортных объектов и оказания транспортных услуг.

Список использованных источников

1. Ермошин Н.А. Проектирование производственной структуры дорожно-строительных организаций с учетом неопределенности структурообразующих факторов.- М.: ФГУП РОСДОРНИИ, Сборник «Дороги и мосты», вып. 27, 2012.
2. Данциг Дж. Линейное программирование, его применения и обобщения. - М.: Прогресс, 1966.
3. Мелентьев Л.А. Избранные труды.- М.: Наука, 1995.

А.Н. Калинин – соискатель Вольского филиала ВАМТО им. генерала армии А.В. Хрулёва

Анализ опыта организации территориальных поставок материальных средств для оборонных нужд государства

Организация и осуществление поставок материальных средств не может рассматриваться изолированно, в отрыве от территориальной принадлежности поставщика и потребителя. Следовательно, разработка моделей и методов управления территориальными поставками на основе повышения эффективности идентификации и оценки уровня риска, требует выполнения анализа, имеющегося отечественного и зарубежного опыта организации поставок материальных средств, для оборонных нужд государства.

Анализ показал, что правовые основы регулирования процессов поставки материальных средств для оборонных нужд государства в нашей стране в целом сформированы.

Особенностью поставок материальных средств на современном этапе для государственных органов не только в нашей стране, но и за рубежом является то, что многие ее задачи (например, связанные с обеспечением экономической безопасности) не могут быть решены исключительно с помощью финансово-экономических рычагов и рыночных методов.

Воздействие на деятельность поставщиков оказывается через длительные отрезки времени и не всегда приводит к ожидаемым результатам. Поэтому и в отечественной, и в зарубежной практике управления государственными поставками для оборонных нужд широко применяется сочетание рыночных и организационных (военно-административных) методов. Такого рода сочетание инструментов госрегулирования в некоторой мере ограничивает хозяйственную самостоятельность поставщиков продукции для государственных оборонных нужд. Например, поставщикам могут рекомендоваться те или иные масштабы и территориальность размещения производителя в некоторых областях их предпринимательской практики. Такого рода рекомендацией может выступать, к примеру, включаемое в государственные требования при совершении поставки наличие мобилизационных мощностей у поставщика. Также государственные органы могут регламентировать отношения в системе производственной, исследовательской и иной кооперации при подготовке, организации и осуществлении поставок в рамках территории (рисунок 1).



Рисунок 1 - Общая схема организационно-экономического механизма воздействия органов военного управления на поставщиков материальных средств

Организация взаимодействия и государственного воздействия между поставщиками и ведомствами-заказчиками начинается в процессе подготовки и выполнения контрактов на поставку.

Использование организационных средств позволяет существенно усилить стимулирующее воздействие всей системы финансово-экономических рычагов, повысить ее регулирующие возможности без увеличения при этом нормы прибыли, закладываемой в контракты, налоговых или амортизационных льгот, без представления дополнительных государственных ссуд, субсидий и финансовых компенсаций.

К поставщикам материальных средств предъявляется целый комплекс требований, к основным из которых, следует отнести показанные на рисунке 2: (наличие необходимых финансовых ресурсов для выполнения контракта или способность привлечь их; производственная и организационная способность выполнить требования контракта в соответствии с принимаемыми обязательствами; относительная территориальная близость к потребителю; наличие удовлетворительной системы учета; наличие удовлетворительной деловой репутации; наличие устойчивой организационной формы, практического опыта, включая опыт управления и технические навыки; наличие необходимой производственной базы и технических средств или способность их привлечь;

соответствие другим требованиям, дающим право для получения государственного заказа).



Рисунок 2 - Основные требования, предъявляемые к поставщикам.

Анализ срыва поставок и выплата штрафов, нарушение сроков поставок материальных средств, недопоставка требуемых объёмов материальных средств и поставка материальных средств не соответствующего качества позволяет отметить необходимость повышения требований, предъявляемых к поставщикам материальных средств, а орган военного управления должен отслеживать и периодически обновлять информацию в ходе выполнения текущих контрактов.

Для зарубежной (американской) практики в этом отношении характерны попытки использовать данный рычаг с целью одновременного решения нескольких различных задач, поэтому от претендентов на получение заказа требуется: подготовить бизнес-план предстоящих работ, соответствующий пожеланиям закупочного органа; модернизировать свои предприятия, на которых будет производиться закупаемая продукция (при необходимости); внедрить новые методы внутрифирменного управления и подготовить предложения, касающиеся установления экономически обоснованных взаимоотношений с субподрядчиками и поставщиками сырья, материалов и т.д.

Министерство обороны разделяет свои требования по степени важности, а заказы, в первую очередь, предоставляются тем поставщикам, предложения которых в наибольшей степени соответствуют установкам государственного заказчика в области затрат, сроков и тактико-технических характеристик, в том числе и затрат на доставку, исходя из территориального принципа обеспечения. Если предложения оказываются более или менее равноценными у нескольких претендентов, то во внимание принимается

также выполнение ими других требований и работа по прежним заказам. То есть, как и в случае с отечественным опытом, важнейшей составляющей работы государственных органов выступает управление поставками в ходе выполнения контрактов.

Требования от выполнения, которых зависит выбор подрядчика, не являются постоянными. В зависимости от особенностей складывающейся конъюнктуры, от задач, стоящих перед силовыми ведомствами, могут изменяться как содержание отдельных требований, так и значение «вес», которое эти ведомства придают каждому из них. В этой связи интересным будет сравнение требований к российским и американским поставщикам по государственным поставкам. Если основная цель отбора российских претендентов на выполнение поставки состоит в оценке их состоятельности, территориального размещения и достижения бюджетной экономии, то в США требования к претендентам носят комплексный характер. Они направлены на то, чтобы одновременно с выполнением поставки для государственных оборонных нужд «попутно» решить максимальное количество тактических и стратегических задач в интересах Заказчика.

Основными, наиболее трудоемкими работами в составе процедуры подготовки и заключения государственных контрактов являются информирование поставщиков, претендующих на получение государственного заказа на поставку, о характере и относительной важности выдвигаемых перед ним требований и оценка регулируемыми органами усилий претендентов по выполнению этих требований.

Целями системы управления поставками в условиях риска в соответствии с отечественным и зарубежным опытом могут быть:

1. Территориальное размещение поставщика, его относительная близость к потребителю.
2. Топология размещения складской инфраструктуры.
3. Выявление у поставщика производственных, технических, финансовых и иных возможностей по выполнению поставок по заключённым контрактам.
4. Оценка применимости конкурентных процедур поставок материальных средств по каждому контракту с учетом выявленных их потенциальных исполнителей, разработка предложений по формам осуществления поставок.
5. Обсуждение возможности улучшения качества предоставляемых услуг по поставкам материальных средств.
6. Уточнение собственных прогнозов цен поставляемых материальных средств с учетом реальных оценок поставщиков.
7. Оценка объемов ассигнования наиболее важных и дорогостоящих поставок, а также данных о конъюнктуре рынков, представительств заказчика в связи с размещением заказов на предприятиях - поставщика и в ор-

ганизациях в текущем году, а также решения по другим организационным вопросам.

Таким образом, проводимая в течение последних пятнадцати лет макроэкономическая политика, направленная на максимальную либерализацию хозяйственной деятельности, привела к построению модели экономической системы, в которой главенствующую роль в системе приоритетов предпринимательской деятельности занимает исключительно максимизация прибыли, обусловленная, в том числе, территориальным соответствием поставщика и потребителя. Определенные элементы такого рода системы могли бы быть внедрены в практику государственных поставок для оборонных нужд в Российской Федерации.

Л.В. Ким – аспирант Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики;
О.Ю. Назаров – аспирант Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики

Особенности взаимодействия организационно-экономических структур образовательного кластера

Под кластером (англ. cluster) в экономике понимается сконцентрированная на некоторой территории группа взаимосвязанных компаний: поставщиков продукции, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-исследовательских институтов; вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом.

Выделяют три основные причины географической концентрации фирм:

1) первая причина связана с возможностью получать выигрыш от распределения затрат на поддержание и развитие общих для нескольких компаний ресурсов;

2) вторая причина сводится к самой по себе географической близости, обеспечивающей дешевизну и быстрые сроки поставки необходимого для бизнеса товара или услуги.

3) третья причина состоит в том, что концентрация фирм в пределах одной местности способствует распространению неявного знания, то есть тех знаний и опыта, которые не могут быть легко формализованы и переданы, и тесно привязаны к носящим их людям.

Многочисленные примеры из мировой практики подтверждают, что кластерная форма организации производства является наиболее подготовленной для инновационного процесса. Характерными признаками кластера

являются: максимальная географическая близость; родство технологий; общность сырьевой базы; наличие инновационной составляющей.

В соответствии с существующими теоретическими подходами образовательный кластер представляет собой совокупность взаимосвязанных учреждений профессионального образования, объединенных по отраслевому признаку и партнерскими отношениями с предприятиями отрасли [1, 2].

Построение образовательного кластера связано с необходимостью объединить в рамках одной (территориальной, функциональной) зоны бизнес-проекты в конкретной образовательной области, фундаментальные разработки и современные системы проектирования новых технологий, методик, интеллектуальных продуктов и подготовку производства этих продуктов. Для работодателя-заказчика образовательных услуг образовательный кластер является фабрикой комплексного практико-ориентированного знания, позволяющего определить зоны приоритетных инвестиционных вложений.

Мировая практика свидетельствует о том, что национальные инновационные системы нельзя построить без установления и развития сотрудничества между вузами, исследовательскими центрами, органами государственной власти и местного самоуправления, институциональными инвесторами.

Объединение предприятий одной технологической цепочки в соответствующие кластеры поможет наладить общую инфраструктуру и будет способствовать более эффективному финансированию. В то же время пока рано делать выводы об успешности этой идеи – необходимо дождаться первых результатов пилотных программ.

Как показывают результаты анализа мирового опыта, кластеризация имеет явные преимущества в процессе активизации инновационного развития. Эти преимущества достигаются за счет локализации и интеграции субъектов в кластере, использования потенциала кластерной инфраструктуры, а также вертикальных и горизонтальных связей в передаче знаний, опыта, проведения совместных научных исследований и т. д. [3].

Образовательный кластер включает в себя следующие организационно-экономические комплексы: учебно-инновационный, научно-инновационный, производственный, координирующий и инфраструктурный. Рассмотрим особенности их взаимодействия.

Учебно-инновационный комплекс обеспечивает подготовку высокопрофессиональных кадров, является производителем кадрового потенциала для кластера. Также в рамках учебно-инновационного комплекса осуществляется интеграция и согласование учебных стандартов образовательных учреждений более низкого уровня (школы, колледжи) с образовательными учреждениями более высокого уровня (университеты).

В свою очередь научно-инновационный комплекс образовательного кластера является для учебного и промышленного комплекса основным поставщиком нового знания, результатов фундаментальных, поисковых, прикладных научных исследований и разработок, обеспечивает поддержку и повышение научного уровня всех субъектов образовательного процесса, которые участвуют в научных исследованиях.

Представители производственного комплекса ориентируют научный и образовательный комплекс на проведение научных исследований и разработок, предоставление образовательных услуг, которые отвечают современным запросам рынка.

Ключевым фактором эффективности образовательного кластера является глубокая интеграция образовательных учреждений, исследовательских институтов и бизнеса. Международный опыт свидетельствует о том, что НИОКР в коммерческих компаниях хороши только в рамках краткосрочной перспективы, а университеты имеют преимущество для решения долгосрочных задач, являются постоянным источником нового знания и инноваций. Сотрудничество отраслевых предприятий с университетами выступает важнейшим фактором кадровой и научно-технической политики этих предприятий. Принципиальной особенностью образовательного кластера является максимальное сближение образовательных и производственных целей, эффективное использование кадрового и научно-технического потенциала регионов.

Таким образом, в условиях глобализации национальной экономики конкурентное преимущество будет переходить к тем регионам, которые проявят инновационную активность. При этом важную роль в региональном инновационном развитии играет образовательный кластер инструмент формирования инновационной экономики, ускорения инновационного цикла посредством массового распространения и передачи наукоемких технологий, генерирования новых знаний и их коммерциализации.

Список использованных источников

1. Смирнов А.В. Образовательные кластеры и инновационное обучение в вузе. Монография. Казань, 2010.
2. Черкасов, К. С. Организационно-экономическое взаимодействие промышленных предприятий и вузов региона на основе кластерного подхода: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Черкасов Кирилл Сергеевич. – Санкт-Петербург, 2011. – 21 с.
3. Вахрушева Н.И. Образовательный кластер как фактор инновационного развития региона // Экономическая наука и образование № 8 (57), 2009. – С. 385–387.

С.Т. Ким – магистрант Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики

Проблемы производственного менеджмента при реализации государственной промышленной политики в современных социально-экономических условиях

Государство всегда выстраивает определенную систему действий, которые направлены на достижение той или иной цели. Данная система называется политикой. Существуют международная политика государства, внутренняя политика, экономическая, социальная и др. Необходимым и органичным компонентом политики государства является *государственная промышленная политика*. Координация промышленной политики с другими направлениями политики государства должна осуществляться на уровне общегосударственного политического целеполагания.

Несмотря на то, что общепринятого толкования термина «промышленная политика» не существует, можно отметить, что она, как правило, предполагает осуществление комплекса мероприятий нормативно-правового и административно-управленческого характера, призванных обеспечить развитие всех или отдельных отраслей промышленности в конкретной стране в соответствии с поставленными гражданским обществом и государством пространственно-временными и количественно-качественными приоритетами.

Объектом государственной промышленной политики является: комплекс производственных предприятий, производящих продукцию различного назначения.

Следует отметить, что представленный подход к трактовке объекта ГПП является относительно новым. Объектом традиционной промышленной политики, как правило, были крупные производственно-технологические комплексы, гигантские корпорации или целые отрасли, обычно состоящие из крупных, капиталоемких производств.

Произошедшие в последние десятилетия структурные перемены – развитие новых производственных технологий, финансовых инструментов, организационных структур, глобализация производства, торговли и финансов, повышение роли знаний, информации и технологии в производственных процессах и ряд других преобразований различной природы и масштаба изменили традиционное представление об объекте промышленной политики. Выбор объекта поддержки в рамках ГПП оказывается главным предметом дискуссии. Предпочтение при этом должно отдаваться не только предприятиям, вложения в которые приводят к возникновению мультипликативных эффектов в экономике, – развитие одной отрасли приводит к росту смежных производств (примером являются предприятия ОПК, взаимодействующие со многими хозяйствующими субъектами ре-

ального сектора экономики), но и предприятиям, находящимся в кризисном (стагнирующем) состоянии (если это экономически обосновано, либо позволяет купировать негативные социальные явления) [1, с. 10, 33]. Большое значение имеют также факторы увеличения занятости, импортозамещения и др. [2, с. 138].

Целью ГПП РФ в современных условиях является создание необходимых условий для обеспечения динамичного социально-экономического развития страны, роста благосостояния её граждан и конкурентоспособности отечественных производителей [3].

Указанная цель реализуется путем выполнения следующих основных задач: первая – эффективное производство товаров и услуг российскими производителями, реализуемых по доступным ценам в нужном количестве и должного качества в интересах удовлетворения потребности жителей РФ и российского государства; вторая – выпуск продукции, предназначенной для экспорта, занятие российскими производителями конкурентных позиций на внешних рынках, что в более широком смысле является масштабной задачей стратегического характера.

Анализ зарубежного опыта свидетельствует о том, что успешная промышленная политика помогла многим странам совершить экономический прорыв и превратиться из развивающихся в экономически развитые. Речь идет в первую очередь о Японии, Южной Корее, Китае, Малайзии и Тайване [2, с. 133].

Принимая в расчет соотношения интересов экономики (бизнеса) и общества (населения) принято выделять три основных этапа ГПП: первый – доминирование преимущественно экономических интересов; второй – переход к балансированию интересов развития и базовых социальных гарантий; третий – равноправие, а в некоторых случаях, доминирование социальных интересов над экономическими.

Приоритетами государственной промышленной политики современной России, взявшей курс на построение сильной национальной экономики как главного условия её политического и социально-экономического развития, являются: открытость промышленной политики, равенство её субъектов и поддержка проводимых мероприятий со стороны государства [4, с. 11].

Для России промышленная политика имеет особое значение. С распадом СССР произошла деиндустриализация страны, которая откинула отечественную промышленность на несколько десятилетий назад [5, с. 88]. Последующие 20 лет экономики России по различным причинам не удавалось уделять должное внимание вопросам диверсификации структуры производства, модернизации производственных мощностей, внедрению инноваций в высокотехнологичных секторах экономики и поддержки их конкурентоспособности. Результатом стала зависимость внутреннего рынка от импортных производителей, которая по целому ряду изделий дости-

гает 70–90%. Несмотря на принимаемые меры, наиболее сложной проблемой импортозамещения представляется в промышленной, агропродовольственной и сфере фармакологии.

Проводиться государственная промышленная политика должна в двух направлениях. С одной стороны, необходимо определение и реализация мер и способов государственного регулирования реального сектора экономики, с другой – следует создать условия для обеспечения содействию поддержания конкурентной среды для максимизации эффективности производства [6, с. 12].

Основными методами (способами проведения) современной промышленной политики можно считать [2, с. 137; 5, с. 90]:

- 1) создание новой системы взаимодействия «наука–образование–производство», которая бы отвечала требованиям современной экономики;
- 2) формирование благоприятного инвестиционного климата;
- 3) использование налогово-тарифных инструментов и инструментов прямого государственного финансирования из бюджета;
- 4) постоянный мониторинг технологических инноваций в развитых странах;
- 5) создание и развитие организационно-экономических сетей, обеспечивающих разработку и практическую реализацию новых продуктов и технологий;
- 6) развитие инструментов государственно-частного партнерства;
- 7) стимулирование внутреннего потребления.

Успешная реализация данных методов проведения промышленной политики возможна при условии разрешения проблем производственного менеджмента отечественных предприятий, к которым следует отнести: отсутствие у многих отечественных промышленных предприятий четкой, экономически обоснованной стратегии развития; низкое качество продукции, производимой отправляемой на экспорт; моральное и физическое старение производственного оборудования; недостаточное количество квалифицированных кадровых ресурсов и ряд других.

Подводя итог, следует отметить, что большинство отечественных промышленных предприятий остро нуждаются в государственной поддержке, которая должна включать в себя целый комплекс взаимосвязанных мероприятий научно-технического, организационно-правового, финансово-экономического и информационного характера.

Список использованных источников

1. Татаркин, А. И., Филатова, М. Г. Государственная промышленная политика в период структурной перестройки. Препринт / А.И. Татаркин, М.Г. Филатова. – Екатеринбург: УрО РАН, 1996. – 38 с.
2. Оревин, И. Н., Сухов, В. Д. Сложности математической формализации многокритериальных задач / И. Н. Оревин, В. Д. Сухов // Математи-

ка и математическое образование. Теория и практика: Межвузовский. сб. научн. тр. Вып. 4 – Ярославль: изд-во ЯГТУ, 2004. – 387 с.

3. Афанасьева, Н. В. Государственный заказ как инструмент макроэкономического регулирования экономики / Н. В. Афанасьева. – СПб.: СЗТУ, 2009. – 160 с.

4. Калинин, А. Построение сбалансированной промышленной политики: вопросы структурирования целей, задач, инструментов / А. Калинин // Вопросы экономики. – 2012. – № 8. – С. 132–146.

5. Иванов, П. Н. Организационно-экономический инструментарий промышленной политики – базис становления новой экономики / П. Н. Иванов // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – № 11 (033). – С. 88–93.

6. Оводкова, Т. А. Роль промышленной политики в развитии современной экономики России: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Оводкова Татьяна Александровна. – Тамбов, 2006. – 21 с.

О.Э. Кичигин – кандидат экономических наук – ЧОУ ВПО Институт правоведения и предпринимательства г. Пушкин

Об основных направлениях в развитии топливно-энергетического комплекса Санкт-Петербурга

Основным направлением технической политики в области развития инженерно-энергетического комплекса Санкт-Петербурга является формирование энергетической безопасности города с целью обеспечения надежным и устойчивым энергоснабжением промышленности и городского хозяйства при одновременном снижении удельных затрат до оптимального уровня. При этом коренное повышение экономической и энергетической эффективности преобразования, распределения и использования энергетических ресурсов должно осуществляться путем широкого применения высокоэффективных, надежных, экологически чистых и безопасных технологий.

К основным внутренним проблемам развития предприятий ТЭК относятся:

- 1) значительный уровень износа основных средств,
- 2) недостаточный объем выделяемых средств на капитальный ремонт, реконструкцию и новое строительство инфраструктурных объектов теплоснабжения;
- 3) слабая эффективность управления ресурсами;
- 4) высокая энергоемкость производства;
- 5) недостаточный уровень оснащенности системами и приборами учета тепловой энергии;
- 6) отсутствие эффективных способов и средств контроля и диаг-

ностики за состоянием инфраструктуры и управления технологическими режимами в ТЭК.

К основным внешним проблемам развития предприятий ТЭК можно отнести:

- 1) зависимость от бюджета при значительном дефиците выделяемых финансовых средств;
- 2) низкая инвестиционная привлекательность;
- 3) слабая платежная дисциплина потребителей энергоресурсов;
- 4) отсутствие развития рынка альтернативных энергоресурсов;
- 5) несовершенство нормативно-правовой базы.

Законодательные документы в сфере энергетики, вступившие в силу в последнее время, имеют общий характер, что требуют разработки детальных подзаконных актов на региональном и муниципальном уровнях, так как несовершенство нормативно-правовой базы приводит к следующим проблемам:

- перерасходу денежных средств на оплату государственными учреждениями затрат по энергоресурсам вследствие отсутствия норм их расходования;
- низким темпам внедрения энергосберегающих мероприятий и обновления энергетического оборудования;
- снижению качества и надежности электро и теплоснабжения потребителей;
- недостаточностью инвестиций на развитие ТЭК;
- низкой платежеспособностью предприятий ТЭК из-за хронических неплатежей потребителей.

Проблемы рационализации теплоснабжения рассматриваются в работах, посвящённых развитию ТЭК СЗФО и Санкт-Петербурга.

К важнейшим приоритетным направлениям развития систем теплоснабжения Санкт-Петербурга прежде всего относятся:

1) реконструкция и расширение действующих ТЭЦ и котельных города, что должно предусматривать:

- замену морально и физически устаревших котлов на современные, полностью автоматизированные – с КПД 0,92-0,94, обеспечивающие за счёт этого уменьшение удельных (на единицу произведённой тепловой энергии) расходов топлива и электрической энергии;
- установку современных приборов измерения, контроля и учёта параметров работы котельной;
- установку водоподготовительного оборудования, предотвращающего коррозию, образование отложений в котлах и трубопроводах тепловой сети, а, следовательно, и снижение срока службы, увеличение расходов топлива, электрической энергии и воды;
- внедрение систем частотного регулирования приводов нагнетателей, уменьшающих расход электрической энергии, повышающих на-

дёжность работы оборудования котельной;

- полную автоматизацию технологических процессов;
- установку турбогенераторов для комбинированного производства теплоты и электроэнергии;
- организацию диспетчерских пунктов.

2) реконструкция центральных тепловых пунктов, которая включает в себя установку:

- высокоэффективных пластинчатых теплообменников взамен кожухотрубных. Пластинчатые теплообменники компактнее на 60-70%, а их конструкция обеспечивает высокую эффективность теплопередачи – до 97% (85-90% - у кожухотрубных);
- приборов учёта количества теплоты, поступающей к абонентам;
- систем автоматического регулирования температуры в системе отопления и горячего водоснабжения абонентов в зависимости от фактической нагрузки и температуры наружного воздуха;
- системы частотного регулирования подачи подпиточных и циркуляционных насосов;
- предохранительных устройств;
- оборудование диспетчерских пунктов контроля и управления группами ЦТП со снятием с них дежурного персонала.

Проблемы дефицита тепла в российских городах возникли в основном из-за уплотнительной застройки жилых кварталов без наращивания мощности источников теплоснабжения и перекладки тепловых сетей, а также высокой степени износа головных сооружений и тепловых сетей, недостаточной пропускной способности трубопроводов и связей (перемычек) между источниками тепла. Ответственность должна делиться между генерирующей компанией, поставщиком тепла и собственником тепло-снабжаемого объекта. При таком трёхстадийном формировании конечного результата теплоснабжения каждая подсистема отвечает за свою стадию процесса поддержания необходимых значений технологических параметров и осуществления необходимых капитальных вложений. Указанное разделение должно иметь чёткое юридическое, нормативное, административное, планово-бюджетное, тарифное и договорное оформление.

Предполагаемые мероприятия (первоочередные и перспективные) предусматривают реконструкцию и модернизацию сетей, оборудования и сооружений, планирование и улучшение управляемости рынком энерго-снабжения с учетом обеспечения городских интересов на перспективу.

Реализация указанных направлений позволит обеспечить надежное удовлетворение теплоснабжения промышленности и городского хозяйства, снизить удельные расходы условного топлива на выработку тепла до уровня 160 кг/Гкал, сократить теплотери при транспортировке до 3–5% от величины теплового потока и уменьшить, таким образом, на 8 % или

более себестоимость тепловой энергии.

Первоочередными направлениями работ по энергосбережению в Санкт-Петербурге являются:

1) Формирование перспективной программы использования средств городского бюджета для нужд ТЭК и энергосбережения, которая должна включать:

- механизм компенсации затрат социально-незащищённых групп населения на электро- и теплоэнергию в увязке с тарифной политикой;
- постепенный переход финансирования муниципальных энерго- и топливоснабжающих организаций из городского бюджета на кредитную основу, в т.ч. на базе кредитов из городского бюджета, заёмных средств под гарантии города, налоговых льгот;
- разработку инвестиционных проектов развития независимых энергоисточников и программ энергосбережения у потребителей;
- организацию экономического анализа структуры тарифов и учета в их составе отчислений на компенсацию ущерба окружающей среде;
- разработку методик определения оптимальных закупок энергии от АЭС ФОР, независимых производителей энергии и их влияния на цены и тарифы на энергию;
- создание информационно-аналитического центра ТЭК, разработка моделей его развития, балансов энергии и энергоносителей, моделей финансовых потоков и влияния ТЭК города на окружающую среду.

2) Формирование тарифной политики, учитывающей как интересы домохозяйств и бизнеса, а так и создающей условия по стимулированию энергосбережения. В целях снижения бюджетного дефицита города и реализации энергосберегающей политики целесообразно проведение следующих мероприятий:

- определение приоритетных направлений рационального энергопользования, энергосбережения и экономической безопасности жизнедеятельности населения города на основе многоуровневой экономической и экологической экспертизы;
- разработка и создание механизмов формирования спроса и предложения инвестиций для энергосберегающих проектов с использованием современных методов их технико-экономической оценки;
- развитие различных форм финансирования энергосберегающих проектов.

Активное участие сторонних инвесторов возможно только при создании условий, при которых в обмен на инвестиции фирмы получают систему гарантий, льгот и прибыли, поэтому одной из первоочередных является задача создания региональных нормативных документов по инвестиционной деятельности. Росту инвестиций в энергетические предприятия ТЭК будут способствовать:

- формирование условий, стимулирующих активизацию частных производителей электрической и тепловой энергии;
 - обеспечение юридическим лицам – производителям энергии права равного доступа на региональный рынок электрической и тепловой энергии независимо от форм собственности;
 - государственное регулирование и прогноз на 3–5 лет цен на топливо, электрическую энергию и воду;
 - реализация комплекса мероприятий, способствующих безубыточному функционированию предприятий ТЭК (снижение себестоимости производства тепловой и электрической энергии, формирование собственной стратегии предприятий ТЭК сбалансированного развития централизованного и локального энергоснабжения в зонах своего действия и др.);
- К основным источникам инвестиций в развитие ТЭК относятся:
- средства из амортизационных отчислений и других источников предприятий ТЭК;
 - средства из местного бюджета;
 - целевое финансирование из федерального и городского бюджетов на сооружение новых энергетических объектов;
 - инвестиции предприятий, фирм и строительных компаний в сооружение собственных энергоисточников и инженерных коммуникаций;
 - инвестиции различных финансовых институтов, юридических и физических лиц для реализации привлекательных для них коммерческих проектов;
 - финансовая помощь международных организаций, прочие зарубежные инвестиции различных фондов, правительственных программ.

Список использованных источников

1. Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2011 г. N 256-ФЗ «О безопасности объектов топливно-энергетического комплекса»
2. Энергетическая стратегия России на период до 2020г. /Постановление Правительства РФ № 1234-р от 2003г.
3. Кичигин О.Э. Конкурентоспособность регионального топливно-энергетического комплекса: LAP Lambert Academic Publishing GmbH & Co. KG Dudweiler Landstr. 99, 66123 Saarbrucken, Germany, 2011- 168 с.

А.Х. Курбанов – доктор экономических наук, доцент профессор кафедры материального обеспечения ВАМТО им. генерала армии А. В. Хрулёва;
Р.А. Князьнеделин – младший научный сотрудник 33 ЦНИИИ Минобороны России

Анализ проблем законодательного регулирования государственного контракта

Становление и развитие практики законодательного регулирования государственного контракта имеет глубокие исторические корни. Само историческое своеобразие России обуславливает преобладание господствующей роли государства в развитие договорных отношений.

Государственный контракт на поставку продукции для государственных нужд как особый вид гражданско-правового договора вновь появился в российском законодательстве с переходом от административно-плановой к рыночной экономике, ознаменовав собой новый уровень отношений по обеспечению общегосударственных потребностей и став, по существу, одним из инструментов участия государства в рыночном товарообороте [1, 2].

Исследование государственного контракта как правовой основы взаимоотношений государства с хозяйствующими субъектами рынка исключительно актуально для федеральных органов исполнительной власти, в которых федеральным законом предусмотрена военная служба, поскольку они являются основными правоприменителями, обеспечивающими достижение одной из главных целей поставок для государственных нужд – поддержание необходимого уровня обороноспособности и безопасности Российской Федерации. Выявление и рассмотрение особенностей правового режима государственного контракта на поставку продукции для государственных нужд, его правовой природы и функциональной направленности, проведения анализа существующих проблем и противоречий позволит более эффективно использовать его в качестве инструмента целенаправленного государственного воздействия и, в конечном итоге, окажет влияние на обеспечение результативности государственных закупок и поставок [3, 4, 5].

Размещение заказов в интересах государственных органов, осуществляется на конкурсной основе.

После определения победителя конкурса, аукциона или победителя в проведении запроса котировок заключается контракт-договор, заключенный Заказчиком от имени Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования в целях обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Под конкурсом понимаются торги, победителем которых признается юридическое лицо, которое предложило лучшие условия исполнения заказа и заявке на участие в конкурсе которого присвоен первый номер. Конкурс может быть открытым или закрытым, если в конкурсной документации проекта контракта есть сведения, составляющие государственную тайну. Законом № 94-ФЗ регламентированы обязанности Заказчик и исполнителя при организации размещения заказа, проведении торгов и выборе победителей. Установлены также правила и порядок поиска и отбора сторонних организаций, параметры их оценки, критерии отбора победителей [6].

Основными требованиями и параметрами, на основании которых осуществляется отбор исполнителей заказа, являются: требования к качеству, техническим характеристикам, потребительским характеристикам товаров, работ и услуг, их безопасности и т. п. и степень предлагаемой реализации этих требований исполнителями; требования к качественным значениям поставки товаров, производства работ, оказания услуг и возможности их реализации исполнителями; начальная (максимальная) цена контракта и предлагаемая цена его исполнителями; требования к гарантийному сроку или объему предоставления гарантий качества и предлагаемая цена их исполнителями; требования к обслуживанию, расходам на эксплуатацию, срокам поставок, выполнения работ, оказания услуг и предлагаемый исполнителем уровень их выполнения; требования к стабильности выполнения заказа по объему, качеству, срокам, отсутствие или степень риска по данным параметрам у исполнителей.

Согласно закону № 94-ФЗ критериями оценки эффективности выполнения заказа исполнителями служат: предложенная исполнителем цена контракта; качество работ, услуг или (и) квалификация участника конкурса при размещении на выполнение работ, оказание услуг; функциональные характеристики (потребительские свойства или качественные характеристики товара) [6].

При этом значимость последних двух критериев не может составлять более 20%. Лишь при выполнении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ; разработке методических документов, регламентирующих обучение, воспитание, контроль качества образования и некоторые специальные работы значимость последних двух критериев может достигать 45%.

На основании результатов оценки и сопоставления заявок на участие в конкурсе конкурсной комиссией каждой заявке на участие в конкурсе относительно других по мере уменьшения степени выгоды содержащихся в них условий исполнения контракта присваивается порядковый номер. Заявке на участие в конкурсе, в которой содержатся лучшие условия исполнения контракта, присваивается первый номер. В случае, если в нескольких заявках на участие в конкурсе содержатся одинаковые условия

исполнения контракта, меньший порядковый номер присваивается заявке на участие в конкурсе, которая поступила ранее других заявок на участие в конкурсе, содержащих такие условия.

В случае, если конкурсной документацией предусмотрено право заказчика заключить контракты на выполнение поисковых научно-исследовательских работ с несколькими участниками размещения заказа, конкурсная комиссия присваивает первый номер нескольким заявкам на участие в конкурсе, содержащим лучшие условия исполнения контракта. При этом число заявок на участие в конкурсе, которым присвоен первый номер, должно равняться указанному в конкурсной документации количеству контрактов на выполнение поисковых научно-исследовательских работ.

Победителем конкурса признается участник конкурса, который предложил лучшие условия исполнения контракта и заявке на участие в конкурсе которого присвоен первый номер.

Однако существует еще ряд ограничений при выборе исполнителя поставок, работ, услуг сторонними организациями. После определения победителя конкурса, аукциона или победителя в проведении запроса котировок в срок, предусмотренный для заключения контракта, заказчик обязан отказаться от заключения контракта с победителем конкурса, аукциона или победителем в проведении запроса котировок либо при уклонении победителя конкурса, аукциона или победителя в проведении запроса котировок от заключения контракта с участником размещения заказа, с которым заключается такой контракт, в случае установления факта:

1) проведения ликвидации участников конкурса, участников аукциона, участников размещения заказа путем запроса котировок – юридических лиц или принятия арбитражным судом решения о признании участников конкурса, участников аукциона, участников размещения заказа путем запроса котировок – юридических лиц, индивидуальных предпринимателей банкротами и об открытии конкурсного производства;

2) приостановления деятельности указанных лиц в порядке, предусмотренном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях;

3) предоставления указанными лицами заведомо ложных сведений, содержащихся в документах, предусмотренных частью 3 статьи 25 или частью 2 статьи 35 федерального закона № 94-ФЗ;

4) нахождения имущества указанных лиц под арестом, наложенным по решению суда, если на момент истечения срока заключения контракта балансовая стоимость арестованного имущества превышает двадцать пять процентов балансовой стоимости активов указанных лиц по данным бухгалтерской отчетности за последний завершенный отчетный период;

5) наличия у указанных лиц задолженности по начисленным налогам, сборам и иным обязательным платежам в бюджеты любого уровня

или государственные внебюджетные фонды за прошедший календарный год, размер которой превышает двадцать пять процентов балансовой стоимости активов указанных лиц по данным бухгалтерской отчетности за последний отчетный период, при условии, что указанные лица не обжалуют наличие указанной задолженности в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Федеральный закон № 94-ФЗ явился очень важным этапом в установлении порядка и правил отбора сторонних организаций (исполнителей) для осуществления поставок продукции в интересах государственных структур. Однако, этот закон обладает существенными недостатками. Рассмотрим основные проблемные вопросы закона № 94-ФЗ [7].

1. На стадии формирования (планирования) государственного заказа действует бюджетное законодательство, которое ориентировано на обеспечение целевого и эффективного использования средств бюджета. Не установлены критерии и порядок определения объемных и качественных показателей государственных (муниципальных) нужд. При этом взаимосвязь бюджетного процесса и планирования государственных закупок в целях обеспечения государственных нужд осуществлена не в полной мере. В результате отсутствует должная связь между параметрами бюджетных ассигнований, объемными и качественными показателями предоставляемых государственных услуг, с одной стороны, и параметрами государственных контрактов, их результатами, с другой стороны.

2. Не полностью используется инвестиционный потенциал государственного (муниципального) заказа. Реальный сектор экономики не обладает своевременной информацией, агрегированной в номенклатурном, отраслевом, региональном аспектах, по планируемым поставкам товаров, работ и услуг для нужд органов государственной власти и местного самоуправления.

3. Закон определяет требования к процедурам организации торгов, отбора поставщиков, заключения контракта, юридического оформления сдачи-приемки работ и другие. При этом в Законе крайне ограничены варианты допустимых способов размещения заказа. Значение цены как критерия оценки конкурсных предложений в ряде случаев преувеличено.

Существующие ныне процедуры позволяют участвовать в размещении заказа и побеждать поставщикам с низкой квалификацией, не обладающим возможностями для исполнения государственного или муниципального контракта.

4. Предусмотренные законодательством механизмы обеспечения качества в основном направлены на применение санкций к поставщику по факту невыполненного контракта. В этих случаях в результате недобросовестных действий поставщиков заказчики несут двойной ущерб: не выполнен заказ по закупке товаров, работ и услуг необходимого качества, бюджетные средства не освоены и возвращены в бюджет. Указанные недос-

татки правового регулирования приводят к сбоям в основной деятельности организации заказчика, а именно к распространению случаев поставки товаров, выполнении работ ненадлежащего качества.

5. Одним из результатов применения закона № 94-ФЗ стало кардинальное увеличение государственного заказа, размещаемого на внеконкурсной основе, что свидетельствует об исчерпании антикоррупционного потенциала текущего нормативного правового регулирования в области государственных закупок.

Принятие закона 94-ФЗ, в свое время, стало настоящим прорывом в области обеспечения информационной прозрачности размещения государственного заказа. Закон определил перечень и порядок публикации сведений о предстоящих и проведенных торгах, причем не только в виде формализованных отчетов, но и первичной документации. Были также определены единые электронные и печатные площадки для публикации таких сведений. Вместе с тем приходится признать, что на четвертом году действия 94-ФЗ в нашей стране так и не появилось единой системы мониторинга госзакупок.

Для их устранения в последние годы проведена дискуссия в открытой и закрытой печати, разработана «Концепция проекта Федерального закона «О федеральной контрактной системе» и в соответствии с указанием Президента РФ к 01.04.2011 г. был разработан первый проект нового закона «О федеральной контрактной системе» (вместо закона № 94-ФЗ).

Проектом нового закона предлагается ввести ряд новых положений по устранению указанных недостатков [9].

1. Более четко определены этапы, входящие в цикл государственных закупок (государственного заказа): этап планирования, этап размещения, этап исполнения заказа, этап приемки результатов контрактов. При этом этап планирования подразумевает составление взаимоувязанных краткосрочных планов осуществления закупок (заказа) на период до 5 лет. Т. е, чтобы включить в план ту или иную закупку (заказ) Госзаказчик должен сначала определиться с приоритетами долгосрочного развития и спрогнозировать свои потребности в товарах, работах, услугах.

2. Второе ключевое направление развития сферы госзаказа – требование о его публичном обосновании. С одной стороны в проекте присутствует понятие общественного контроля, с другой стороны устанавливается персональная ответственность чиновников (должностных лиц), осуществляющих закупки (заказ). За нарушение процедур закупки (заказа) Госзаказчику грозит привлечение к ответственности: дисциплинарной, административной, а в некоторых случаях и уголовной.

3. Существенно расширяются способы и условия проведения конкурсов и аукционов для различных групп товаров, работ и услуг. Предусмотрено 8 их видов: электронный аукцион, электронный аукцион с предквалификацией, открытый одноэтапный конкурс, открытый одноэтапный

конкурс с предварительным квалификационным отбором, открытый двухэтапный конкурс, закрытый конкурс, закрытый двухэтапный конкурс, конкурентные переговоры.

4. Особенностью федеральной контрактной системы станет отказ от приоритета цены, как основного критерия при выборе поставщика (исполнителя). Зато появился критерий профессионализма исполнителя. Значимость ценового критерия снижена с 80% до 50%, а по некоторым видам закупок, работ, услуг предлагается его снизить до 30 %.

Однако, опубликованный проект нового закона, также не лишен недостатков.

1. Законопроект не содержит такие базовые положения 94-ФЗ, как ограниченные требования к участникам закупок, обязанность преимущественного проведения электронных аукционов, в том числе и на строительство, а также невозможность изменения условий контракта, в том числе и цены контракта. При этом предложениями Минэкономразвития вводятся: дополнительные способы размещения заказа (двухэтапные процедуры, процедуры с ограниченным участием); дана возможность самостоятельного выбора способа закупки; вводятся ограничения возможности снизить цену контракта более, чем на 25%; вводится новая процедура закупок – «запрос предложений», при проведении которой нет ограничений на закупки конкретного товарного знака без эквивалента, а сам этот способ может применяться по усмотрению заказчика, что приведет к 100% «заточке» требований под конкретного поставщика или производителя.

2. Законопроект содержит много общих норм и принципов, но не содержит четких механизмов регулирования. Многие положения имеют декларативный характер, что приведет к различному толкованию таких положений в правоприменительной практике.

3. Дополнительно предлагается создание новой информационной системы взамен уже созданного и введенного в эксплуатацию единого сайта www.zakupki.gov.ru, что может привести к дополнительным необоснованным затратам бюджетных средств.

4. Кроме того, в законопроекте не определены конкретные контролирующие органы, нет исчерпывающей регламентации процедур контроля, то есть вместо четко регламентированной процедуры контроля, установленной 94-ФЗ, вводится понятие общественного контроля, который и сейчас находится на достаточно высоком уровне, что соответственно приведет к исключению возможности действенного контроля сферы госзакупок.

Подводя итог, отметим, что действующее законодательство в исследуемой сфере нуждается в дальнейшем совершенствовании, поскольку во многом не отражает особенности правового регулирования отношений, возникающих в процессе осуществления работ выполняемых для государственных нужд. В целом развитие практики заключения государственного

контракта выполнение работ для государственных нужд является объективной тенденцией современной экономики.

Список использованных источников

1. Князьнеделин Р.А. Развитие практики законодательного регулирования государственного контракта // Региональные аспекты управления, экономики и права Северо-западного федерального округа России. Выпуск 4 (21). Межвузовский сборник научных трудов. – СПб: ВАТТ, 2011. С. 54–56.

2. Плотников В.А., Курбанов А.Х. Направления развития институционального регулирования государственных закупок. Известия Юго-Западного государственного университета № 2 (35), 2011. С. 31–36.

3. Курбанов А. Х., Плотников В. А. Аутсорсинг в России: социальное содержание и экономические условия применения // Управленческое консультирование. Актуальные проблемы государственного и муниципального управления. – 2011. – № 3. С. 123-132.

4. Ворушилин Л. В., Курбанов А. Х. Формирование механизма взаимодействия государства и бизнеса при передаче хозяйственных услуг на аутсорсинг (на примере Минобороны России) // Материалы 2 Международной конференции «Государство и бизнес. Вопросы теории и практики: моделирование, менеджмент, финансы» (Санкт-Петербург, 20-21 апр. 2010 г.). – СПб.: СЗАГС, 2010. С. 82-87.

5. Государство и рынок: механизмы и методы регулирования в условиях преодоления кризиса: Монография в 2-х тт. / Под ред. С.А. Дятлова, Д.Ю. Миропольского, В.А. Плотникова. – СПб.: «Астерион», 2010. 238 с.

6. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для Государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон РФ от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ. [Электронный ресурс] // <http://www.gov-zakupki.ru/zakon/2> (дата обращения 05.03.2012).

7. Закон 94-ФЗ: возможные направления совершенствования. Аналитические материалы. – М.: Медиахолдинг «Эксперт», 2010.

8. Проект закона РФ «О федеральной контрактной системе». [Электронный ресурс] <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/14590.html> (дата обращения 05.03.2012).

Я.Н. Крикопол – соискатель кафедры технологии, организации и экономики строительства Военного института (инженерно-технического) **ВАМТО** им. генерала армии А. В. Хрулева

Анализ нормативно-правовых актов по распределению ответственности за несвоевременное исполнение договоров строительного подряда

В Градостроительном кодексе РФ и Федеральном законе РФ от 17.11.1995 г. 169-ФЗ «Об архитектурной деятельности в Российской Федерации» (с изменениями внесенных ФЗ от 30.12.2008 № 309-ФЗ) решаются вопросы, связанные с организационными предпосылками ведения работ по строительству или реконструкции, в частности подготовки, проведения экспертизы и утверждения проектов строительства, с осуществлением архитектурного и градостроительного надзора.

В современных условиях практику распределения ответственности, касающуюся несвоевременного выполнения работ можно проанализировать на основе анализа Гражданского Кодекса (ГК) РФ, комментария к договорам строительного подряда, ФЗ-№214 и ряда других научно-практических изданий.

В частности п. 1 статьи 708 ГК РФ установлена норма на «Сроки выполнения работы». Суть ее заключается в том, что в договоре подряда указываются начальный и конечный сроки выполнения работы. По согласованию между сторонами в договоре могут быть предусмотрены также сроки завершения отдельных этапов работы (промежуточные сроки). Если иное не установлено законом, иными правовыми актами или не предусмотрено договором, то подрядчик несет ответственность за нарушение как начального и конечного, так и промежуточных сроков выполнения работы [7].

Истинный смысл правила, закрепленного п.1 ст.708 ГК РФ, состоит в том, чтобы подчеркнуть, что подрядчик отвечает не только за нарушение конечного срока выполнения работы, но и за нарушение начального и промежуточных сроков. Однако это правило является диспозитивным, поскольку в отношении нарушения подрядчиком начального и промежуточных сроков законом, иным правовым актом или договором может быть установлено иное. Что же касается ответственности подрядчика за нарушение конечного срока выполнения работы, то она является обязательной, так как наступает в любом случае и не может быть исключена соглашением сторон. Следовательно, фиксация нарушения начального срока в календарном плане должна быть априори определена соглашением сторон.

Для организации возможных прерываний при исполнении работ подрядчик в силу статьи 716 ГК РФ «Обстоятельства, о которых подрядчик обязан предупредить заказчика» должен взять на себя информацион-

ную обязанность, то есть подрядчик обязан немедленно предупредить заказчика и до получения от него указаний приостановить работу при обнаружении:

непригодности или недоброкачества, предоставленных заказчиком - материалов, оборудования, технической документации или переданных для переработки (обработки) вещей;

возможных неблагоприятных для заказчика последствий выполнения его указаний о способе исполнения работы;

иных, не зависящих от подрядчика обстоятельств, которые грозят годности или прочности результатов выполняемой работы либо создают невозможность ее завершения в срок.

Таким образом, если подрядчик не уверен, что результат будет достигнут, то он должен немедленно информировать об этом заказчика и приостановить (прервать) работу до получения от него соответствующих указаний.

Для системы календарного планирования имеет существенное значение статья 707 ГК РФ «Участие в исполнении работы нескольких лиц», состоящей из двух пунктов.

Если на стороне подрядчика выступают одновременно два лица или более, при неделимости предмета обязательства они признаются по отношению к заказчику солидарными должниками и соответственно солидарными кредиторами.

При делимости предмета обязательства, а также в других случаях, предусмотренных законом, иными правовыми актами или договором, каждое из указанных в пункте 1 настоящей статьи лиц приобретает права и несет обязательства по отношению к заказчику в пределах своей доли (статья 321 ГК РФ).

Вследствие этого можно сделать вывод, что при календарном планировании, по возможности, следует разделять работы, выполняемые разными подрядчиками.

Пунктом 1 статьи 405 ГК РФ «Просрочка должника» установлено, что должник, просрочивший исполнение, отвечает перед кредитором за убытки, причиненные просрочкой, и за последствия случайно наступившей во время просрочки невозможности исполнения.

Вместе с тем в пункте 2 статьи 705 ГК РФ «Распределение рисков между сторонами» отмечено, что при просрочке передачи или приемки результата работы риски, предусмотренные в пункте 1 настоящей статьи, несет сторона, допустившая просрочку.

Таким образом, процитированные статьи устанавливают ответственность за стороной допустившей просрочку в исполнении работ.

При определении продолжительности строительства следует учитывать, что главным фактором является эффективность капитальных вложений. Рекомендации по срокам и продолжительности действуют на уровне

проекта организации строительства, разработанного с учетом норм продолжительности строительства и проекта организации работ. Окончательно продолжительность строительства устанавливается заказчиком и подрядчиком при заключении договора подряда. В договоре подряда может указываться:

период, в течение которого должен быть построен объект. Например, в течение 12 месяцев с даты подписания сторонами документов о передаче строительной площадки;

предельный срок. Например, срок возведения объекта не должен превышать 12 месяцев с даты начала работы, согласно договору, до даты сдачи объекта в гарантийную эксплуатацию;

точные даты завершения всех работ, предусмотренных договором. Например, "объект должен быть сдан 26 октября 2013 года". В любом случае условия окончания работ и порядок их приемки обязательно должны быть указаны в договоре.

Таким образом, сроки исполнения обязательств определяются по договоренности сторон. Они могут устанавливаться в днях, декадах, месяцах и т.д. и иметь в календарных графиках различные формы типа не ранее, не позднее и точно в срок.

В договоре указываются условия начала строительства или вступления договора в силу. Ими могут быть: дата подписания договора, перечисление аванса заказчиком, передача подрядчику строительной площадки и другие условия, влияющие на производство работ и окончание выполнения работ по договору.

В разделе расчеты и платежи рекомендуется предусматривать условия, при которых заказчик вправе задержать оплату выполненных работ подрядчику случаи отставания выполнения работ от объемов, предусмотренных графиком производства работ и причинение ущерба заказчику из-за соответствующего отставания.

Практика подтверждает эффективность для стороны, чьи интересы нуждаются в защите, трех способов обеспечения. Имеются в виду, кроме задатка, поручительство, безотзывный аккредитив и особенно банковская гарантия (в частности, банковская гарантия на случай, если подрядчик не отработает аванс). К этому следует добавить применяемое в строго определенных случаях удержание (ст. 712 Гражданского кодекса).

Существует и еще один специфический для подряда способ обеспечения, о котором упоминалось применительно к общим положениям. Это удержание заказчиком части предназначенной для полного расчета суммы на время до истечения гарантийного срока.

Таким образом, существуют соответствующие меры воздействия, которые могут быть использованы при уклонении подрядчика от исправления недостатков для оплаты услуг третьих лиц, с которыми заключается договор на устранение недостатков вместо подрядчика.

Рассмотрим экономико-правовые нормы Федерального закона от 30.12.2004 №214-ФЗ (ред. от 30.12.2012) «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». Как, разумеется, сейчас большая часть жилья строится на основе долевого строительства. С целью снижения рисков, связанных с долевым строительством и на основе обобщения практики организации долевого строительства, принят федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (далее ФЗ-№214), вступивший в силу в 2005 году. Законом предписывается, что по договору долевого строительства застройщик должен использовать денежные средства дольщиков исключительно для целей строительства объектов недвижимости и в соответствии с проектной документацией [8].

Договор заключается в письменной форме, является объектом государственной регистрации и должен содержать:

определение подлежащего передаче объекта долевого строительства в соответствии с проектной документацией застройщиком после получения им разрешения на ввод в эксплуатацию объекта недвижимости;

срок передачи застройщиком объекта участнику долевого строительства;

цену договора, сроки и порядок ее уплаты;

гарантийный срок на объект долевого строительства.

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

В случае нарушения, предусмотренного договором срока передачи участнику долевого строительства объекта долевого строительства, застройщик уплачивает участнику долевого строительства неустойку (пени) в размере одной семьдесят пятой ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, действующей на день исполнения обязательства, от цены договора за каждый день просрочки. В случае же если строительство объекта недвижимости не может быть завершено в предусмотренный договором срок, застройщик не позднее, чем за два месяца до истечения указанного срока обязан направить участнику долевого строительства соответствующую информацию и предложение об изменении договора.

В качестве примера рассмотрим одну из ситуаций, когда по плану в момент времени T Застройщик должен был сдать Дольщику квартиру, стоимость которой определяется величиной C , по передаточному акту, од-

нако он просрочил окончание строительства на время t . Необходимо рассчитать неустойку которую должен оплатить Застройщик Дольщику ΔC ? В законодательстве определено, что несвоевременность передачи квартиры должна компенсироваться пеней (неустойкой), рассчитанной по формуле

$$\Delta C = C \cdot \frac{E}{150} \cdot \tau \quad (1)$$

Рассмотрим численный пример. Допустим, что Застройщик задержал сдачу квартиры стоимостью 4000000 руб. у.е. по передаточному акту на 100 дней. Тогда при ставке рефинансирования ЦБ РФ равной 8,25% (по состоянию на 1 октября 2013 г.), выплаченная неустойка (пени) будет равна

$$\Delta C = 4000000 \cdot \frac{0,0825}{150} \cdot 100 = 220000 \text{ руб.}$$

Следовательно, для Дольщика полученная пени уменьшают начальную стоимость квартиры на 220000 руб.

Рассмотрим другие возможные способы исчисления ущерба. Общеизвестно, что деятельность любой компании, направленной на извлечение прибыли, состоит из реализации отдельных проектов. Следовательно, получение дохода по каждому из проектов непосредственно способствует увеличению стоимости строительной компании и повышению стоимости ее акций [1,4,5].

По взглядам Тома Коупленда, Тима Коллера и Джека Мурина, «...стоимость предприятия представляет собой будущий ожидаемый денежный поток, дисконтированный по ставке, отражающей присущий ему риск» [7].

С другой стороны, чистый доход после уплаты налогов разделяется на выплачиваемые дивиденды по акциям и на нераспределенную прибыль, направляемую, в частности, на инвестиции. Поэтому стоимость акций прямо зависит от дивидендов. Новые инвестиции также непосредственно увеличивают стоимость компании.

Ченг Ф.Ли, Джозеф И.Финнерти отмечают, что «...прибыльность компании отражается, как правило, на стоимости ценных бумаг. Показатели рыночной стоимости измеряют, как рынок оценивает ценные бумаги компании» [9].

Проведенный анализ показывает, что место риска в системе показателей оценки эффективности инвестиционных проектов следует определять в процессе календарного планирования. Тогда можно надеяться, что динамика конкурентоспособности строительных организаций будет положительна.

Таким образом, данные исследования показывают, что постановка вопроса об ответственности лиц за неисполнения обязательств существует, но она подчинена диспозитивному методу. Диспозитивный метод основан на учете инициативы, самостоятельности в выборе того или иного поведе-

ния участниками регулируемых отношений. Он допускает сторонам отношения урегулировать собственные действия по своему усмотрению. Законом лишь определяются пределы такого усмотрения либо устанавливаются определенные процедуры. В основе диспозитивного метода лежит свободное (неподчиненное) положение участников правоотношения и договор как источник его возникновения. Если императивный метод как бы вынуждает участников отношения вступать в юридическую связь, то диспозитивный - связан с тем, что фактические действия граждан, их организаций, складывающиеся на этой основе отношения, имеют приоритет перед юридическим установлением.

Отношения между сторонами в процессе исполнения договора строительного подряда достаточно сложные. И поскольку споры, вытекающие из данного вида договора, возникают очень часто, то нужны квалифицированные юристы для правильного и грамотного отстаивания в суде интересов одного из контрагентов. Поэтому детальное изучение как теоретических, так и практических моментов, связанных с договором строительного подряда, представляется перспективным направлением деятельности.

Список использованных источников

1. Бирюков А.Н. Управление оборотными активами и движением денежных средств строительного предприятия /Социальные инновации в развитии страны, города, региона: Сборник научных трудов всероссийской (с международным участием) научно-практической конференции/ фил. Рос. соц. ун-та в г.Тольятти. 2011. – с. 305-317.
2. Бирюков А.Н. Формирование предмета торгов при размещении муниципального заказа /Современные направления технологии, организации и экономики строительства. Вып. 14//Постоянно действующий межвузовский научно-практический семинар: статьи и доклады /ВИТИ. – СПб, 2011. - С. 37-44.
3. Бирюков А.Н. Организация и проведение подрядных торгов в современных условиях/ Современные направления технологии, организации и экономики строительства. Вып. 15//Доклады участников межвузовского научно-практического семинара/под ред. д-ра техн. наук, проф. Бирюкова А.Н. - СПб: СПбВАТТ, 2012. – С. 5-17.
4. Бирюков А.Н., Маругин В.М. Расчёты цены и стоимости строительного объекта по существующим нормам/ Изд-е 2-е, испр. и доп.: - СПб.: Политехника-сервис, 2013. - 80 с.
5. Виленский П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика : учеб.-практ. пособие/ П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк. – М.: Дело, 2001. – 832 с.
6. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Части 1-4. (действующая редакция от 01.10.2013).

7. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Д. Стоимость компаний: оценка и управление. // М.: «Олимп-Бизнес», 2000, - 565 с.

8. Федеральный закон от 30.12.2004 №214-ФЗ (ред. от 30.12.2012) «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». – М. – 2005.

9. Ченг Ф.Ли, Джозеф И.Финнерти. Финансы корпораций: теория, методы и практика. Пер. с англ. Б.С. Пинскер. - М.: ИНФРА - М, 2000. – 685 с.

Е.А. Кузнецов – соискатель ученой степени кандидата экономических наук, Военная академия материально-технического обеспечения им. генерала армии А.В. Хрулёва, г. Санкт-Петербург

Анализ зарубежного опыта применения аутсорсинговых контрактов в системе материально-технического обеспечения спецпотребителей

Аутсорсинг, как свидетельствует анализ зарубежной практики его применения, является одним из важнейших направлений повышения эффективности деятельности не только в деловой, но в и военно-хозяйственной сфере, так как многие страны все больше стали заботиться об эффективном использовании бюджетных средств при их распределении между бюджетополучателями и сокращении издержек на собственное содержание [1].

Развитие данного направления до 2012 года было характерно также и для системы МТО ВС РФ, так как основной объем товаров (работ, услуг) закупается на высоко конкурентных рынках, где имеется возможность снижения некоторой части затрат [2, 3].

Необходимость развития аутсорсинга и расширения, таким образом, подрядной практики была обусловлена, главным образом, следующими факторами:

1) наличием бюджетных ограничений и необходимостью более рационального расходования средств, выделенных на нужды материально-технического обеспечения войск;

2) переходом к преимущественно контрактному принципу комплектования должностей солдат (матросов) и сержантов (старшин), что требует освобождения данных военнослужащих от выполнения работ, не свойственных их должностным обязанностям;

3) экономической неэффективностью реализации отдельных специфических функций своими силами.

Развитие подрядной практики не должно было привести к исключению производства отдельных услуг по материально-техническому обеспечению войск соединениями, частями, подразделениями, организациями тыла. Привлечение внешних исполнителей работ следовало осуществлять в каждом конкретном случае индивидуально на основе анализа «эффективность-стоимость» с учетом следующих ограничений:

- 1) сохранение требуемого уровня боевой и мобилизационной готовности;
- 2) сохранение качества подготовки специалистов системы МТО ВС РФ, обладающих сложными специфическими специальностями;
- 3) обеспечение надежности материально-технического обеспечения военных потребителей.

Рассмотрим основные виды работ, которые были переданы на выполнение сторонним (гражданским) организациям в зарубежных армиях. По некоторым из них есть определенный опыт и, как показал проведенный анализ, он не всегда положительный.

1. Выполнение внутригарнизонных перевозок воинских грузов и военнослужащих (например, от мест проживания к местам несения службы и обратно).

В системе подвоза стран НАТО до 60% от общего объема перевозок осуществляется транспортными средствами гражданского сектора экономики.

2. Торгово-бытовое обеспечение военнослужащих и членов их семей.

Во многих странах НАТО торгово-бытовое обслуживание войск выполняется гражданскими организациями, созданными при участии военных ведомств: в Канаде – Агентствам обслуживания и помощи вооруженным силам, во Франции – Агентством экономического отдела армии и др.

3. Банно-прачечное обслуживание, химическая чистка и ремонт обмундирования и обуви.

Существующая система банно-прачечного обслуживания войск армии США, находится под огромным влиянием государственного сектора. Государство заключает федеральные контракты с поставщиками услуг, на основании которых предприятия, осуществляющие свою деятельность в интересах министерства обороны, получают определенные преимущества и существенные льготы.

4. Эксплуатация зданий и сооружений военных городков.

5. Оказание коммунальных услуг (горячее водоснабжение, отопление, вывоз мусора и т. п.).

6. Содержание и уборка территории и служебных помещений.

7. Осуществление заправки техники ГСМ (в гарнизонах).

8. Медицинское обслуживание военнослужащих и членов их семей.

Представленные примеры, свидетельствуют о том, привлечения сторонних предприятий (организаций) для делегирования им определенных функций в интересах заказчика, в данном случае министерства обороны, носит обширный характер и используется по всему миру.

В отдельных случаях представляется целесообразным привлечение предприятий (организаций) экономического комплекса страны для решения вопросов, связанных с материально-техническим обеспечением войск. Однако прежде чем передавать на аутсорсинг соответствующие функции необходимо провести работу по определению военно-экономической эффективности соответствующих решений.

Список использованной литературы

1. Литовкин В.В. Тыл выходит на передовые рубежи // Независимое военное обозрение, 2009, № 29.
2. Курбанов А.Х. Комплексная методика экономического обоснования применения аутсорсинга в банно-прачечном обслуживании войск. Дисс. канд. эк. наук. – СПб.: НИЦ 25 ГосНИИ Минобороны России, 2007. – 183 с.
3. Курбанов А.Х., Лабазанов С.Г., Плотников В.А. Организационно-экономические инновации в деятельности силовых структур государства // Научно-технические ведомости СПбГТУ, 4, том 2, 2006.

А.Д. Макаров - д.э.н., д.ю.н., профессор

Основные подходы к формированию системы контроллинга в предпринимательских структурах

Характерным для дискуссий в научных кругах является широкий разброс мнений относительно самого понятия “контроллинг”. Примером расширенной интерпретации может служить понимание контроллинга как ориентированной на координацию функции. По данным представлениям его основанная функция состоит, по сути, в координации всей управленческой системы для обеспечения целенаправленного руководства предприятием. Данный подход ведет к пониманию контроллинга как некоего “метаменеджмента”.

Еще более широкий подход выражен в концепции Ю. Вебера, который видит задачу контроллинга в обеспечении рациональности управления. Проблема, связанная с такой понятийной конструкцией, налицо: возникает опасность невозможности разграничения контроллинга с другими видами деятельности предприятия. Ведь многие направления в области рыночных исследований и маркетингового анализа также нацелены на достижение рациональности управления.

Особый интерес представляет содержательный разрыв между процессами становления контроллинга в академической сфере и в практике

предприятий. Если в области науки контроллинг концептуализируется как координатор всей управленческой системы или гарант рациональности управления, то на многих предприятиях контроллинговые службы практически занимаются тем, что исправляют грубейшие ошибки в расчетах внутрифирменных издержек и учете полученных результатов. Не может быть и речи о том, чтобы эти службы могли выступать в роли оппонентов в дискуссиях об организации управленческих систем (иногда контроллеров называют просто “счетоводами”), и вряд ли они в состоянии внести какой-либо существенный вклад в теоретические разработки основных стратегических установок. Для руководителей таких функциональных подразделений подходы к позиционированию контроллинга, разрабатываемые учеными, практически бесполезны.

Безусловно, дискуссии по вопросам самоопределения контроллинга, которые развернулись в последние 15 лет в академических кругах, исключительно полезны. Тем не менее следует подумать, не зашло ли слишком далеко несоответствие между научными дискуссиями по данному вопросу и становлением контроллинга в практике предприятий. Конечно, правильно, что ориентация практики исключительно на выяснение роли контроллинга слишком близорука. Нельзя также определять контроллинг как составную часть учения об экономике производства по принципу “контроллинг – это то, что делает контроллер”. Верно и то, что слишком большой разрыв между позиционированием этого отдела в науке и функциональной области на предприятии чреват рядом проблем.

Здесь уместно провести параллель с маркетингом, прошедшим такой же этап развития, который сегодня переживает контроллинг. В 70 – 80-х годах в научной сфере развернулись бурные дискуссии о предмете и принципиальной ориентации маркетинга как составной части учения об экономике производства. В основном господствовала точка зрения, что маркетинг следует ставить в один ряд с ориентированным на рынок управлением предприятием. На одной из предложенных Х. Меффертом схем сопоставление этих двух понятий проводилось даже с применением математического знака равенства, что является самой жесткой формой сравнения.

Однако в противовес этому в практике наблюдается крайне ограниченное понимание маркетинга. В большинстве случаев он не увязывается с управлением предприятием. Обычно понятие маркетинга касается отдельных аспектов маркетингового инструментария. Часто оно отождествляется с рекламой, работой с общественностью и рыночными исследованиями. Спектр задач маркетинга интерпретируется настолько узко, что зачастую он обозначается как “маркетинговые услуги”.

Принципиальное различие между научным и практическим пониманием маркетинга касается вопроса о субординации сбытовой активности. Так, в учебниках сбытовая деятельность обычно увязывается с инструментальными аспектами маркетинга. Набор маркетинговых инструментов ох-

ватывает четыре компонента – политику продуктовую, ценовую, коммуникационную и распределительную. Сбытовая политика является частью политики распределения. В практике большинства предприятий существует совершенно иное понимание маркетинга: маркетинг и сбыт – это обычно разные функциональные области, которые стоят на одном иерархическом уровне. В случае же переподчинения одной области другой чаще всего оказывается, что сбыт оказывается выше маркетинга, а не наоборот.

Таким образом, если в научной сфере выработано чрезмерно широкое понимание маркетинга, то у практиков оно сужается до уровня оперативных инструментов. Это различие существенно затрудняет диалог между наукой и практикой. Оно приводит также к тому, что последние разработки в области маркетинга не воспринимаются практиками как маркетинговая тематика. Так, например, большая часть дискуссий по проблеме ориентации на клиента проводилась под главенством менеджмента по качеству в рамках движения за тотальное управление качеством, а не маркетинга. Современные дискуссии по управлению связями с клиентом проходят под сильным влиянием специалистов по информационным технологиям, при том, что речь здесь идет об исконно маркетинговой проблематике.

Хотя ученые и практики, наверное, никогда не смогут прийти к полному согласию относительно понятийных представлений, но разрыв, по моему мнению, не должен быть столь большим. Ситуация, в которой оказалась в этом отношении специальная дисциплина “маркетинг”, может послужить предостерегающим примером для контроллинга.

Какие рекомендации следуют из сказанного для исследований по контроллингу? На многих предприятиях сегодня можно наблюдать, как службы контроллинга борются за свое позиционирование и пытаются вырваться из фокуса оперативной интерпретации цифр. Большинство из них стремится к тому, чтобы на деле исполнять роль “лоцманов” на предприятии, которая им отводилась во многих ранних публикациях. Речь, таким образом, идет о выполнении “классической” задачи контроллинга – подготовке релевантной для управления информации.

Вопрос о том, каким образом контроллеры могут справиться с этой ролью, имеет существенное значение для контроллинговых исследований. Лоцман, который действительно заслуживает такого названия, должен глубоко понимать основные параметры успеха предприятия. Прочный успех базируется, как правило, на рыночных достижениях. Службы контроллинга смогут рассчитывать на роль лоцманов лишь тогда, когда будут больше заниматься проблемами рыночного положения предприятия и своевременно отвечать на вызовы рынка. Спросом пользуются контроллеры, ориентированные на рынок.

На многих предприятиях и сегодня еще встречаются контроллеры, которые не имеют никакого отношения к рынкам сбыта. У них нет ясного представления о том, кто является клиентом предприятия, в чем заключа-

ются его основные потребности и в какой степени можно удовлетворить их. Понимание контроллерами конкурентной обстановки, в которой работает предприятие, зачастую очень слабое. Вопрос об обеспечении более сильной рыночной ориентации контроллинга должен в большей степени приниматься во внимание в соответствующих исследованиях. Рыночная ориентация означает также, что контроллеры должны хорошо знать информационные потребности лиц, принимающих решения в связанных с рынком областях деятельности предприятия (маркетинг, сбыт).

Еще один интересный момент в этой связи касается личностных предпосылок, являющихся решающими для успеха контроллера. В своей статье У. Шэффер ставит вопрос о том, контролируют ли контроллеры и должны ли они это делать. Намного важнее, на мой взгляд, разобраться, в какой степени лица, которых на предприятиях называют контроллерами, в состоянии эффективно контролировать. Это в свою очередь подводит к вопросу о необходимых личностных качествах, а также о социальной компетенции. Многие контроллеры ведут себя как явно выраженные интроверты. Намного слабее проявляется такое качество характера как эмпатия, т. е. способность человека поставить себя на место другого. Вместе с тем точно известно, что успех работников сбыта в значительной степени зависит от черт его характера и социальной компетенции. Исследования в области контроллинга должны выявить, какие личностные предпосылки обеспечивают успех контроллеру, помогают ему эффективно осуществлять контроль.

Изучение данных аспектов неизбежно ставит вопрос о путях развития личности контроллера. На многих предприятиях все еще наблюдается феномен “карьеры трубочиста” (однажды став контроллером, навсегда им останешься). Подобная перспектива ведет к тому, что в сфере контроллинга институализируются специфические образ мышления и язык, которые часто не разделяют или не понимают в других функциональных подразделениях предприятия. Это подтверждается суждением, что контроллеру легко сменить работодателя. Похоже, что службы контроллинга на предприятиях живут в известном смысле собственной жизнью и в той или иной мере изолированы от других функциональных сфер. Исследования предпосылок успеха менеджеров ключевых служб учета показывают, что значимым фактором здесь является опыт, выходящий за рамки одной функции. Разработка соответствующей проблематики в отношении контроллеров позволила бы наметить важные ориентиры для практики.

Контроллинговые исследования при всех дискуссиях о координации управленческих систем и гарантиях рациональности управления не должны слишком сильно дистанцироваться от понимания контроллинга на практике. Процесс самоутверждения службы контроллинга на предприятиях представляет собой важный объект изучения. Поэтому нормативно ориентированные и эмпирически обоснованные исследования того, каким об-

разом контроллеры (как личности) и контроллинговые службы могут решать возложенные на них задачи лучше, чем это делается сегодня на многих (если не на большинстве) предприятиях, крайне необходимы.

Исследование практики использования контроллинга в США

Практика контроллинга была заимствована из Англии как часть общепринятой практики бизнеса в соответствии с требованиями правил «Company Acts» (1700-х года).

Многое из того, что традиционно ассоциируется с должностью и функциями контроллера, непосредственно входит в обязанности вице-президента по финансам (CFO). В дополнение к традиционным концепциям контроллеры вовлечены в значительно больший круг бизнес - операций.

Контроллеры отвечают за выполнение функции финансового учета, наполнение основных компонентов информационных систем. Кроме того, американские контроллеры сохраняют ответственность за финансовые системы предприятия, аспекты финансового менеджмента, а также за элементы финансовой отчетности предприятия.

Недавние исследования выявили следующие функции контроллера:

- 1) регулярный ежемесячный финансовый менеджмент и внешняя отчетность в соответствии с законодательством;
- 2) процесс бюджетирования, соответствующая отчетность и анализ;
- 3) создание среды финансового контроля и налоговой отчетности;
- 4) финансовая деятельность: счета к уплате, фиксированные активы, общий бухучет и так далее».

Также легко идентифицировать несколько дополнительных обязанностей контроллера в новых условиях глобализации бизнеса. Эти обязанности включают в себя глобальное финансовое бюджетирование и планирование, надзор за руководством операциями и глобальная отчетность по показателям прибыльности. Фактически наибольшее участие в операционной деятельности предприятия принимают контроллеры, тесно связанные с функциональными сферами деятельности, а не контроллеры в корпоративных штаб-квартирах.

Самый большой вызов контроллеру - увеличивающиеся ожидания со стороны менеджеров того, что контроллер будет предлагать стратегическое видение бизнеса, становясь партнером по бизнесу в процессе управления, а не просто поставлять информацию в качестве исполнителя. Контроллеры слишком часто остаются в роли исполнителя, вместо того, чтобы активно сотрудничать с руководителями бизнесов в качестве партнеров. Слишком многие контроллеры продолжают искать пути сокращения или ограничения своих функций, в то время как на практике требуется расширение сервисных функций высшему руководству в вопросах обеспечения стратегических инициатив, а также в более эффективном управлении персоналом.

Традиционно американские контроллеры рассматривались как «люди чисел», успешно выполняющие эту функцию. Тем не менее, в процессе изменения среды бизнеса, контроллеру необходимо адаптироваться к существенно отличающимся требованиям, которые включают в себя стратегическое планирование и партнерство. Преуспевающие контроллеры должны выработать навыки, которые включают в себя помощь руководителю в формировании стратегического видения для предприятия, сохранив при этом свою базовую компетенцию, т.е. умение работать с числовыми характеристиками процесса, приобретать навыки по оказанию консультационных услуг руководству в целеполагании, а также принимать равноправное участие в формировании стратегии предприятия.

Перечень основных методов и инструментов контроллинга, которыми должен владеть современный контроллер в Америке включает следующие методы:

1. **Balanced Scorecard (Система сбалансированных показателей):** Название происходит от попытки сбалансировать традиционный финансовый анализ фирмы с нефинансовыми измерителями. Концепция ставит в соответствие стратегию, миссию, цели и задачи предприятия с полным набором нефинансовых и финансовых показателей. Подход системы сбалансированных показателей включает в себя анализ внутренних бизнес - процессов, удовлетворение потребителя, корпоративное развитие и обучение, финансовые результаты. Многие американские фирмы используют этот подход.

2. **Activity - Based Costing (Система распределения косвенных затрат):** Данный подход определяет и агрегирует косвенные затраты, а затем распределяет их на основе различных ключей. Метод ABC позволяет распределять различные компоненты косвенных затрат на основе предварительно выбранного ключа. Он также широко используется в США.

3. **Theory of Constraints (Теория ограничений):** Этот метод, разработанный Эли Голдратом ставит целью максимизировать операционный доход предприятия, принимая во внимание существующие ограничения, с которыми неизбежно сталкивается производственный процесс. В общем, теория ограничений позволяет наращивать стоимости по всему производственному процессу и одновременно уменьшать соответствующие инвестиции и операционные издержки.

4. **Six Sigma Quality Standard (Стандарт качества Шесть Сигма):** Данный стандарт качества подразумевает всего 3 - 4 дефекта на 1 миллион операций. Шесть Сигма является квантовым эталоном качества для производителей. Моторола, GE и Black & Decker - примеры американских компаний, использующих Шесть Сигма для значительного увеличения удовлетворения потребителей и конкурентирования на международных рынках.

5. **Strategy Maps (Стратегические карты):** Данный подход отражает графически стратегические и бизнес - планы. Многие рассматривают его

как графическое представление подхода Balanced Scorecard. Стратегические карты делают стратегию компании понятной и измеряемой, концентрируясь на росте бизнеса и прибылях. Она предполагает, что фирма разработала правильную концепцию бизнеса, тем не менее, выявляется несоответствие между стратегией, требуемой квалификацией и набором мероприятий, необходимых для роста бизнеса и операционной прибыли.

6. Open Book Management (Политика открытой отчетности): В рамках данной концепции весь персонал предприятия имеет доступ к отчетным документам. Такое участие персонала основано на том, что когда сотрудник понимает стратегию фирмы и ее финансовые результаты, он будет более продуктивно помогать руководству достигать поставленные стратегические цели.

7. Swarm Intelligence (Принципы стаи): Метод признает, что коллективное созидательное поведение сотрудников может управляться лучшим образом, если его сравнивать с коллективными насекомыми (пчелами, осами, муравьями и пр.). Данный подход основан на признании, что сотрудники, следующие нескольким простым правилам, могут выполнять сложные мероприятия и достигать более высокой производительности при меньшем участии руководства. Этот новый подход, иногда называемый «философией Амеба - менеджмента», дает возможность индивидуумам максимально проявить свои творческие способности.

Исследование европейской практики использования контроллинга

Появление контроллинга как функционально обособленного направления экономической работы на предприятии, связанного с реализацией финансово-экономической комментирующей функции в менеджменте, открыло также новые перспективы повышения эффективности управления в системе государственной службы. Последние несколько лет, например, таможенные службы Германии, Франции и Австрии активно внедряют такие методы контроллинга, как учет затрат и результатов (KLR), и системы показателей (BSC), пользуясь консультационной поддержкой консалтинговых фирм.

Учет затрат и результатов, применяемый в коммерческом секторе уже на протяжении многих лет, называют «способом выживания в условиях конкуренции». УЗР служит базой для принятия управленческих решений, для разработки оптимизационных моделей. Западные теории менеджмента в государственной службе рассматривают УЗР в качестве одного из основных инструментов контроллинга, позволяющего создать эффективную систему управления затратами и результатами деятельности. Учет затрат и результатов предоставляет необходимую информацию для экономически ориентированного процесса управления затратами и результатами, обеспечивает «прозрачность» затрат путем установления взаимозависимостей между достигнутыми результатами и затраченными ресурсами.

УЗР представляет собой систему из трех блоков: учета по видам затрат, учета местам возникновения затрат и учета затрат по их носителям.

Что касается первых двух видов учета, они, безусловно, на протяжении многих лет используются в отечественном управлении в государственной службе. Хозяйственный или бухгалтерский учет также позволяют определить конечную сумму затрат, однако они ведутся по другому принципу и поэтому не всегда могут служить информационной поддержкой принятия управленческих решений. Бухгалтерский учет ведется в соответствии с планами счетов, определенных Министерством финансов. В связи с этим, например, ни из одной из смет не следует явно, какой процент расходов в общей сумме затрат занимают расходы на образование сотрудников. Эти расходы отражаются на разных счетах, зачастую вместе с другими расходами, т.е. не учитываются отдельно. Дело в том, что счета смет расходов и доходов, а также их детализация построены по принципу, который предполагает использование информации в других целях. Поэтому несмотря на то, что данные бухгалтерского и хозяйственного учета могут и должны быть использованы в системе УЗР, однако они не могут полностью заменить его.

Целью учета затрат по их носителям является как можно более обоснованное и справедливое отнесение всех возникающих затрат на конечные продукты. Современные системы контроллинга предусматривают две возможные концепции УЗР: использование в учете затрат по их носителям попроцессный или попродуктный подход.

Первый заключается в аналитическом рассмотрении процессов, происходящих в системе. Носителем затрат является таким образом определенная деятельность и ее составляющие. Этот подход целесообразно использовать в том случае, если внедряемая система УЗР более ориентирована на эффективное управление организационными процессами (акцент на функции менеджмента «организация» и «координация»). Попродуктный подход предусматривает ориентацию на конечный результат, называемый продуктом или услугой и предполагает самый глубокий уровень анализа. Поскольку продукты и услуги в системе государственной службы являются результатом деятельности многих сотрудников и даже подразделений, осуществлять контроль за результатами отдельных лиц не представляется возможным, что, безусловно, является достоинством метода с точки зрения возможности его внедрения.

В зависимости от целей внедрения УЗР и текущего уровня развития управленческого и финансового учета может быть использован любой подход. Так, например, в 1997 году фирмой Arthur D. Little совместно с группой ведущих ученых-экономистов была разработана концепция учета затрат и результатов для всех государственных служб Германии. Данная концепция не ограничивает выбор той или иной системы учета затрат — одни службы, например налоговая и таможенная, используют попродукт-

ный подход, другие — служба Федеральной собственности — попроцессный.

Согласно исследованиям степень принятия сотрудниками попродуктной концепции, как правило, выше. Однако разработка каталога продуктов представляется гораздо более сложной, нежели каталога процессов, поскольку для ряда продуктов сложно определимы количественные и качественные характеристики.

Учет затрат по их носителям предусматривает ступенчатую иерархию носителей затрат. Так, продукты могут быть объединены в продукты более высокого «ранга» или подразделяться на подпродукты.

Разработка системы учета затрат и результатов представляется перспективной и в нашей стране. Наличие такой системы позволит:

- во-первых, установить взаимосвязь между затратами и результатами деятельности, что даст возможность в дальнейшем достичь определения значения для всей системы каждого из продуктов, а также степени их взаимовлияния и перейти к решению вопроса об эффективности деятельности государственной службы;

- во-вторых, эффективно осуществлять процессы экономического планирования, организации и контроля, проводить экономическую оценку инвестиций, проводить сравнения с целью выявления резервов улучшений;

- в-третьих, обеспечивать руководство информацией при распределении хозяйственных средств и составлении бюджетов и соответственно более эффективно распределять средства;

- в-четвертых, экономически обосновывать размер платежей и сборов за предоставляемые услуги (например, за консультирование).

Первым важным вопросом при разработке системы учета затрат и результатов является выбор системы учета, вторым — разработка соответствующего каталога продуктов. На каждой стадии разработки и внедрения УЗР необходимо проверять ее рациональность и экономичность. УЗР должен обеспечивать различные уровни управления только необходимой (релевантной) информацией. Это означает, что важным моментом является определение круга получателей информации, а также объем этой информации для каждого получателя, что позволит не только предотвратить «разрастание» системы за счет большого количества ненужных цифр, но и сформировать удобную и эффективную систему отчетности. Управленческие кадры должны активно использовать информацию, предоставляемую УЗР, и предъявлять свои пожелания к качеству этой информации, иначе система теряет цель своего истинного назначения.

Система УЗР не должна быть статичной, напротив, постоянно развиваться совершенствоваться в соответствии с приобретаемым опытом. Обязательным условием существования УЗР является постоянное использова-

ние информации, которую система УЗР предоставляет, и постоянное совершенствование самой системы в соответствии с потребностями службы.

Реальные границы этого инструмента лежат в области учета результатов для некоторых специфических областей деятельности. В этом случае может быть произведена «усредненная» оценка издержек, использованы методы и инструменты менеджмента качества.

Система показателей — Balanced Scorecard (BSC)

Инструмент Balanced Scorecard (BSC), которым пользуется большинство предприятий на Западе, был разработан Р.Капланом и Д.Нортоном около десяти лет назад. Он представляет собой систему показателей, которые группируются в соответствии с целями предприятия и имеют различный удельный вес в системе оценки общих результатов деятельности. В соответствии с классификацией систем менеджмента, принятых за рубежом, главным образом в США, BSC относят к Информационным системам менеджмента (Management Information Systems).

Переход менеджмента в государственной службе от традиционной бюрократической модели к новой модели управления, ориентированной на поиск эффективных управленческих решений, характеризуется большей ориентацией на цели и миссию по сравнению ориентацией на правила и процедуры. BSC является инструментом стратегического управления предприятием и не является только системой измерения достигнутых результатов. Как замечают сами его разработчики, «BSC is Management, not Measurement» (BSC — это управление, а не измерение), подчеркивая тем самым, что показатели, используемые в BSC, являются производными от стратегии предприятия и ее организационной структуры. На сегодняшний день государственные службы используют огромное количество показателей деятельности, многие из которых зачастую не являются «релевантными», т.е. значимыми для оценки их деятельности.

Специалистами группы «Plus Zoll» Германского таможенного управления начата работа по разработке системы показателей по основным «целевым» направлениям, которыми являются:

- степень выполнения поставленных задач в соответствии с экономическими и политическими целями;
- степень удовлетворенности клиентов, т.е. потребителей услуг;
- степень удовлетворенности сотрудников;
- эффективность управления.

В период существенных изменений в теории и практике управления в системе государственной службы в нашей стране разработка систем учета затрат и результатов и систем показателей как элементов будущего контроллинга представляется очень перспективной. Целью внедрения данных инструментов является обеспечение руководства информацией для принятия управленческих решений. В этой связи следует заметить, что в отличие от финансового учета, ведение которого обязательно для всех бюджетных

учреждений в соответствии с законодательством, решение о внедрении инструментов контроллинга должно принимать каждое министерство или ведомство самостоятельно, учитывая цели и специфику своей деятельности. Аналогом УЗР в системе государственной службы может служить управленческий учет коммерческих фирм, который используется наряду с финансовым учетом и организовывается каждым предприятием по своему усмотрению. С другой стороны, использование единообразных подходов в организации измерения, контроля и анализа затрат и результатов, использование сходных систем показателей позволят создать в будущем единые системы оценки эффективности деятельности различных государственных служб. Именно поэтому для каждого ведомства исключительно важным является изучение и использование уже имеющегося зарубежного и отечественного опыта: методов учета затрат, механизмов их распределения на конечные продукты, методик разработки систем показателей.

При разработке системы показателей BSC в современных отечественных условиях необходимо предусматривать следующие положения.

В первую очередь разработка такого проекта должна вестись профессионалами при участии специалистов-практиков, кроме того, для успешной реализации проекта инициатива внедрения проекта должна исходить «сверху», необходимо 100%-ное согласие руководства, понимание задач проекта. Как показывает опыт зарубежных фирм и госслужб, проект должен быть разработан и внедрен по возможности в относительно короткие сроки. Стратегическая часть и основные показатели — примерно за полгода, в следующие полгода — внедрение и организация соответствующей поддержки проекта средствами программного обеспечения. В случае если проект длится дольше, возникает опасность его критики и постепенного свертывания.

Система BSC не может и не должна быть «статичной», с течением времени необходимо производить корректировки и изменения, разрабатывать новые показатели, совершенствовать старые и т.д. Однако первая версия должна быть внедрена в жизнь по возможности как можно быстрее. Еще до начала внедрения проекта необходимо определиться с ресурсами — денежными, временными, трудовыми. Что касается последних, важно определить, будет создан специальный отдел (многие предприятия, например, создают отдел контроллинга) или внедрением будут заниматься сотрудники наряду с основной работой, иногда целесообразным представляется привлечение «внешних» специалистов.

А.Д. Макаров – д.ю.н., д.э.н., профессор;
А.В. Пономарев – старший преподаватель кафедры Технологии, организации и экономики строительства Военного института (инженерно-технического) Военной академии материально-технического обеспечения им. генерала армии А. В. Хрулева, соискатель кафедры ГСЭД ВАМТО

Формализация условий ситуации риска

Факторы возникновения рисков в сфере антикризисного управления на ПМС ВС РФ, связанные с исполнением рисковых решений, целесообразно разделить на две основные группы: внешние факторы риска и внутренние факторы риска (табл. 1).

Таблица 1

Классификация факторов риска

Факторы риска	
внешние	внутренние
<ul style="list-style-type: none"> - рыночные (определяются изменением рыночной конъюнктуры на тех рынках, на которых ПМС МЭБ осуществляет свои операции); - перспективная политика и разработки конкурентов (связанные с приобретением конкурирующей или заменяющей продукции) - внеэкономические (политическая стабильность; политики в области налогового, финансового, социального законодательства; природно-климатические условия; социальные и демографические факторы) 	<ul style="list-style-type: none"> - снабженческие (определяемые специфической ведомственной принадлежности ПМС, используемого оборудования, техники и технологии; организацией и политикой в сфере управления) - уровень квалификации и взаимоотношения персонала; - просчеты и ошибки специалистов при принятии рисковых решений и управлении их исполнением; - финансовое состояние ПМС МЭБ

Особенность внешних факторов рисков заключается в том, что в процессе управления специалисты должны учитывать влияние этих факторов и могут предпринять меры для защиты от воздействия этих факторов, но не могут оказывать на них прямого влияния.

Специфика внутренних факторов риска состоит в том, что специалисты могут управлять этими факторами, снижая их нежелательное влияние или усиливая благоприятное воздействие на результаты РО.

Для описания исходной информации по применению рискованных решений об инвестициях необходимо сделать следующие предположения:

- задан набор видов инвестиционных альтернатив, среди которых инвестор осуществляет свой выбор;
- для каждой рискованной инвестиционной альтернативы известны инвестиционные расходы по ее приобретению;
- известно будущее состояние национальной экономики, под которым понимаются комплексное сочетание рыночной конъюнктуры и других факторов, определяющих доходы от рассматриваемых рискованных инвестиционных альтернатив;
- для будущего состояние национальной экономики должен быть определен будущий результат от исполнения каждой рассматриваемой инвестиционной альтернативы;
- налоги и издержки транзакций не учитываются.

Оценка риска на этапе планирования рискованных решений зависят от будущих состояний национальной экономики и вероятности наступления этих состояний. Эти оценки опираются на ожидания инвестора или иного лица, принимающего решения относительно будущих доходов. При этом инвестор должен учитывать всю информацию, опирающуюся на данные экспериментальных исследований и полученных рекомендаций. Так как в будущем в окружающей ПМС МЭБ среде могут появиться новые, неизвестные на этом этапе планирования и оценки факторы, определяющие доходы от инвестиционного проекта или доходность по ценным бумагам, то на этом этапе можно говорить о предполагаемом риске, который опирается на ожидаемое распределение будущих доходов и характеризует возможность как повышения доходов, так и их сокращения. При этом прогнозируется, что могут быть выделены будущие состояния национальной экономики, определяемые соответствующим набором факторов, в каждом из которых будущие доходы от рискованных инвестиционных проектов определяются однозначно, поэтому может быть построено распределение этих доходов по состояниям в будущем.

Опишем формализацию условий ситуации риска.

Предположим, что выделен определенный набор будущих состояний экономики и известны субъективные вероятности их наступления.

Пусть Y_0 – доход по i -ому инвестиционному проекту в j -ом состоянии экономики, $i = 1, 2, 3, \dots, n$; $j = 1, 2, 3, \dots, m$; P_j – субъективная вероятность наступления j -го состояния экономики; I_i – инвестиционные расходы по i -ому инвестиционному проекту. Тогда исходную информацию можно представить в виде табл. 2.

Таблица 2

Исходная информация для принятия решений в ситуации риска

Инвестиционные проекты	Цена приобретения	Состояние экономики в будущем					
		1-е	2-е	...	j-е	...	m-е
		P_1	P_2	...	P_j	...	P_m
1-й	I_1	Y_{11}	Y_{12}	...	Y_{1j}	...	Y_{1m}
2-й	I_2	Y_{21}	Y_{22}	...	Y_{2j}	...	Y_{2m}
...	
i-й	I_i	Y_{i1}	Y_{i2}	...	Y_{ij}	...	Y_{im}
...	
n-й	I_n	Y_{n1}	Y_{n2}	...	Y_{nj}	...	Y_{nm}

Такая форма описания исходной информации для обоснования рискованных инвестиций может быть использована при анализе финансовых инвестиций, инвестиций в ПМС МЭБ, нематериальных инвестиций и других видов рискованных решений.

При обосновании инвестиций в акции для характеристики полезного результата целесообразно использовать показатели уровня доходности, который может быть обеспечен в будущем состоянии национальной экономики.

Доходность инвестиций g_{ij} можно выразить формулой (1):

$$g_{ij} = \frac{Y_{ij} - I_i}{I_i} \times 100\% \quad , \quad (1)$$

где $i = 1, 2, 3, \dots, n$ (акция);

$j = 1, 2, 3, \dots, m$ (состояние национальной экономики).

Тогда матрицу результатов можно представить в табл. 3.

При описании ситуации риска важная роль принадлежит выделению будущих состояний национальной экономики, определение субъективных вероятностей их наступления и прогнозирование доходности по рассматриваемым акциям или иным формам финансовых инвестиций для каждого состояния национальной экономики.

Риск по отдельному финансовому механизму зависит от изменчивости его дохода. Для акций уровень дохода определяется в зависимости от изменения курсовой цены и начисляемых дивидендов. Повышение изменчивости обоих показателей увеличивает шансы инвестора, занимающегося покупкой и продажей таких акций, как на получение дополнительной прибыли

ли, так и на снижение доходности инвестиций в ценные бумаги или на возникновение убытков.

Таблица 3

Доходность акций (%)

Инвестиционные проекты	Текущий курс	Будущее состояние национальной экономики					
		1-е	2-е	...	j-е	...	m-е
		P ₁	P ₂	...	P _j	...	P _m
Акция 1	I ₁	q ₁₁	q ₁₂	...	q _{1j}	...	q _{1m}
Акция 2	I ₂	q ₂₁	q ₂₂	...	q _{2j}	...	q _{2m}
...
Акция-i	I _i	q _{i1}	q _{i2}	...	q _{ij}	...	q _{im}
...
Акция n	I _n	q _{n1}	q _{n2}	...	q _{nj}	...	q _{nm}

Таким образом, задача принятия рискованных решений заключается в том, чтобы на основе исходной информации (табл. 2, 3), выбрать те рискованные решения, исполнение которых будет оптимальным для данного инвестора. Для этого необходимо уточнить: на основе каких характеристик описывается каждая инвестиционная альтернатива; что может быть рассмотрено в качестве критерия оптимальности рискованного инвестиционного решения.

Часто обоснование наилучшей альтернативы может быть выполнено только на основе анализа матрицы ожидаемых доходностей. Рассмотрим это на примере, когда из всего множества рассматриваемых рискованных проектов приобретения ценных бумаг должен быть выбран только один. Очевидно, что, если минимальная доходность по одному из проектов не меньше, чем максимальная доходность любого из остальных, то его выгодно предпочесть всем остальным. В этом случае инвестиционная альтернатива, состоящая в приобретении указанного проекта, абсолютно доминирует над всеми остальными инвестиционными альтернативами (формула (2)):

То есть, если

$$\min_j q_{ij} \geq \max_j q_{sj}, \text{ для } \forall_s \neq i \quad (2)$$

то таковой является альтернатива i.

Кроме абсолютного доминирования различают доминирование по состоянию, когда в каждом будущем состоянии окружающей среды доходность инвестиций по одному из рассматриваемых проектов не меньше чем доходность по каждому из остальных, и существует, по крайней мере,

одно будущее состояние, в котором доходность по данному активу превышает доходность по каждому из остальных. Условия доминирования по состоянию для альтернативы i можно записать в виде (формулы (3) и (4)):

$$1. q_{ij} \geq q_{sj}, \text{ где } j_{sj} = 1, 2, 3, \dots, m; s \neq i; \quad (3)$$

$$2. \exists q_0 \text{ такое, что } q_{ij0} \geq q_{sj0} \quad (4)$$

Решение в этом случае может быть принято без использования вероятностей наступления будущих состояний и оценок риска инвестиций. Однако, условия абсолютного доминирования и доминирования по состоянию встречаются на практике редко.

Может быть выделено доминирование по вероятности достижения рассматриваемых уровней доходности. Предположим что, альтернатива i более предпочтительна, чем альтернатива k , если для любой доходности q вероятность достижения большей либо равной доходности для альтернативы i не меньше, чем для альтернативы k , и существует хотя бы одно значение доходности, для которого эта вероятность строго больше, т.е. (формулы (5) и (6)):

$$1. P \{q_i \geq q\} \geq P \{q_k \geq q\} \text{ для } \forall q \in Q; \quad (5)$$

$$2. \exists q_0 \text{ такое, что } P \{q_i \geq q_0\} > P \{q_k \geq q_0\}, \quad (6)$$

где Q – множество рассматриваемых уровней доходностей.

Поясним существование доминирования по вероятности достижения соответствующего уровня доходности на следующем примере.

Даны два рискованных инвестиционных проекта, доходности которых различаются по четырем будущим состояниям экономики (табл. 4).

Таблица 4
Доходность рискованных инвестиций (%)

Инвестиции	Будущие состояния экономики			
	1-е $P_1 = 0,3$	2-е $P_2 = 0,1$	3-е $P_3 = 0,4$	4-е $P_4 = 0,2$
Акция 1	10	30	25	20
Акция 2	15	20	40	25

Определим вероятности того, что доходность по каждой инвестиции не меньше значений доходности, приведенных в табл. 6. Будем учитывать, что вероятность того, что доходность не меньше заданного уровня равна

сумме вероятностей достижения соответствующих уровней доходности. Например,

$$P\{q_1 \geq 10\} = 0.3 + 0.2 + 0.4 + 0.1 = 1, \text{ а } P\{q_2 \geq 2\} = 0.1 + 0.2 + 0.4 = 0.7$$

Аналогично определяются остальные значения вероятностей, указанные в табл. 4, данные которой показывают, что вероятность достижения доходности, не меньшей, чем указанная в табл. 5; будет разве лишь больше для второго рискованного проекта. Второй проект, по вероятности, доминирует над первым.

Таблица 5

Вероятность достижения доходности не меньше заданной

Доходность (%)	10	15	20	25	30	40
Акция 1	1,0	0,7	0,7	0,5	0,1	–
Акция 2	1,0	1,0	0,7	0,6	0,4	0,4

Выполнение условий доминирования позволяет выбирать рискованные инвестиции, не учитывая конкретные оценки риска. В практических приложениях условия каждого из трех видов доминирования встречаются достаточно редко. Поэтому рассмотрим возможности измерения риска финансовых инвестиций.

А.С. Попов – стажер, соискатель ученой степени кандидата экономических наук, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аутсорсинг в России: новая стратегия роста или скрытая угроза

Активизация перехода российских компаний на аутсорсинг была зафиксирована в 2008–2009 гг., когда кризисные явления в экономике заставили многие отечественные компании перейти к использованию эффективных инструментов экономии затрат. Тем не менее, руководство ряда отечественных компаний проявляет осторожность в этом вопросе, объясняя это тем, что пока не существует общепринятой, проверенной на практике универсальной методики, которая позволила бы произвести расчет экономического эффекта от применения аутсорсинга. Как оказалось стоимость работ, которые возможно передать на исполнение аутсорсерам, в некоторых случаях может быть выше затрат компании на их выполнение собственными силами и средствами. Примером может служить опыт компании «Балтика», которая произвела оценку затрат по оплате логистических услуг внешних исполнителей, после чего вернулась к инсорсингу, т.е. к самообслуживанию. В то же время, отдельные отечественные и зарубежные компании, испытавшие на своем опыте эффективность аутсорсинга

как действенной модели работы, пришли к выводу, что за счет него можно снизить издержки более чем на 20% [1, с. 21].

Вместе с тем нельзя отрицать, что Россия существенно отстает по развитию аутсорсинга по сравнению со многими другими странами мира. Это, во многом, связано с сформировавшимся в течение длительного исторического периода менталитетом управленцев, особенностями российского экономического мышления. В советский период развития многие отечественные предприятия развивались как «натуральные хозяйства», собирая вокруг себя различные структурные звенья, которые, в свою очередь, обслуживали не только производственно-экономическую, но и социальную сферу. Не оценивая эффективность этого подхода, что может явиться темой отдельного исследования, отметим, что он сохраняется как элемент психологии руководителей, что затрудняет более активное использование аутсорсинга даже в тех случаях, когда он экономически целесообразен.

С переходом к рыночным отношениям в нашей экономике был зафиксирован рост профессиональной сферы обслуживания и отечественные компании стали проявлять интерес к перераспределению некоторых незначительных, но, в то же время, весьма необходимых работ (услуг) сторонним подрядчикам, которые специализируются в определенной сфере деятельности. Анализ показывает, что в настоящее время в России пока преобладает аутсорсинг отдельных задач или ресурсов [2]. Наибольшее распространение аутсорсинговые отношения в России получили в производственной сфере, логистическом обслуживании, индустрии информационных технологий, управлении персоналом и др.

Как показывают исследования, отечественная специфика играет большую роль в формировании направлений развития аутсорсинга. Наиболее предпочтительной представляется эволюция аутсорсинга на основе хорошо известной и отработанной на практике модели научно-производственной кооперации. В современных условиях для большинства предприятий России научно-производственная кооперация имеет ряд важных преимуществ. Она позволяет:

во-первых, создавать новые и модернизировать действующие производства по изготовлению конкурентоспособной продукции, что обеспечит, в конечном итоге, формирование конкурентного потенциала страны в целом, во многом утраченного за последние 20 лет, и занятие Россией более выгодного места в системе мирового разделения труда;

во-вторых, обеспечивать увеличение выпуска конечной кооперированной продукции предприятий и ее успешную реализацию, что будет способствовать экономическому росту и ускорению социально-экономического развития, что особенно важно в посткризисных условиях [3];

в-третьих, быстрее и радикальнее повышать технический уровень производства, качественные параметры продукции на основе применения

передовых технологий, что имеет огромное значение в условиях реализации национальной стратегии инновационного развития [4];

в-четвертых, совершенствовать организацию и управление производством, в том числе на основе его реструктуризации и перераспределения отдельных неключевых функций между компаниями-партнерами (аутсорсерами).

Следует признать, что в настоящее время, в силу короткой истории рыночного хозяйства в России нет нормальной основы для аутсорсинга. Отношения между крупным и малым бизнесом еще формируются. При этом специфической чертой российской индустриальной структуры является то, что российские крупные предприятия развиваются на фоне слабого развития малого и среднего предпринимательства. В России малые предприятия занимаются в основном торговлей и посреднической деятельностью. В этой связи особый интерес представляет сотрудничество малых и крупных предприятий в рамках деловых сетей, построенных на принципах аутсорсинга. Важным моментом для формирования предпосылок более широкого использования аутсорсинга в странах с развитой рыночной экономикой является налаживание устойчивых взаимосвязей между малым и крупным бизнесом в различных формах.

При анализе особенностей развития аутсорсинга в России особого внимания заслуживает непроработанность законодательной базы. Понятие «аутсорсинг» отсутствует в российском законодательстве вообще.

Таким образом, сложность развития аутсорсинга в России вызвана рядом причин. Среди них, во-первых, неподготовленность приоритетных отраслей экономики к аутсорсингу, которым требуются дополнительные инвестиции, необходимые для проведения масштабной модернизации. Во-вторых, это – особенности российского законодательства. В-третьих, низкий уровень конкуренции на рынке, следствием чего является недостаточное качество услуги при завышенной цене. В-четвертых, необходимость проведения масштабных изменений бизнес-процессов и процессов управления, пойти на которые большинство организаций не готово. В-пятых, отсутствие обоснованных универсальных методик, позволяющих определить реальные эффекты применения аутсорсинга.

Для обеспечения дальнейшего развития аутсорсинга в России (а это развитие, по мнению автора, необходимо) следует осуществить комплекс мер, направленных на преодоление указанных проблем. В заключение следует отметить, что развитие аутсорсинга не всегда является оптимальным способом повышения эффективности бизнеса. В отдельных случаях его использование сопряжено с очень серьезными рисками, которые следует учитывать применительно к российской действительности.

Список использованных источников

1. Рудометкина А.И. Об аутсорсинге в кризисный период // Логистика. 2009. № 2.
2. Аутсорсинг: специальный выпуск журнала «Мастер продаж». М.: Управление персоналом, 2006.
3. Харламов А.В. Глобализация и экономическая безопасность государства // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2010. № 5. С. 22-28.
4. Плотников В.А. Управление национальной инновационной системой России: кадровый аспект // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2010. № 3. С. 42-53.

С.В. Серба – кандидат экономических наук

Метод расчета коэффициента эффективности инвестиции

Метод расчета коэффициента эффективности инвестиции имеет две характерные черты: во-первых, он не предполагает дисконтирования показателей дохода; во-вторых, доход характеризуется показателем чистой прибыли PN (прибыль за минусом отчислений в бюджет). Алгоритм расчета исключительно прост, что и предопределяет широкое использование этого показателя на практике: коэффициент эффективности инвестиции, называемый также учетной нормой прибыли (ARR), рассчитывается делением среднегодовой прибыли PN на среднюю величину инвестиции (коэффициент берется в процентах). Средняя величина инвестиции находится делением исходной суммы капитальных вложений на два, если предполагается, что по истечении срока реализации анализируемого проекта все капитальные затраты будут списаны; если допускается наличие остаточной или ликвидационной стоимости (RV), то ее оценка должна быть учтена в расчетах. Иными словами, существуют различные алгоритмы исчисления показателя ARR , достаточно распространенным является следующий:

$$ARR = \frac{PN}{1/2 \times (IC + RV)} \quad (1)$$

Данный показатель чаще всего сравнивается с коэффициентом рентабельности авансированного капитала, рассчитываемого делением общей чистой прибыли коммерческой организации на общую сумму средств, авансированных в ее деятельность (итог среднего баланса-нетто). В принципе возможно и установление специального порогового значения, с которым будет сравниваться ARR , или даже их системы, дифференцированной по видам проектов, степени риска, центрам ответственности и др.

Метод, основанный на коэффициенте эффективности инвестиции, имеет ряд существенных недостатков, обусловленных в основном тем, что он не учитывает временной компоненты денежных потоков. В частности, метод не делает различия между проектами с одинаковой суммой среднегодовой прибыли, но варьирующей суммой прибыли по годам, а также между проектами, имеющими одинаковую среднегодовую прибыль, но генерируемую в течение различного количества лет, и т.п.

Анализ проектов в строительстве всегда связан с рассмотрением более или менее отдаленного будущего и поэтому всегда содержит элементы неопределенности, случайности, стохастичности, которые в современных российских условиях многократно усилены. Известные методы проектного анализа слабо учитывают случайный характер используемых при анализе факторов, особенно таких, как уровень инфляции и ставка дисконта в прогнозируемом периоде. Вероятностный и целенаправленный характер строительных работ позволяет использовать для исследования эффективности проектов в строительстве, как один из возможных вариантов исследования, методы теории эффективности целенаправленных процессов (ТЭЦП), которая получила широкое распространение в России в конце 80-х — начале 90-х годов для обоснования крупных военно-технических проектов. ТЭЦП является представителем научных дисциплин так называемого системного цикла, который составляют общая теория систем, анализ систем, системотехника, кибернетика, исследование операций, теория принятия решений, теория полезности и т.д. Как научная дисциплина ТЭЦП возникла вскоре после второй мировой войны, однако основополагающие результаты получены в ней лишь в последние годы. ТЭЦП составляет методологическую и математическую основы исследования сложных стохастических проектов на базе такого комплексного свойства проекта, как его эффективность, количественной меры этого свойства — показателя эффективности и принципа его оценивания — критерия эффективности.

Под эффективностью проекта в ТЭЦП понимается комплексное свойство проекта, характеризующее его пригодность для достижения поставленной цели. Эффективность проекта характеризуется степенью соответствия результатов операции ее цели. Она обуславливается качеством самого проекта и условиями его реализации. Измеряется эффективность проекта комплексным показателем — вероятностью достижения целей экономической работы.

Предметом исследования ТЭЦП является эффективность проекта. Исследование эффективности проекта в строительстве в рамках ТЭЦП представляет собой триединую задачу оценивания (измерения) эффективности проекта, анализа эффективности проекта, синтеза оптимального проекта. Первые две задачи часто объединяются под одним общим названием прямой задачи, а третья называется обратной задачей.

Как следует из декомпозиции задачи исследования эффективности проекта в строительстве, ключевой проблемой является корректная формулировка задач работы по реализации проекта, от которой зависит правильность выводов об эффективности проектов и пригодности их для достижения целей, поставленных командованием. Математическим выражением цели проекта является критерий оценивания результатов экономической работы. Формулирование цели проекта начинается с определения спецификации существенных эффектов (результатов) проекта и обоснования требований к ним, количественные меры которых образуют вектор директивных (требуемых) результатов

$$Y'[n] = (Y'1, Y'2, \dots, Y'n). \quad (2)$$

Содержательно цель проектов может определяться по-разному, однако во всех случаях она заключается в получении требуемых результатов, соответствующих цели проекта, что формально означает выполнение условия пригодности G

$$G: Y[n] \in \{Y'[n]\} \equiv U, \quad (3)$$

то есть значение вектора прогнозируемых (виртуальных) результатов проекта должно лежать в области, ограниченной значениями директивных результатов. Соотношение (3) равносильно пригодности проекта для использования по назначению с требуемой целью и представляет собой формальное выражение цели проектов.

Для рассмотренного примера цель исследования может быть сформулирована следующим образом: из всей совокупности альтернатив найти такой проект строительства, который при прочих равных условиях обеспечит наибольшую степень соответствия предъявленным требованиям, то есть совместного выполнения требований по результативности (NPV), по оперативности (T) и по ресурсоемкости (IR).

Очевидно, что все прогнозируемые значения вектора виртуальных результатов, являются величинами случайными. Кроме того, в большинстве случаев и компоненты вектора директивных результатов являются случайными величинами, так как, задавая требования, руководство не может абсолютно точно знать, какие результаты экономической работы потребуются ему ко времени завершения проекта. В условиях нестабильной экономической ситуации оно может сформулировать свои требования к проекту лишь приблизительно, т.е. опять же в вероятностном виде.

Таким образом, существующие методики анализа финансовых проектов не позволяют в полной мере учесть случайный характер исходных данных, в силу чего они являются лишь моментным срезом ситуации, и полученные таким образом результаты можно использовать, преимущест-

венно, для исключительно стабильных условий. В динамично меняющейся обстановке характерной для российских условий, они могут, при неверном применении, несколько исказить реальную картину.

В.В. Тришункин – Военная академия материально-технического обеспечения им. генерала армии А.В. Хрулёва, соискатель ученой степени канд. экон. наук

Особенности моделирования военных логистических систем

Современные логистические системы военного назначения, несмотря на определенное сходство с аналогичными «гражданскими», имеют определенные отличия. Они предназначены для материально-технического обеспечения Вооруженных Сил с целью бесперебойного удовлетворение потребностей войск (сил) в необходимых видах материальных средств и поддержание вооружения и военной (специальной) техники (деле ВВСТ) в готовности к боевому применению (использованию по назначению).

Материально-техническое обеспечение (далее МТО) организуется и осуществляется во всех видах операций и повседневной деятельности войск (сил).

- Основными задачами МТО являются
- закупка, накопление, хранение (содержание) и эшелонирование запасов вооружения и военной техники, ракет, боеприпасов (кроме ядерных), военно-технического имущества и других материальных средств;
 - организация своевременного и полного обеспечения ими войск (сил);
 - организация подготовки, эксплуатации, восстановления транспортных коммуникаций и транспортных средств, распорядительных, выгрузочных станций (портов) и аэродромной сети;
 - организация и осуществление различных видов воинских перевозок и подвоза материальных средств;
 - обеспечение базирования авиации и сил флота;
 - организация эксплуатации и восстановления вооружения и военной техники;
 - развитие и поддержание в исправном состоянии инженерно-технических, складских объектов инфраструктуры МТО;
 - осуществление эффективного планирования и координации мероприятий различных видов материально-технического обеспечения;
 - поддержание боевой и мобилизационной готовности сил и средств материально-технического обеспечения;
 - организация и совершенствование системы управления материально-техническим обеспечением;
 - организация технической и специальной подготовки личного состава подчиненных войск (сил);

организация и проведение в войсках (силах) ветеринарно-санитарных мероприятий; контроль состояния противопожарной защиты и местной обороны войск (сил);

проведение оценки экологической обстановки в местах дислокации войск (сил), прогноз ее развития и контроль за проведением мероприятий по защите личного состава от экологически вредных воздействий природного и техногенного характера;

квартирно-эксплуатационное, финансовое, медицинское, продовольственное, вещевое и другие виды бытового обслуживания войск (сил).

Анализ перечисленных выше задач МТО позволяет классифицировать их по целевому назначению на задачи:

- планирования;
- управления процессами МТО;
- эксплуатации и восстановления ВВСТ;
- организации перевозок;
- поддержание мобилизационной и боевой готовности сил и средств МТО;
- обучение личного состава.

Для решения каждой из этих типов задач требуются знания определенных методов, умений и навыков их использования, наличие инструментальных средств (персональных компьютеров, автоматизированных рабочих мест и др.), необходимое информационное обеспечение, автоматизированные средства документирования и передачи выходных документов по каналам связи исполнителям.

В основе современных методов анализа и принятия решений широко применяются математические модели исследуемых процессов. Для успешного применения этих моделей необходимо определенное их информационное наполнение. В зависимости от полноты и достоверности располагаемой информации могут применяться различные методы и модели.

Рассмотрим кратко содержание перечисленных выше задач и математические модели, наиболее часто применяемые, при их решении.

1. Задачи планирования процессов МТО.

Планирование любого процесса представляет собой определение совокупности мероприятий, согласованных по месту, времени и порядку выполнения, а также потребных ресурсов для достижения поставленной цели.

Планирование включает в себя:

- определения объема необходимых работ;
- составления графика последовательности их выполнения во времени с учетом их взаимозависимости;
- формирование команды исполнителей;
- расчет потребных ресурсов (материальных, финансовых, информационных) и их рациональное распределение внутри комплекса работ;
- оценка ожидаемого результата.

В зависимости от продолжительности выполнения комплекса работ планирование может быть текущим (краткосрочным), оперативным (среднесрочным) и стратегическим (долгосрочным) [1].

Текущее планирование охватывает интервал времени от нескольких часов до нескольких суток. За это время условия внешней среды и параметры рабочих процессов остаются практически неизменными и хорошо известными планирующему органу. Разрабатываемый план в этом случае является вполне *детерминированным*.

Оперативное планирование осуществляется в промежутке времени от нескольких суток до нескольких месяцев (года). За этот период и внешняя среда и параметры рабочих процессов могут измениться. Поэтому при планировании необходимо учесть эти изменения введением в параметры внешней среды и рабочих процессов *случайных* отклонений (колебаний). В этом случае разрабатываемый план является *стохастическим*. Ожидаемые результаты его исполнения будут содержать случайные отклонения, что должно учитываться при их оценке.

Стратегическое планирование осуществляется на длительный период времени (3-5 и более лет). За это промежуток времени кардинальным образом могут измениться цели планирования, внешняя среда, организация и технология выполнения рабочих процессов, стоимостные показатели затрачиваемых материальных, финансовых и трудовых ресурсов. В этом случае планирование должно иметь *вариантный* или ситуационный характер с оценкой ожидаемых результатов по каждому варианту.

Для каждого вида планирования целесообразно применять наиболее эффективные математические методы и модели. Наиболее простыми и в тоже время вполне адекватными являются *сетевые* методы планирования [2, 3]. Впервые эти методы были применены в США для программно-целевого планирования развития системы ракетной системы стратегического назначения «Поларис» в середине 50-годов прошлого века и получили название модели системы ПЕРТ [1]. Впоследствии сетевые методы планирования широко использовались во всех сферах практической деятельности, в том числе и в военной логистике. Развитием сетевых моделей системы ПЕРТ являются модели Петри [4]. В настоящее время эти модели широко внедряются в прикладные исследования. Они используются для моделирования динамических систем, в которых процессы могут протекать асинхронно, одновременно и случайно, что может привести к конфликту в системе.

В последующих параграфах эти модели будут рассмотрены более подробно.

2. Модели управления процессами МТО.

Управление рабочим процессом осуществляется с целью приведения его параметров к плановым (нормативным) значениям для получения тре-

буемого результата. Задача управления процессом включает в себя следующие элементы (подпроцессы):

контроль текущего состояния (параметров) рабочего процесса и оценка возникших отклонений;

регулирование рабочего процесса, состоящее в приведении его параметров к плановым (нормативным) значениям;

прогнозирование ожидаемых результатов в зависимости от изменения внешней среды;

выбор альтернативного режима и настройка параметров рабочего процесса для наиболее вероятного варианта его будущего развития.

Для каждого из этих подпроцессов используется соответствующий набор методов моделирования, среди которых следует отметить методы оптимального оценивания и регулирования параметров рабочих процессов, методы прогнозирования динамики процессов, методы принятия оптимальных решений. Наиболее употребительные из них будут рассмотрены ниже.

3. Модели рабочих процессов.

Типовыми рабочими процессами МТО являются процессы:

формирования инфраструктуры МТО и поддержание ее в боеготовом состоянии;

эксплуатации ВВСТ, включающие хранение, техническое обслуживание, ремонт и утилизацию ВВСТ;

процессы перевозок материальных средств различным видом транспорта.

Для описания и анализа этих процессов применяются методы структурной оптимизации сложных систем, методы массового обслуживания, транспортные модели планирования перевозок.

Рассмотренные модели не исчерпывают весь арсенал математических методов моделирования логистических процессов. В последнее время активно разрабатываются стохастические модели логистических процессов, позволяющие более адекватно описывать реальные процессы в логистических системах.

Список использованных источников

1. Акофф Р., Сасиенси М. Основы исследования операций. - М.: Мир, 1971.

2. Кофман А., Дебазей Г. Сетевые методы планирование и их применение. – М.: Прогресс, Мир, 1968.

3. Зуховицкий С.И., Радчик И.А. Математические методы сетевого планирования. – М.: Наука, 1965.

4. Питерсон Дж. Теория сетей Петри и моделирование систем. - М.: Мир, 1984.

Е.В. Труш – преподаватель кафедры материального обеспечения ВАМТО им. генерала армии А.В. Хрулёва, кандидат экономических наук; **С.В. Лучкин** – доцент кафедры материального обеспечения ВАМТО им. генерала армии А.В. Хрулёва

Анализ условий, влияющих на установление сроков носки предметов вещевого имущества

Одной из важнейших задач материального обеспечения войск в военное время является вещевое обеспечение. Обширный опыт войн и военных конфликтов показывает, что без своевременного и полного обеспечения вещевым имуществом войска не могут качественно выполнять поставленные им боевые задачи.

В системе материального обеспечения вещевое обеспечение играет важную роль. Определяется такое положение тем обстоятельством, что постоянно идет процесс усложнения военного дела одновременно по многим направлениям. Появляется новая военная техника, системы вооружения - требуются новые образцы специальной одежды, отдельных предметов экипировки. По мере совершенствования тактики растут требования к защитной, маскирующей одежде.

В настоящее время система вещевого обеспечения войск построена на некоторых важнейших для нее принципах, таких как непрерывное натуральное снабжение свех категорий военнослужащих вещевым имуществом по нормам снабжения, изменение способов материально-технического обеспечения войск, развитие рыночной экономики страны и целый ряд факторов требуют изыскания наиболее оптимальных способов вещевого обеспечения военнослужащих.

Обеспечение военнослужащих ВС РФ (Вооруженных Сил Российской Федерации) (также как и в других федеральных органах исполнительной власти, где федеральным законом предусмотрена военная служба) производится по нормам снабжения. Нормы снабжения военнослужащих определяют наименования и количество предметов вещевого имущества, выдаваемых на одного военнослужащего, срок их носки (эксплуатации), а также категории военнослужащих, которые обеспечиваются этим имуществом.

Нормы снабжения по праву пользования классифицируются на две группы – вещевое имущество личного пользования и инвентарное имущество.

Вещевым имуществом личного пользования являются предметы вещевого имущества, выдаваемые военнослужащим во владение и безвозмездное пользование до истечения срока носки. Это имущество имеет все признаки индивидуального пользования. После истечения срока носки ве-

щи личного пользования, выдаваемые военнослужащим, проходящим службу по контракту, переходят в их собственность. Определенная часть, вещевого имущества, выдаваемого военнослужащим, проходящим службу по призыву, переходит в их собственность при увольнении в запас, а остальное имущество подлежит сдаче на вещевой склад воинской части.

Инвентарным имуществом являются предметы вещевого имущества, выдаваемые военнослужащим во владение и безвозмездное временное пользование. Данное имущество имеет признаки коллективного пользования.

Инвентарное имущество является федеральной собственностью, находящейся в оперативном управлении или хозяйственном ведении воинской части. Истечение срока носки такого имущества не является основанием для его списания установленным в МО РФ (Министерстве Обороны Российской Федерации) порядком. Решение о сроке его фактического пребывания в носке (эксплуатации) принимается на основании степени износа, соответствия образцу и обеспечения выполнения уставного требования к опрятному внешнему виду военнослужащего.

К военной форме одежды в период эксплуатации предъявляется целый ряд требований:

- отсутствие повреждений у предметов;
- устойчивость окраски изделий и отсутствие разнооттеночности комплектных изделий;
- сохранение конструктивных элементов изделий;
- соответствие антропометрическим данным военнослужащего;
- гарантийные сроки хранения.

Таким образом, за период времени нахождения военной формы одежды в эксплуатации, она должна соответствовать её описанию, сохранению конструктивных элементов, отсутствию повреждений у предметов и обеспечить опрятный внешний вид военнослужащего.

Военная форма одежды подразделяется на парадную, повседневную и полевую.

Парадную военную форму одежды военнослужащие носят при участии в парадах и на официальных мероприятиях с участием войск; в дни праздников воинской части; при получении государственных наград; при вручении воинской части Боевого знамени; при спуске корабля вступающего в строй на воду, при подъёме Военно-морского флага на корабле; при назначении в состав почетного караула; при несении службы часовым по охране Боевого знамени воинской части. Разрешается ношение парадной формы одежды в выходные дни, во внеслужебное время.

Парадная форма одежды должна отвечать эстетическим требованиям, качественным параметрам материалов верха, подкладки, прикладных материалов, посадке на фигуре военнослужащего как для ношения без ремня (пояса) так и с ним, степень её износа должна быть минимальной.

Она должна символизировать принадлежность военнослужащего к Вооруженным Силам и государству.

Полевую форму одежды военнослужащие носят при ведении военных действий; в период чрезвычайного положения, ликвидации аварий, опасных природных явлений, катастроф, стихийных и иных бедствий; на учениях, занятиях, боевых дежурствах (боевой службе).

Полевая форма одежды является предметом боевой экипировки военнослужащих, и требования к ней выработаны в «Концепции развития боевой экипировки военнослужащих основных воинских специальностей Сухопутных войск, Воздушно-десантных войск и морской пехоты Военно-морского флота на период до 2020 года».

В плане реализации данной концепции по заказу МО РФ разработан «Всесезонный комплект полевого обмундирования военнослужащих», который прошел опытную войсковую носку, доработку и включен в план поставки по государственному оборонному заказу на 2013, 2014 и 2015 годы.

Всесезонный комплект полевого обмундирования включает в себе 23 наименования предметов вещевого имущества.

Повседневную военную форму одежды военнослужащие носят во всех остальных случаях. Она предназначена для ношения при выполнении военнослужащими повседневных задач. В связи с этим разработаны и приняты на снабжение кителя, брюки, свитеры, куртки, сочетающие в себе ношение с рубашками установленного цвета или футболкой.

В соответствии с требованиями Устава внутренней службы ВС РФ военнослужащий должен иметь опрятный внешний вид. В содержание данного критерия вкладывается понятие того, что предметы военной формы одежды должны соответствовать образцу, не иметь повреждений. Обеспечение выполнения данного требования достигается, в том числе, установлением рациональных сроков носки предметов вещевого имущества.

Сроком носки (эксплуатации) предмета вещевого имущества является установленный нормами снабжения период времени, в течение которого предмет должен находиться в пользовании. Срок носки сезонных вещей засчитывается за год.

К факторам, влияющим на установление сроков носки (эксплуатации) предметов вещевого имущества, относятся:

- характер служебной деятельности военнослужащих;
- природно-климатические условия прохождения военной службы;
- физико-химические (пот, вода, моющие средства, глажение); за 12 месяцев стирка снижает прочность х/б ткани на 18,6 %, а стирка и глажение - на 46,5 %;
- механические (трение, растяжение, циклические нагрузки, изгиб и т.д.); после многократных растяжений (200 циклов) потеря прочности ткани хлопкоэфирной- 5-6%, полиэфирновискозной- 2-3%;

- химические (щелочь, кислота, топливо, агрессивные жидкости, атмосферные осадки); воздействие дезинфицирующих растворов снижает прочность х/б тканей на 4,2-4,8%;

- биологические (результат жизнедеятельности микроорганизмов, для которых волокна тканей служат питательной средой).

Таким образом, при определении срока носки конкретного предмета вещевого имущества необходимо учитывать:

– характер служебной деятельности военнослужащих, проявляющийся в интенсивности использования предмета вещевого имущества по назначению;

– степень возможных механически (трение, растяжение, изгиб, скручивание и т.п.) повреждений предметов в период носки;

– степень возможных биологических разрушений предметов вещевого имущества, в результате жизнедеятельности микроорганизмов;

– физико-химические факторы (стирка, химическая чистка, специальная обработка);

– природно-климатические условия прохождения военнослужащим военной службы и ряд других.

Анализируя характер служебной деятельности военнослужащих, проходящих военную службу по контракту, на должностях высших офицеров, офицеров и прапорщиков выявлено, что частота использования видов военной формы различна.

Анализ данных показывает, что это различие проявляется не только в категориях военнослужащих, но и в том, где проходит службу военнослужащий в организационном построении войск (сил) и в каких органах военного управления.

Анализируя вышеуказанные данные, возможно сделать ряд выводов:

– служебная деятельность военнослужащих разнообразна и отличается друг от друга значительно, что влечёт за собой неодинаковую интенсивность носки (эксплуатации) предметов вещевого имущества военной формы одежды;

– отсутствие учёта характера служебной деятельности военнослужащих в нормировании приводит к перерасходу вещевого имущества у одних категорий военнослужащих и неудовлетворенной потребности у других, что проявляется в неэффективности затрат на вещевое обеспечение военнослужащих.

Анализ показал, что в носке в среднем одинаково по продолжительности у всех категорий военнослужащих находится парадное обмундирование – до 10 дней в году. Вместе с тем, данный показатель имеет усредненное значение и для военнослужащих, участвующих в парадах, может увеличиваться до 20 и более дней.

Интенсивность использования полевой формы одежды зависит от содержания плана подготовки войск (сил) и органов управления, содержа-

ния программ боевой подготовки, численности привлекаемых к занятиям военнослужащих.

Для анализа использовались основные показатели планов оперативной подготовки ВС РФ за 2011-2013 годы.

Результаты расчётов позволили определить среднее значение частоты использования полевой формы одежды (летней и зимней). В центральных органах военного управления она может колебаться от 28 до 54 дней в году, в воинских частях до 208 дней в году и более.

Оставшееся служебное время военнослужащие носят повседневную форму одежды в различных вариантах в зависимости от погодных условий и характера решаемых задач.

По опыту вещевого обеспечения в Вооруженных Силах СССР (приказ МО СССР 1979 г. № 125 «О введении в действие Положения о вещевом обеспечении СА и ВМФ на мирное время») срок носки некоторых предметов вещевого имущества, выдаваемых офицерам, прапорщикам и военнослужащим сверхсрочной службы, устанавливались в зависимости от группы, к которой относилась воинская часть.

Анализ существующего в настоящее время порядка нормирования позволяет сделать вывод о целесообразности восстановления данного подхода к установлению срока носки предметов вещевого имущества высших офицеров, офицеров, прапорщиков и других категорий военнослужащих, проходящих службу по контракту.

Таким образом, установлено, что характер служебной деятельности военнослужащих существенно влияет на частоту использования различных предметов вещевого имущества, входящих в нормы снабжения. Этот показатель должен учитываться при оптимизации норм снабжения военнослужащих ВС РФ.

Д.Ю Усов - преподаватель кафедры питания и хлебопечения – Военная академия материально-технического обеспечения им. генерала армии А.В. Хрулева (филиал г. Вольск)

Анализ современных форм управления материально-техническим обеспечением организации

В промышленных фирмах стран с развитой рыночной экономикой в основном применяются две формы организации материально-технического обеспечения, функционирующего на принципах логистики, – централизованная и децентрализованная. Каждой из указанных форм может быть присуща «сгруппированная» или «разбросанная» служба снабжения и сбыта. При «сгруппированной» службе все её подразделения, выполняющие отдельные функции (снабжение, сбыт, хранение запасов, перевозки и т. д.),

находятся в ведении одного отдела. Для «разбросанной» службы характерно рассредоточение линейных подразделений по двум или более отделам.

Централизация в принципе считается целесообразной, если только она не сковывает инициативу предприятий, входящих в ту или иную фирму и специализирующихся на выпуске определенных видов продукции.

Основные преимущества централизации управления службами материально-технического обеспечения заключаются в снижении издержек и создании условий для разработки единой заготовительной, сбытовой и транспортной политики фирм [1].

Импульсом к более широкому применению на предприятиях централизованной формы организации управления материально-техническим обеспечением послужила переориентация производства на выпуск товаров, нужных определенным категориям потребителей. Это привело к росту расходов, связанных с реализацией готовой продукции [2].

Обычно централизованная форма управления материально-техническим обеспечением применяется в фирмах, выпускающих однородную продукцию и имеющих небольшое число предприятий, расположенных в одном регионе. Предпочтение децентрализованной форме управления отдается в фирмах с предприятиями, размещенными в различных районах и специализирующихся на выпуске одного или нескольких видов продукции (т. е. на фирмах с диверсифицированным производством). Иногда используется смешанная форма управления. Она встречается на фирмах с несколькими предприятиями, потребляющими разное сырье и материалы и вместе с тем получающими большой объем некоторых из них.

Сокращение издержек обращения при централизации материально-технического обеспечения достигается за счет того, что она, способствуя укрупнению партий приобретаемых товаров у поставщиков, делает возможным более широкий выбор последних и создает условия для выгодного контрактования транспорта и получения скидок на цену товаров. При децентрализованной форме организации служб снабжения и сбыта производственные отделения и предприятия фирмы вынуждены делать закупки сравнительно небольшого объема и нести из-за этого существенные транспортные расходы.

Централизация материально-технического обеспечения сокращает издержки обращения еще и за счет уменьшения материальных запасов в каждом производственном отделении и предприятии фирмы, снижения затрат на проектирование и эксплуатацию меньшего числа информационных контролируемых систем. В тоже время повышается координация работ с другими службами фирмы, создается основа для более успешного разрешения возникающих между ними конфликтов и установления более действенного контроля за распределением и потреблением.

Вместе с тем хотелось бы отметить, что централизация управления материально-техническим обеспечением вызывает определенные сложно-

сти. Это, в частности, относится к тем фирмам, в которых отдельные предприятия и подразделения несут полную ответственность за получение прибыли. Обладая автономией и подвергаясь относительно менее жесткому контролю со стороны руководства фирмы, они опасаются, что централизация в области материально-технического обеспечения может привести к ущемлению свободы их выбора. Как уже отмечалось выше, централизованная и децентрализованная формы организации управления материально-техническим обеспечением в фирмах могут иметь сгруппированную и разбросанную службы снабжения и сбыта товаров. Все многообразие подходов к проблемам управления можно формализовать рядом схем, отражающих их типичные черты.

Эволюция логистических структур на предприятиях проходит три стадии.

На первой стадии основные функции логистики – доставка продукции предприятия в розничную сеть. На этой стадии логистические функции (далее ЛФ) расплывлены между различными подразделениями, но появляются тенденции к объединению ЛФ в организационные подсистемы.

На второй стадии к доставке продукции в розничную сеть добавляются и другие: организация хранения на складах, оптимизация запасов, обслуживание клиентуры и т.д. На третьей стадии происходит полное объединение всех логистических операций (далее ЛО) на предприятии. В набор логистических задач включаются построение ЛС, участие в планировании производства и прогнозировании продаж; организация закупок МР для предприятия, организация поставок товаров за рубеж и др.

Рассмотрим возможные организационные структуры логистической службы.

1. Матричная структура характерна для крупных компаний в англосаксонских странах. Это классический ответ на потребность в интеграции всех операций, связанных с материальным потоком. Центральной логистической службе подчинены несколько служб, ответственных за определенный этап процесса физического перемещения продукции. Поскольку сама служба логистики не располагает собственными операционными средствами, то ее функция становится исключительно координационной. Происходит уточнение конечных целей и согласование деятельности структур, выстроенных «по горизонтали» (торговля, производство, закупки, исследования) и «по вертикали» (финансы, информация, контроль за качеством, логистика). Руководство каждой логистической операционной единицы отчитывается перед этими структурами в той части своей деятельности, которая касается их.

2. Второй вариант более свойственен компаниям в латинских странах и основан на взаимодействии «отдающих приказаний» и «предоставляющих услуги» единиц. Он также приводит к интеграции операций, но при этом не создается двусмысленного положения, когда одно и то же

подразделение несет двойную ответственность. Центральная логистическая служба получает «приказания» от торгового отдела в виде прогнозов продаж, четких указаний и показателей стоимости, рентабельности. Все это служба логистики сводит в специальный перечень заданий, особый для каждого этапа логистического процесса. После этого перечень заданий передается «внутренним поставителям услуг», т. е. магазинам, транспортным подразделениям, производственным единицам и т.д.

3. Третий вариант, менее жесткий, чем предыдущий, заключается в установлении внутри компании четкой системы приоритетов и свода процедур, хорошо усвоенных работниками. Функция логистической службы тогда ограничивается внутренним логистическим контролем: она следит за соблюдением правил перемещения материалов и товаров. Роль логистики на этой стадии уменьшается, но зато прекрасно понимается всеми работниками. Работа руководства на каждом уровне оценивается, в том числе и с позиций логистической эффективности, уровень которой предварительно обсуждается и устанавливается по инициативе службы логистического аудита. Выбор этого варианта сопряжен с необходимостью специального логистического обучения всего персонала фирмы. Периодически в связи с изменением задач должны проводиться занятия по повышению квалификации при сохранении преемственности в обучении и формировании новых навыков на базе предыдущих.

Все эти три варианта могут налагаться друг на друга или порождать множество промежуточных вариантов.

Рассмотренные организационные структуры логистической службы компании во многом определяют формы управления материально-техническим обеспечением организации, которые, в свою очередь должны быть основой эффективного логистического обеспечения организации.

Список использованных источников

1. Курбанов А. Х., Круглов Д. В., Никитин Ю. А. Менеджмент и логистика в системах управления. – СПб.: ВАТТ, 2010 – 304 с.
2. Инновационный менеджмент логистических систем: коллективная монография / отв. ред. д. э. н., проф. Н. П. Голубецкая. – СПб.: Издательство Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2010. – 368 с.

Е.В. Уточкин – соискатель ВАМТО
им. генерала армии А.В. Хрулёва

Концептуальные аспекты взаимодействия органов военного управления с субъектами экономики

Основу теории взаимодействия органов военного управления (ОВУ) с субъектами экономики (СЭ) составляет соответствующая концепция.

Концепция часто понимается как система взглядов, способ представ-

ления тех или иных явлений в процессе организации и осуществления какой-либо деятельности. В нашем случае концепция взаимодействия ОВУ с СЭ рассматривается как система основных идей, общий замысел, идеология организации совместной деятельности, интегрированная целевая философия хозяйствования, склад мышления участников, направленность их действий.

Как видно, концепция предполагает научно обоснованную увязку таких ее компонентов, как идея, стратегия, инструментарий и цель. В этом контексте концепция взаимодействия представляет собой научно обоснованный замысел (проект) организации деятельности органов военного управления по взаимодействию с субъектами экономики в современных военно-экономических условиях, который основывается на конкретной руководящей идее, эффективной стратегии, необходимом оперативном инструментарии осуществления взаимодействия в целях устойчивого материального обеспечения войск.

Концептуальные аспекты взаимодействия ОВУ с СЭ могут включать следующие этапы: осуществление анализа внутренней и внешней среды; определение целей взаимодействия; обоснование стратегии взаимодействия; выбор инструментария взаимодействия в целях достижения запланированных результатов в материальном обеспечении войск.

В зависимости от уровня развитости производства и спроса на материальные средства общefункционального назначения в интересах Вооруженных Сил (ВС) концепция взаимодействия претерпевала эволюционное развитие. Изменения концепции взаимодействия в основном определялись и определяются состоянием и взаимоотношением в рыночном пространстве производителей (покупателей) субъектов экономики, органов военного управления как потребителей (покупателей) и государства, как органа исполнительной власти, регламентирующего это взаимодействие нормативно-правовыми актами.

Рекомендуется выделить следующие концептуальные аспекты в эволюции теории взаимодействия: производственную, товарную, сбытовую, маркетинговую, логистическую.

Предложенные концептуальные аспекты взаимодействия не могут рассматриваться как правило или как стандарт. Эволюция теории взаимодействия в каждой отдельной стране в зависимости от уровня развития рыночных отношений имеет определенные специфику и особенности. Однако мировой опыт становления и развития рыночных отношений является полезным, так как может использоваться как ориентир при формировании рыночных отношений и организации взаимодействия в конкретной стране. Кроме того, становится известной общая тенденция развития теории взаимодействия – перенос внимания с производства материальных средств на потребителя, его нужды и потребности.

Производственные аспекты концепции ставят во главу угла произво-

дителя, увеличение объемов производства существующего ассортимента материальных средств. Эти аспекты концепции являются изначальными, но имеют место быть и в настоящее время. Применение этих аспектов концепции может быть, например, когда спрос на данные материальные средства превышает предложение и часть потребителей в т.ч. ВС, которым хотя и не нравятся предложенные материальные средства, покупает его, удовлетворяя тем самым ненадолго свои потребности. Когда в условиях производства, особенно новой продукции, себестоимость велика и требуется найти способ ее быстрого снижения с целью достижения необходимой доли на рынке.

При применении приведенных аспектов концепции основной акцент падает на производство. Главное произвести, а сбыть материальные средства в условиях отсутствия аналогичных материальные средства на рынке дело времени. В связи с этим эффективность деятельности производителя в основном определяется экономикой производства (увеличить серийность, снизить себестоимость, больше продать). О потребителе не думают вообще, рынок не исследуется, главное произвести материальные средства с удовлетворительными потребительскими свойствами.

Таблица 1 - Эволюция концепции взаимодействия

Годы	Концепция	Ведущая идея	Основной инструментарий	Главная цель
1950-1959	Производственная	Произвожу то, что могу, приобретаю для ВС то, что произведено	Себестоимость, производительность	Совершенствование производства, рост продаж и закупок для ВС
1960-1969	Товарная	Производство качественных-материальных средств для ВС	Товарная политика	Совершенствование потребительских свойств материальных средств для ВС
1970-1979	Сбытовая	Развитие сбытовой сети, каналов сбыта	Сбытовая политика	Интенсификация сбыта материальных средств за счет усилий государства по созданию резервов и запасов
1980-1989	Маркетинговая	Произвожу то, что нужно для ВС, приобретаю то, что нужно для ВС	Маркетинговая политика	Удовлетворение потребностей ВС на целевых рынках
1990-1999	Логистическая	Произвожу и доставляю то,	Методы логистики	Удовлетворение нужд на

		что приобрета- ется ВС, приоб- ретаю и достав- ляю то, что нужно для ВС в пределах финан- сирования		принципах тол- линга для ВС при условии жесткой эконо- мии материаль- ных и финансо- вых ресурсов
2000-по на- стоящее время	Взаимодейст- вия	Произвожу то, что удовлетво- ряет потребно- сти ВС, приоб- ретаю то, что необходимо для ВС	Методы коорди- нации, интегра- ции, сетевого анализа и пла- нирования, ком- плекс маркетин- га-микс	Удовлетворе- ние потребно- стей ВС, инте- ресов СЭ и го- сударства в процессе их взаимодействия

Производственные аспекты концепции, к сожалению, и в настоящее время используются при взаимодействии ОВУ с СЭ, когда спрос на большинство материальных средств превышает предложение, когда необходимо постоянно совершенствовать производство в целях увеличения объемов изготовления продукции. Кроме того, на данное положение влияет несовершенство проводимых конкурсов и торгов.

Следует отметить, что производственные аспекты концепции взаимодействия посильны не всем. Для того, чтобы их принять, надо обладать достаточно большим капиталом (в России это обеспечивало долгое время государство).

Товарные аспекты концепции концентрируют внимание на то, что потребитель всегда благоприятно отнесется к материальным средствам, если они хорошего качества и имеют умеренные цены. Потребитель заинтересован в таких материальных средствах, знает о наличии изделий-аналогов и осуществляет свой выбор путем сравнения качества и цены на аналогичные материальные средства других производителей.

Однако акцент на концептуальные аспекты товара не всегда приносит успех, возможно появление некоторой близорукости. Это имеет место, когда игнорируется необходимость изучения потребностей ВС в материальных средствах, изделий-конкурентов, совместимость изготавливаемых комплектующих изделий с существующими видами продукции, производство которых имеет массовый характер.

Деятельность, основанная на этих сбытовых концептуальных аспектах взаимодействия, начинается с имеющихся в распоряжении производителя материальных средств. При этом, главной задачей является достижение объема продаж, необходимого для получения прибыли за счет различных мероприятий по стимулированию сбыта. Таким образом, предполагается, что потребители будут покупать предлагаемые товары в достаточном объеме лишь в том случае, если производителем будут приложены определенные усилия по продвижению материальных средств и увеличе-

нию их продажи. Концептуальные сбытовые аспекты применяются, когда реализуются материальные средства в условиях дефицита или монополии на рынке. Главный акцент в системе «производитель – сбыт - потребитель» делается на сбыт. Реализация концептуальных сбытовых аспектов на практике зачастую превращается в навязывание продукции. С одной стороны, производитель во что бы то ни стало стремится заключить сделку, а с другой, удовлетворение потребностей ВС является второстепенным результатом. Это также может приводить к коррупционной составляющей.

Концептуальные маркетинговые аспекты изменяют содержание сбытовых аспектов концепции. Маркетинговые аспекты – это ориентация на покупателей, подкрепленная комплексом мер, нацеленных на удовлетворение потребностей рынка. Они начинаются с выявления реальных и потенциальных покупателей и их потребностей. Согласно этих аспектов концепции цели предприятия, особенно долгосрочные могут быть достигнуты только благодаря исследованию потребностей и желаний таких групп потребителей, которым предприятие направляет и предлагает изделие и услуги, удовлетворяющие потребителя по качеству и эффективности.

Согласно этих аспектов концепции продажа – средство общения, коммуникации и изучения потребителей, и если они не удовлетворены, необходимо менять общую политику, а не менять в какую-либо сторону процесс продажи.

Производитель планирует и координирует разработку маркетинговых программ, направленных на удовлетворение выявленных потребностей. Он получает прибыль посредством удовлетворения потребностей покупателей. В такой ситуации решение о том, что следует производить, принимается не производителем, не правительством, а органами военного управления ВС.

Концептуальные логистические аспекты. Произошла смена приоритетов в хозяйственной практике предприятий, где центральное место стало занимать управление процессами товародвижения. Маркетинг на практике представляется чрезвычайно сложной задачей, при решении которой требуется большой объем плановых расчетов, подготовка и перемещение кадров, значительные дополнительные затраты на хранение и доставку материальных средств.

Концепции аспекты логистики опираются на использование комплексного подхода к вопросам движения материальных потоков, производства и маркетинга. Прежде всего, это использование теории компромиссов в хозяйственной практике СЭ. Все это позволило отойти от обособленного управления различными функциями товародвижения и осуществить их интеграцию, что дало возможность получать такой общий результат деятельности, который превосходил сумму отдельных эффектов. Однако она не учитывает функцию взаимодействия с покупателем. Такое взаимодействие, долгосрочные взаимоотношения между СЭ обходятся на-

много дешевле, чем логистические расходы.

Возникновение новой функции, функции управления взаимодействием позволило с других, коммуникативных позиций взглянуть на технологию договорных отношений. Например, взаимодействие стало рассматриваться как процесс выгодного установления, поддержания и улучшения взаимоотношений с ОВУ с другими СЭ с целью удовлетворения целей всех участвующих в сделке сторон.

Концептуальные аспекты взаимодействия рассматривают коммуникации в более широком понимании, как любые взаимоотношения ОВУ с СЭ, способствующие удовлетворению потребностей войск. В промышленных аспектах концепции, например, купля-продажа рассматривается как долговременный процесс взаимозаменяемого взаимодействия продавца с покупателем. Субъекты рыночной экономики, как правило, имеют дело не с розничными, а с оптовыми потребителями, которых меньше и они более крупные. Так как различные СЭ не поддаются однозначной сегментации с четко очерченными границами, и большинство из них требует к себе индивидуального подхода, то эффективность использования классических, традиционных концептуальных аспектов маркетинга и логистики, базирующихся на разработке стандартного комплекса (рецепта) для среднестатистического потребителя, значительно снижается.

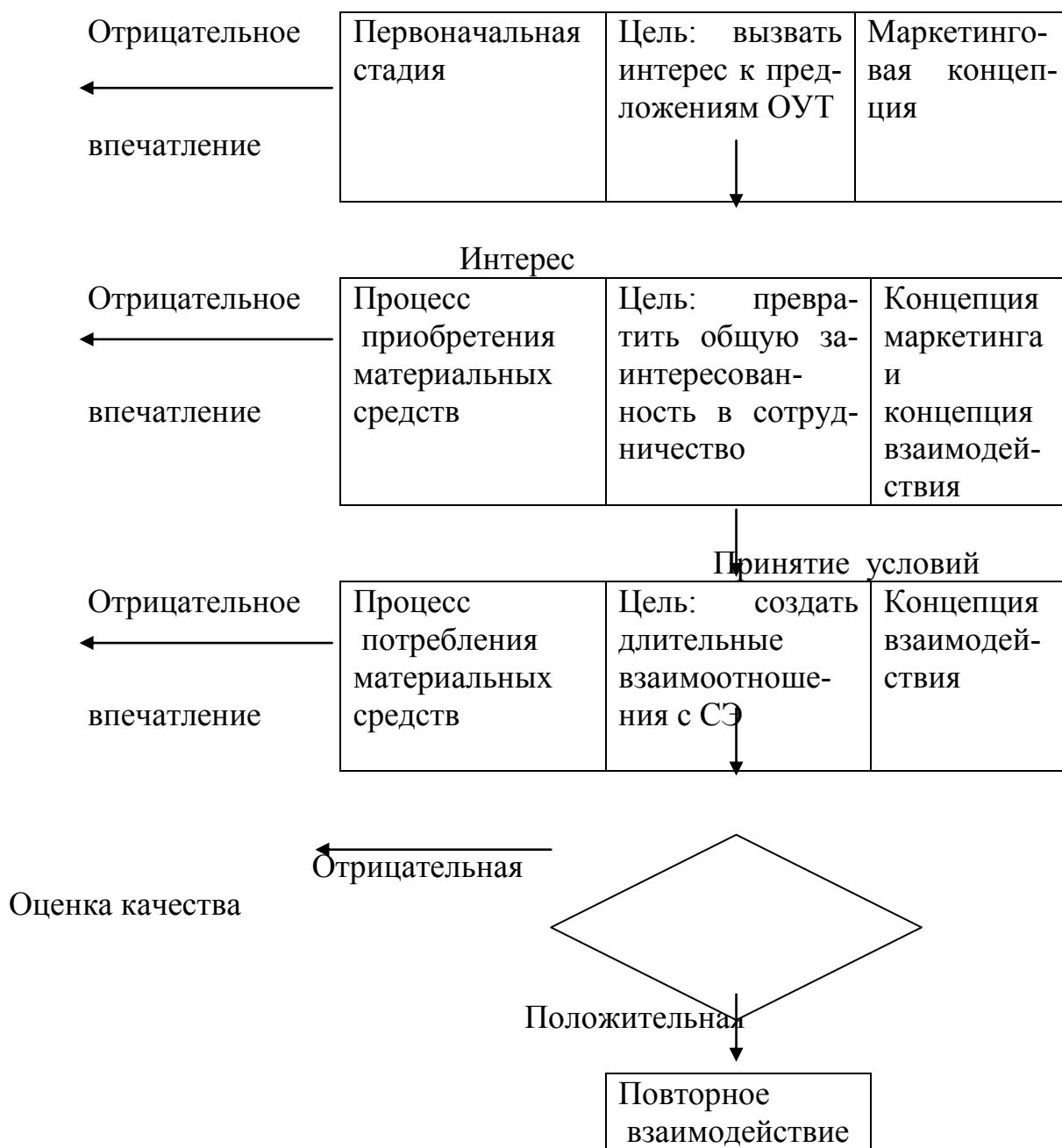
Основная идея формирования концептуальных аспектов взаимодействия ОВУ с СЭ состоит в том, что объектом управления становится не совокупное решение, а отношения (коммуникации) с покупателем и другими участниками процесса купли-продажи. Прогрессивность концептуальных аспектов взаимодействия подтверждается тем, что материальные средства все больше становятся стандартизированными, услуги унифицированными, что приводит к формированию повторяющихся решений. Поэтому единственный способ удержать потребителя – это индивидуализация отношений с ним, что возможно на основе развития долгосрочного взаимодействия партнеров. В этом контексте отношения становятся важнейшим ресурсом, которым владеет компания наряду с материальными, финансовыми, информационными, людскими и др. ресурсами. Отношения, как результат эффективного взаимодействия, становятся продуктом, в котором интегрированы интеллектуальный и информационный ресурсы – главные факторы непрерывности рыночных отношений. Концептуальные аспекты взаимодействия направлены на повышение значимости личности, личных контактов в системе эффективных коммуникаций. Более того, они способствуют распределению ответственности за принятие решений в области материального обеспечения войск на весь персонал ОВУ, поскольку требует участия всех должностных лиц, включая и начальников верхнего звена. Именно аппарат ОВУ становится ответственным за формирование и развитие долговременных взаимовыгодных отношений в процессе взаимодействия с СЭ.

На рисунке 1 показана модель жизненного цикла взаимодействия ОВУ с СЭ. Жизненный цикл взаимодействия состоит из трех стадий. Как видно из рисунка концепция взаимодействия не единственная, которой могут следовать ОВУ. Однако расширение и укрепление взаимоотношений с СЭ, благодаря концептуальным аспектам взаимодействия, может стать успешным и эффективным способом осуществления материального обеспечения войск в рыночных условиях. Разработка научно-методических подходов к концептуальным аспектам взаимодействия ОВУ с СЭ – это не только запрос военно-экономической теории, но и насущная потребность хозяйственной практики органов военного управления.

Концептуальные аспекты взаимодействия базируются на системе научно-методических взглядов, согласно которым общая теория генезиса военно-экономических коммуникаций имеет гносеологические корни в осмыслении практики взаимодействия ОВУ и субъектов рыночной экономики, а их специфические формы проявления в материальном обеспечении войск определяются совокупностью объективных и субъективных факторов экономического, социального, политического, исторического, национального и военного характера. Основу материальной (технической) стороны концептуальных аспектов взаимодействия составляют материальный и человеческий факторы. Материальный фактор представляет технология взаимодействия ОВУ с СЭ, а человеческий фактор – кадры (должностные лица ОВУ и руководящий персонал СЭ).

В основе социально-экономической стороны концептуальных аспектов взаимодействия ОУТ с СЭ лежит предположение о том, что должностные лица ОВУ, выбирая поставщика материальных средств, уделяют внимание не только материальной (технической) стороне процесса заготовок (закупок) (качество, сроки поставок, формы оплаты и т.п.), но и тому, у кого производятся заготовки (закупки) материальных средств (личности людей, вступающих в контакт, их компетенция, авторитет и способность создавать атмосферу доверия в процессе переговоров. В соответствии с этим должностные лица ОВУ выбирают поставщика, который сможет предложить оптимальное социально-экономическое решение – удовлетворяющий процесс общения и формы решения проблемных ситуаций.

Таким образом, социально-экономическая сторона концептуальных аспектов взаимодействия переносит акцент с технической деятельности на развитие долгосрочных взаимоотношений с поставщиками, т.е. на социальные аспекты взаимоотношений. При этом цель деятельности ОВУ не меняется – наиболее полное и своевременное удовлетворение потребностей войск, но меняется способ достижения цели – за счет социального удовлетворения партнеров (должностных лиц ОВУ и персонала СЭ) до совершения операций купли-продажи, т.е. еще в процессе переговоров.



технологий, знаний производители и поставщики не в состоянии добиться долгосрочного преимущества в более высоком качестве, производимых материальных средств.

На данном этапе материальные средства для ВС становятся все больше стандартизированными и унифицированными, поэтому от ОБУ, для того чтобы удержать поставщиков таких материальных средств, требуется индивидуализация отношений с ними, адаптация своего спроса к предложению каждого конкретного поставщика за счет социальной адаптации.

Для заметок

Для заметок

Научное издание

Региональные аспекты управления, экономики и права
Северо-западного федерального округа России

Выпуск 1 (26)

Межвузовский сборник научных трудов

Под редакцией: доктора экономических наук, доктора юридических наук, профессора, заслуженного деятеля науки и образования, основоположника научной школы РАЕ, академика МАНЭБ, НОАН **А.Д. Макарова**; доктора военных наук, профессора, Заслуженного работника высшей школы Российской Федерации, академика АВН **А.А. Целыковских**

Идея – А.Д. Макаров

Вёрстка – А.Д. Макаров, А.Х. Курбанов

Текст в авторской редакции без корректуры

Лицензия А № 164621 от 08.04.2005 г.

Подписано в печать 29.12.2012. Бумага офсетная. Формат 60x84 1/16. Печать офсетная.
Гарнитура Times New Roman. Объём 6¹/₂ п.л. Тираж 200 экз. Заказ Р 201

Издательство Военной академии материально-технического обеспечения
199034, Санкт-Петербург, наб. адм. Макарова, д. 8
Координаты: 59°56'43" с. ш. 30°17'47" в. д. / 59.945278° с. ш. 30.296389 ° в. д. 59.945278, 30.296389
icq 161-034-263

www.nauka-sbornik.ru

sbornik_statei@mail.ru

Рекомендованная цена: 500 руб.