МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ВЕСТНИК

РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)

№ 1 (37), МАРТ, 2012

РОСТОВ-НА-ДОНУ

2012

Редакционная коллегия

Наливайский Валерий Юрьевич – главный редактор, д.э.н., профессор

Альбеков Адам Умарович – д.э.н., профессор

Гиссин Виталий Исаевич – д.э.н., профессор

Губанов Александр Григорьевич – д.э.н., профессор

Денисов Михаил Юрьевич – д.э.н., профессор

Джуха Владимир Михайлович– д.э.н., профессор

Долятовский Валерий Анастасьевич – д.э.н., профессор

Евсюкова Татьяна Всеволодовна – д. филол. н., профессор

Золотарев Владимир Семенович– д.э.н., профессор

Костоглодов Дмитрий Дмитриевич– д.э.н., профессор

Кузнецов Николай Геннадьевич – д.э.н., профессор

Кузнецов Владимир Васильевич – академик Российской Академии сельскохозяйственных наук, д.э.н., профессор,

Лабынцев Николай Тихонович – д.э.н., профессор

Маслова Нина Пименовна – д.э.н., профессор

Ниворожкина Людмила Ивановна – д.э.н., профессор

Рукавишникова Ирина Валерьевна– д.ю.н., профессор

Самофалов Виктор Иванович– д.э.н., профессор

Седенко Василий Игоревич – д. физико-мат.н., профессор

Таранов Петр Владимирович – д.э.н., профессор

Усенко Людмила Николаевна – д.э.н., профессор

Хубаев Георгий Николаевич – д.э.н., профессор

Смейле Валентина Ефимовна – ответственный секретарь, начальник Отдела редакции рецензируемых научных журналов, рекомендованных ВАК

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ВЕСТНИК

РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)

№ 1 (37), МАРТ, 2012.

Научно-практический журнал.
Издается с 1996 года.
Периодичность – 4 номера в год.
№1 (37), 2012

Включен в Перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук (по экономике)

Над номером работали:
В.Е. Смейле, О.Н. Шимко, Ю.В. Тихонова, Т.А. Грузинская

Обложка В.Е. Смейле

Адрес редакции журнала:
344002, Ростов-на-Дону,
ул. Б.Садовая,69, к.653
тел. 266-42-34

Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия от 14 октября 2005 года ПИ № ФС77-22006

Индекс 82537 (на год) в каталоге «Пресса России» или на сайте www.arpk.org в Интернете
© Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ), 2012

СОДЕРЖАНИЕ

НАШИ АВТОРЫ 11

РАЗДЕЛ 1.ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ 15

Маслова, Н.П., Щипанов Э.Ю.
Генезис теории ренты 15

Панасенкова Т.В.
Глобализация экономики как закономерность мирового развития 22

Вовченко Н.Г., Костоглодова Е.Д.
Социально-экономическая политика: анализ глобализационных тенденций 30

Черненко О.Б., Черненко А.Л.
Практическая реализация теоретических трактовок сущности и классификационной структуры инвестиций 40

Барашьян В.Ю.
Развитие методологических и методических основ формирования финансового менеджмента в современных условиях России 44

Богатая И.Н., Алексеева И.В.
Стратегический аудит в системе аудиторско консалтинговых услуг 51

Димитриади Н.А.
Интеллект-карты в анализе функциональной структуры современной российской модели менеджмента 61

Ермоленко О.Д.
Анализ современной динамики инфляционных процессов в России 67

Ростовский Р.В.
Совершенствование ресурсного потенциала отраслей национальной экономики 77

Денисов М.Ю., Долженко А.И., Ефимов Е.Н.
Когнитивное моделирование оценки эффективности электронных бизнес – отношений предприятия 83

РАЗДЕЛ 2. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКРЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ, ЕЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ И ПРЕДПРИЯТИЙ 91

Щемелев С. Н.
Развитие региональной экономики в условиях становления нового типа федерации 91

Курепина Н.Л., Емгушева Э.В.
Некоторые аспекты обеспечения региональной экономической безопасности 99

Самыгин С.И.
Перспективы развития человеческого потенциала Ростовской области и его роль в развитии региональной экономики 103

Понкратова Е.С.
О сущности и содержании конкурентоспособности внутристрановых регионов в глобальном экономическом пространстве 110

Панченко А.С.
Актуальные вопросы управления кластерной организацией производственной сферы региона в направлении устойчивого развития 116

Попова Н.В.
Особенности модернизации сектора государственных услуг 123

Пархоменко Т.В.
Современный процесс развития и модернизации российской электроэнергетики 129

Шумейко М.В.
Методология контроля инвестиционно-строительной деятельности 137

Джуха В.М., Боев В.Ю.
Формирование инновационной системы развития малого предпринимательства в рамках стратегического развития территории 142

Ярошенко С.Г.
Анализ структуры и динамики развития зернового кластера Ростовской области 150

Чекмарева Г.И.
К системе внутрипроизводственного управления материальными потоками 155

РАЗДЕЛ 3. МАРКЕТИНГ, ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ 165

Костоглодов Д.Д., Осовцев В.А.
Формирование системы целей проекта логистической организации потокодвижения в реальном секторе экономики 165

Альбеков А.У.
Роль транспортной логистики в повышении эффективности функционирования предприятия 171

Канкулова Е.Ю.
Роль информационной логистики в функционировании дорожного хозяйства 177

Коренякина Н.Н.
Экономическое взаимодействие транспортных предприятий на основе ситуационного подхода 182

Гиссин В. И., Акопова Е.С.
К вопросу совершенствования транспортно - логистических услуг в регионе 191

Митько О.А.
О развитии транспортно-логистической инфраструктуры зернового рынка России 198

Писарева Е.В.
Дифференциация форматов розничной торговли в России и за рубежом в условиях изменения спроса и предложения на продовольственные товары 203

Лялюев С.Ю.
Интеграция потоковых процессов в мезологистической системе товародвижения 213

Кетова Н.П., Гранкина Н.Г.
Нестандартные подходы к организации маркетинговой деятельности для продвижения напитков в каналах их продаж 219

Федько В.П., Костоглодов Д.Д., Федько Ю.В.
Концепция «упаковка – товар» в комплексе маркетинго – логистических функций продвижения 226

РАЗДЕЛ 4. ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ 234

Иванова О.Б.
Методические подходы к проведению мониторинга и оценки качества управления региональными финансами 234

Романова Т.Ф.
Развитие финансового механизма учреждений, оказывающих общественные услуги в условиях реформы бюджетного процесса 241

Суржиков М.А.
О формировании в глобальной экономике сложных интеграционных структур и их влияние на развитие международной торговли 248

Курьянов Н. А., Акперов И.Г.
Финансовый рынок как важнейший институт обеспечения устойчивого развития региональной экономики 255

Шелепов В.Г.
Концептуальная модель партнерства банков

и государства
в контуре
институционального
моделирования бизнес-среды 260

Гашенко И.В., Клюкович З. А.
Некоторые направления
реформирования
налоговой системы России 268

Цепилова Е.С., Плескач Е. В.
Подходы к совмещению
упрощенной системы
налогообложения и единого
налога на вмененный доход 278

Наливайский В.Ю.,
Саркисян А.К.
Взаимодополняющие
возможности фундаментального
и технического анализа
при прогнозировании
биржевого курса акций 285

Чепик С.Г., Чепик О.В.
Дифференцированный подход
к распределению
государственных субсидий 291

РАЗДЕЛ 5. РАЗВИТИЕ
ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ 295

Сауренко Н.Е.
Проектный подход – интегратор
операционной и финансовой
деятельности университетов 295

Шполянская И. Ю.,
Воробьева А. М.
Модели и методы оптимизации
структуры образовательных
порталов вузов в системе
интернет-маркетинга 301

Чернышева Ю.Г.
Исторические аспекты
и особенности становления
экономического анализа
в России 311

Правила оформления
материалов, представляемых
в журнал
«Вестник РГЭУ (РИНХ)» 318

MINISTRY EDUCATION AND SCIENCE OF RUSSIAN FEDERATION

VESTNIC

ROSTOV STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS (RINH)
№ 1 (37), MARTH, 2012.

Scientifically-practical journal.
First published in 1996.
Periodical – 4 issues per year
№ 1 (37), 2012

Editorial board:
V.U. Nalivaiskiy (chief editor),
A.U. Aljbekov,
V.I. Gissin, A.G. Gubanov,
M.U. Denisov, V.M. Dzhuha,
V.A. Dolyatovskiy, T.V, Evsjukova,
V.S. Zolotaryov, D.D. Kostoglodov,
N.G. Kuznetsov,
V.V. Kuznetsov, N.T. Labyntsev,
G.P. Maksimova, N.T. Maslova,
L.I. Nivorozhkina, I.V. Rukavishnikova,
V.I. Samofalov, V.I. Sedenko,
A.Y. Stadnik, L.N. Usenko,
G.N. Hubaev, V.N. Chapek,
V.E. Smejle (responsible secretary).

Worked on the edition:
V.E. Smejle, O.N. Shimko, , J.V.Tikxonova,
Gruzinskaya T.A.

Front page: V.E. Smejle.

Publishing address of the journal:
344002, Rostov-on-Don,
B.Sadovaya Ave., 69, room 653
tel. 266-42-34

The edition is registered in Federal service of control for keeping the legislation in the sphere of mass communication and defiance of the heritage since the 14 of October 2005 year
PI # FS77-22006
Index82537(per year) in the catalogue of agency «The Press of Russia» or in the site www.arpk.org in the Internet,
© Vestnic of Rostov-on-Don State Economic University (RINH), 2012

CONTENTS

OUR AUTHORS 11

PART 1. THEORETICAL RESEARCH QUESTIONS OF ECONOMIC PROCESSES 15

Maslova N.P., Schipanov E.J.
Genesis of the rent theory

Panasenkova T.V.
Economy globalization as regularity of world development 22

Vovchenko N.G., Kostoglodova E.D.
Social and economic policy: analysis of globalization tendencies 30

Chernenko O. B., Chernenko A. L.
Legal and practical realization of theoretical interpretation of notion and classification structure of investments 40

Barashyan V.J.
Development of methodological and methodical bases of formation of financial management in the modern conditions of Russia 44

Bogataya I.N., Alekseeva I.V.
Strategic audit
in the system of auditor
and consulting services 51

Dimitriadi N.A.
Mind maps in contemporary
Russian management models
functional structure examination 61

Ermolenko O.D.
The analysis of modern dynamics
of inflationary processes in Russia 67

Rostovskij R.V.
The improvement of resource
potential of national economic
sector 77

Denisov M.J., Doljenko A.I., Efimov E.N.
Cognitive modeling
of the estimation to efficiency
electronic business-relations
of the enterprise 83

PART 2. SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA, ITS TERRITORIAL EDUCATIONS AND ENTERPRISES 91

Shemelev S.N.
Development of original economy
in the conditions
of the development of the new type
of federation 91

Kurepina N.L., Emguscheva E.V.
The problems of ensuring
of regional economic security 99

Samigin S.I.
The problem of the human
potential development
in Rostov region 103

Ponkratova E.S.
For the question about the essence
and content of incountry regions`
comtetitiveness in the global
economic area 110

Panchenko A.S.
Topical issues of management
of klasterna organization
of the production sphere
of the region in the direction
of the sustainable development 116

Popova N.V.
Features of the modernization
of government services sector 123

Parkhomenko T.V.
Development and modernizations
of the russian electric power
industry – the present stage
and historical aspect 129

Schumejko M.V.
The methodology of control
of investment and construction
organizations 137

Dguha V.M., Boev V.J.
Formation of innovative
small business development
in the strategic development area 142

Yaroshenko S.G.
Analysis of the structure
and dynamics of grain cluster
rostov region 150

Chekmareva G.I.
Local and foreign experience
of using the system of internal
production management 155

PART 3. MARKETING, LOGISTICS AND TRANSPORT SERVICES 165

Kostoglodov D.D., Osovcev V.A.
Formation of the system of goals for the project of logistical organization of flows' movement in the real sector of economy 165

Al'bekov A.U.
The role of transport logistics in increase of efficiency of functioning of the enterprise 171

Kankulova E.J.
Role of information logistics in functioning of way economy 177

Korenyakina N.N.
Economic interaction of transport enterprises the procedure of situation approach 182

Gissin V.I., Akopova E.S.
On improvement of logistic services in the region 191

Mit'ko O.A.
About development of transport and logistics infrastructure of the grain market of Russia 198

Pisareva E.V.
Retail formats differentiation in frames of supply and demand alteration in Russia and in foreign countries 203

Lyaluev S.J.
Integration of flow processes in the distribution system mesologistic system 213

Ketova N.P., Grankina N.G.
Non-standart approaches to the organization of marketing activity for drink's advancement in the channels of the sales 219

Fedjko V.P., Kostoglodov D.D., Fedjko J.V.
Packing commodity - concept in the sphere of complex marketing logistical promotion functions 226

PART 4. FINANCIAL – CREDIT RELATIONS 234

Ivanova O.B.
Approaches to monitoring and evaluation of quality of regional finance management 234

Romanova T.F.
Development of financial mechanism of establishments providing social services under budget reform process 241

Surzhikov M.A.
On the formation of complex integration patterns and their influence on the development of international trade in the global economy 248

Kur'yanov N.A., Akperov I.G.
The financial market as the important institution for sustainable development of regional economy 255

Shelepov V.G.
Conceptual model of partnership of banks and a state in a framework of institutional modelling of business environment 260

Gaschenko I.V., Klukovich Z.A.
Some reforming directions tax system of Russia 268

Tsepilova E.S, Pleskach E.V.
Approaches to combination of the simplified system of the taxation and a uniform tax on imputed income 278

Nalivajskiy V.J., Sarkisyan A.K.
Complementary capacities

of fundamental and technical analysis in forecasting exchange rate of shares 285

Chepik S.G., Chepik O.V.
A differentiated approach to the allocation of public subsidies 291

PART 4. DEVELOPMENT OF EDUCATIONS IN RUSSIA 295

Saurenko N.E.
The project approach – the integrator of operational and financial activity of universities 295

Shpolianskaya I.Y., Vorobeva A.M.
Models and methods of optimization of structure of educational portals of high schools in internet marketing system 301

Chernysheva J.G.
Historical aspects and peculiarities of the economic analysis in Russia 311

Registration rules of the materials represented in journal «Vestnik RSEU (RINX)» 318

НАШИ АВТОРЫ

Акопова Елена Сергеевна – д.э.н., профессор кафедры «Коммерция и логистика» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8863-240-73-55

Акперов Имран Гурруевич – д.э.н., ректор ИУБиП
Контактный тел: 8863-292-43-86

Алексеева Ирина Владимировна – к.э.н, доцент кафедры «Бухгалтерский учет» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8950-863-05-48

Альбеков Адам Умарович – д.э.н., профессор, зав. Кафедрой «Коммерция и логистика», первый проректор, проректор по учебной работе РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8863-240-49-29

Барашьян Виталина Юрьевна – к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Корпоративные финансы и финансовый менеджмент» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8863-263-25-73

Богатая Ирина Николаевна – д.э.н., профессор кафедры «Аудит» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8928-125-89-51

Боев Василий Юрьевич – к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Региональная экономика и природопользование» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8918-561-53-77

Вовченко Наталья Геннадьевна – д.э.н., профессор кафедры «Финансы» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8863-263-31-09

Воробьева Анна Михайловна – аспирант, ассистент кафедры «Экономическая информатика и автоматизация управления» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8909-420-46-49

Гашенко Ирина Владиленовна – д.э.н., доцент, зав. кафедрой «Налоги и налогообложение» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8863-261-38-38

Гиссин Виталий Исаевич – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Товароведение и экспертиза товаров» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8863-240-58-40

Гранкина Надежда Геннадьевна – аспирант отделения «Маркетинг» ЮФУ
Контактный тел: 8952-583-08-44

Денисов Михаил Юрьевич – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Управление персоналом», декан факультета «Информатизация и управление» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8863-240-24-92

Джуха Владимир Михайлович – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика и предпринимательство», декан факультета «Национальная и мировая экономика» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 275-62-94

Димитриади Николай Ахиллесович – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Менеджмент» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8863-299-93-97

Долженко Алексей Иванович – д.э.н., профессор кафедры «Информационные технологии и защита информации» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8863-237-02-71

Емгушева Энни Владимировна – аспирант, ст. преподаватель кафедры «Экономика и предпринимательство», начальник учебного отдела, Калмыцкий

филиал НОУ ВПО «Московская академия экономики и права»
Контактный тел: 8905-484-21-39

Ермоленко Ольга Дмитриевна – аспирант кафедры «Корпоративные финансы и финансовый менеджмент» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8928-132-11-50

Ефимов Евгений Николаевич – д.э.н., профессор кафедры «Информационные технологии и защита информации» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8863 - 240-21-23

Иванова Ольга Борисовна – д.э.н., профессор кафедры «Финансы» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8863-263-31-09

Канкулова Елена Юрьевна - аспирант кафедры «Маркетинг и логистика» РГСУ
Контактный тел: 8950-847-55-59

Кетова Наталья Петровна – д.э.н., профессор, гл. научный сотрудник Северо – Кавказского НИИ экономических и социальных проблем, зав. кафедрой «Теория рынка», руководитель отделения «Маркетинг» ЮФУ
Контактный тел: 8863-282-00-36

Клюкович Зинаида Александровна – д.э.н., профессор кафедры «Менеджмент», Южно – Российский институт филиала РАНХ ИГС
Контактный тел: 8928-159-77-77

Коренякина Наталья Николаевна – аспирант, ассистент кафедры «Экономика и предпринимательство» РГУПС
Контактный тел: 8903-407-09-76

Костоглодов Дмитрий Дмитриевич – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Маркетинг и реклама», декан факультета «Коммерция и маркетинг» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8961-301-00-21

Костоглодова Елена Дмитриевна - аспирант, ассистент кафедры «Финансы» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8863255-98-78

Курепина Наталья Леонидовна – д.э.н., профессор кафедры «Экономика и предпринимательство», директор, Калмыцкий филиал НОУ ВПО «Московская академия экономики и права»
Контактный тел: 8847-223-65-62

Курьянов Николай Александрович – аспирант кафедры «Региональная экономика» ИУБиП, заместитель исполнительного директора по общим вопросам ОАО «Азовмежрайгаз»
Контактный тел: 8863-275-26-26

Лялюев Сергей Юрьевич - аспирант кафедры «Коммерция и логистика» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8925-091-78-12

Маслова Нина Пименовна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Социально-экономическая и региональная статистика», проректор по учебно-методической работе РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8863-255-97-15

Митько Ольга Александровна – д.э.н., профессор кафедры «Коммерция и логистика» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8961-417-12-43

Наливайский Валерий Юрьевич – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Финансово-экономический инжиниринг» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8863-261-38-46

Осовцев Виктор Анисимович – д.э.н., профессор кафедры «Маркетинг и реклама» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8950-845-12-77

Панасенкова Татьяна Владимировна – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая теория» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8863- 261-38-83

Панченко Антон Сергеевич – аспирант кафедры «Региональная экономика и природопользование» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 227-16-69

Пархоменко Татьяна Валерьевна – к.э.н., доцент кафедры «Коммерция и логистика» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел:8929-113-63-39

Писарева Екатерина Владимировна – к.э.н, доцент кафедры «Маркетинг и реклама» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8863-298-40-29

Плескач Екатерина Викторовна – магистрант кафедры «Бухгалтерский учет» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8928-183-81-81

Понкратова Елена Сергеевна – аспирант кафедры «Международные экономические отношения» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8918-562-28-26

Попова Наталья Владимировна – инженер факультета очно-заочного и дистанционного обучения, Шахтинский институт (филиал Южно-Российского государственного технического университета) (Новочеркасский политехнический институт)
Контактный тел: 8918-524-38-77

Романова Татьяна Федоровна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Финансы» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8863-263-31-09

Ростовский Роман Валерьевич – к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Экономика и управление» Московский психолого – социальный институт
Контактный тел: 8903-961-43-02

Самыгин Сергей Иванович – д.с.н., профессор кафедры «Управление персоналом» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8863-247-73-61

Саркисян Армен Корюнович – аспирант кафедры «Финансово-экономический инжиниринг» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8950-847-47-04

Сауренко Нина Егоровна – к.п.н., ведущий научный сотрудник научно – исследовательского отдела РТА
Контактный тел: 8928-629-40-48

Суржиков Михаил Андреевич – к.э.н., доцент кафедры «Международная торговля и таможенное дело» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8918-558-01-35

Федько Валерий Павлович – д.э.н., профессор кафедры «Маркетинг и реклама» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8909-417-91-18

Федько Юлия Валерьевна - ассистент кафедры «Маркетинг и реклама» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8961-277-33-50

Цепилова Елена Сергеевна – к.э.н., доцент, зам. заведующего кафедрой «Бухгалтерский учет» по НИР РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8903-402-36-32

Чекмарева Гэлера Ибрагимовна – д.э.н., профессор кафедры «Товароведение и экспертиза товаров» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8928-764-06-72

Чепик Ольга Викторовна – к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит», Рязанский государственный агротехнологический университет

Контактный тел: 84912-34-13-42

Чепик Сергей Георгиевич – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Организация сельскохозяйственного производства и маркетинг», Рязанский государственный агротехнологический университет

Контактный тел: 84912-90-70-63

Черненко Александр Леонидович – д.э.н., профессор кафедры «Гуманитарные и социально-экономические дисциплины», ректор Ростовского института (филиала) Российского государственного торгово-экономического университета

Контактный тел: 8863-240-69-00

Черненко Ольга Борисовна – д.э.н., профессор кафедры «Региональная экономика и природопользование» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8918-555-66-34

Чернышова Юлия Гариевна – д.э.н., профессор кафедры «Анализ хозяйственной деятельности и прогнозирования» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 88639-216-38-92

Шелепов Владимир Германович - к.э.н., доцент кафедры «Экономика и финансы» РГУПС

Контактный тел:8863-272-65-74

Шполянская Ирина Юрьевна – д.э.н., зав. кафедрой «Экономическая информатика и автоматизация управления» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8903-463-16-31

Шумейко Марина Викторовна – к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» РГСУ

Контактный тел: 8918-555-01-81

Щемелев Сергей Николаевич – д.э.н., профессор кафедры «Финансово-экономический инжиниринг» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8863-261-38-46

Щипанов Эдуард Юрьевич – к.э.н., доцент кафедры «Социально-экономическая и региональная статистика» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8960-462-34-73

Ярошенко Светлана Геннадьевна – аспирант кафедры «Региональная экономика и природопользование» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8928-229-75-45

РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Н.П.Маслова, Э.Ю.Щипанов

ГЕНЕЗИС ТЕОРИИ РЕНТЫ

Аннотация

В статье представлено авторское видение эволюции теории земельной ренты. Выделены наиболее значимые альтернативные доктрины. Доказана преемственность положений конкурирующих концепций ренты. Выдвинуто предположение об отсутствии законченной рентной теории. Обоснована несостоятельность представлений о несовместимости альтернативных концепций ренты. Предложено теоретическую платформу для количественной оценки и всестороннего анализа земельной ренты разрабатывать на основе взаимного дополнения указанных концепций.

Annotation

The article shows the author's view of the evolution of the land rent theory. The most significant alternative doctrines are distinguished. The continuity of the provisions of the competitive rent concepts is proven. The assumption on the absence of the finished rent theory is proposed. The inconsistency of the ideas about incompatibility of the alternative rent concepts is substantiated. The article offers to develop the theoretical platform for quantitative assessment and overall analysis of the land rent on the basis of the reciprocal supplementation of the mentioned concepts.

Ключевые слова

Земельная рента, дифференциальная рента, рента по местоположению, квазирента, теория стоимости, теория предельной производительности, закон убывающей отдачи.

Key words

Land rent, differential rent, rent based on location, quasirent, theory of value, marginal productivity theory, decreasing returns law.

Рента как доход владельцев одного из факторов производства, возникнув уже на заре становления человеческого общества вместе с появлением и развитием отношений земельной собственности, постоянно привлекала внимание исследователей. Так, еще Цицерон указывал на то, что земля никогда не возвращает без излишка то, что получила. Однако сущность этой категории, причины и источники возникновения такого рода излишка, а также механизмы его распределения и присвоения по-прежнему остаются предметом научных дискуссий между представителями различных экономических школ. В этой связи теория земельной ренты представляет собой давнюю, но по сей день одну из самых спорных проблем экономической науки.

Пожалуй, ни одна из известных экономических категорий не вызывала так много дискуссий, но так и осталась неоднозначной, до конца не понятой. При этом многообразие воззрений в области земельной ренты столь широко, что даже краткое их рассмотрение может являться наглядной иллюстрацией истории развития всей экономической мысли. Вместе с тем, по мнению авторов учебника «Экономикс», все известные «теории ренты являются весьма не-

совершенными». [5, с.179] Таким образом, один из «пустых ящиков экономической теории» Дж.Клэпхема по праву должен быть посвящен «земельной ренте», хотя его содержимое, скорее, представляет собой скопление опровергнутых заблуждений и подвергнутых обструкции постулатов. Вместе с тем ощущение того, что рента является реальностью, той движущей силой, которая «выдвинула идиллию» в ходе исторических событий прошлого, а в настоящем составляет одну из «тайных пружин и побуждений для активной деятельности предпринимателей, выражает неуловимую душу собственности и служит скрытым механизмом распределения и перераспределения огромных богатств как в национальной, так и в мировой экономике», неминуемо делает ее предметом изысканий многих поколений теоретиков. [3, с.91; 15, с.3]

Обратившись к ретроспективе экономических концепций, можно без труда обнаружить примеры как неприятия или полного отрицания уникальности земельной ренты, так и сведения всех отношений в хозяйственной сфере к рентным. Причем, если сторонниками первого из названных подходов являются представители большинства новейших школ экономической науки, то элементы второго свойственны не только взглядам физиократов и их современников, но также обнаруживаются и в теоретических разработках последнего времени. В частности, исследование ренты, рассматриваемой теперь не иначе как определяющей формат постиндустриального общества, выводится уже на уровень межнациональных, и даже межцивилизационных отношений. Причем столь противоречивые точки зрения на рентную проблематику зачастую существовали и продолжают существовать одновременно. Более того, сторонники ни одной из них не могут представить четких доказательств истинности собственных воззрений и ошибочности всех остальных.

Следует отметить, что приведенные позиции являются наиболее радикальными. Между ними находится огромное множество различных модификаций известных теоретических концепций в области ренты, многообразие оттенков в которых и создает колоссальную палитру воззрений, не позволяющую говорить о становлении в ближайшей перспективе единой теории земельной ренты. Вместе с тем действительно нетривиальных теоретических представлений в рассматриваемой предметной области не так уж и много. Так, по мнению Б.С.Малышева, весьма созвучному с позицией Д.А.Ворчестер, теория ренты, претендующая на звание «общей», должна покоиться на следующих наиболее известных концепциях: классиков и неоклассиков, марксистских политэкономов и паретианцев. [6; 2, с.357] Не оспаривая исчерпывающего характера представленного списка, можно согласиться с тем, что в основном плюрализм мнений в этом вопросе является либо вымышленным, либо сводится к различному толкованию отдельных нюансов природы, факторов и процессов, лежащих в основе образования и распределения земельной ренты, в рамках какой-то одной из наиболее значимых теорий.

Надо отметить, что практически все известные исследователи обращались к рассмотрению земельной ренты в рамках собственных экономических концепций. До определенного момента формулирование связного и не противоречащего другим фактам экономической жизни объяснения земельной ренты рассматривалось в качестве одной из самых почетных задач любой экономической теории. В частности, Д.Рикардо рассматривал «определение законов, которые управляют распределением продукта земли», в качестве главной задачи политэкономии. [9, с.251] При

этом основным мотивом являлось стремление продемонстрировать, что разработанные системы основополагающих положений и инструментарий позволяют объяснить земельную ренту как элемент системы экономических отношений. Успешность подобных попыток зачастую понималась как свидетельство универсальности теоретических разработок и их адекватности существующим реалиям. Однако пути достижения указанной цели существенным образом различались.

Так, на протяжении всего развития классической политэкономии ее представители, осознавая сложность и неоднозначность земельной ренты, а также противоречивость ее проявлений, стремились гармонизировать понимание этой категории с системой установленных ими законов экономической жизни. При сходстве в главном каждый последующий исследователь вносил свою лепту в становление теории, и она, постепенно приближаясь к возможности масштабного выхода в практику, приобрела системность и методологическую завершенность. В частности, У.Петти, учитывая неустранимость различий в природе земли и труда, указанных им в качестве наиболее верных «естественных стандартов и мерил» стоимости, полагал, что «желательно найти естественное уравнение между землей и трудом, чтобы быть в состоянии так же хорошо или даже лучше выражать стоимость при помощи одного из двух факторов, как при помощи обоих, и чтобы быть в состоянии так же легко сводить один к другому». [11] Над решением указанной задачи впоследствии безрезультатно бились практически все представители этого направления. Уже в труде А.Смита рассмотрение проблем земельной ренты достаточно органично интегрировано в общую систему аксиом и доказательств стоимостных концепций, но еще не оформлено в стройную теорию земельной ренты. Основная же заслуга Д.Рикардо, позволившая говорить о рикардианской ренте, состоит в том, что ему удалось ввести ренту в схему распределения и показать, что «явление ренты не нарушает закона трудовой стоимости, а наоборот является одним из самых убедительных подтверждений его». [4, с.90] Логика исследования проблем земельной ренты у К.Маркса построена в строгом соответствии с его взглядами на природу стоимости, цены производства, рыночной стоимости и рыночной цены. В конечном счете, именно ему удалось довести доктрину земельной ренты как синтез с трудовой теорией стоимости до совершенства.

Сторонники же неоклассической школы решили этот вопрос намного проще, практически на начальном этапе становления маржинализма постулировав отсутствие каких-либо трудностей в трактовании земельной ренты в собственной теоретической концепции. Так, еще А.Маршалл утверждал, что «земельная рента не представляет собой ничего уникального, а просто является основным видом широкой группы экономических явлений». [8, с.42] В рамках неоклассического направления теория предельной производительности является основным моментом в понимании ценообразования на различные производственные ресурсы, обеспечивающим «честное и справедливое обоснование распределения дохода». [5, с.627] В этой связи исследование проблем ренты осуществляется в соответствии с концептуальным подходом теории предельного продукта и предельной отдачи.

Безусловно, это серьезное, но не самое значительное различие между двумя основными направлениями экономической мысли в области ренты. Вместе с тем следует признать наличие множества общих моментов, свидетельствующее об эволюционном пути становления теории ренты. В этой связи

маржинальная революция в принципе не могла быть возможной без результатов кропотливого труда представителей классической школы, не только создавших теоретический фундамент для дальнейших научных разработок, но накопивших колоссальный массив противоречий, отчасти ставших побудительным мотивом этих изысканий.

Следует признать, что многие научные работы в этой области представляют собой глубокий анализ достижений предшественников и современников. Так, труд Д.Рикардо построен на критике разработок Т.Мальтуса и развитии положений А.Смита. В свою очередь, по мнению М.Блауга, изложение проблем земельной ренты в «Капитале» в значительной мере есть систематизация позиции Д.Рикардо. Ряд исследователей, среди которых Ф.Бастиа и Ж.Ш.Сисмонди, собственные теоретические представления о ренте строили как попытку опровержения рикардианских. У А.Маршалла имеются критические высказывания в адрес положений трудовой теории стоимости, но при этом очевидно, что, исследуя генезис теории ренты, он попытался «упростить и развить» учение Д.Рикардо и Дж.С.Милля. В свою очередь, Ф.Визер, чрезвычайно критически относившийся к выдвинутой классической школой теории дифференциальной ренты, все же полагал, что ее можно использовать для объяснения доходов, выплачиваемых владельцам других факторов производства, кроме земли.

Вместе с тем существуют факты, свидетельствующие об изолированности развития конкурирующих теорий ренты. Так, многими известными теориями ренты незаслуженно игнорируется вопрос использования пространства и размещения производства, неразрывно связанный с рентной проблематикой. Хотя еще в начале XIXв. И.Г.Тюнен предложил способы стирания различий в экономических условиях использования земель с помощью ренты по местоположению, а также методы оптимизации размещения сельскохозяйственных предприятий на основе предельных издержек. Дальнейшее развитие это направление получило лишь в работах немецкой школы и у отечественных исследователей. Пренебрежение указанными теориями, отмеченное еще А.Маршаллом, поразило М.Блауга, охарактеризовавшего подобное положение вещей как следствие «консерватизма и зашоренности мышления». [12, с.158]

По этой причине становление теории ренты представляет загадку для историков экономической науки: авторство многих ее положений, принятых и сегодня или же отвергнутых в прошлом, хотя и периодически реанимируемых в настоящем, по сей день остается спорным. Так, И.К.Родбертус считал себя исключительным автором теории абсолютной ренты, которая традиционно ассоциируется с именем К.Маркса. А многие элементы рентной теории Дж.Андерсона в качестве «репродукции» появились в работах «профессионального плагиатора» Т.Мальтуса и через его посредство дошли до Д.Рикардо, который, по мнению ряда ученых, к теории ренты Дж.Андерсона добавил не очень много, вследствие чего решение проблемы земельной ренты «представляет одну из наименее самостоятельных частей его доктрины». [9, с.65] Что касается последующих разработок рентной проблематики, то, согласно А.Маршаллу, почти все новые конструктивные идеи оказываются лишь развитием других, которые в скрытой форме могут быть выявлены в работах английских экономистов прошлого. [8, с.50] Причем некоторые достижения исследователей ренты оказывались попросту не замеченными современниками, а иногда и самими авторами. В частности, К.Маркс, высоко оценивая вклад Дж.Андерсона в становление теории земельной ренты, отмечал, что по-

следний рассматривал ренту «мимоходом» и не имел представления «о важности сделанного им открытия». [7]

Отчасти такого рода преемственность проявляется и в том, что иногда различия между теоретическими воззрениями на земельную ренту конкретных исследователей носят слабо ощутимый характер и касаются даже не конкретных положений, а лишь расставленных в них акцентов или степени детализации изложения. Например, считается, что именно Д.Рикардо на базе непоследовательной и противоречивой концепции А.Смита создал стройное теоретическое представление о дифференциальной ренте, впоследствии охарактеризованное К.Марксом как «совершенно одностороннее» и развитое им путем выделения двух ее форм. Но уже в работе У.Петти, хотя бы кратко и вскользь, содержится понятие о дифференциальной ренте. Что же касается абсолютной ренты, то А.Смит задолго до И.К.Родбертуса и К.Маркса, допуская возможность отсутствия земельной ренты вследствие неблагоприятной ценовой конъюнктуры на рынке сельскохозяйственных продуктов, тем не менее констатировал: «всегда некоторый излишек остается на долю ренты землевладельца». [14] В свою очередь, закон убывающей отдачи, открытый и сформулированный с удивительной простотой еще Ж.Тюрго, экономисты-классики рассматривали как простое обобщение каждодневного опыта, имеющее характер закона только для сельского хозяйства. Сторонники марксовой теории признают возможность такой тенденции лишь как один из частных случаев, а современные маржиналисты возводят этот «известный с ветхозаветных времен постулат» в ранг всеобщего экономического закона. [1, с.71]

Подобная же преемственность характерна и для идеи существования ренты в части прочих факторов производства. Так, еще Д.Рикардо, а за ним и Дж.С.Милль, не акцентируя на этом внимания, признавали существование ренты производственного капитала, которую впоследствии А.Маршалл назовет квазирентой. [10, с.167] Более того, И.Г.Буш еще до выхода в свет «Начал политической экономии и налогового обложения» Д.Рикардо заметил, что талант и ловкость обладают достоинством аналогичным земле, тем самым став первым экономистом, обнаружившим рентную составляющую в оплате труда, для обозначения которой чуть позже А.К.Шторх по аналогии с земельной рентой ввел понятие ренты таланта, как «дара щедрости природы». Впоследствии Н.У.Сениор дал название «рента» всякому «чрезвычайному вознаграждению» за «чрезвычайные силы тела и духа». Поддерживал эту идею и Дж.Ст.Милль, когда утверждал, что «дополнительные барыши, которые производитель или негоциант получает благодаря своим высшим коммерческим талантам или благодаря лучшей организации своего предприятия, по своей природе совершенно аналогичны ренте», тем самым интерпретируя уже предпринимательские доходы как «ренту, связанную с различием способностей». [10]

В свою очередь, работы многих неоклассиков представляют не более чем простое повторение определений и большинства выводов А.Маршалла с той лишь разницей, что отстаивают преимущество подхода, основанного на анализе предельной производительности, по сравнению с остаточным. [1, с.73] А тезис о том, что динамика земельной ренты зависит от изменений спроса на сельскохозяйственную продукцию, вообще присутствует во всех известных к настоящему моменту теоретических концепциях. В частности, У.Петти указывает на наличие связи между динамикой цен на продукцию сельского хозяйства и земельной рен-

той: «сильный спрос на хлеб повышает его цену, а потому и ренту с земли, на которой растет хлеб». [11] А.Смит, соглашаясь с тем, что рента определяется ценой продукта, вместе с тем считал ее наиболее устойчивой частью стоимости товара, а потому невосприимчивой к динамике цен: «Рента, установленная в известной сумме денег, ни в малейшей степени не подвергается влиянию этих колебаний ни в своем размере, ни в своей стоимости». [14, с.111] Для современных же экономистов спрос на землю является производным от спроса на продукт ее возделывания, определяющего его цену, а посредством нее и ренту с земельного участка.

Более того, при детальном рассмотрении альтернативные теории ренты перестают быть таковыми. Так, введенное Д.Рикардо понятие предельной интенсивности «положило начало всей последующей маржиналистской мысли» и тем самым стало методологическим фундаментом для исчисления ренты у следующих за ним исследователей. [1, с.264] В свою очередь, считается, что именно А.Маршалл представил наилучшую аргументацию классической теории ренты, хотя вряд ли ее можно считать чисто рикардианской. [2, с.357] При этом использованные А.Маршаллом демонстрации позволяют сделать вывод о том, что расчет ренты для конкретного хозяйствующего субъекта будет иметь один и тот же результат независимо от того, применяется остаточный или предельный подход. В этой связи, по мнению М.Блауга, можно говорить о формальной идентичности теорий дифференциальной ренты и предельной производительности. [1, с.73]

Именно поэтому практически для любой «новаторской» идеи в области изучения земельной ренты предпосылки при глубоком исследовании могут быть обнаружены в анналах экономической мысли. Это позволило в свое время К.Марксу утверждать, что всякая новая попытка объяснить земельную ренту «по-новому» всегда заключается в том, что возвращаются обратно к точке зрения, которая уже давно была преодолена. [7, с.850] В свою очередь, значительную часть современных теорий составляют производные, вторичные по отношению уже к марксовой концепции. В этой связи, поскольку в экономической науке «старые ортодоксии рано или поздно низвергаются в результате новых открытий», применительно к осмыслению ренты вопрос о ее природе, механизме образования и распределения по-прежнему остается открытым, а теория ренты - незаконченной. [13, с.638; 2, с.357] При этом в отсутствии общепринятой теории практически любая новая попытка объяснения ренты заведомо носит характер синтеза или эклектизма уже известных вариантов.

В современной экономической науке эволюция теории ренты происходит при продолжающемся сосуществовании альтернативных подходов. Возьмем на себя смелость утверждать, что подобное положение является отнюдь не следствием обилия схоластических дискуссий в рассматриваемой предметной области, а свидетельством продолжающегося развития теорий земельной ренты, в силу того что проблема всестороннего понимания этой категории еще далека до разрешения.

Следует отметить, что в экономической литературе традиционно сложилось представление, согласно которому классическому и неоклассическому направлениям в экономической теории приписывают глубокие несовместимые различия, в частности, в трактовке механизмов формирования и распределения земельной ренты. Так, если классическая теория земельной ренты выводится из трудовой теории стоимости, при этом источником земельной ренты считается труд, то согласно мнению представителей неоклассической школы, источником ренты является земля,

как один из факторов производства. По нашему мнению, подобное противопоставление классического и неоклассического подходов представляется искусственным, так как в рамках каждого из них исследуется один предмет, а именно экономические отношения по поводу формирования и распределения земельной ренты, их количественные и качественные характеристики, механизмы возникновения и развития. Истинные же различия обусловлены расставленными приоритетами в исследованиях.

Так, Д.Риккардо и К.Маркс стремились раскрыть сущность земельной ренты как формы экономической реализации собственности на землю, а также установить природу и условия образования различных ее видов. В свою очередь, представители неоклассической школы игнорируют вопрос о глубинных источниках ренты, допуская возможность ее возникновения даже при отсутствии различий в продуктивности земельных участков. Основное внимание при этом концентрируется на исследовании уровня, на котором устанавливаются поступления в пользу землевладельцев, и факторов, определяющих их динамику.

При детальном рассмотрении конкурирующих теоретических концепций земельной ренты приходится признать, что дискуссионным является аргументация, касающаяся не существования ренты, но распоряжения ею как доходом. Вместе с тем исследования в рамках и той, и другой теории базируются на одном и том же исходном посыле – на ограниченности и неэластичности предложения земли. В этой связи можно говорить о том, что указанные концепции, скорее, дополняют друг друга: классическая теория ренты прослеживает внутреннюю связь экономических категорий или скрытую структуру экономической системы, а неоклассическая – связь, как она дана видимым образом в явлениях конкуренции.

В условиях современной экономики доход земельных собственников представляет собой результат сложного взаимодействия факторов различной природы, как минимум - экономических и институциональных. Поэтому проблема теоретического изучения рентных доходов может и должна решаться не на противопоставлении, а путем сочетания различных подходов, обеспечивающего максимальное использование их достижений, в зависимости от уровня рассмотрения проблемы. При этом нужно исходить из преемственности основных положений классической и неоклассической теорий земельной ренты. Такой подход создает условия для всестороннего анализа земельной ренты как в сущностном, так и функциональном аспекте, на основе взаимного дополнения указанных концепций и позволяет вывести земельную ренту из плоскости допущений, предположений и гипотез в сферу практических расчетов.

Библиографический список

1.Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело ЛТД, 1994.
2.Вехи экономической мысли. Т.3. Рынки факторов производства. / Под ред. Гальперина В.М. – СПб.: Экономическая школа, 2000.
3.Зомбарт В. Современный капитализм. Т.3 – М.: Красный пролетарий, 1930.
4.Любимов Л. Учение о ренте. – М., Л., 1927.
5.Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. – М.: ИНФРА-М, 2004.
6.Малышев Б.С. Общая теория ренты.- http://mbs-renta.narod2.ru/
7.Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т.3. Кн.3. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. Ч.2. – М.: Политиздат, 1986.
8.Маршалл А. Принципы экономической науки. – М.: Прогресс, Универс, 1993.

9.Мещеров В.А. Современные рентные отношения: теория, методология и практика хозяйствования. – М.: Экономические науки, 2006.
10.Милль Дж.С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии. – М.: Эксмо, 2007.
11.Петти В. Экономические статистические работы. - М.: Соцэкгиз, 1940.
12.Природные ресурсы – национальное богатство России / Сост. В.П.Зволинский, Н.В.Кузнецова, О.А.Титова. – М., 2000.
13.Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. - М.: Вильямс, 2011.
14.Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Антология экономической классики. - М.: Экономика, 1993.
15.Яковец Ю.В.Рента, антирента, квазирента в глобальном цивилизационном измерении. – М.: ИКЦ Академкнига, 2003.

Bibliographic list

1.Blaug M. Economic Theory in Retrospect. – M.: Delo LTD, 1994.
2.Landmarks of the economic thought. T.3. Markets of production factors. / Edited by Galperin V.M. – Saint Petersburg.: Economic school, 2000.
3.Sombart W. Modern Capitalism. T.3 – M.: Krasniy proletariy, 1930.
4.Lubimov L. Rent doctrine. – M., L., 1927.
5.MacConnel C.R., Brue S.L.. Economics: principles, problems and politics. – M.: INFRA-M, 2004.
6.Malyshev B.S. General rent theory.- http://mbs-renta.narod2.ru/
7.Marx K. Capital. Critique of Political Economy. T.3. Book 3. The Process of Capitalist Production as a Whole. P.2. – M.: Politizdat, 1986.
8.Marshall A. Principles of Economics. – M.: Progress, Universe, 1993.
9.Meshcherov V.A. Modern rental relations: theory, methodology and business practice. – M.: Economic sciences, 2006.
10.Mill J.S. Principles of political economy, with some of their applications to social philosophy. – M.: Exmo, 2007.
11.Petty W. Economic statistic works. - M.: Socekgiz, 1940.
12.Natural resources – national treasure of Russia / Compiled by V.P.Zvolinsky, N.V.Kuznetsova, O.A.Titova. – M., 2000.
13.Samuelson P., Nordhaus V. Economics. - M.: Williams, 2011.
14.Smitt A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Anthology of economic classics. - M.: Economy, 1993.
15.Yakovets Yu.V. Rent, antirent, quasirent in global civilizational survey. – M.: IKC Akademkniga, 2003.

Т.В. Панасенкова

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАК ЗАКОНОМЕРНОСТЬ МИРОВОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация

Статья посвящена актуальным проблемам нового этапа развития мировой экономики – глобализации, а также вопросам, связанным с понятием глобализации. Раскрываются общие для нее черты, и описываются условия, при которых она разворачивается во времени и пространстве.

Annotation

The article is devoted to actual problems of a new phase of the global economy - globalization, as well as issues related to the concept of globalization. Reveals common features and it describes the conditions under which it unfolds in time and space.

Ключевые слова

Глобализация, глобализм, государство, интернационализация, капитал, международные отношения, международная экономика, мировая экономика, процесс, рыночное хозяйство, транснациональные корпорации, финансовые рынки.

Key words

Globalization, Globalism, the State, internationalization, capital, international relations, international economics, global economy, a process that a market economy, transnational corporations and financial markets.

Рыночное хозяйство по мере своего развития выходит за национальные границы и приобретает черты интернационализации хозяйственной жизни. Интернационализация выражается в постоянном возрастании международных экономических взаимосвязей, взаимозависимостей различных стран и регионов мира, хозяйствующих субъектов различного уровня. В конце XX в. интернационализация хозяйственной жизни поднялась на качественно новую стадию – глобализации: процесс нарастающего взаимодействия между субъектами мировой экономики приобретает всемирный характер.

Глобализация – качественно новый этап развития мировой экономики, который характеризуется экономической, социальной, политической, культурной взаимосвязанностью национальных государств под влиянием международного перемещения капитала, рабочей силы, товаров и услуг, опосредованного новыми информационными и коммуникационными технологиями [1].

Глобализация мировой экономики носит объективный характер, она обусловлена всем ходом мирового экономического развития, порождена проблемами и новациями, которые не могут быть разрешены и освоены странами в одиночку, на основе прежней системы разделения труда.

Связанная с глобализацией технологическая революция стимулирует качественный переворот в фундаменте общественного производства, образе жизни людей. Распадаются прежние формы социальной и национальной общности. В результате региональной производственной кооперации и меняющихся товарных потоков возникла тенденция, способствующая непосредственной горизонтальной связи субрегионов, независимой от общегосударственных институтов.

Отличительными признаками глобализации мировой экономики являются:

- открытость экономики как ведущий принцип международных взаимоотношений;
- формирование региональных объединений для улучшения интеграционного взаимодействия отдельных групп стран;
- создание эффективных механизмов регулирования хозяйственного сотрудничества между странами;
- повышение роли ТНК в международном движении капитала, товаров и услуг;
- развитие новых информационных и коммуникационных технологий, которое привело не только к росту производительности труда, но и более тес-

ной связи рынков отдельных стран и регионов;

- формирование системы международной торговли, основанной на принятых международным сообществом правилах межстрановой миграции трудовых ресурсов, капитала и технологий, на фоне усиления либерализации внешнеэкономической деятельности;

- становление мировой финансовой системы, не связанной непосредственно с внешней торговлей и международным перемещением факторов производства;

- создание системы международных организаций (МВФ, Всемирный банк, ВТО и др.), которые должны содействовать стабильному и сбалансированному развитию мировой и национальных экономик;

- рост числа, активности и масштабов ТНК и транснациональных банков;

- изменение характера вовлечения стран и компаний в международное разделение труда, что находит проявление в интернационализации научно-технического прогресса и производства (устанавливаются единые стандарты качества и технико-экономические показатели продукции);

- формирование новых форм интернационализации хозяйственной жизни, которые проявляются в развитии производства в рамках ТНК тех видов продукции, которые участвуют в международном внутрифирменном кооперировании;

- развитие новых форм хозяйственной деятельности, которые способствуют ее интернационализации. [2]

На основе развертывания указанных процессов с 1980-х гг. начался период глобализации мирового хозяйства, который ведет к формированию целостного единого пространства благодаря дальнейшему развитию мирового рынка транснационального капитала, рабочей силы, товаров и услуг на основе новых технологий, обеспечивающих качественно иной уровень экономических взаимосвязей.

Таким образом, глобализацию можно понимать как высшую стадию интернационализации мировой экономики.

Глобализация мировой экономики – термин, введенный в широкий научный оборот в конце 1980-х-начале 1990-х гг. До этого периода понятие «глобализация» использовалось преимущественно для обозначения конкретного, специфического явления в современном мировом хозяйстве – объединения отдельных рынков сбыта продукции крупных международных компаний и соответственно для характеристики корпоративной стратегии, направленной на освоение не одного какого-либо национального или зарубежного рынка, а на всех рынков, то есть в глобальном масштабе.

Первопроходцем в исследовании проблематики глобализации экономики и творцом термина «глобализация» прослыл американский ученый Т. Левитт после выхода в свет в 1983 г. его книги «Глобализация рынков» [3]. Т. Левитт понимал глобализацию как чисто рыночный феномен. Данным термином он обозначил объединение, интеграцию рынков отдельных продуктов, изготавливаемых доминирующими в мире ТНК. Как лейтмотив его книги можно рассматривать тезис, предсказывающий скорый конец таких ТНК, рыночная стратегия которых нацелена лишь на дифференцированные, специфические рынки тех или иных стран. Хотя Т. Левитт правильно признал будущее за глобально ориентированными ТНК, ищущими свои шансы во всем мире, его чисто рыночно-сбытовая интерпретация глобализации экономики, причем исключительно на фирменном уровне, представляется, по мнению В.С. Панькова, чрезмерно узкой и не дающей

адекватного толкования данной категории [4].

На рубеже 1980-х-1990-х гг. понятие глобализации приобрело новое звучание: его, вслед за популяризатором данного термина, известным американским экономистом японского происхождения К. Омэ (монография «Мир без границ», 1990 г.) стали применять для обозначения качественно новых черт и характеристик развития мирового хозяйства, его современного состояния, отличающегося от предыдущих этапов эволюции. Полагая, что мировая экономика определяется взаимозависимостью трех центров «Триады» (ЕС, США, Япония), К. Омэ утверждал, что экономический национализм отдельных государств стал бессмысленным на фоне деятельности «глобальных фирм» [5]. С такими утверждениями не все согласны, но тем не менее позиция К. Оме стала отправным пунктом дискуссий на тему глобализации.

Следует подчеркнуть, однако, что сформулировать четкую дефиницию категории «глобализация», а следовательно, показать ее связь с введенными ранее в научный оборот категориями, такими, как: интернационализация и транснационализация, весьма сложно. Показательно в этой связи, что С.Долгов в одной из первых (и не только в нашей стране) обобщающих монографий по проблематике глобализации экономики вообще воздержался от каких-либо определений данного феномена [6]. Тем не менее, в отличие от Т.Левитта и многих других западных исследователей глобализации экономики, С.Долгов не свел последнюю к различным проявлениям рыночных стратегий ТНК, правильно оценив ее как сложное, многоплановое, многофакторное явление и дав содержательный анализ некоторых ее важнейших черт (направлений).

Относительная новизна самого объекта исследования (с начала 1990-х гг. прошло немногим более двух десятилетий), а также сложность и комплексность процессов, происходящих в мировой экономике, не позволили сложиться пока в большей или меньшей степени единообразному пониманию и определению процессов глобализации мировой экономики. Сохраняются различные подходы к глобализации, различные определения, трактовки содержания данного понятия и даже его временных рамок. Так, можно встретить утверждения о том, что процессы глобализации развиваются еще со времен античности или, в других вариантах, – со времен возникновения первых мировых рынков или целостного мирового хозяйства. Однако в таком понимании глобализация вольно или невольно отождествляется с процессами интернационализации хозяйственной жизни.

Профессор Парижского института политических исследований Б. Бади выделяет три измерения понятий глобализации: это исторический процесс, развивающийся на протяжении многих столетий; глобализация означает также гомогенизацию мира, жизнь по единым принципам, приверженность единым ценностям, обычаям и нормам поведения, стремление все универсализировать; это признание растущей взаимозависимости, главным следствием которой является подрыв, разрушение национального государственного суверенитета под напором действий глобальных фирм, религиозных группировок, транснациональных управленческих структур, которые взаимодействуют на равных основаниях не только между собой, но и с самими государствами - традиционными действующими лицами международных отношений [7].

Венгерский экономист М. Шимаи полагает, что под глобализацией следует понимать совокупность таких процессов и явлений, как трансграничные потоки товаров, услуг, капитала, технологии, информации и межстрановое пе-

ремещение людей, преобладание ориентации на мировой рынок в торговле, инвестировании и других трансакциях (на уровне фирм), территориальную и институциональную интеграцию рынков, а также возникновение глобальных проблем типа экологической деградации или чрезмерного роста населения, для решения которых необходимо всемирное сотрудничество. Характерной особенностью глобализации, по мнению М. Шимаи, являются международные потоки капитала и информации, которые в условиях либерализации почти или вовсе не контролируются национальными законодательствами [8].

Следует отметить работы, авторы которых более или менее широко трактуют категорию глобализации экономики, однако, подчас ограничиваясь самой обшей констатацией очевидных реалий и поверхностным описанием последних. Так, по определению американского профессора М.Интриллигейтора, глобализация означает «значительное расширение мировой торговли и всех видов обмена в международной экономике при явно выраженной тенденции ко все большей открытости, интегрированности и отсутствию границ» [9]. Примерно на том же уровне выполнена дефиниция его российского коллеги А. Холопова: «В целом глобализацию мировой экономики можно охарактеризовать как усиление взаимозависимости национальных экономик, взаимовлияния и взаимопереплетения различных сфер и процессов в мировом хозяйстве» [10]. Не менее известный польский профессор Г.Колодко пишет: «Глобализация – это исторический процесс либерализации и интеграции рынков товаров, капиталов и труда, которые прежде функционировали в определенной степени изолированно, в единый мировой рынок» [11].

Однако данные определения сводят глобализацию экономики к чисто рыночным процессам (то есть к сфере обмена). И, как следствие, становится не ясно, почему о глобализации в мировой экономической науке стали говорить и писать лишь в последние 20-25 лет, тогда как все те феномены и процессы, на которые ссылаются М.Интриллигейтор и Г.Колодко, отчетливо выступали в мировом хозяйстве самое позднее уже в начале XX века, перед Первой мировой войной, чему в особой мере способствовала валютная глобализация в рамках всемирной валютной системы золотого (золотомонетного) стандарта.

Дефиниции глобализации экономики, более адекватные сущности последней, дают некоторые российские авторы. К примеру, Э.Кочетов рассматривает глобализацию экономики как «процесс воспроизводственной трансформации национальных экономик и их хозяйствующих структур, капитала, ценных бумаг, товаров, услуг, рабочей силы, при которой мировая экономика рассматривается не просто как сумма (совокупность) национальных экономик, финансовых, валютных, правовых, информационных систем, а как целостная, единая геоэкономическая (геофинансовая) популяция (пространство), функционирующая по своим законам» [12]. Т.Кузнецова и Б.Смитиенко утверждают, что «взятые вместе процессы нарастания масштабности связей, реализуемых международными экономическими отношениями, усиления системности международных экономических отношений и взаимозависимости их основных субъектов во взаимообусловленности с решением глобальных проблем человечества образуют явление, которое можно определить как глобализацию экономики» [13]. В.Ломакин пишет, что «под глобализацией (мировизацией) национальных хозяйств понимается создание и развитие международных, мировых производительных сил, факторов производства, когда средства производства используются в меж-

дународном пространстве. Мировизация проявляется в создании отдельными компаниями хозяйственных объектов в других государствах и развитии наднациональных форм производственных связей между различными национальными хозяйствами. В этом случае взаимодействие в мировой хозяйственной системе становится постоянным, устойчивым и многосторонним» [14].

Вышеизложенное позволяет констатировать, что определить новую категорию действительно не просто, так как процесс глобализации носит всеобъемлющий характер. Позиция С.В. Борзых заключается в том, что глобализация мировой экономики – это современная, всемирная стадия интернационализации хозяйственной жизни, в рамках которой мировое хозяйство приобретает качественно новые, неизвестные ранее, характеристики и особенности своего развития [15]. В качестве таких характеристик выступает кардинально возросшая целостность мирового хозяйства и резко усилившаяся взаимозависимость экономик практически всех стран мира, вовлечение ранее закрытых стран в международные экономические отношения, тенденция, пусть и не всегда последовательная, к экономической гомогенизации мира (усилению однородности, схожести систем и форм хозяйствования), формирование глобальных товарных и в особенности финансовых рынков, становление глобальных ТНК. По образному выражению проф. Ю.В. Шишкова, мировое хозяйство из более или менее целостной экономической системы стало превращаться в единый всемирный экономический организм, спаянный не просто международным разделением труда, а гигантскими международными, часто всемирными, производственно-сбытовыми структурами, глобальной финансовой системой и планетарной информационной сетью [16]. География размещения производительных сил, отраслевая структура инвестиций, производства и сбыта определяются субъектами хозяйственной жизни с учетом глобальной конъюнктуры, экономические подъемы и спады приобретают всемирные масштабы. «Всемирный масштаб интернационализации и есть суть глобализации», - утверждает Ю.В. Кузовков [17].

Важно отметить, что наряду с традиционными субъектами мирохозяйственных отношений в условиях глобализации появляются и действуют новые. Авторы специального выпуска французского журнала «Общественные науки», посвященного проблемам глобализации, насчитывают, по меньшей мере, семь новых субъектов, решения и поведение которых влияют сейчас на мировые процессы. Это, прежде всего, международные организации, определяющие институциональные основы глобализации (МВФ, Всемирный банк, ВТО, «Большая восьмерка»), региональные организации, транснациональные корпорации, институциональные инвесторы, неправительственные организации (движение «зеленых», «врачей без границ»), крупные города, отдельные личности [18].

Одной их сторон процесса глобализации становится интенсификация международной торговли. Почти во всех странах мира внешняя торговля из относительно изолированного сектора экономики превратилась во всеобщий элемент хозяйственного процесса.

Зачастую центральное место в современных исследованиях процессов глобализации мировой экономики занимают вопросы финансовой глобализации. При всем различии оценок финансовой глобализации исследователи признают, что именно формирование глобального финансового рынка стало одним из наиболее заметных факторов, усиливающих экономические взаимосвязи национальных экономик, и одновременно атрибутом глобализации. Средой существования данного рынка

стало глобальное информационное пространство и глобальные информационные сети, обеспечивающие возможность мгновенного перевода любых сумм в финансовое учреждение практически в любой точке земного шара.

В сферу деятельности ВТО вошла торговля услугами, в том числе в финансовой сфере. Однако сделки в этой сфере, как правило, заключаются с использованием новейших телекоммуникационных средств (спутниковая связь, Интернет), на которые крайне сложно распространить любые ограничительные условия ВТО, поэтому ВТО пока не может повлиять на глобализацию финансовой сферы и сдерживать возможные негативные последствия ее развития.

Одним из основных источников глобализации является процесс транснационализации - становления и развития в мировой экономике крупных транснациональных по масштабам своей деятельности компаний - транснациональных корпораций (ТНК) реального и финансового сектора. ТНК являются одновременно и результатом, и главными действующими лицами интернационализации. В результате транснационализации определенная доля производства, потребления, экспорта, импорта и национального дохода практически любой страны зависит от решений международных центров за пределами данного государства. В последнее десятилетие различные рынки, в частности, капитала, технологии и товаров, а в известной степени и труда, становились все более взаимосвязанными и интегрированными в многослойную сеть ТНК.

Слияния, взаимные приобретения реальных активов или долей капитала – характерная черта глобальных стратегий ТНК. Итогом глобальных стратегий в конечном счете становится формирование интегрированной международной торгово-индустриальной системы, по сравнению с которой национальные территории и государства выступают как второстепенные величины. Глобальные ТНК все более отчетливо проявляют тенденцию к образованию крупных групп, объединяющих промышленные, торговые и финансовые компании.

Сегодня ТНК контролируют, по разным оценкам, от трети до половины мирового промышленного производства, свыше половины международной торговли, около четырех пятых мирового банка патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау. [19]

Хорошо известно, что неограниченная рыночная конкуренция не способна обеспечить равный уровень благосостояния всем ее участникам. Принципиально не изменяется ситуация с переносом конкуренции с национального на глобальный уровень. В глобальной конкуренции выигрывает сильнейший, а сильнейшие в большинстве случаев – компании развитых стран. Производителям из многих развивающихся стран и стран с переходной экономикой в такой борьбе часто остаются менее выгодные и прибыльные ниши изготовления технологически несложной, трудоемкой и местной по характеру целевого рынка продукции.

Именно в передовых экономиках сосредоточен основной научно-технический потенциал мира, здесь создается большинство новых технологий, что позволяет компаниям этих стран извлекать своеобразную «технологическую ренту».

С учетом изложенного выше можно утверждать, что глобализация экономики – одна из закономерностей мирового развития. Неизмеримо возросшая по сравнению с интеграцией взаимозависимость экономик различных стран связана с формированием экономического пространства, где отраслевая структура, обмен информацией и технологиями, география размещения произ-

водительных сил определяются с учетом мировой конъюнктуры, а экономические подъемы и спады приобретают планетарные масштабы.

Растущая глобализация экономики выражается в резком увеличении масштабов и темпов перемещения капиталов, опережающем росте международной торговли по сравнению с ростом ВВП, возникновением круглосуточно работающих в реальном масштабе времени мировых финансовых рынков. Созданные за последние десятилетия информационные системы неизмеримо усилили способность финансового капитала к быстрому перемещению, что содержит в себе, по крайней мере, потенциально способность к разрушению устойчивых экономических систем.

Глобализация экономики – сложный и противоречивый процесс. С одной стороны, она облегчает хозяйственное взаимодействие между государствами, создает условия для доступа стран к передовым достижениям человечества, обеспечивает экономию ресурсов, стимулирует мировой прогресс. С другой, глобализация несет негативные последствия: закрепление периферийной модели экономики, потерю своих ресурсов странами, не входящими в «золотой миллиард», разорение малого бизнеса, распространение на слабые страны глобализации конкуренции, снижение уровня жизни. Сделать плоды глобализации доступными максимальному числу стран – одна из задач, стоящих перед мировым сообществом.

Библиографический список

1.Стрелкова И.А. Мировая экономика. М.: РИОР ИНФРА-М, 2011. С. 240.
2. Мировая экономика и международный бизнес / Под ред. В.В. Полякова, Р.К. Щенина. М.: КНОРУС: 2011. С. 37-38.
3. Levitt, Th., The Globalization of Markets. N. Y. 1983.
4. Паньков В.С. Глобализация и глобальные проблемы мировой экономики: сущность, реалии, виды на будущее // Международная экономика. 2009. № 6. С. 9.
5. Борзых С.В. Понятие глобализации: новое прочтение // Век глобализации. 2011. № 2. С. 11.
6. Долгов С.И. Глобализация экономики: новое слово или новое явление? М., 1998.
7.Бади Б. Социология государства / http: //www.stoletie.ru /politika /bertran_badi_prevratitsya_li_chernoe_more_v_ozero_atlantiki.htm
8.Шимаи М. Глобализация как источник конкуренции, конфликтов и возможностей // Проблемы теории и практики управления. М., 1999. № 1.
9. Интриллигейтор М. Глобализация мировой экономики: выгоды и издержки // Мир перемен. 2004. № 1. С.129.
10. Холопов А.В. Макроэкономическая политика в условиях глобализации. М.: Деловая литература, 2007. С. 5.
11. Колодко Г. Глобализация и экономический рост // Мир перемен. 2004. № 1. С.140.
12. Кочетов Э.Г. Глобалистика. Теория, методология, практика. М.: НОРМА. 2002. С.601.
13. Смитиенко Б.М., Кузнецова Т.А., Противоречия глобализации мировой экономики. Современный антиглобализм и альтерглобализм. М., 2005. С.16.
14. Ломакин В.К. Мировая экономика. Изд. 3-е, перераб. и доп. М.: ЮНИТИ. 2007. С.123.
15.Борзых С.В. Понятие глобализации: новое прочтение // Век глобализации. 2011. № 2. С. 13.
16. Шишков Ю.В. Решающие полвека в истории человечества. М., 2010.
17. Кузовков Ю.В. Глобализация и спираль истории. М., 2010. С. 29.
18. Богомолов О.Т. Мировая экономика в век глобализации. М.: Экономика, 2010. С. 57-62.

19. Борзых С.В. Концептуальные основы глобализации мирового хозяйства и институционализации международных экономических отношений // Век глобализации. 2011. № 10. С. 29.

Bibliographic list

1.Strelkov I.A. The world economy. M. RIOR INFRA-M, 2011.S.240.
2.World Economy and International Business /Ed. V. Polyakov, R.K. Schenina. M. KnoRus: 2011. S. 37-38.
3.Levitt, Th., The Globalization of Markets. N. Y. 1983.
4.Pankov V. Globalisation and global problems of the world economy: the nature, realities, prospects for the future//International Economics., 2009. Number 6. C. 9.
5.Borzih S. The concept of globalization: a new reading//Age of Globalization., 2011. Number 2. S. 11.
6.Dolgov S.I. The globalization of the economy: a new word or new phenomenon? M., 1998.
7.Badie B. Sociology of the State/http://www.stoletie.ru/politika /bertran_badi_ prevratitsya_li_chernoe_more_v_ozero_atlantiki.htm
8.Shima M. Globalisation as a source of competition, conflict and capacity // Problems of the theory and practice of management. M., 1999. Number 1.
9.Intrilligeytor M. Globalization of World Economy: Benefits and Costs/ /The world-changes. In 2004. Number 1. P.129.
10.Kholopov A.V. Macroeconomic policies and globalization. M.:Business Books, 2007. C. 5.
11.Mr. Kolodko Globalization and Economic Growth // The world changes. In 2004. Number 1. P.140.
12.Kochetov E.G. Global Studies. Theory, methodology, and practice. M. Norma. In 2002.S.601.
13.Smitienko B.M., Kuznetsova TA, Contradictions of the globalizing world economy. Modernanti-globalism and alterglobalizm. M., 2005. P.16.
14.Lomakin V.K. The world economy. Publ. Third, revised and add. M.: UNITY. In 2007.P.123.
15.Borzih S. The concept of globalization: a new reading //Age of Globalization. , 2011. Number 2. S. 13.
16.Shishkov, Y. Crucial half-century in human history. M., 2010.
17.Kuzovkov Y. Globalization and the spiral of history. M., 2010. S.29.
18.Bogomolov O.T. The world economy in an age of globalization. MA: Economics, 2010. S.57-62.
09.Greyhounds S. Conceptual framework of globalization of world economy and the institutionalization of international economic relations//Age of Globalization., 2011.Number 10.S.29.

Н.Г.Вовченко, Е.Д.Костоглодова

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА: АНАЛИЗ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ

Аннотация

В работе обобщаются теоретические подходы к вопросам социальной политики и социального обеспечения. Дана оценка в глобализационном масштабе уровню социальных гарантий. Основной тезис: правильно разработанные государственные программы социальной помощи, способы эффективно содействовать более динамичному экономическому оздоровлению.

Annotation

The article contains the theory and relativity behind the questions of social policy and social security. The article contains the estimation of global scales of social guarantees. The main idea of the article is the idea of a government support for social security and the ability to give economic growth and stability.

Ключевые слова

Социальная политика, социальное обеспечение, социальные гарантии, экономический рост.

Keywords

Social policy, social security, social guarantees, economic growth.

Развитие и совершенствование социальной политики – необходимый процесс, обусловленный трансформацией экономики и социальной структуры. Доступность и устойчивость системы социальной защиты стали главными проблемами для стран на всех стадиях экономического развития. Социальная политика является составной частью общей стратегии государства и направлена на предоставление социальных гарантий с учетом особенностей различных групп населения. Но один из главных моментов в этом вопросе - это то, что в условиях глобальных трансформаций становится труднее осуществлять финансирование «большой социальной политики», так как необходимые заимствования в новых условиях становятся более затратными по сравнению с предыдущими периодами. Поэтому в течение последних десятилетий активно обсуждается вопрос о финансовой устойчивости систем социальной защиты и особенно о необходимости сдерживания роста расходов в условиях нарастающих демографических проблем. Обсуждение доступности социальной защиты должно опираться не только на затраты и краткосрочные финансовые последствия систем социального обеспечения, но и на сравнение как краткосрочных, так и долгосрочных затрат с их воздействиями и выгодами.

Вопрос социальной поддержки, расширения ее финансового пространства и определения оптимальных общих уровней расходов является актуальным, поскольку экономические системы развиваются и должны найти оптимальный баланс между социальными расходами и конкурирующими областями расходов на общественные нужды. Это остается актуальным даже для стран с высокими показателями экономического развития. Однако потребность в финансировании комплекса мер по стимулированию экономики создает и будет создавать дополнительное влияние на социальные расходы уже в ближайшем будущем[4].

Один из важных аспектов реформирования социальной политики в последние десятилетия связан с изменением институциональной структуры в направлении расширения границ использования рыночного регулирования и, следовательно, с возрастанием доли финансирования со стороны потребителей.

Известно, что доступность каждой системы социальной защиты может быть решена согласно трем критериям: (1) система социальной защиты должна быть основана на разумных отношениях между бюджетными расходами и результатами; (2) система должна избегать внешних негативных воздействий; и (3) должен быть сохранен соответствующий баланс между пособиями, финансируемыми за счет взносов и за счёт налогов.

Долгое время существовала точка зрения, что в странах со средним и низким уровнем доходов расходы на соци-

альное обеспечение будут увеличиваться в соответствии с экономическим ростом, однако эта точка зрения впоследствии подверглась критике, поскольку во многих странах рост количества случаев неофициальной работы привел к стагнации социальных гарантий и к снижению уровня их охвата. В результате подавляющее большинство населения мира по-прежнему не имеет доступа к социальному обеспечению.

Всеобъемлющее социальное обеспечение по-прежнему существует в основном лишь в странах с высоким уровнем доходов, хотя ряд стран добились больших успехов в обеспечении (почти) всеобъемлющего масштаба. Примерно в половине стран мира социальное обеспечение осуществляется по семи или восьми направлениям, в основе которых расходы на здравоохранение, пенсионное обеспечение, пособия в связи с потерей кормильца и инвалидность, пособия по безработице.

Только треть стран по всему миру (включая 28 процентов мирового населения) имеют всесторонние системы социальной защиты, охватывающие все виды социального обеспечения. Однако большинство из этих систем охватывают только занятых лиц с трудовыми договорами, а такие работники составляют менее половины экономически активного населения на глобальном уровне, но более 70 процентов в странах с всеобъемлющей системой социального обеспечения. В итоге, около 20 процентов трудоспособного населения в мире (и их семей) имеют реальный доступ к такой всеобъемлющей системе социального обеспечения.

Глобальная дискуссия по поводу социальных расходов и их финансирования начала переходить от перспективы "расходы на социальное обеспечение" к инвестициям в экономический рост и социальную сплоченность. Долгое время дебаты в промышленно развитых странах были направлены на сдерживание расходов в области социального обеспечения, в настоящее же время обсуждение в странах с низким и средним уровнем дохода больше касается того, как повысить уровень социальных расходов и как найти требуемое бюджетное пространство[4]?

В среднем 17,2 процента мирового валового внутреннего продукта (ВВП) выделяется на социальное обеспечение. Однако эти расходы, как правило, сосредоточены в странах с более высоким доходом, так что они не отражают положения большей части населения в мире, которые живут в странах с более низким доходом, где гораздо меньше средств вкладывается в социальное обеспечение (в среднем страны выделяют 10,9 процента от ВВП на социальное обеспечение).

Цифры широко варьируются между регионами и между странами с различными национальными уровнями доходов, хотя жители Европы имеют от 20 до 30 процентов от ВВП, инвестируемых в их социальную защищенность. В большинстве африканских стран эти параметры гораздо ниже - только 4-6 процентов от ВВП, затраченных на пособия по социальному обеспечению, и большая часть этих средств направляется на здравоохранение (см. рис.1).

В целом страны с более высоким уровнем доходов тратят большую долю ВВП на социальное обеспечение, чем страны с низкими доходами. В то время как страны с низкими доходами тратят за счет государственных ресурсов в среднем менее 4 процентов от ВВП на здравоохранение и немедицинские социальные трансферты. В странах со средним уровнем дохода этот показатель, по крайней мере, в два раза выше (7-10 процентов), а в странах с высокими доходами примерно в пять раз выше (около 20 процентов).

Рис.2. Расходы на социальное обеспечение в разбивке по регионам, 2011 год (в процентах от ВВП) [2]

Действительно происходит глобальное увеличение доли ВВП, выделяемой на социальное обеспечение. В основном, такое увеличение произошло в странах со средним и выше среднего уровнем дохода.

Однако в то время как в странах с низкими доходами наибольший удельный вес расходов на социальное обеспечение приходится на здравоохранение, в других странах доминирующую долю определяют расходы на пенсии по старости (рис. 2) (см. иже). Только в странах с наиболее высоким уровнем дохода расходы на пособия по безработице и семейные пособия более значительны с точки зрения выделяемых ресурсов.

Социальное обеспечение не является предметом роскоши, напротив, страны с низким доходом, высоким уровнем бедности и развитой теневой экономикой нуждаются в социальной безопасности даже больше, чем другие страны, хотя они могут иметь другие приоритеты относительно того, какие отрасли должны развиваться, прежде всего, и как должны финансироваться пособия. [3]?

Независимо от уровня доходов все страны пользуются определенной степенью свободы в вопросах определения уровня расходов на социальное обеспечение. Страны с сопоставимым уровнем ВВП на душу населения существенно различаются по отношению к размеру их государственных финансов, а также доле ресурсов, выделяемых на социальное обеспечение.

Уровень социальных расходов тесно связан с размером общих государственных расходов и стратегий распределения государственных ресурсов. Страны с аналогичным уровнем государственных расходов (измеряется как общий объем расходов в процентах от ВВП) имеют разные пропорции ресурсов на социальное обеспечение.

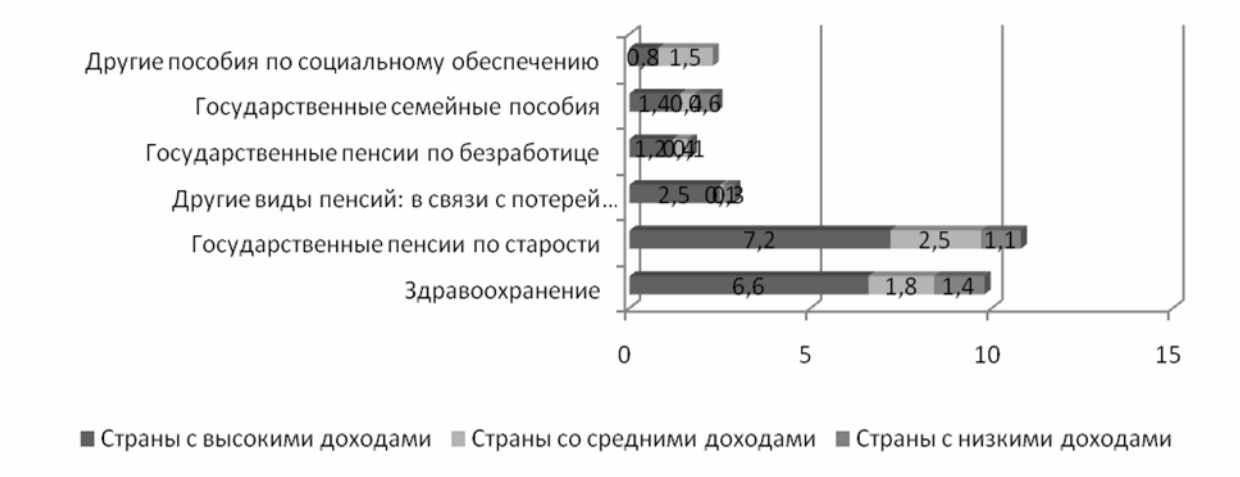


Рис. 2. Расходы на социальное обеспечение в разбивке по уровню доходов и отраслям, последний год (в процентах от ВВП) *[2]*

Во многих случаях это является результатом различных, часто исторически сформировавшихся социальных предпочтений. Таким образом, размер инвестиций в социальную сферу (и следовательно, степень и уровень социального обеспечения населения каждой страны) зависит в значительной степени от сложившейся политической и социальной системы, которая эффективно определяет фискальное пространство для финансирования социальной сферы.

Поэтому финансирование государственных программ социального обеспечения всегда разнопланово. Основной выбор заключается в том, как эти программы должны быть организованы и как программы без взносов сделать доступными для всех жителей. И успех различных подходов к организации социальной безопасности и финансирования во многом зависит от структуры рынка труда, доли формальной заработной платы и объема неформальной экономики, [4].

Конечно, в социальной политике России наметились тенденции на поддержание человеческого капитала, но по уровню расходов в структуре ВВП Российская Федерация значительно отстает. Наиболее тревожным для России является тот факт, что наращивание расходов по традиционным направлениям социальной политики (прежде всего, пенсии) перестает способствовать как снятию социального напряжения, так и даже статистическому улучшению ситуации с абсолютной бедностью.

Из представленных на рис.3 данных видно, что в течение 2000-2008 гг. социальные расходы составляли 8-9% ВВП, а в 2010 г. по сравнению с 2008 г. они выросли на 4,4% ВВП. В результате в 2010 г. доля социальных трансфертов в структуре доходов населения достигла исторического максимума - 18%, чего не было даже в 1985 г. (16,4%). Если не принимать во внимание скрытую от налогообложения заработную плату, то доля трансфертов составит 23,4%, что свидетельствует о неустойчивости системы социальных выплат. При этом субъективное восприятие населением справедливости сложившейся ситуации ухудшается. Стоит отметить, что дефицит денежных доходов домашних хозяйств составляет менее 1% ВВП, то есть если бы прирост расходов на социальную политику был бы направлен исключительно на помощь беднейшим слоям населения, абсолютную бедность можно было бы ликвидировать четыре раза.

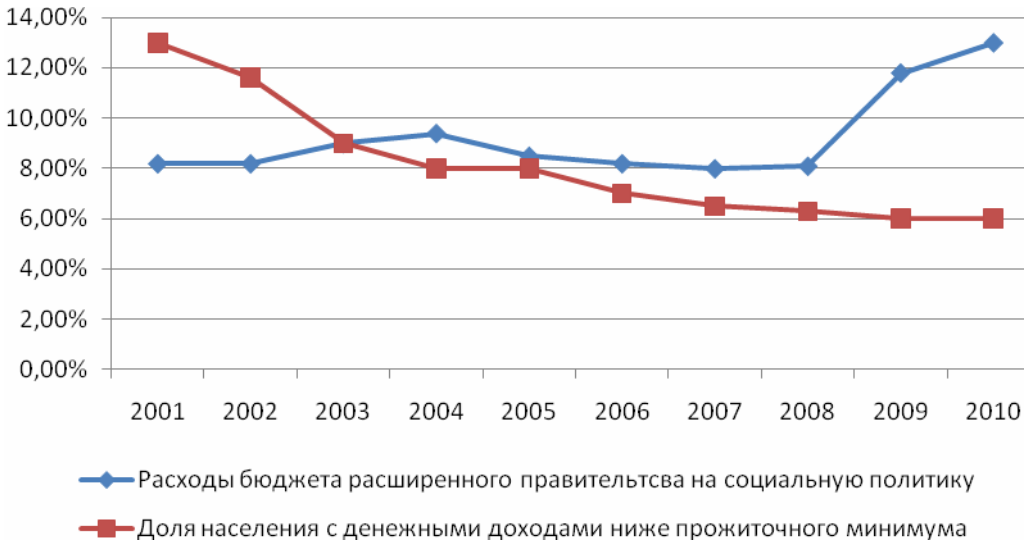


Рис. 3. Расходы на социальную политику и уровень бедности в России в 2001-2010 гг. [5].

Основной причиной того, что рост расходов на социальную политику не приводит к симметричному сокращению абсолютной бедности, является выделение ресурсов на основе принадлежности граждан к определенной категории (поддержка статусных групп), а не на основе определения нуждаемости. В настоящее время на практике абсолютно доминирует категориальный подход к оказанию социальной помощи. Проведенная в 2005 г. монетизация льгот сохранила категориальных льготников как главный контингент получателей денежных выплат и льгот. Но льготополучатели сконцентрированы преимущественно в среднедоходных группах населения. Основными бенефициарами мер социальной поддержки стали пенсионеры, тогда как наибольшая концентрация бедных приходится на семьи с детьми.

Программы социальной помощи, в которых присутствует некоторая проверка на нуждаемость, составляют менее 5% от общего объема расходов на выплату пособий и социальную помощь. Даже по трем ключевым «адресным» социальным пособиям (жилищная субсидия, ежемесячное пособие на ребенка, регулярная и разовая помощь малообеспеченным (с низкими доходами) семьям и гражданам) не удается обеспечить адекватную помощь малоимущим слоям населения:

- доля бедных среди получателей отдельных видов адресных пособий колеблется от 36% (жилищные субсидии) до 45% (ежемесячное пособие на ребенка);
- примерно половина бедных вообще не имеет доступа к адресным программам социальной поддержки;
- вклад адресных пособий в доходы их получателей невысок - 9,5%[5].

Россия отличается высоким уровнем дифференциации по доходам. Если доля доходов 20% наиболее обеспеченного населения в общем объеме доходов населения с 1990 г. выросла с менее чем трети до почти 48%, а следующих 20% осталась практически неизменной, то три нижних квинтиля заметно ухудшили за это время свое положение. Доля доходов первого квинтиля в общем объеме доходов за последние 20 лет сократилась практически вдвое, а второго - в полтора раза. По мере экономического роста наблюдается и рост неравенства.

Всеобъемлющая сводка данных, позволяющая определить глобальные структуры финансирования социального обеспечения, пока недоступна, хотя международная организация труда собирает данные об источниках финансирования на социальное обеспечение в рамках исследования социальной обеспеченности.

Поэтому при проведении федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации реализации программ модернизации здравоохранения и образования учитывается, что в структуре ВВП доля расходов бюджетной системы на образование в России ниже, чем в США, Франции, Великобритании, Канаде, на здравоохранение - существенно меньше доли этих расходов всех стран «Группы семи». Также ниже, чем в странах «Группы семи», доля бюджетных расходов в Российской Федерации в структуре ВВП на защиту окружающей среды.

В то же время доля бюджетных расходов на оборону, общественный порядок и безопасность в процентах к ВВП в Российской Федерации существенно выше, чем в большинстве стран «Группы семи», и сопоставима только с США. Структура расходов бюджетных систем стран «Группы семи» и Российской Федерации в процентах к ВВП представлена в табл.1.

Таблица 1. Структура расходов бюджетных систем стран «Группы семи» (по данным МВФ) и Российской Федерации[1]

Расходы (в % к ВВП)	**США**	**Япония**	**Германия**	**Франция**	**Великобритания**	**Италия**	**Канада**	**Россия**				
	2009	**2009**	**2009**	**2008**	**2008**	**2008**	**2007**	**2009**	**2011 оценка Счетной палаты**	**2012 прогнозная оценка Счетной палаты**	**2013 прогнозная оценка Счетной палаты**	**2014 г. прогнозная оценка Счетной палаты**
Услуги органов государственного управления	4,8	5,2	6,1	7,1	4,5	9,0	5	3,4	3,6	3,3	3,1	3,1
Оборона, общественный порядок и безопасность	7,2	2,5	2,8	3	5,1	3,2	3,1	6,3	6,8	6,7	7,1	7
Экономические услуги	4,2	4,8	3,6	2,8	4,8	3,7	3,6	7,2	5	4,7	4,1	3,5
Защита окружающей среды	н.д.	1,5	0,7	0,9	0,9	0,8	0,7	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1

Продолжение таблицы 1

Жилищно-коммунальное хозяйство	1,3	0,8	0,7	1,9	1,3	0,7	0,8	2,6	2	1,8	1,7	1,6
Здравоохранение	8,6	8,4	6,9	7,9	7,4	7,2	7,5	4,3	3,6	4,1	3,8	3,5
Отдых, культура и религия	0,3	0,1	0,7	1,5	1,1	0,9	1	0,8	0,7	0,8	0,7	0,6
Образование	6,6	4,2	4,4	5,9	6,3	4,6	6	4,6	4,1	3,9	3,6	3,3
Социальная защита	8,9	14,8	21,6	21,8	15,9	18,8	11,9	12,1	11,8	12,7	13,5	14,1
Всего расходов	42,0	42,3	47,5	52,9	47,4	48,9	39,7	41,4	37,8	38,1	37,7	36,9

Расходы на здравоохранение и образование в Российской Федерации в процентах к ВВП также ниже, чем в ряде стран с переходной экономикой, в том числе в Венгрии, Польше, Литве, Латвии (в части образования), Эстонии, а на защиту окружающей среды – меньше, чем в Китае, Венгрии, Польше, Болгарии, странах Балтии. Что касается общественных расходов на медицинскую помощь, финансирование из общего налогообложения преобладает над финансированием от взносов на социальное обеспечение. По уровню финансирования здравоохранения Россия намного отстает от западноевропейских стран. Доля общих расходов на здравоохранение в ВВП в России почти в 1,7 раза меньше, чем в странах ЕС (5,2% против 9% в 2008 г.), а доля госрасходов на здравоохранение в ВВП - меньше в 2 раза (3,4% по сравнению с 6,9%). В абсолютном выражении в расчете на человека Российское государство тратит на здравоохранение в 3,9 раза меньше, чем в среднем страны ЕС (567 долларов и 2203 соответственно по паритету покупательной способности, 2008 г.) [5].

Чуть менее четверти национальных расходов на здравоохранение во всем мире финансируется за счет взносов на социальное страхование (24,7 процента). Взносы на социальное медицинское страхование - чуть больше половины общественных расходов на медицинскую помощь в Европе и Центральной Азии (51,1 процента), 27,1 процента в Южной Америке, 12 процентов в Азии, Ближнем Востоке и в Северной Африке и лишь 3 процента в Южной Африке. Во всем мире и во всех странах, кроме стран с низкими доходами, около 40 процентов расходов на здравоохранение финансируется за счет взносов социального страхования, тогда как в странах с низким доходом этот показатель составляет всего 7 процентов. В то же время многие страны с низким доходом в значительной степени зависят от внешней помощи для финансирования своих потребностей в медицинской помощи: в этих странах в 2006 году внешнее финансирование здравоохранения составляет в среднем около половины своих общественных расходов (46 процентов).

Исходя из вышеизложенного, следует констатировать, что не существует схожих глобальных оценок моделей финансирования немедицинских отраслей социального обеспечения. Тем не менее очевидно, что взносы на социальное обеспечение доминируют, хотя и охватывают меньшую долю населения, особенно в странах с низкими доходами. Но фактически полные данные существуют только для отдельных стран. В конечном счете, речь идет о возможности объективно оценить все модели финансирования системы социального обеспечения. Интерес представляет опыт Европейского союза, где почти 60

процентов от общего поступления взносов - на социальное страхование, из них 30 процентов средств поступает от частных работодателей, более чем 20 процентов - от сотрудников и других защищаемых лиц (то есть из домашних хозяйств), 8 процентов - от правительств, работодателей и менее 1 процента - от неправительственных организаций в качестве работодателей. Также средства поступают от общего налогообложения - то, что государство получает от предприятий и домашних хозяйств. Немногим более 3 процентов общего дохода поступает из других источников, в том числе большая часть из инвестиционного дохода от размещения средств фондов социального обеспечения. Правительства являются крупнейшим гарантом систем социального обеспечения в странах Европейского союза (47 процентов), причем 30 процентов выплачиваются непосредственно предприятиями и 21 процент - домохозяйствами.

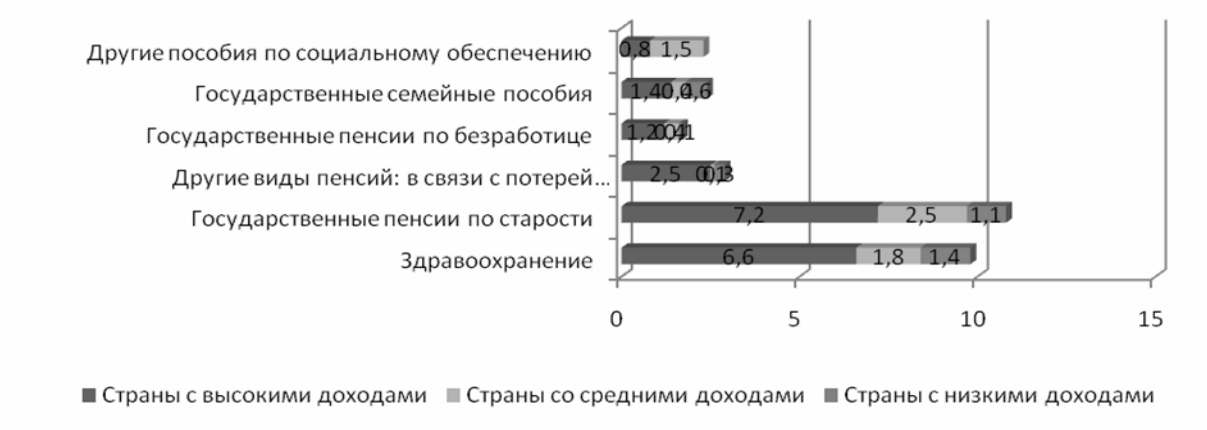


Рис. 5. Финансирование систем социального обеспечения (пособия по старости): взносы, уплачиваемые работодателями, работниками и правительством

Также в странах Европейского союза правительство берет на себя ответственность в выплатах пособий по старости. Ограниченные данные о финансировании пособий по старости в различных странах (в основном пенсии) показывают большие региональные различия в распределении общего пакета между работниками, работодателями и правительством (см. рис. 5). Однако следует отметить, что многие правительства предоставляют нерегулярное или дискреционное финансирование пенсионного обеспечения.

Ключевые проблемы для национальных систем социального обеспечения были определены ранее - масштабы, экономическая и социальная адекватность и финансирование - все это критически зависит от управления. При эффективном управлении могут быть созданы схемы, могут быть выделены ресурсы и может быть установлен минимальный уровень адекватности. Финансовое и политическое пространство должно быть обеспечено политической идеей и инвестициями в эффективные институты. Эти экономические и социальные стратегии должны быть направлены на цели производственной занятости и достойной работы и подкреплены

управлением, основанны на инновационных институтах.

Единственный практический способ найти устойчивое равновесие между проблемами широкого уровня охвата, адекватными пособиями и устойчивым финансированием - эффективное управление, основанное на хорошо информированном социальном диалоге и консенсусе.

\Финансовая, бюджетная и экономическая устойчивость – это показатели, позволяющие определить, насколько заявленные обязательства государства соответствуют готовности выплачивать пособия. Для этого необходима абсолютная прозрачность в отношении уровня ожидаемых долгосрочных расходов и вероятного бюджетного пространства, которое потребуется для финансирования таких пособий. Такое пространство может быть создано посредством реализации долгосрочных актуарных сценариев и сценариев на основе социального бюджетирования.

Библиографический список

1.Заключение Счетной палаты Российской Федерации на проект Федерального закона «О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов» (утверждено Коллегией Счетной палаты Российской Федерации (протокол от 7 октября 2011 г. № 47К (814) Москва, 2011 год// ach.gov.ru

2.На основе информации от Евростат, МОТ, МВФ, ОЭСР и ВОЗ; см. МБТ; Социальное обеспечение в мире а 2010-2011 годах (Женева, 2010 г.)

3.См., например, МОТ: Могут ли страны с низкими доходами позволить себе базовое социальное обеспечение, социальную политику безопасности: Брифинги, бумага 3 (Женева, 2008); ОЭСР: поощрение роста в интересах бедных: Социальная защита (Париж, 2009), П. Таунсенд (ред.): Строительство достойных обществ: Переосмысление роли социального обеспечения в государственном строительстве (Basingstoke, МОТ / Palgrave, 2009).

4.Социальное обеспечение в целях социальной справедливости и справедливой организации. Периодическое обсуждение вопросов социальной защиты (социального обеспечения) в соответствии с Декларацией Мот о социальной справедливости в целях справедливой глобализации, 2011 г. //Международное бюро труда, Женева, 2011 г.

5.Стратегия – 2020: Новая модель роста – новая социальная политика //strategy2020.rian.ru

Bibliographic list

1.Conclusion of the Accounts Chamber of the Russian Federation on the draft federal law "On the Federal Budget for 2012 and for the planning period of 2013 and 2014" (approved by the Board of the Accounting Chamber of the Russian Federation (Minutes of October 7, 2011 № 47K (814), Moscow, 2011 / / ach.gov.ru

2.Based on information from Eurostat, ILO, IMF, OECD and WHO, see ILO, Social Security in the world and for 2010-2011 (Geneva, 2010)

3.See, for example, ILO: Can low-income countries afford basic social services, social security policy: Briefings, Paper 3 (Geneva, 2008), OECD: Promoting pro-poor growth: Social Protection (Paris, 2009), P . Townsend (ed.): Building decent societies: Rethinking the role of social security in state building (Basingstoke, ILO / Palgrave, 2009).

4.Social security for social justice and fair organization. Periodic discussion of social protection (social security) in accordance with the ILO Declaration on Social Justice in the entire fair globalization, 2011 / / International Labour Office, Geneva, 2011

5.Strategy - 2020: A new model of growth - a new social policy / / strategy2020.rian.ru.

О.Б.Черненко, А.Л.Черненко

ПРАКТИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ТРАКТОВОК СУЩНОСТИ И КЛАССИФИКАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ИНВЕСТИЦИЙ

Аннотация

В статье обосновано наличие расхождений между уровнем развития теоретического понимания сущности и классификационной структуры инвестиций и содержанием их нормативно-правовой и практической реализации в России. Выявлены причины такого расхождения. Обоснована практическая роль инвестиций как фактора экономического роста на различных уровнях агрегации национальной экономики.

Annotation

It is proved in the article that there are divergences between the level of development of theoretical understanding of essence and classification structure of investments and matter of their normative-legal and practical realization in Russia. Practical aim of investments as a factor of economic growth at different levels of aggregation of national economy is proved .

Ключевые слова

Теория инвестиций, экономическая структура инвестиций, нормативно-правовая трактовка категории инвестиции, инвестиции как фактор экономического роста.

Keywords

Theory of investments, economical structure of investments, normative-legal interpretation of category of investment, investment as a factor of economic growth.

Категория «инвестиции» и другие производные от нее понятия (инвестиционный процесс, инвестиционная деятельность и другие) появились в России – в экономической теории и научных публикациях – еще до начала перестроечных процессов. В этот период было признано, что «долгосрочный характер вложений общественного труда в процесс создания производственных фондов общества позволяет рассматривать эти вложения как инвестиции, а сам процесс создания – как инвестиционный» [1].

В условиях централизованной плановой системы в российской экономике вместо категории «инвестиции» использовалось понятие «валовые капитальные вложения», под которыми понималась совокупность затрат на воспроизводство основных фондов. Этот термин отражал традиционно воспроизводственную направленность вложений в экономику России.

В традиционной рыночной экономике инвестиции также связаны с накоплением капитала, рассматриваемым в натурально-вещественном аспекте. Натуралистическая методология его анализа рассматривает накопление капитала как процесс возрастания материально-вещественной массы разнообразных видов средств производства: орудий труда, строений, сооружений, фабрик, запасов товаров.

С переходом стран с развитыми рыночными отношениями к постиндустриальной, информационной модели развития экономики понятие инвестиций расширяется, происходит дополнение их традиционного понимания такими элементами, как инвестиции в человеческий капитал, интеллектуальные, инновационные, структурные, информационные и

другие инвестиции. В инвестиционных теориях происходит соответствующее усиление социальных, глобальных и других аспектов.

В настоящее время многими российскими исследователями, занимающимися проблемами экономической теории инвестиций, разделяется расширительная трактовка сущности и структуры категории «инвестиции», включающая элементы человеческого и интеллектуального капитала. Иначе обстоит дело с ее правовой и практической реализацией, которая во многом затруднена.

Основным законом, отражающим современную официальную трактовку рассматриваемых категорий, является принятый в феврале 1999 г. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

В соответствии с этим федеральным законом и дополнениями к нему инвестиционная деятельность представляет собой «вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [2, статья 1].

Инвестиции, в свою очередь, – это «денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [2, статья 1].

В данной трактовке понятия «инвестиции» детально перечисляются те материальные и нематериальные средства, которые могут служить инвестиционными ресурсами, то есть являются тем, что вкладывают инвесторы.

Однако раскрыть содержание инвестиций как экономической категории в большей степени позволяет группировка инвестиций по объектам, или направлениям вложения средств, которая в приведенном в федеральном законе определении инвестиций лишь обозначена как «…объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта».

В соответствии с факторной теорией прибыль является доходом, получаемым предпринимателем от вложения средств в различные факторы производства (земля, капитал), то есть в реальные активы, что приведет к приросту мощностей и увеличению основных фондов.

Выделяя особо прибыль как цель инвестирования, законодательство не явно, но все же выделяет реальные инвестиции, а все остальные виды инвестиций по направлениям вложения средств объединяет в одну группу нематериальных инвестиций. Эта группа, а также реальные инвестиции отчасти детализируются в законе, где перечисляются объекты и формы инвестиционной деятельности [2].

Так, объектами и формами инвестиционной деятельности являются:

в сфере финансовых инвестиций – ценные бумаги и целевые денежные вклады;

в сфере интеллектуальных инвестиций – имущественные права и права на интеллектуальную собственность;

в сфере реальных инвестиций – вновь создаваемые, реконструируемые (модернизируемые) и расширяемые основные фонды (капитал), а также прирост оборотных средств (капитала) во всех сферах и отраслях экономики; научно-техническая продукция и другие объекты собственности; комплексы строящихся или реконструируемых объектов, объединенных в целевые программы различного уровня; производство новых товаров и услуг на имеющихся мощностях.

Как показывают данные статисти-

ки инвестиций, затраты на прирост товарно-материальных запасов (оборотного капитала) в реальных инвестициях практически отсутствуют из-за дефицита инвестиционных ресурсов. Поэтому понятия «реальные инвестиции» и «капитальные вложения» де-факто являются тождественными.

Таким образом, несмотря на принятую в экономической теории расширительную трактовку структуры инвестиций, инвестиционное законодательство России распространяется лишь на сферу воспроизводства основных средств, не созданы подходы к инвестиционной политике, которая могла бы системно задействовать все структурные компоненты инвестиций; нет сводной информации по финансовым (портфельным) инвестициям; отсутствует законодательное обеспечение и информация, обслуживающие систему инвестиций в интеллектуальный, человеческий и другие формы капитала, которые даже не обозначены в законе.

Это объясняется следующими причинами.

Во-первых, в теории инвестиций недостаточно разработана классификация структурных компонентов человеческого и интеллектуального капитала.

Во-вторых, отсутствуют объективные количественные методы оценки большинства предлагаемых в их составе компонентов. Особенно это касается интеллектуального капитала. По методологии государственного статистического учета и отчетности такие затраты учитываются по статье «инвестиции в нематериальные активы». Насколько низка их величина, можно судить по доле данной статьи в структуре капиталообразующих инвестиций в Ростовской области, не превышающей 1%.

В-третьих, в практике инвестиционной деятельности полноценный учет составляющих человеческого и интеллектуального капитала пока не представляется возможным. Еще не найдены подходы к инвестиционной политике, при которой «все факторы экономического роста, обусловленные инвестициями, будут достигаться посредством прироста производительной силы человека и влияния на изменения структуры и объемов национального богатства страны» [3, С.57].

Для этого необходима не просто новая инвестиционная политика, а новая инвестиционная концепция. Она должна быть способна реально включить человека, прирост его производительного и интеллектуального потенциала в экономику в качестве определяющей предпосылки экономического развития страны.

Развитие теории инвестиций должно идти не только в направлении совершенствования теоретических подходов к сущности и классификационной структуре инвестиций. Не менее важным для теории и практической реализации инвестиционной политики является обоснование роли инвестиций как фактора экономического роста для экономики в целом и предприятий, в частности.

Существуют различные точки зрения на проблему инвестиций на предприятиях России. Согласно одной точке зрения инвестиции рассматриваются в качестве одного из элементов комплекса мер по оздоровлению экономики, ее потенциального роста [4].

В рамках данного подхода к инвестициям автор Г.Б. Клейнер делает вывод, что проблемы инвестиций как самостоятельной проблемы в экономике не существует. Для обоснования данного вывода можно выдвинуть следующие аргументы:

во-первых, источниками реальных инвестиций являются собственные средства предприятия – их нераспределенная прибыль и амортизационные отчисления;

во-вторых, что касается заемных средств как источника инвестиций, то

их рано или поздно надо отдавать, к тому же с процентами.

В связи с этим в тактическом плане на микроуровне более важными являются не инвестиции, а финансовые отношения между предприятиями, спрос на их продукцию, институциональные преобразования, а также задел на будущее – инновационные мероприятия.

Конечно, данная точка зрения имеет право на существование. Однако следует отметить, что и спрос на продукцию предприятия, и повышение ее конкурентоспособности, и обеспечение задела на будущее без инвестиций обычно не реализуются. К тому же сами предприятия проблему дефицита денежных ресурсов для инвестиций оценивают иначе. Росстатом регулярно проводятся опросы руководителей базовых предприятий 11 отраслей промышленности из всех регионов страны. По результатам опроса данный фактор ежегодно называло наиболее значимым для деятельности предприятия абсолютное большинство опрошенных руководителей (в пределах 65-80%) [5].

Со стратегических макроэкономических позиций проблема инвестиций не только существует, но и является «ключевой для судеб предпринимательства в России» [6]. От того, насколько она успешно будет решена, «зависит не только отдаленное наше будущее, но и недалекая перспектива, не только темпы выхода из кризиса, но и то, состоится ли выход» вообще[7].

Другие авторы, напротив, предостерегают от ошибочности излишней абсолютизации значения инвестиций как фактора экономического роста. Они мотивируют это следующими аргументами: не просматривается прямая зависимость между долей инвестиций и темпами роста объема производства; в начале этапа восстановительного роста в российской практике экономический рост предшествовал инвестициям, а не наоборот [8].

Совершенно очевидно, что прямой зависимости между инвестициями и ростом объема производства быть не может из-за наличия между ними временного лага: возобновление роста объема производства будет обеспечено не ростом инвестиций в этом же году, а теми инвестициями, которые в совокупности были сделаны за предыдущие годы.

Предостережение относительно фетишизации инвестиций как фактора экономического роста, учитывая перманентно сложную ситуацию с привлечением инвестиционных ресурсов является сугубо тактическим шагом, нацеливающим на поиск собственных источников и внутренних резервов. Это подтверждается тем, что с началом экономического роста в стране (в начале 2000-х гг.) во многих работах российских ученых обосновывалась возможность использования неинвестиционных факторов экономического роста [9,10].

Эти доводы нисколько не умаляют значимости инвестиций для осуществления политики экономического роста и структурной перестройки российской экономики.

Библиографический список

1.Долан Э.Дж., Линдсей Д.Е. Макроэкономика. // Санкт-Петербург, 1994.
2.Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений (с изменениями на 12 декабря 2011 года) // http://docs.kodeks.ru/document/901727484
Иванченко В. Инвестиции экономического роста (новая концепция). // Экономист, 1996, №11.
2.Клейнер Г. Б. Стратегия экономического роста. «Независимая газета», 31 марта 1998.
3.Глисин Ф. Деловая активность базовых промышленных предприятий

России в мае 2000 г. // Инвестиции в России, 2000, №7.
4.Забелин П.В., Моисеева Н.К. Основы стратегического управления. М., «Маркетинг», 1997.
5.Лившиц В., Лившиц С. Когда же и на нашей инвестиционной улице будет праздник? // Инвестиции в России, 1998, №9.
6.Илларионов А. Планируемое будущее почти не видно. // Экономика и жизнь, 2000, №2, январь.
7.Кириченко В. Реформационный процесс и становление государственной промышленной политики в России. Российский экономический журнал, 1999, №8.
8.Кушлин В. Проблемы реальной экономики на фоне финансовых кризисов. Экономист, 1999, №3.

Bibliographic list

1.Dolan A.J, Lindsey D.E. Macroeconomics.// Saint-Petersburg, 1994/
2.Federal Law from 25th of Febraury 1999 №39-FL "About investment activity in Russian Federation , realized in the form of capital investments. (edited on the 12d of Desember 2011)// http://docs.kodeks.ru/document/901727484
3.Ivanchenko V. Investments of economic growth (new conception).//Economist, 1996, № 11.
4.Kleyner G.B. Strategy of economic growth. "Independent newspaper', 31 of March , 1998.
5.Glisin F. Business activity of basic industrial enterprises of Russia in May 2000.//Investments in Russia , 2000, №7.
6.Zabelin P.V.., Moiseeva N.K. Foundation of strategical management. M., "Marketing",1997
7.Livshits V., Livshits S. When will there be a holiday at our investment street?//Investments in Russia, 1998, №9.
8.Illarionov A. Planned future almost aren't seen.//Economy and life, 2000, №2, January.
9.Kirichenko V. Reformational process and formation of state industrial policy in Russia. Russian economic journal, 1999, № 8.
10.Kushlin V. Problems of real economy on the background of financial crisis.Economist, 1999, №3.

В.Ю. Барашьян

РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ И МЕТОДИЧЕСКИХ ОСНОВ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РОССИИ

Аннотация

Статья посвящена актуальным вопросам и специфике формирования финансового менеджмента на современном этапе функционирования финансовой системы России. Акцент делается на методологических аспектах его формирования на уровне государственных финансов, в сфере международного бизнеса и деятельности банков. Уточнены составляющие государственного финансового менеджмента, особенности управления финансовыми ресурсами ТНК, роль финансовой стратегии в построении эффективной системы банковского финансового менеджмента, а также определены задачи финансового менеджмента предприятий в условиях их инновационного развития.

Annotation

Article is devoted to topical issues and specifics of formation of financial management at the present stage of functioning of a financial system of Russia. The accent becomes on methodological aspects of its formation at level of public finances, in the sphere of the international business and activity of banks. Are specified making the state financial management,

feature of management by financial resources of multinational corporation, a role of financial strategy in creation of effective system of bank financial management, and also tasks of financial management of the enterprises in the conditions of their innovative development are defined.

Ключевые слова

Управление корпоративными финансами, государственный финансовый менеджмент, международный финансовый менеджмент, риск-менеджмент валютных операций, бюджетирование капитала, банковский финансовый менеджмент, финансовая стратегия, финансовый менеджмент инновационного предприятия.

Key words

Management of corporate finance, state financial management, international financial management, risk management of currency transactions, capital budgeting, bank financial management, financial strategy, financial management of innovative organization.

Необходимость перехода к инновационному типу экономики требует модернизации и применения новых концептуальных подходов к управлению государственными финансами, финансами предприятий и банков. Эффективный финансовый менеджмент является одной из важнейших предпосылок формирования устойчивой финансовой системы страны.

Развитие финансового менеджмента в странах с развитой рыночной экономикой тесно связано с использованием рынка капитала крупным корпоративным бизнесом. Широкое использование корпоративными структурами финансовых инструментов, финансовых вычислений, связанных с их обращением, позволяет интерпретировать англо-американский финансовый менеджмент как управление корпоративными финансами или корпоративный финансовый менеджмент.

Отечественная научная школа финансового менеджмента, учитывая сложные процессы становления российского фондового рынка, незначительный исторический опыт работы на рынке капитала, наряду с адаптацией базовых положений корпоративного финансового менеджмента к специфике российского рынка, активно развивает методологические основы финансового менеджмента в отношении управления финансами малых и средних предприятий, а также государственными, муниципальными, индивидуальными и международными финансами. Сочетая западноевропейский прагматизм с американским концептуальным подходом, российская школа финансового менеджмента приступила к выявлению особенностей финансового менеджмента различных субъектов бизнеса – банков, страховых компаний, различных инвестиционных институтов [5, с.11-12].

Так, например, профессор Зайков В.П. адаптировал понятие финансового менеджмента как системы управления для государственных и международных финансов, кредитных и страховых организаций, исследовал особенности принятия финансовых решений в финансовом менеджменте домашних хозяйств [2, с.50-56, 63-74, 93-102, 131-138]. Характеризуя структуру государственного финансового менеджмента, автор выделяет управляющую и управляемую подсистемы. Управляющая подсистема включает:

– *блок информационного обеспечения*, на выходе которого формируются «задающие» целевые установки, требования в форме государственных актов и нормативных документов органов государственного управления;

– *организационную подсистему,* представляющую собой взаимосвязанную сеть структурных подразделений

органов государственного управления, обеспечивающих принятие финансовых и инвестиционных решений;

– *кадровую подсистему,* которая обеспечивает исполнение финансовых, бюджетных полномочий органов государственной власти;

– *техническую подсистему,* включающую региональные компьютерные сетевые решения с общим доступом в федеральном казначействе;

– *бюджетные показатели,* в частности, доходы и расходы бюджета, объемы государственных инвестиций, дефицит (профицит) бюджета, средства государственных внебюджетных фондов, объемы государственных займов и кредитов;

– *государственные финансовые методы,* к числу основных из которых относятся: государственное финансовое прогнозирование, государственное финансовое планирование, бюджетный анализ, методы налогового регулирования, методы государственного финансового контроля;

– *государственные ценные бумаги,* договорные (кредитные) обязательства, используемые в качестве финансовых инструментов.

На выходе управляющей подсистемы формируется управляющее воздействие, представляющее собой целый комплекс управленческих решений в отношении каждого объекта управляемой подсистемы:

1) источников финансирования государственных мероприятий и обязательств;

2) денежных фондов, формируемых с целью обеспечения государственных функций и решения задач социального характера, развития, поддержки определенных отраслей народного хозяйства;

3) финансовых ресурсов, формируемых государственными органами;

4) государственных финансов.

На выходе управляемой подсистемы государственного финансового менеджмента формируется выходной денежный поток, который разветвляется по двум главным направлениям:

1) бюджетному направлению (государственные, бюджетные учреждения и организации, правительственные структуры);

2) инвестиционному направлению, когда денежные средства направляются в объекты (прямых, портфельных) инвестиций и (или) предоставляются в виде кредитов.

В своем исследовании Е.А. Ермакова справедливо отмечает, что особую значимость имеют методологические и методические подходы к оценке состояния государственных финансов и эффективности системы государственного финансового менеджмента в разрезе выполняемых функций (организации, планирования, регулирования и контроля) [1, с.5]. В частности, это касается конкретных механизмов оценки состояния государственных финансов, эффективности бюджетного менеджмента, резервов увеличения налоговых поступлений и в целом направлений укрепления налоговой системы, планирования бюджетных расходов и повышения результативности бюджетного контроля, алгоритмов принятия решений в рамках бюджетного менеджмента, государственного налогового планирования, управления доходами от государственных активов, построения эффективной системы управления финансовыми резервами государства. С этих позиций к основным задачам государственного финансового менеджмента следует отнести:

- управление исходящими (выходными) финансовыми потоками (государственными расходами или расходными обязательствами), ориентированными на результативность и эффективность;

- управление входящими (входными) финансовыми потоками (источ-

никами финансирования государственных расходов);

- управление свободными (чистыми) финансовыми потоками (государственными финансовыми резервами);

- управление государственными финансовыми активами и пассивами (государственной собственностью и доходами от ее использования, долговыми обязательствами).

Методологическое обоснование системы государственного финансового менеджмента способно стать надежным базисом для реализации стратегических ориентиров, нацеленных на содействие социальному и экономическому развитию России при обязательном учете критериев эффективности и результативности бюджетных расходов. Полноценная и эффективная система государственного финансового менеджмента позволит обеспечить макроэкономическую сбалансированность, повышение результативности и прозрачности управления государственными финансовыми потоками.

Некоторые проблемы международного финансового менеджмента представлены в трудах отечественных ученых: И.Т. Балабанова, В.В. Бочарова, В.В. Ковалева, М.А. Крейниной, Н.Б. Рудык, В.А. Слепова, И.П. Хоминич, А.Д. Шеремета и других авторов. Комплексное исследование международного финансового менеджмента, включающего методологию выявления приоритетных задач управления, методы и инструменты их решения для достижения эффективности использования финансовых ресурсов и максимизации рыночной стоимости российских ТНК, провел А.О. Мамедов [4]. Особое внимание в его исследовании уделено особенностям среды деятельности международного бизнеса, риск-менеджмента в сфере мировых финансов, формирования финансовых ресурсов ТНК, а также вопросам управления стоимостью капитала ТНК и его бюджетированию, оптимизации денежных потоков.

Глобальный финансовый рынок определен в качестве среды, в которой осуществляется международный финансовый менеджмент. Наряду с общими рисками (страновым, инфляционными, процентными, кредитными, ликвидности, снижения доходности) выделяются специфические валютные риски, характерные для международных валютно-кредитных отношений, которым подвержены ТНК в своей финансовой деятельности:

– *трансакционный риск*, связанный с возможным изменением валютных курсов в период между заключением сделки и получением платежа, а также в период между предоставлением займа и его погашением;

– *трансляционный (консолидированный)риск,* возникающий при составлении сводной финансовой отчетности ТНК;

– *экономический риск,* заключающийся в воздействии изменений валютного курса на показатели деятельности транснациональной корпорации и ее рыночную стоимость.

В качестве инструментов международного финансового менеджмента, используемых с целью повышения эффективности управления финансовыми рисками ТНК, следует отметить:

– валютные оговорки для переноса риска;

– неттинг, использование нескольких валют и реинвойсирование при диверсификации риска;

– опционы, форвардный и фьючерсный контракты в процессе осуществления мероприятий по хеджированию рисков;

– формирование резервных фондов в случае принятия риска и необходимости создания резерва финансовой устойчивости.

Преимущества централизации риск-менеджмента валютных операций в едином специализированном подраз-

делении ТНК (казначействе) связаны с экономией на выплате комиссионных, возможностью анализировать валютные риски дочерних компаний и их вклад в совокупный риск ТНК, а также с обеспечением хеджирования внутри самой транснациональной корпорации.

В свою очередь, исследование теоретических основ мирового финансового рынка как среды реализации международного финансового менеджмента, анализ специфики валютных рисков ТНК формируют методологическую базу управления их финансовыми потоками. ТНК характеризуются сложной структурой финансовых потоков, которая обусловлена их мультивалютностью, интегрированностью, многоуровневостью и трансграничным характером.

Движение финансовых потоков транснациональной корпорации, в первую очередь, зависит от формирования ее внутренних и внешних финансовых ресурсов.

Эффективными инструментами привлечения внутренних финансовых ресурсов транснациональными корпорациями являются: эмиссия акций, внутрикорпоративное перераспределение, корпоративные кредиты и субординированный долг, представляющий собой схему эмиссии и размещения корпорацией разнообразных краткосрочных и долгосрочных ценных бумаг среди акционеров и персонала корпорации. Субординированный долг в международной практике активно используется в качестве внутреннего финансового ресурса развития корпораций, наиболее востребован для компенсации потерь при проявлении рисков крупных инвестиционных проектов. Обращение к корпоративным кредитам, которые обычно предоставляются материнской компанией своему филиалу по льготной схеме, имеют свободный срок погашения и низкий уровень кредитного риска, эффективно при высоких текущих процентных ставках на местных кредитных рынках, наличии жесткого валютного контроля, существенных различиях в налогообложении.

Экономическим приоритетом для многих ТНК является активное использование внешних финансовых ресурсов, которые обеспечивают большую адаптивность к местным финансовым и валютным условиям, антиинфляционную защиту, а также более диверсифицированы по сравнению с внутренними финансовыми ресурсами и потенциально дешевле. Внешние финансовые ресурсы ТНК активизируются на различных сегментах финансового рынка посредством таких механизмов и инструментов, как: эмиссия корпоративных облигаций, кредиты, эмиссия корпоративных векселей, страховые премии, инвестиционные доходы. Для привлечения внешних финансовых ресурсов важно иметь бренд динамично развивающейся компании, что позволяет получать более высокий кредитный рейтинг и большие лимиты кредитования, реализовывать быстрое и более объемное размещение эмитируемых фондовых инструментов.

В целом в качестве факторов, снижающих издержки по формированию финансовых ресурсов ТНК, следует отметить:

–высокую инвестиционную привлекательность быстрорастущих корпораций, использующих для увеличения продаж рынки различных стран;

–интегрированность ТНК в мировую финансовую систему (доступ к крупнейшим банковским институтам), что предполагает их финансовую прозрачность;

–высокий кредитный рейтинг, который сформирован за счет высокой стоимости активов ТНК (надежного обеспечения кредита) и интенсивных денежных потоков;

–высокую финансовую устойчивость транснациональных корпораций, осуществляющих широко диверсифи-

цированную коммерческую деятельность.

Оптимальная трансформация финансовых ресурсов в высокоэффективные активы реализуется с помощью методов международного финансового менеджмента. Особое место среди них занимает бюджетирование капитала (capital budgeting) – деятельность по управлению долгосрочными активами ТНК, размещению финансового капитала корпораций в инвестиционные проекты. Бюджетирование капитала на международном уровне предполагает учет таких факторов, как: различия налогообложения между странами, ограничения на репатриацию прибылей, изменчивость обменных курсов. К основным стадиям процесса бюджетирования капитала следует отнести:

1) выявление инвестиционных возможностей ТНК;

2) сбор и анализ информации, раскрывающей технико-экономическое и финансовое состояние ТНК, перспективы осуществления конкретных инвестиционных проектов;

3) сопоставление результатов оценки альтернативных инвестиционных проектов и выбор оптимального проекта с учетом критериев доходности и риска;

4) реализацию инвестиционного проекта;

5) контроль реализации инвестиционного проекта.

Наиболее распространенным методом оценки международных проектов является метод чистой текущей стоимости (NPV), методика расчета которого в сфере международного финансового менеджмента имеет свои особенности и разновидности. В первую очередь, следует отметить необходимость использования при расчете NPV не национальной, а международной ожидаемой ставки доходности, причем более высокой. Чистую текущую стоимость рекомендуется корректировать с учетом динамики валютного курса страны реализации проекта, а также учитывать, что она может отличаться от темпов инфляции. В этом случае для повышения точности расчетов NPV применяется специальный поправочный коэффициент.

В качестве ожидаемой ставки доходности может использоваться ставка как в функциональной (местной) валюте, так и в валюте отчетности. В этой связи выделяют две методики расчета NPV:

1) *децентрализованного бюджетирования* (используется дочерними компаниями), предполагает дисконтирование денежных потоков проекта в местной валюте по ожидаемой ставке доходности (стоимости капитала) в этой же валюте, а затем конвертацию полученной суммы в валюту страны материнской корпорации;

2) *централизованного бюджетирования (*используется материнской компанией), в рамках которой денежные потоки проекта в местной валюте конвертируются в валюту страны нахождения материнской компании и дисконтируются по ожидаемой ставке доходности иностранных инвестиций (международной стоимости капитала), оцениваемой экспертным путем.

Для целей международного финансового менеджмента формула NPV должна принимать следующий вид:

1) в случае использования методики *децентрализованного бюджетирования:*

$$NPV = \left[\sum_{t=1}^{N} \frac{CF_t * P_t}{(1+k)^t} \right] * \mathrm{S}_t - \mathrm{I},$$

2) в случае использования методики *централизованного бюджетирования:*

$$NPV = \left[\sum_{t=1}^{N} \frac{CF_t * P_t * \mathrm{S}_t}{(1+k)^t} \right] - \mathrm{I},$$

где CFt – будущая стоимость доходов;

Pt – коэффициент корректиров-

ки, отражающий различия в динамике валютного курса и инфляции, в период t;

k – стоимость капитала (ожидаемая ставка доходности);

St – валютный курс в период t;

I – объем первоначальных инвестиций;

N – число лет получения дохода [4,с. 105-106].

Таким образом, бюджетирование капитала позволяет принимать инвестиционные решения, обеспечивающие оптимальную доходность при минимальных рисках.

В отечественной банковской практике до сих пор отсутствует комплексный подход к изучению системы банковского финансового менеджмента, раскрывающий в полной мере теоретические и методологические аспекты эффективного управления финансовыми потоками банка. Вместе с тем в задачи финансового менеджмента входит участие в обосновании и реализации практически всех управленческих решений коммерческого банка, поскольку в условиях рыночной экономики любая операция бизнеса порождает финансовые последствия, и, следовательно, решение по ее осуществлению требует финансового обоснования [6,с.215]. Кроме того, финансовая стратегия, являющаяся базовой составляющей финансового менеджмента, выступает как приоритетное направление общей стратегии развития банка, определяет перспективные цели и пути их практической реализации в ключевой для банковской деятельности сфере. Через финансовые показатели отражаются все виды деятельности банка, происходит балансировка функций, целей и их подчиненность достижению стратегических целей кредитной организации.

Процесс трансформации денежных средств в системе финансового менеджмента банка проходит через управление финансовыми операциями банка, которые отражаются на его устойчивости. Масленченков Ю.С. выделяет пять блоков устойчивости коммерческого банка со специфическими функциями управления: финансовой, организационной, функциональной, коммерческой и капитальной [1, с.433].

Оптимально функционирующий механизм финансового менеджмента банка способствует результативному осуществлению функций управления финансовой деятельностью банка, повышению его финансовой устойчивости на рынке.

В этой связи неизбежно возрастает значение финансового менеджмента, задачей которого становится создание такой модели управления каждым конкретным банком и банковской системой в целом, которая оказалась бы более устойчивой в условиях глобализации бизнеса, способствовала минимизации финансовых и других рисков и в большей степени стимулировала экономическое и социальное развитие национальной экономики [3,с.4].

В современной науке и практике корпоративного управления в России в последнее время стала активно разрабатываться область финансового менеджмента, связанная с управлением финансовыми потоками предприятий в условиях их инновационного развития. Инновационное развитие считается главным фактором достижения конкурентных преимуществ на рынке и роста рыночной стоимости предприятия. В приоритетные задачи финансового менеджмента инновационного предприятия должны входить: управление его финансовыми потоками от инновационной деятельности, финансовая оценка перспектив реализации инновационных проектов, выбор модели финансирования инноваций с учетом уровня риска, формирование стратегического портфеля инвестиций в инновации, контроль финансовых параметров эффективности инновационной деятельности.

Таким образом, конкурентоспособность любого хозяйствующего субъекта в условиях рыночной экономики тесно связана с эффективным управлением его финансовыми ресурсами, которое требует знания и умения использовать на практике методологии финансового менеджмента, а также применения современных методических подходов.

Библиографический список

1.Ермакова Е.А. Методология формирования и стратегия развития системы государственного финансового менеджмента в России. Автореф. дис. на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Саратов, 2008. - 33с.
2.Зайков В.П. Концептуальные основы применения общей теории управления в финансовом менеджменте. Монография. – Новороссийск: СТМ Торг, 2006. – 146с.
3.Леонтьев В.Е., Радковская Н.П. Теоретические основы и эволюция развития финансового менеджмента коммерческих банков. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 196с.
4.Мамедов А.О. Международный финансовый менеджмент. Монография. / Под ред. В.А. Слепова. – М: Изд-во Рос.экон.акад., 2006. – 136с.
5.Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник для вузов / Под ред. Е.С. Стояновой. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 2007. - 656 с.
6.Хольнова Е.Г. Теория и методология формирования и развития отечественного финансового менеджмента банка: монография / Е.Г. Хольнова. – СПБ: СПбГИЭУ, 2008. – 250с.

Bibliographic list

1.Ermakova E. A. Methodology of formation and strategy of development of system of the state financial management in Russia. Author's abstract dissertations on competition of a scientific degree Doctors of Economics. – Saratov, 2008. - p. 33.
2.Zaykov V.P. Conceptual bases of application of the general theory of management in financial management. Monograph. – Novorossiysk: STM Bargaining, 2006. – p. 146.
3.Leontyev V. E., Radkovsky N of the Item. Theoretical bases and evolution of development of financial management of commercial banks. – SPb.: Publishing house SPbGUEF, 2008. – p.196.
4.Mamedov A.O. International financial management. Monograph. / Under the editorship of V.A.Slepova. – M: Publishing house Ros.Ekon.Akad., 2006. – p. 136.
5.Financial management: theory and practice: The textbook / Under the editorship of E.S.Stoyanova. – 6th prod., reslave. and additional – M: Publishing house "Prospect", 2007. – p.656.
6.Holnova E.G. Theory and methodology of formation and development of domestic financial management of bank: monograph / E.G. Holnova. – SPb: SPbGIEU, 2008.– p. 250.

И.Н. Богатая, И.В.Алексеева

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АУДИТ В СИСТЕМЕ АУДИТОРСКО-КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ

Аннотация

В статье дано определение «аудита» в узком и широком плане. Определено место стратегического аудита в системе аудиторской деятельности. Представлен обзор аудиторско-консалтинговых услуг, а также исследованы области пересечения аудита и аудиторско-консалтинговых услуг. На основе проведенного обзора разработок в области стратегического аудита были выделены два подхода к его содержанию.

Annotation

The article the main approaches to the definition of “audit” are presented: in a narrow and broad sense. The analysis of main approaches to the audit theory is carried out. The review of auditing consulting services market is provided, the place of strategic audit at the market is determined, the trends of strategic audit procedure are identified: strategic audit can be used both at the state level, and commercial organizations level.

Ключевые слова

Стратегический аудит, стратегический учет, стратегический менеджмент, консалтинговые услуги, прочие услуги, компиляция информации, методика аудита

Keywords

Strategic audit; strategic accounting; strategic management; consulting services; other services; a compilation of information; audit methods

В современных условиях разработка стратегии развития коммерческих организаций является важнейшей задачей менеджмента, в целях ее адаптации к изменениям динамичной внешней среды. Успешная реализация избранной стратегии позволяет добиться конкурентных преимуществ, увеличения стоимости бизнеса. Далеко не все российские коммерческие организации имеют четко выстроенную стратегию, ориентированную на наращение стоимости бизнеса. Проанализировав масштабные исследования, выполненные в этой области, Брюс Хендерсон из Boston Consulting Group пришел к выводу, что интуитивные стратегии не могут постоянно приводить к успеху, если корпорация стала крупной, в ней возросло число управленческих уровней, среда существенно изменилась. Возросшие риски, ошибки, дорогостоящие неправильные решения, экономические кризисы заставляют профессиональных менеджеров гораздо серьезнее относиться к стратегическому менеджменту, для того чтобы сохранить конкурентоспособность во все менее стабильной среде[5]. Неудача при выполнении стратегического плана может иметь катастрофические последствия. В лучшем случае организация может добиться приемлемого уровня результативности за счет удачи и применения быстрого тактического мышления. В худшем - прекратить свое существование. Современное бизнес-сообщество наводнено останками компаний, не сумевших реализовать свои стратегические замыслы. Причина краха стратегических планов кроется в неумении реализовать имеющийся план. Помочь организации выбрать верную стратегию развития и успешно ее придерживаться позволит система стратегического аудита. Современному обществу нужны новые технологии аудита, позволяющие получать не только актуальную, но и стратегическую финансовую информацию о деятельности коммерческой организации. Заинтересованные пользователи должны быть уверены не только в достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, но и в ее релевантности. Им также необходима дополнительная информация о стратегии развития, стратегической отчетности.

В связи с этим особую актуальность приобретает стратегический аудит.

В Российской Федерации значимость стратегического аудита коммерческих организаций как инструмента повышения эффективности обусловлена *следующими основными факторами:*

• ростом требований к качеству управления современными коммерческими организациями в условиях мировых тенденций глобализации экономики, интеграции;

• усложнением организационной структуры организаций, появление новых, ранее не существовавших форм собственности и организационно-правовых форм деятельности в связи с развитием рыночных отношений;

• функционированием коммерческих организаций в непривычных для них конкурентных условиях;

• необходимостью ускорения темпов экономического развития РФ, наиболее полного включения интенсивных факторов экономического роста.

Раскрывая сущность стратегического аудита, необходимо дать определение понятия «аудит» в узком и широком его понимании. Во многих научных трудах отечественных и зарубежных ученых-экономистов, в официальных документах даются разные определения аудита, многие из которых достаточно близки по сути. Аудиторские организации и аудиторы предоставляют субъектам рынка разнообразные услуги, помогая тем самым решать различные управленческие проблемы, выступая универсальным методом контроля, базирующимся на профессиональном суждении и требовании достоверности. В связи с этим традиционные методы контроля, присущие аудиту, проектируются на различные процессы (технический аудит, экологический аудит, стратегический аудит, маркетинговый аудит, операционный аудит) и, как следствие, использование термина только условно связано с концепцией традиционного аудита.

Понятие «аудит» в узком его понимании ограничивается аудитом бухгалтерской (финансовой) отчетности, в то время как понятие «аудит в широком его понимании» представляет собой аудит бизнеса и включает наряду с аудитом бухгалтерской (финансовой) отчетности сопутствующие аудиту услуги, а также прочие услуги, связанные с аудиторской деятельностью (рис. 1). В рамках широкого подхода могут аудироваться перспективы развития организации, ее стратегия; оцениваться эффективность системы управления, соблюдение гипотезы непрерывности деятельности аудируемого лица; разрабатываться рекомендации по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности; производиться оценка и прогнозирование последствий различных экономических решений. Понимание аудита в узком и широком смысле представлено на рис. 1 (см. ниже).

Узкое понимание аудита приводится и в Федеральном законе «Об аудиторской деятельности»: Это аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Для долгосрочного эффективного существования коммерческой организации недостаточно просто подтверждения бухгалтерской (финансовой) отчетности, необходим более широкий спектр сопутствующих аудиту услуг, который позволит определить эффективность работы коммерческой организации и выработать рекомендации по ее дальнейшему улучшению. О прогрессивном характере эволюции аудита свидетельствует то, что происходит усложнение и расширение спектра сопутствующих аудиторских услуг и прочих услуг, связанных с аудиторской деятельностью. В Федеральном законе «Об аудиторской деятельности» от 30-го декабря 2008-го года N 307-ФЗ выделены сопутствующие услуги и прочие услуги, связанные с аудиторской деятельностью. Бондарев А.А. считает, что «..грань между ними весьма тонкая»[3, с. 23]. Осуществление сопутствующих аудиту услуг и прочих услуг, связанных с аудиторской деятельностью, занимает все более важное место в деятельности аудиторских организаций.

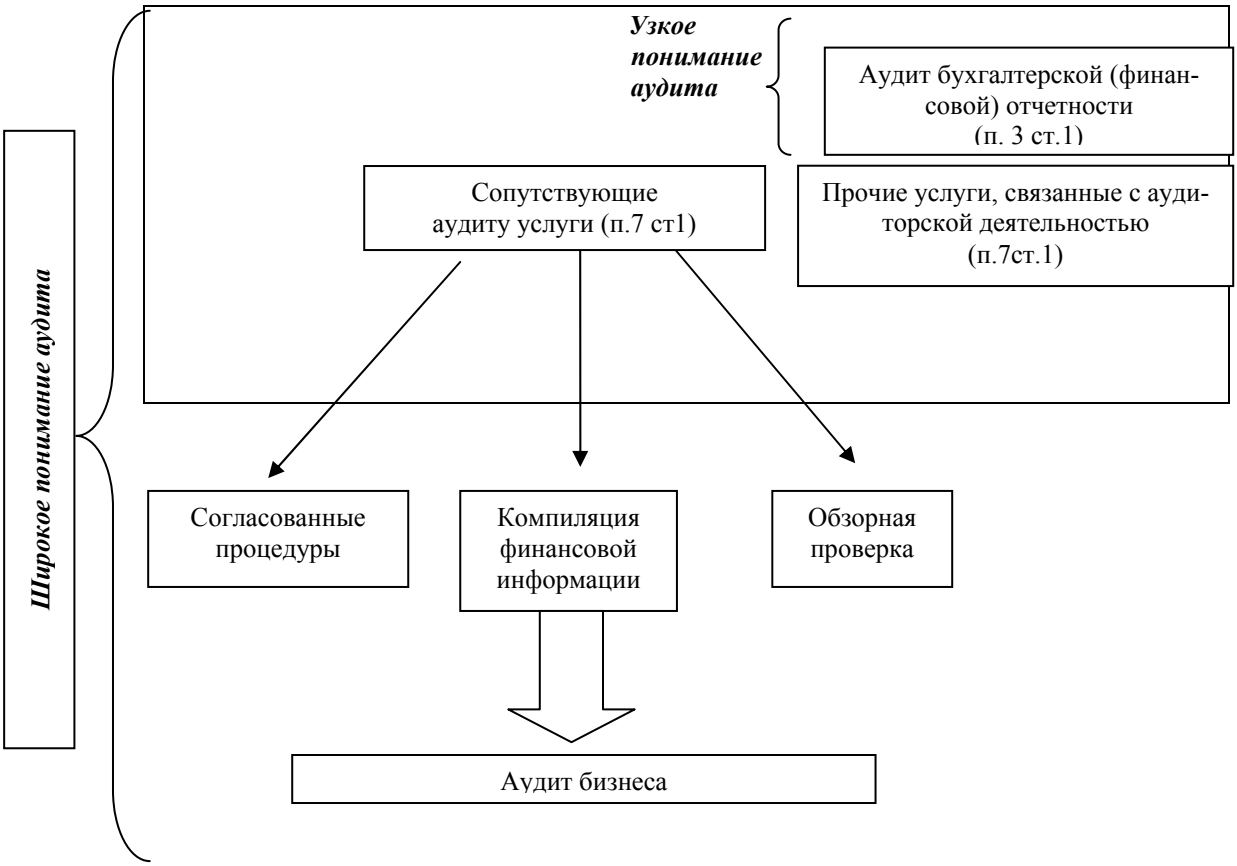


Рис. 1. Понимание термина «аудит» в узком и широком смысле

По итогам 2010-го г. наиболее востребованными оказались услуги финансового и стратегического консалтинга. Темпы прироста выручки от аудиторско-консалтинговых услуг по итогам 2010-го года приведены на рисунке 2.

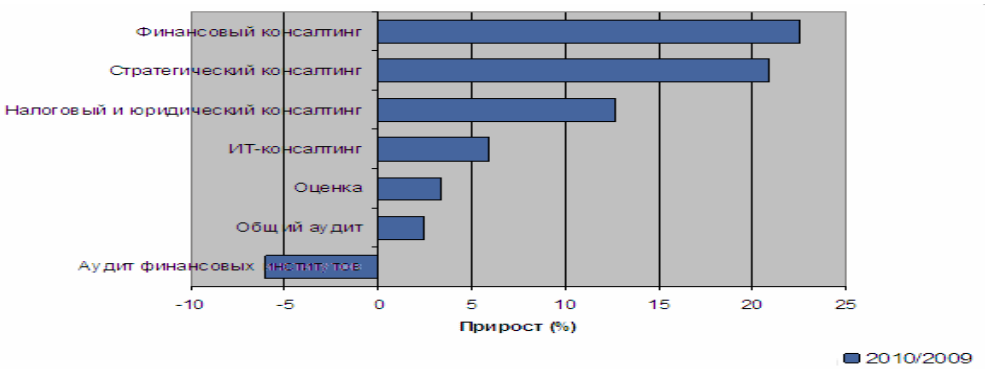


Рис. 2. Темпы прироста выручки от аудиторско-консалтинговых услуг участников рейтинга по итогам 2010-го года[1]

Как отмечено на рисунке 2, максимальные темпы роста приходятся на финансовый консалтинг, немного уступают услуги по стратегическому консалтингу.

Проанализировав рынок аудиторско-консалтинговых услуг, можно задать вопрос, к какому сегменту отнести стратегический аудит и определить место стратегического аудита в системе аудиторской деятельности. Стратегический аудит прямо не указан в Законе «Об аудиторской деятельности» от 30-го декабря 2008-го года N 307-ФЗ. Фор-

мирование и проверка стратегической информации могут являться сопутствующими аудиту услугами: в качестве согласованной процедуры (аудит стратегической отчетности, отдельных ее показателей, аудит стратегии) или компиляции финансовой информации (разработка стратегии), и как прочие услуги, связанные с проведением аудиторской деятельности (стратегический консалтинг, услуги по стратегическому планированию, разработке рекомендаций по устранению выявленных стратегических разрывов).

История возникновения стратегического учета, аудита и анализа связана с развитием стратегического менеджмента. Взаимосвязь стратегического учета, аудита и анализа со стратегическим менеджментом представлена на рис. 3.

На данном рисунке четко видно, что такая функция стратегического менеджмента, как планирование реализуется посредством стратегического планирования, учетная – реализуется посредством стратегического учета, аналитическая – посредством стратегического анализа, контрольная – посредством стратегического аудита. Следовательно, стратегическое планирование, стратегический учет, стратегический анализ, стратегический аудит являются механизмом, поддерживающим и обеспечивающим функции стратегического менеджмента.

Становление и развитие стратегического учета и стратегического анализа являются предпосылкой возникновения стратегического аудита. Развитие стратегического менеджмента требует адекватной поставленным перед ним целям информации, формируемой в учетно-аналитической системе коммерческой организации. Достоверность и релевантность этой информации повышаются при проведении стратегического аудита.

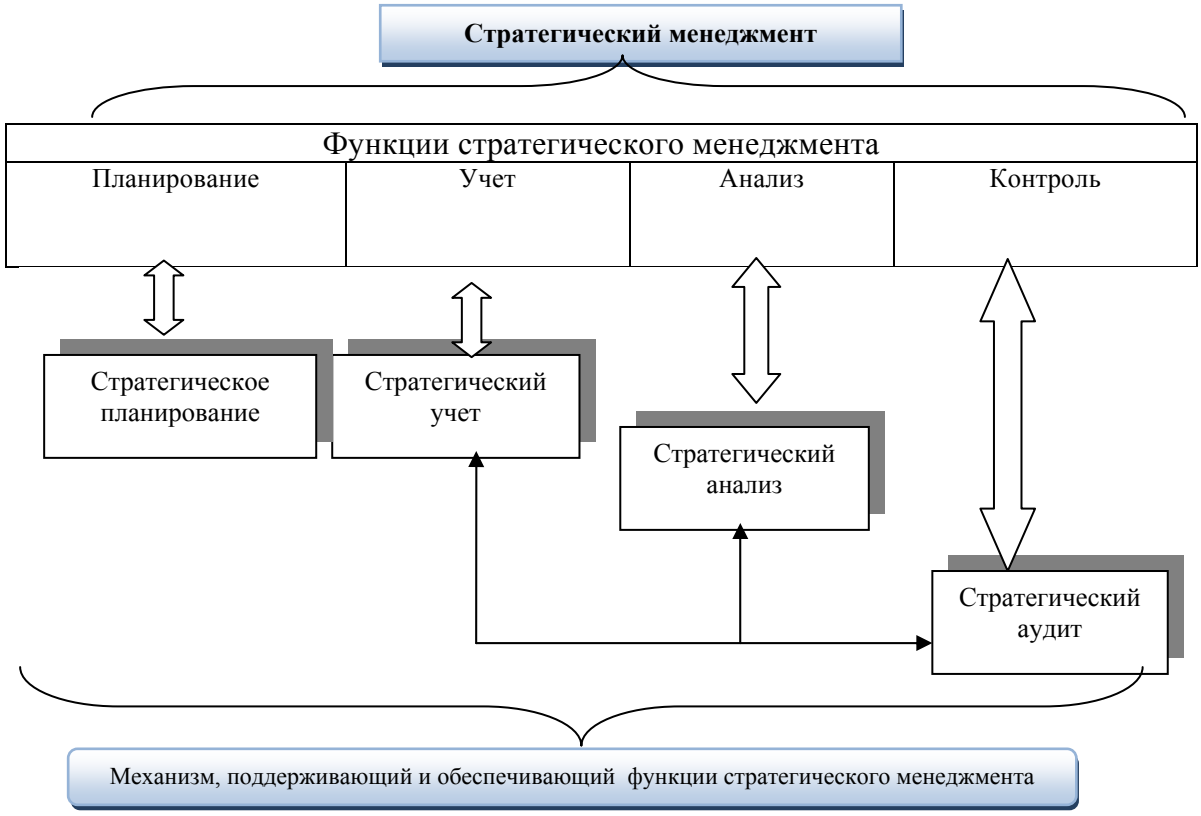


Рис. 3. Взаимосвязь стратегического учета, аудита и анализа со стратегическим менеджментом

В области стратегического менеджмента аудит не является новой идеей, однако его определение ещё не устоялось и находится в развитии. Философия стратегического аудита предполагает как аудит самих целей, так и оценку их реализуемости и результативности с точки зрения ресурсоемкости и ресурсообеспеченности, эффективности действий аппарата управления коммерческой организации.

Стратегический аудит как механизм реализации такой функции стратегического менеджмента, как контроль, абсолютно необходим руководству для управления коммерческой организации.

Стратегический аудит выявляет степень согласования политики управления с целями организации, его глобальной и социальной стратегиями, а также устанавливает степень связи социальной политики со спецификой организации и внешними условиями. Он позволяет оценить ресурсную обеспеченность и реализуемость заявленных планов, сделать процессы наблюдаемыми, а значит, – контролируемыми и управляемыми. Стратегический аудит позволит осуществить эффективность реализуемой стратегии экономического субъекта.

В федеральных правилах (стандартах) аудиторской деятельности предусматривается исследование стратегии аудируемого лица (таблица 1). Отдельные элементы стратегического аудита могут применяться в ходе аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности коммерческих организаций.

Таблица 1. Требования российских стандартов аудиторской деятельности в части исследования стратегии коммерческой организации

№ п/п	Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности	Ссылка на статью	Содержание статьи
1	Правило (стандарт) №8. Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности	Ст.8	Ответы на запросы, направленные персоналу, занимающемуся маркетингом или продажами, могут касаться вопросов изменений в стратегиях маркетинга аудируемого лица, тенденциях продаж или контрактных соглашениях с покупателями и заказчиками.
		Ст.10	«Наблюдение и инспектирование могут стать как основой для направления запросов руководству и другим сотрудникам аудируемого лица, так и источником информации о деятельности аудируемого лица и среде, в которой она осуществляется.».
		Ст.29	«… Аудитору необходимо обладать знаниями о целях и стратегических планах аудируемого лица и связанных с ними рисках хозяйственной деятельности, которые могут привести к существенному искажению финансовой (бухгалтерской) отчетности. Стратегические планы включают в себя подходы, с помощью которых руководство намеревается достичь своих целей. Риски хозяйственной деятельности являются результатом существенных условий, событий, обстоятельств, действия или бездействия, которые могут негативно повлиять на способность аудируемого лица достигать своих целей и реализовывать свои стратегии, или результатом выбора ненадлежащих целей и стратегий. В деятельности аудируемого лица также происходят изменения под воздействием изменений внешней среды и, соответственно меняются с течением времени стратегические планы и цели.

Продолжение таблицы 1

		Ст. 33	«Аудируемые лица, относящиеся к субъектам малого предпринимательства, как правило, не устанавливают долгосрочных целей и не разрабатывают стратегических планов, а управляют рисками с помощью конкретных действий или процедур».
2	Приложение N 1 к правилу (стандарту) № 8 Понимание деятельности аудируемого лица и среды, в которой она осуществляется	Ст.7-8	Влияние реализации стратегии и, как следствие, новые требования к бухгалтерскому учету (риском хозяйственной деятельности, потенциально связанным с этим, может быть риск того, что аудируемое лицо, в частности, не в полном объеме или неправильно выполняет новые учетные требования).

Результаты стратегического аудита являются одним из важнейших информационных источников при принятии стратегических решений. Стратегические решения – это решения, направленные на достижение фирмой успеха путем реализации своих целей с учетом факторов внешней среды. Необходимо отметить, что основные стратегические решения всегда подлежат тщательной проверке.

На сегодняшний день вопросы стратегического аудита находятся в разработке. Обзор разработок в различных областях стратегического аудита приведен в таблице 2.

Таблица 2. Обзор разработок в области стратегического аудита

№п/п	Область разработок	Авторы
1	Стратегический аудит приоритетных национальных проектов и программ	Пискунов А.А., Пискунова М.А., Любезнов Л.Н., Гусева Ю.В., Столяров Н.С.
2	Стратегический аудит экономики и государства в целом	Кабашкин В.А., Мышов В.А.
3	Методология и методика развития стратегического аудита	Емельянова И.Н., Алексеева И.В., Рудненко Н.П.
4	Стратегический аудит персонала коммерческой организации	Одегов Ю.Г., Журавлев П.В.
5	Вопросы развития методики стратегического аудита в условиях реорганизации	Гуденица О. В., Богатая И.Н.
6	Вопросы методики проведения стратегического аудита применительно к специфике газоснабжающих организаций	Шишов Л.В.
7	Стратегический аудит корпорации	Ансофф И., Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж., Котлер Ф., Хангрен Дж. Дэвид, Томас Л. Уилен , Дональдсон Г., Т. Грюнди, Тилз А., Маркова В.Д.

Анализ различных трактовок категории «стратегический аудит» выявил два базовых подхода:

1. подход (Пискунов А. А., Пискунова М.А., Любезнов Л.Н., Гусева Ю.В., Столяров Н.С. Маркова В. Д.) – определяет стратегический аудит как подвид управленческого аудита, который оценивает перспективы развития коммерческой организации либо эффективность вложенных средств.

2. 2 подход (Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж., Ансофф И., Одегов Ю.Г., Журавлев П.В., Котлер Ф., Емельянова И.Н., Хангер Дж. Дэвид, Томас Л. Уилен, Богатая И.Н., Гуденица О. В., ШишовЛ.В., Алексеева И.В.), – рассматривает стратегический аудит как область аудиторско-консалтинговой деятельности, которая производит всестороннюю оценку внутренних и внешних условий деятельности коммерческой организации с учетом долгосрочной стратегии.

Цель стратегического аудита зависит от того, какая услуга оказывается, но в итоге необходимость проведения аудита заключается в поиске путей повышения эффективности и результативности деятельности коммерческой организации. В отличие от аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности, имеющего ретроспективную направленность, стратегический аудит носит, как правило, перспективный характер, он может обнаружить сигналы опасности, предвещающие серьезную неприятность в будущем, и предложить ранние профилактические или корректирующие действия. Стратегический аудит позволяет не только оценить результативность, эффективность деятельности коммерческой организации, но и провести анализ показателей деятельности в сравнении с аналогичными данными основных конкурентов.

Информационной базой для проведения стратегического аудита является не только бухгалтерская (финансовая) отчетность и финансовая информация, но и информация нефинансового характера, данные аналитического учета, что позволяет составить более целостную и объективную картину, а также на достоверной основе подтверждать соблюдение принципа непрерывности деятельности организации.

Стратегический аудит может проводиться по следующим направлениям:

1) стратегический аудит собственности;

2) стратегический аудит затрат;

3) стратегический аудит денежных потоков;

4) стратегический аудит прибыли;

5) стратегический аудит стратегии развития организации;

6) стратегический аудит основных стратегических решений.

Источники информации, используемые при проведении стратегического аудита, определяются структурой учетно-аналитической системы коммерческой организации.

Выделение объектов стратегического аудита позволило разработать структурную модель стратегического аудита, базирующуюся на пообъектном подходе, которая представлена на рисунке 4 (см. ниже).

Характеристика объектов стратегического аудита коммерческой организации приведена в таблице 3.

Таблица 3.Характеристика объектов стратегического аудита коммерческой организации

Объекты стратегического аудита	Характеристика объектов	Необходимость аудирования	Результаты
1	2	3	4
Стратегия развития коммерческой организации	Сформированная комплексная стратегия развития коммерческой организации	Изменение внешних (экономические, изменилась политика конкурентов) или внутренних (анализ ассортимента выпускаемой продукции) факторов функционирования организации	Корректировка или изменение реализуемой стратегии коммерческой организации
Стратегический учет собственности	Аудит различных изменений собственности коммерческой организации	Изменение внешних (экономические) или внутренних(изменение структуры имущества, реорганизационные процедуры) факторов функционирования организации	Корректировка или изменение ликвидационной или рыночной стоимости реализуемого или приобретенного имущества, выявление случаев завышения стоимости приобретенных организаций, осуществление экспертных оценок имущества.

Стратегический учет затрат	Аудит всей совокупности понесенных затрат и методов их учета	Изменение внешних (экономических, конкурентных) или внутренних (ассортимента выпускаемой продукции, изменение технологии производства) факторов функционирования организации. Поиск внутренних резервов снижения себестоимости выпускаемой продукции, товаров, работ, услуг	Снижение себестоимости выпускаемой продукции. Корректировка методов учета затрат для принятия решений
Стратегический учет прибыли	Аудит полученной стратегической прибыли	Повышение размера прибыли и показателей с этим связанных	Поиск резервов повышения прибыли организации за счет различных источников
Стратегический учет денежных потоков	Аудит источников формирования и расходования денежных потоков	Формирование финансовых потоков	Оптимизация финансовых потоков коммерческой организации
Стратегическая отчетность коммерческой организации	Аудит стратегической отчетности (например, отчет о стоимости компании, отчет о бизнес-перспективах, отчет о рисках, стратегический баланс, отчет о финансовых результатах корпорации, отчет о денежных потоках.	Подтверждение достоверности стратегической отчетности коммерческой организации	Корректировка показателей стратегической отчетности
Стратегические решения	Аудит системы управления и процесса принятия стратегических решений.	Подтверждение наиболее выгодных стратегических решений	Корректировка стратегических решений и расчет эффективности внесенных изменений.

Таким образом, стратегический аудит можно рассматривать как аудит для стратегического менеджмента, проводимый на основе информации стратегического учета. Развитие стратегического учета связано с совершенствованием принципов учета, дальнейшим развитием теории и совершенствованием основных элементов метода бухгалтерского учета.

Исследование сущности и экономической природы стратегического аудита позволило сделать вывод, что стратегический аудит относится к сопутствующим аудиту услугам и прочим, связанным с аудиторской деятельностью услугам, под которыми понимается оценка степени адекватности стратегии, формирование, реализация и оценка которой осуществляется на основе данных, формируемых в рамках учетно-аналитической системы коммерческой организации.

Дальнейшее развитие теории стратегического аудита, должно опираться на базовую теорию аудита: *теорию консалтинга, которая устремлена в будущее и* позволяет выяснить то, что лежит за пределами зарегистрированных фактов хозяйственной жизни.

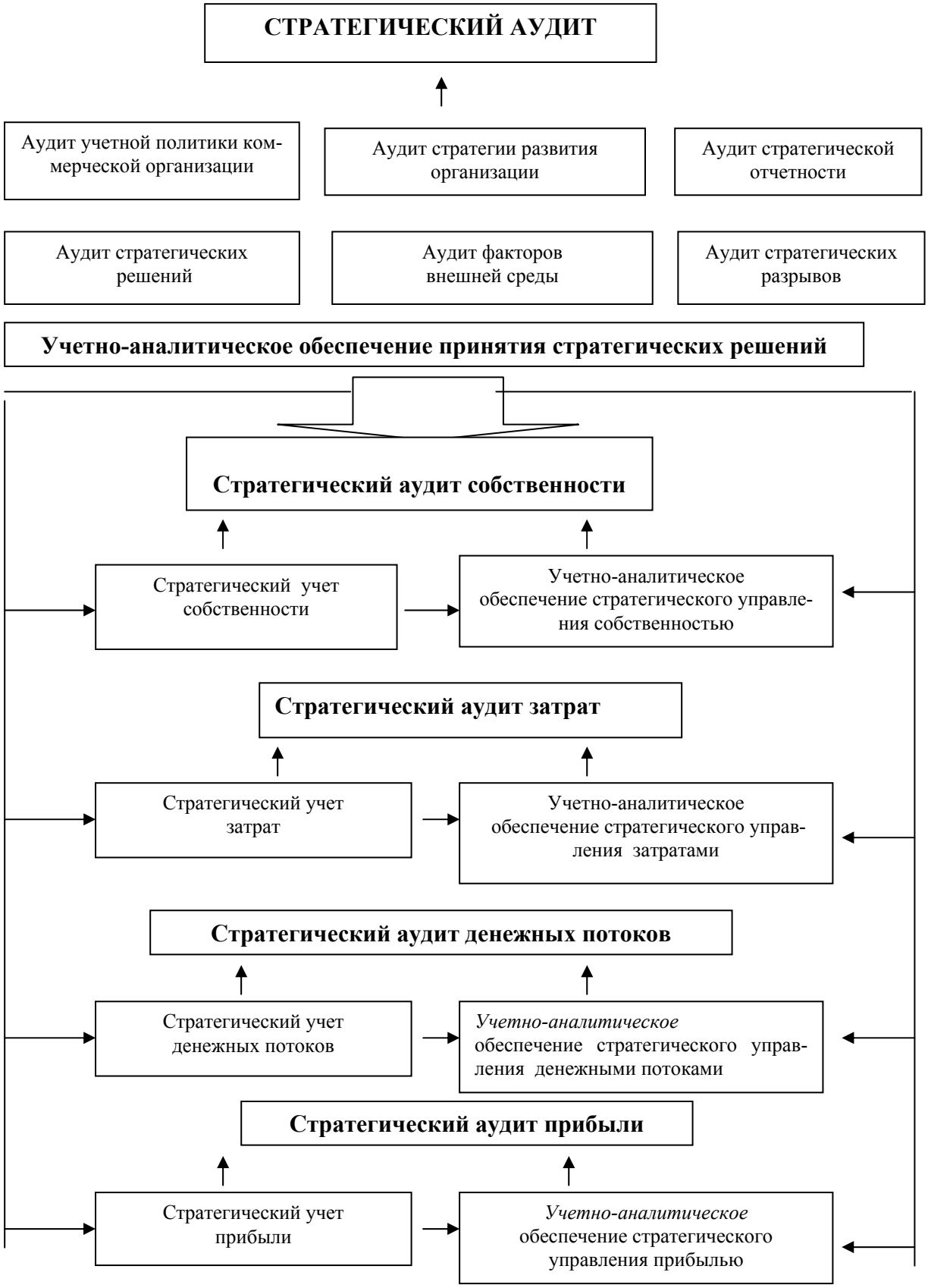


Рис.5. Структурная модель стратегического аудита, базирующаяся на пообъектном подходе

Библиографический список

1.«Российский аудит» [Электронный ресурс], 2010//http://www.raexpert.ru/ ratings/auditors/2010/2.gif/

2.Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.1.- 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004.- 624с., с.30.

3.Бондарев А.В. Развитие методики формирования прогнозной финансовой информации и ее аудита при оказании сопутствующих услуг [Текст]: дис. кан. экон. наук:08.00.12/ Бондарев Алексей Владимирович. Ростов-на-Дону, 2009. – 54 с.

4.Мельник М.В. Ревизия и контроль [Текст]: Учебное пособие / М.В. Мельник, А.С. Пантелеев, А.Л. Звездин / Под ред. Проф. М.В. Мельник – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2003. – 520С., С. 89.

5.Хангер, Дж. Дэвид Основы стратегического менеджмента: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению «Менеджмент» [Текст]/ Дж. Д. Хангер, Т.Л. Уилен:пер. с англ. – 4-е изд.М.: Юнити-дана,2008.-319.

Bibliographic list

1.«Russian audit» [The electronic resource], 2010//http://www.raexpert.ru/ ratings/auditors/2010/2.gif

2.Blank I.A. Financial management. – Kiev: Nika-Tsenter: Elga, 2004. – 527 c.

3.A.V. Bondarev. Development of formation methods of forward financial reporting and its audit when providing related services [Text]: abstract of thesis for candidate's degree of economic sciences 08.00.12/, Bondarev Aleksey Vladimirovich. Rostov-on-Don, 2009. – 54 p.

4.M.V. Melnik. Revision and control: study guide / Melnik M.V., Panteleev A.S., Zvezdin A.L., under the editorship of M.V. Melnik. – 3d edition, M: KNORUS, 2007.

5.J. Hangren. David Strategic management basics: textbook for students of higher education specializing in management / J.D. Hanger, T. L. Whilen; translated from Englisn – 4th edition. – M. : UNITY-DANA, 2008. – 319.

Н.А. Димитриади

ИНТЕЛЛЕКТ-КАРТЫ В АНАЛИЗЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ МОДЕЛИ МЕНЕДЖМЕНТА

Аннотация

В статье представлена структура ряда функций современного менеджмента, проанализированная при помощи интеллект-карт. Автором детально разработана структура аналитической функции менеджмента, которая представлена в виде анкеты, предназначенной для проведения личных интервью с руководителями и владельцами предпринимательских компаний. При использовании данной анкеты получены результаты, характеризующие специфику реализации аналитической функции в современных российских моделях управления.

Annotation

In the paper contemporary Russian management models functional structure examined by Mind maps is presented. The author elaborated an analytical function structure in detail and developed a survey intended entrepreneurial companies managers and owners personal interviewing. Using the survey the author received results describing a specificity of the analytical function in contemporary Russian management models organizing.

Ключевые слова

Функциональная структура моделей управления, аналитическая функция, мен-

тальные карты.

Key words

Management models functional structure, analytical function, Mind Maps.

В современной литературе описаны культуральные особенности ряда моделей менеджмента – американской, японской и китайской [3]. Достаточно детальная характеристика указанных моделей позволяет адекватно регулировать работу системы управления компаниями, в которых доминирует та или иная модель менеджмента. В то же время российскую модель управления сложно причислить к какой-то из ранее описанных схем. Существующий дефицит научно обоснованных представлений о специфике современной российской модели менеджмента в значительной степени препятствует как формулированию адекватных рекомендаций, направленных на повышение эффективности работы российских компаний, так и решению многих вопросов практического управления. Целью настоящей работы явилось описание специфики некоторых элементов (функций) современной российской модели управления. Отсутствие систематизированной научной информации по этому вопросу, имеющему существенное теоретическое и практическое значение, обусловливает актуальность избранной темы.

Методы исследования. Описание функциональной структуры модели управления проведено при помощи технологии формирования интеллект-карт [1], позволяющей последовательно описывать элементы каждого из уровней модели. На основании разработанной структуры элемента «Аналитика/исследование рынка» (компонента функции «Планирование») была сформирована специальная анкета, которая использовалась при проведении оценки состояния данного элемента в системе управления объектов исследования.

База исследования. В исследовании участвовали 22 российских предпринимательских компании, работающих на рынке в течение 4-12 лет и имеющих штат, состоящий из 16-88 сотрудников. Респондентами (всего – 69 человек) послужили руководители высшего и среднего звена указанных компаний.

Теоретические предпосылки исследования. Функции управления представляют собой основные виды деятельности руководства компании, направленные на достижение стоящих перед бизнесом целей. Впервые основные виды управленческой деятельности описаны и формализованы А. Файолем, который постулировал, что процесс управления включает в себя планирование, организацию, работу с персоналом, распоряжение и контроль. В дальнейшем список этих функций был расширен. Современный список основных функций менеджмента включает в себя следующие элементы [4, 5, 6]:

1. Планирование представляет собой вид управленческой деятельности по формулированию целей и разработке путей их достижения. Результатом процесса планирования является система планов, включающая корпоративные, функциональные планы, планы работы сотрудников. Планирование также включает в себя разработку прогнозов (развития ситуации на рынке), обоснование бюджетов.

2. Организовывание (организация) представляет собой вид управленческой деятельности по разработке структуры управления, распределению полномочий и ответственности.

3. Работа с персоналом включает в себя набор сотрудников, их обучение, развитие, планирование их карьеры.

4. Распоряжение (распорядительная функция) включает в себя распределение заданий, реализацию лидерских

качеств руководителя, регулирование уровня мотивации сотрудников.

5. Контроль - это вид управленческой деятельности, направленной на обеспечение достижения организацией своих целей. Функция контроля связана с принятием решений о том, что, когда и как контролировать, какие стандарты исполнения, виды и формы контроля использовать, как анализировать получаемую информацию. Функция контроля включает в себя решения по осуществлению корректирующих ход работы действий.

А современные специалисты включают в вышеприведенный перечень еще две функции: принятие решений и коммуникацию (налаживание коммуникации). Считается, что эти функции могут играть объединяющую роль в отношении всех остальных элементов, включенных А.Файолем в изначально сформулированный им список. При анализе работы современных компаний можно также изучать более сложные функции, являющиеся, по сути, целыми комплексами функций – стратегическое управление, управление системой продаж.

Таким образом, существующие представления об основных функциях современного менеджмента можно представить в виде следующей схемы (рис. 1).

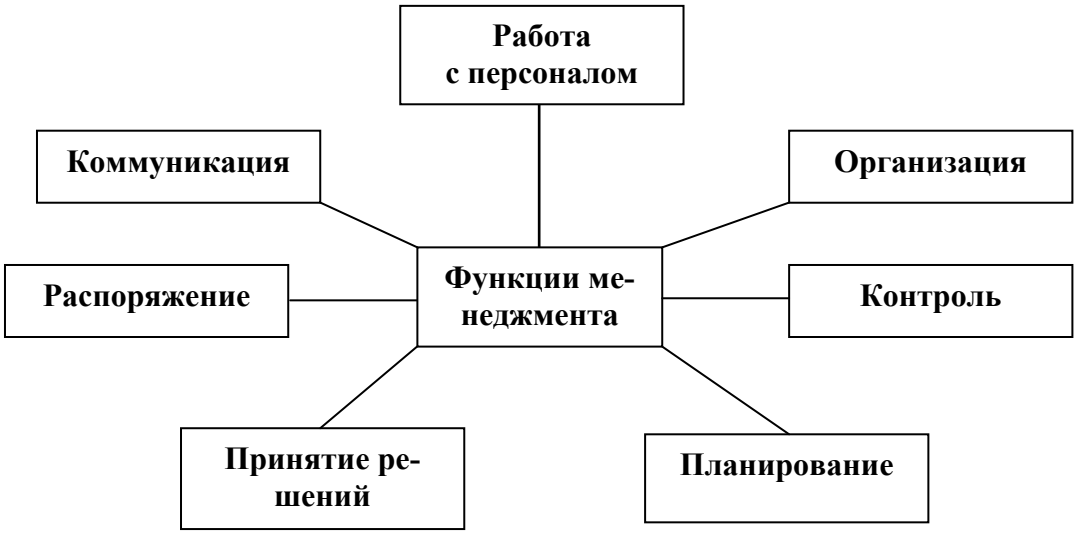


Рис. 1. Структура основных функций менеджмента

Специалисты полагают, что функция планирования не является сильнейшей стороной российской модели менеджмента; вероятно, результаты достаточно подробного анализа данной функции могут представлять определенный интерес. Можно использовать технологию интеллект-карт для описания структуры данной функции (рис. 2).

Таким образом, в состав функции «Планирование» включены следующие элементы:

1.Аналитика/ исследование рынка.
2.Прогнозирование.
3.Целеполагание.
4.Принятие решений.
5.Разработка планов.
6.Бюджетирование.

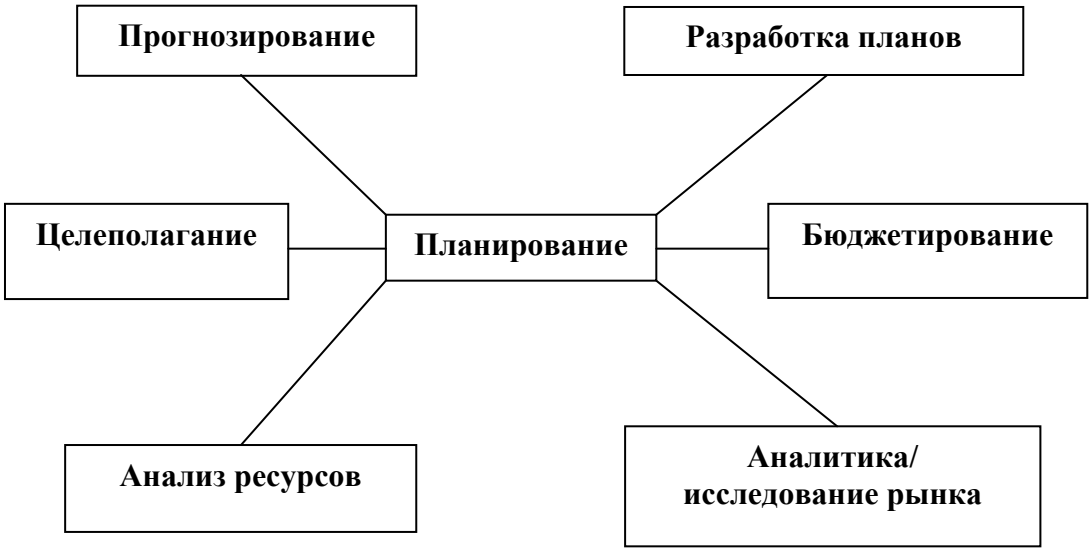


Рис. 2. Структура функции «Планирование»

Учитывая инициальную роль элемента «Аналитика/исследование рынка» в составе функции «Планирование» и в последовательности реализации составляющих данную функцию элементов, можно проанализировать структуру указанного элемента на основе использования технологии Интеллект-карт (рис. 3).

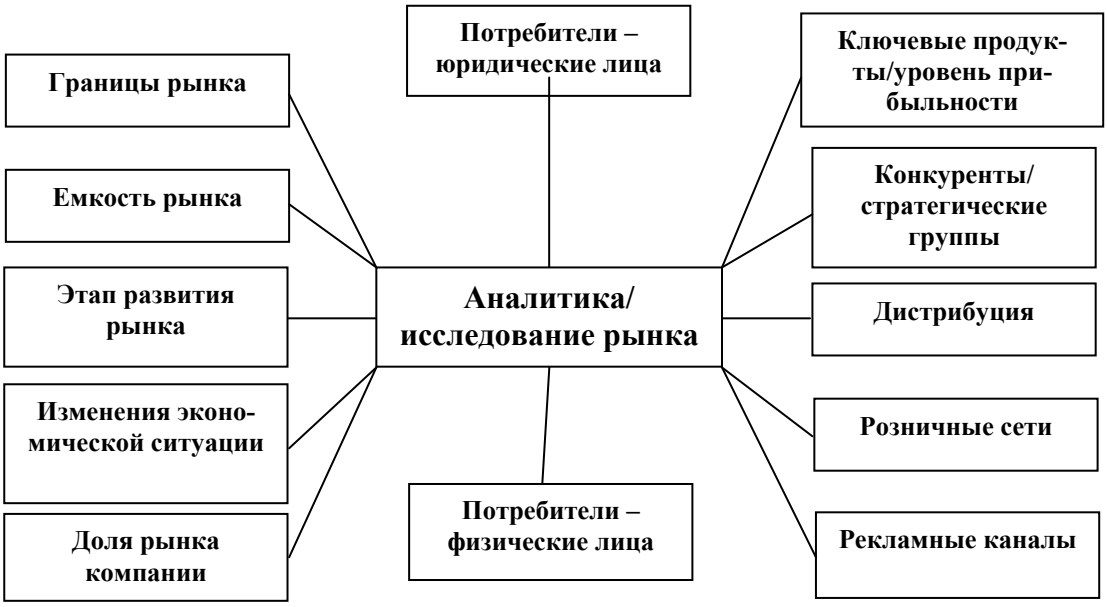


Рис. 3. Структура функции «Аналитика/исследование рынка»

В структуру элемента «Аналитика /исследование рынка» вошли следующие блоки:

1. Границы рынка (определение границ рынка).
2. Емкость рынка.
3. Этап развития рынка (включая оценку динамики изменения емкости рынка).
4. Изменение экономической ситуации (включая, как изменение экономической ситуации в целом, так и эко-

номического положения основных групп потребителей).

5. Доля рынка компании (доли, занимаемые продуктами компании на рынках, где она работает).

6. Ключевые продукты/их уровень прибыльности.

7. Потребители – физические лица/домохозяйства (в случае работы на потребительском рынке).

8. Потребители – юридические лица (в случае работы на деловом рынке).

9. Конкуренты/стратегические группы (а также используемые конкурентами основные стратегии).

10. Дистрибуция (а также существующие логистические системы).

11. Розничные сети.

12. Рекламные каналы (существующие рекламные каналы/их характеристики, используемые рекламные каналы/их характеристики, каналы получения информации основными группами потребителей, рекламные стратегии основных конкурентов).

На следующем этапе исследования было проведено изучение состоянии элемента «Аналитика/исследование рынка» функции «Планирование» в 22 российских предпринимательских компаниях при помощи специально разработанной анкеты, включившей тестирование состояния всех 12 перечисленных выше компонентов (рис. 3). Состояние изучаемого элемента оценивалось по трем изображенным на рисунке 4 характеристикам, что позволило идентифицировать как понимание респондентами специфики компонента, так и правильность его расчета и практического использования в составе элемента «Аналитика/исследование рынка» функции «Планирование».

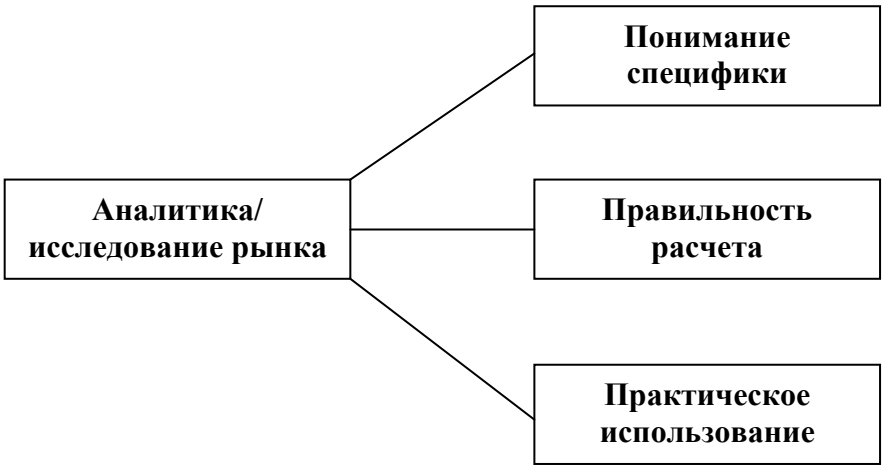


Рис. 4. Оценка различных аспектов реализации аналитических функций

Полученные результаты указывают на наличие существенных дефектов в планировании и реализации элемента «Аналитика/исследование рынка» практически во всех изученных компаниях. Необходимо отметить, что в подавляющем большинстве случаев руководители изученных компаний даже не задумывались о целесообразности оценки следующих компонентов:

- 1 (границы рынка);
- 2 (емкость рынка);
- 3 (этап развития рынка);
- 5 (доля рынка компании);
- 12 (рекламные каналы).

Некоторым компонентам изучаемого элемента («Аналитика/исследование рынка») руководители

изученных компаний уделяли определенное внимание. В эту группу вошли следующие компоненты:

- компонент 4 (изменение экономической ситуации) – отслеживались общие тренды изменения ситуации;

- компонент 6 (ключевые продукты/уровень их прибыльности) – в 12 компаниях рассчитывался уровень прибыльности работы с основными продуктами, в 10 компаниях уровень прибыльности основных продуктов оценивался на основе мнений внутренних экспертов – сотрудников службы маркетинга и финансистов;

- компоненты 7 и 8 (потребители – физические и юридические лица) – руководители высказывали нечеткие и не особенно определенные представления о профиле целевых потребителей, расчеты изменения покупательной способности не производились;

- компоненты 10 (дистрибуция) и 11 (розничные сети) – привлекали существенное внимание руководителей изученных компаний. Однако сотрудничество с элементами каналов товародвижения основывалось не на соответствующих расчетах, а на личных контактах и развитии уже существующих коммерческих связей.

Обсуждение результатов. На этапе обсуждения полученных результатов представилось интересным сравнить характеристики изученной функции с описанными в современной литературе моделями российского менеджмента. Один из авторов [3] выделяет три основные модели менеджмента, функционирующие в современной России:

1. Модель «здравого смысла», активно эксплуатировавшаяся в российских коммерческих организациях в 90-х годах XX века. Существенная часть работавших в рамках данной модели руководителей не имела управленческого образования, и до ухода в бизнес эти люди работали инженерами, юристами, служили в армии. Необходимо отметить, что в течение этого промежутка времени процесс управления бизнесом выглядел достаточно просто, но, по мере усложнения бизнес-среды и активизации конкуренции, начала обостряться потребность в профессиональных управленцах.

2. Модель «западной культуры», предполагавшая активное использование сформированных в международных компаниях систем и инструментов управления бизнесом. Использование этой модели началось с внедрения в практику работы российских компаний внешних атрибутов западного менеджмента – вежливого обращения с окружающими (коллегами и клиентами), современного стиля одежды, современных интерьеров офисов. Следующим шагом явилось внедрение современных информационных систем. Существенное влияние западной культуры менеджмента на российские компании сказывается и в настоящее время.

3. Модель «традиционных (советских) методов управления» ещё продолжает функционировать в некоторых коммерческих организациях Российской Федерации.

Одну из наиболее характерных для современной России моделей управления представляет небольшая (с точки зрения глобальной экономики) компания с авторитарным лидером во главе, который является ее собственником и руководителем [2]. Этот человек умеет гибко реагировать на изменения во внешней среде, он принимает решения на основе своего стремления к достижению краткосрочных, субъективных целей. Основными достоинствами подобного руководителя являются: умение налаживать контакты, упорство в достижении цели и высокий уровень устойчивости к стрессу. Лидер слабо нацелен на конечный результат деятельности, он в большей степени ориентирован на сам процесс (управления). Реализация данной модели менеджмента не требует наличия большого количества

управленческих навыков. Нужно отметить, что вышеприведенное описание современной российской модели менеджмента не противоречит полученным результатам: данное описание не содержит указаний как на хорошо поставленный процесс планирования, так и на активное использование аналитических инструментов в работе руководителя. Дальнейшие исследования в этом направлении могут быть направлены как на описание состояния других функций управления (и их элементов) в современных российских компаниях (в том числе с использованием количественных характеристик), так и на анализ причин формирования существующих в современной России моделей менеджмента.

Библиографический список

1.Бехтерев С. Майнд-менеджмент. Решение бизнес-задач с помощью интеллект-карт. М.: Альпина Паблишерс, 2009. – 308 с.
2.Addere. Электронный ресурс. URL, http://www.addere.ru/as15.htm (дата обращения – 17.01.2012).
3.Олег Федоров.info. Электронный ресурс. URL, olegfedorov.info›system/files/менеджмент1.doc (дата обращения – 17.01.2012).
4.Reference for Business. Encyclopedia of Small Business. Электронный ресурс. URL, http://www.referenceforbusiness.com/management/Log-Mar/Management-Functions.html (дата обращения – 20.01.2012).
5.MANAGEMENT STUDY GUIDE. Электронный ресурс. URL, http://www.managementstudyguide.com/management_functions.htm (дата обращения – 20.01.2012).
6.HubPages. Электронный ресурс. URL, http://jacobkuttyta.hubpages.com/hub/Managerial-Functions (дата обращения – 17.01.2012).

Bibliographic list

1.Bekhterev S. Mind management. Business issues solving by Mind Maps using. M.: Alpina publishers, 2009.
2.Addere. Web resource. URL, http://www.addere.ru/as15.htm.
3.OlegFeodorov.info. Web resource. URL, olegfedorov.info›system/files/management1.doc/
4.Reference for Business. Encyclopedia of Small Business. Web resource. URL, http://www.referenceforbusiness.com/management/Log-Mar/Management-Functions.html.
5.MANAGEMENT STUDY GUIDE. Web resource. URL, http://www.managementstudyguide.com/management_functions.htm.
6.HubPages. Web resource. URL, http://jacobkuttyta.hubpages.com/hub/Managerial-Functions.

О.Д. Ермоленко

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОЙ ДИНАМИКИ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ

Аннотация

В статье рассмотрены факторы, определяющие динамику инфляционных процессов в условиях финансово-экономического кризиса и постепенного восстановления экономики. Проанализировано влияние ряда факторов инфляции, как денежных, так и неденежных.

Annotation

In article the factors determining dynamics of inflationary processes in conditions of financial and economic crisis and gradual restoration of economy are considered. There are

generalized and analyzed influence of some factors of inflation, both monetary, and not monetary.

Ключевые слова

Инфляция; факторы инфляции; финансово-экономический кризис; динамика инфляции.

Key words

Inflation; factors of inflation; financial and economic crisis; dynamics of inflationary processes

Для России проблема инфляции имеет исключительное значение, поскольку, вопреки существенному снижению уровня инфляции с 2620% в 1992-м г. до 9% в 2006-м г., ее темп возрос до 11,9% в 2007-м г., превысив целевой ориентир (6,5 – 8%), и в 200 -м г. до 13,3% (ориентир – 6–7%) [1]. На протяжении последних лет годовая инфляция в России, как правило, не падала ниже 10%, а в 2010-м году составила 9,6%. Это значительно выше, чем в развитых экономиках. В США рост потребительских цен за 2010-й год составил 1,6% (Данные Росстата) , во Франции - 1,9%, в Великобритании – 4,0 %, в Германии – 2%, в Италии – 1,9%, в Канаде – 2,3%. Для стран с развивающейся экономикой российские темпы роста цен тоже не характерны: годовая инфляция за 2010-й год в Словакии – 3,2%, в Литве – 2,8%, в Польше – 3,5%. Даже в соседних Украине и Казахстане инфляция в 2010-м году была ниже, чем в России: 8,2 и 8,1 соответственно.

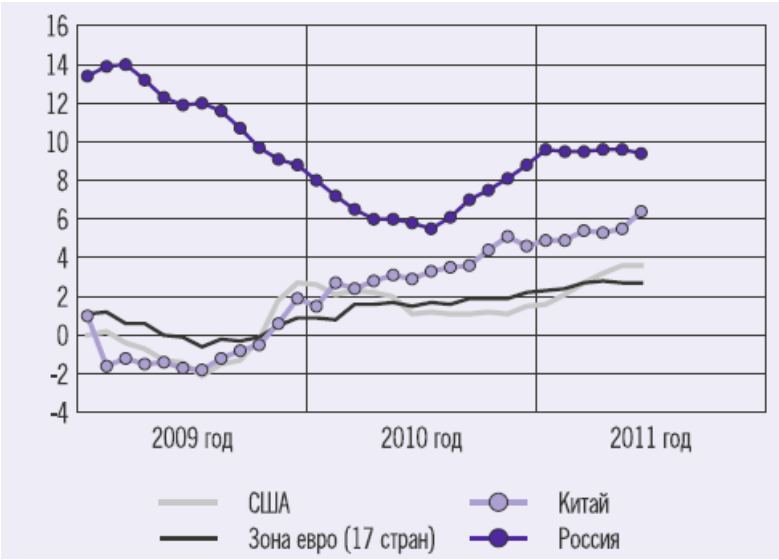


Рис.1. Динамика потребительских цен в отдельных странах мира (%) [2]

Очевидно, что нынешние темпы роста цен в России слишком высоки, и это оказывает негативное влияние на экономический рост и определяет необходимость снижения уровня инфляции.

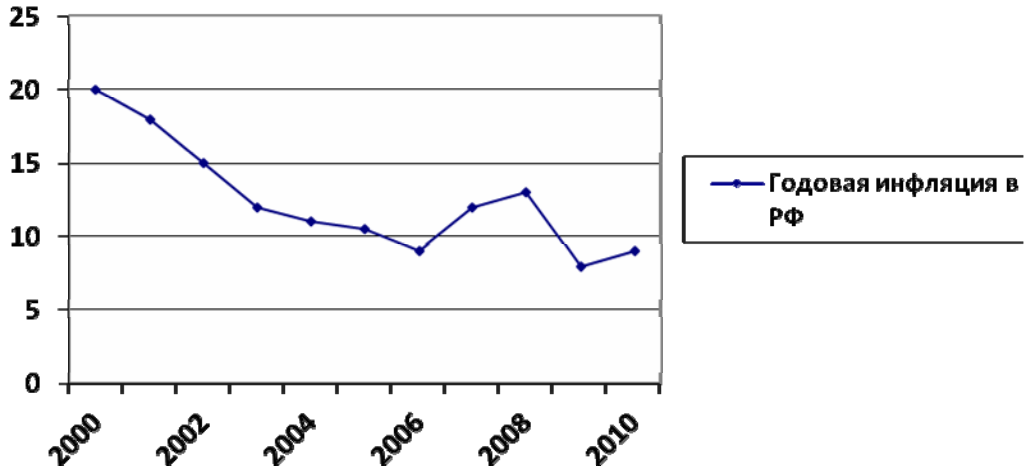


Рис. 2. Динамика годовой инфляции в РФ. [3]

В «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2011-й год и период 2012-го и 2013-го годов» предусматривалось снижение инфляции в 2011-м г. до 6–7%. В течение первого полугодия инфляция в скользящем годовом выражении менялась незначительно и составляла 9,4–9,6%.

Таблица 1. Инфляция на потребительском рынке (%)- Данные Росстата [2]

	Прирост		
	Июнь 2011-го к декабрю 2010-го г.	Июнь 2010-го г. К декабрю 2009-го г.	Изменение, процентные пункты
Цены на товары и услуги-всего	5,0	4,4	Ускорение на 0,6
В том числе:			
- на продовольственные товары	5,0	5,4	Замедление на 0,4
- на продовольственные товары без плодоовощной продукции	4.5	2,4	Ускорение на 2,1
- на непродовольственные товары	3,5	1,9	Ускорение на 1,6
-на платные услуги населению	7,2	6,4	Ускорение на 0,8
Цены на товары и услуги, входящие в расчет базовой инфляции	3,8	2,0	Ускорение 1,8

Согласно данным Банка России [2], в первые месяцы 2011-го г. уровень инфляции формировался, прежде всего, удорожанием продовольственных товаров вследствие неурожая 2010-го года. Цены на продовольственные товары в целом за январь-июнь 2011-го г. повысились на 5,0%. В предыдущем году аналогичный показатель был равен 5,4%.

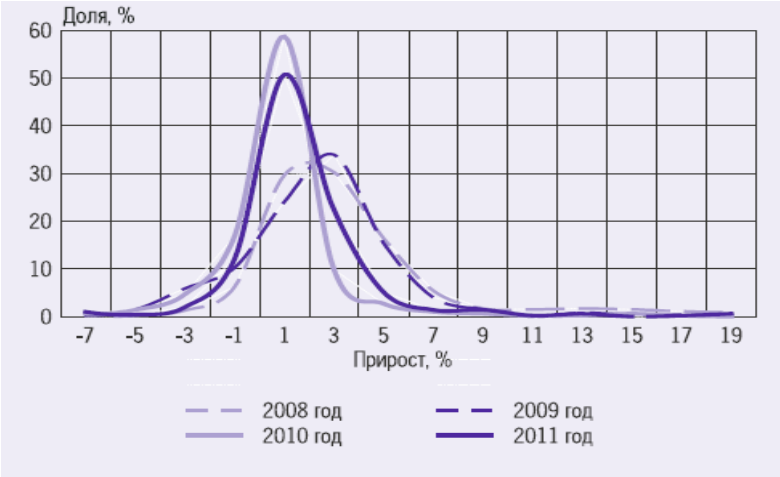


Рис. 3. Распределение приростов цен на потребительские товары и услуги в 2008-2011 гг. [2]

Цены производителей промышленных товаров в январе-июне 2011-го г. повысились на 7,9% (на 5,5% в соответствующий период предыдущего года), что, с точки зрения экономистов Банка России, связано с удорожанием добычи полезных ископаемых.

Рис. 4. Динамика цен производителей в отдельных видах обрабатывающих производств (прирост в % к декабрю предыдущего года) [2]

За шесть месяцев цены производителей в этом виде деятельности выросли на 14,4%, тогда как за первое полугодие 2010-го г. отмечалось их снижение на 2,7%. В добыче топливно-энергетических полезных ископаемых цены увеличились на 14,6% (за январь-июнь 2010-го г. – снизились на 4,8%).

Помимо вышеуказанных факторов, значительное влияние на темпы роста инфляции в настоящее время оказывает накопление инфляционного потенциала в предкризисный период.

Так, например, на динамику инфляционных процессов в условиях финансово-экономического кризиса влияли и последствия значительного роста кредитных вложений, характерные для предкризисного периода.

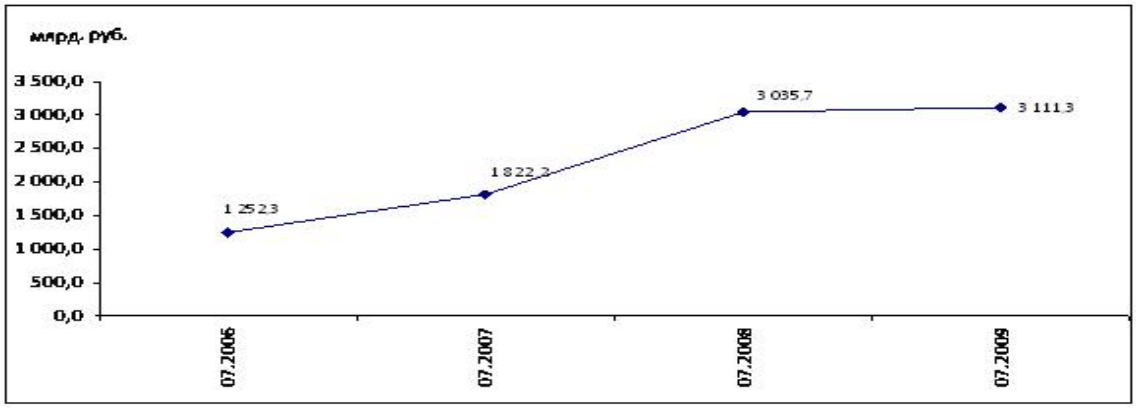


Рис. 5. Динамика роста объёмов потребительского кредитования (млрд. руб.) [4]

Значительное увеличение темпов роста банковского кредитования, особенно потребительского и ипотечного жилищного, достигло 39,6% в 2006-м г., 51,6% в 2007-м г., что способствовало увеличению денежного предложения и сохранению значительного темпа инфляции, несмотря на стагнационные процессы и падение ВВП.

Финансово-экономический кризис усилил инфляционную составляющую деятельности банков, что нашло своё выражение:

- в увеличении просроченных кредитов, в накоплении «токсичных активов» и невозврате кредитов. Темпы роста просроченной задолженности в I-м квартале 2009-го г. составляли до 20 % в месяц. Согласно опросу ИЭПП, проведенному в конце I-го квартала 2009-го года, только 60 % предприятий-заемщиков оценили свои возможности как достаточные для выполнения обязательств перед банками;

-в снижении прибыльности банковской системы с 409,2 млрд руб. в начале 2009-го г. до 6,8 млрд в середине 2009-го года, когда 119 банков стали убыточными [4]. В условиях кризиса произошло снижение темпов кредитования реального сектора экономики, что также является фактором ускорения инфляции. Доля кредитов банков в их активах снизилась с 71,2 до 67,5% в 2009-м г. при одновременном росте проблемных кредитов [5];

- в нецелевом использовании некоторыми банками государственной антикризисной финансовой поддержки. Большинство банков предпочитали скупать иностранную валюту за счет этих средств и переводить ее за рубеж вместо кредитования реального сектора экономики.

Значительное влияние на рост инфляции в нашей стране оказывает сложившийся тарифно-ценовой механизм. Монополисты-энергетики, монополисты в транспортной сфере, в жилищно-коммунальном хозяйстве и в других отраслях - это мощные структуры с огромным лоббистским потенциалом, которые ежегодно повышают цены и тарифы.

Вклад этого фактора в повышение потребительских цен возрос с 29 до 33% в 2009-м г. Повышены тарифы для населения на сжиженный газ на 30% в 2010-м г. и 27,7% в 2011-м г., электроэнергию – на 25 и 10%, тепловую энергию – на 18 и 10 – 15% соответственно. По оценке экспертов, с 2009-го г. регулируемые государством энергетические, транспортные, коммунальные и другие тарифы увеличились в среднем на 25% в условиях кризисного экономического спада и снижения реальных доходов населения [6].

Рис. 6 Динамика цен производителей по отдельным видам экономической деятельности (прирост в % к декабрю предыдущего года) [2]

Под влиянием кризиса усилилось недоверие к обесценивающемуся рублю, что привело к усилению адаптивных инфляционных ожиданий, и это также является фактором роста инфляции. Политика центрального банка, направленная на снижение инфляции, не должна опираться на исключительно экономические факторы, необходимо также учитывать такой важный социальный фактор, как инфляционные ожидания, формирующиеся в обществе. Надо сказать, что на сегодняшний день со стороны финансовых органов этому фактору не уделяется достаточного внимания. Однако, по мнению многих экономистов, инфляционные ожидания требуют более детального учета, поскольку их вклад в величину уровня инфляции достигает в России 40%.

Надо рассмотреть динамику мировых цен на нефть и проанализировать её влияние на темпы инфляции.

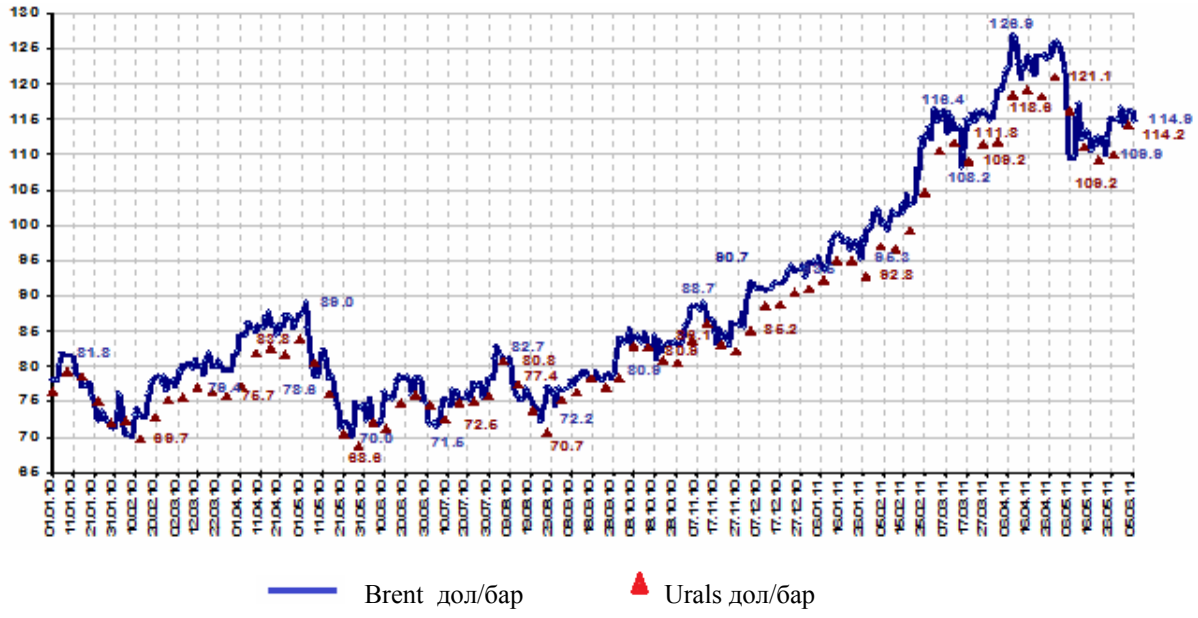


Рис. 7. Мировые цены на нефть (доллар/баррель) [7]

На рисунке 7 видно, что цены на нефть очень волатильны. Чаще всего они изменяются вследствие реакции на различные события в мире. В настоящее время действует ряд факторов, способствующих, с одной стороны, понижающему давлению на цены: к ним можно отнести новости о проблемах в бюджетной сфере США, ужесточение денежной политики в Китае, возобновившиеся проблемы греческого государственного и ирландского банковского долга, с другой стороны, факторы, поддерживающие нефтяные цены на высоком уровне: политика количественного смягчения в США и мягкая денежная политика в Европе и Японии, ситуация в нефтедобывающих регионах Северной Африки и Ближнего Востока.

Отрицательное воздействие на уровень инфляции может оказать как рост цен на нефть, так и резкое их снижение.

Так, высокие цены на нефть (5 апреля 2011-го года – почти $122 за баррель марки Brent) увеличивают издержки товаропроизводителей, которые частично закладывают их в стоимость продукции, способствуя её удорожанию. Дополнительные инфляционные риски кроются и в денежно-кредитной политике Банка России. В условиях значительного притока в страну выручки от продажи энергоносителей, для того чтобы сдержать укрепление рубля, ЦБ РФ скупает иностранную валюту, пополняя объём золотовалютных резервов и Стабилизационного фонда. В итоге на рынке оказывается избыточный объем национальной валюты, что приводит к росту рублевых цен, то есть к инфляции.

Привести к инфляционному скачку может и резкое уменьшение цен на нефть. В этом случае может создаться ситуация, аналогичная сложившейся во время кризиса 1998-го года, когда после внезапного падения цен на нефть вырос отток капитала из страны, а девальвация рубля сопровождалась резким ростом цен и сокращением импорта. В настоящее время Банком России сформирован значительный объём международных резервов (на 28 июля 2011-го года – $524,5 млрд), благодаря чему падение цен на нефть может быть частично компенсировано, поэтому рост потребительских цен в условиях более скромной девальвации национальной валюты будет не столь ощутимым, как в 1998-м году.

Согласно федеральному бюджету на 2011-й год и на плановый период 2012–2013 годов Правительство России оценило свой прогноз по цене нефти на 2011-й год как консервативный и заложило в бюджет цену в $75 за баррель. Однако в 2011-м году средняя цена на баррель российской экспортной нефтяной смеси Urals составляла 98 долларов, что на 30 % превышает уровень, заложенный в бюджете. Если цена на нефть удержится на этом уровне до конца 2011-го года, государство заработает дополнительные 1,5 триллиона рублей (53 миллиарда долларов).[8]

Такая ситуация может спровоцировать инфляционный рост цен.

Вызывает беспокойство устойчивый рост нефтяных цен и у стран - основных мировых импортеров нефти. В связи с этим ОЭСР провёл исследование и подготовил аналитическую записку о влиянии повышения цен на нефть на экономическую деятельность и инфляцию. Эксперты ОЭСР отмечают, что "недавний рост цен на нефть будет иметь сдержанное влияние на экономическую активность в краткосрочной перспективе. Если рост цен на нефть в $25, который произошел после беспорядков в Тунисе, сохранится, то экономическая активность в зоне ОЭСР может сократиться на 0,5 процентных пункта до конца первого квартала 2012-го года, а инфляция - увеличиться на 0,75 процентных пункта" [9],- считают

авторы доклада. "Степень влияния роста нефтяных цен на инфляцию зависит от способности монетарных властей предупреждать ожидания. Показательным в этом смысле может быть 2008-й год, когда вследствие качественного управления ожиданиями инфляцию удалось укротить, несмотря на резкий рост нефтяных цен",- отмечается в документе.

О качестве денежно-кредитной политики в РФ и соответственно о перспективах влияния роста цен на нефть на российскую экономику высказался профессор Нью-Йоркского университета Нуриэль Рубини, известный своими точными экономическими прогнозами. Он заявил, что в условиях роста цен на нефть, в таких странах как Китай, Индия, Россия и Корея, возможен рост инфляции. «Монетарная политика в развивающихся странах, в том числе в России, неспособна адекватно реагировать на рост сырьевых цен, - заявил он в интервью газете Financial Times[9], - поэтому если эти страны не начнут тормозить свой экономический рост уже сейчас, то в будущем их ждет инфляционный шок, который может привести к «жесткой посадке» экономик».

Ведущий экономист ОЭСР по России и Южной Африке Джеф Бернард прокомментировал исследование коллег так: "Мы ожидаем, что рост нефтяных котировок на $10 для России приведет к приросту ВВП на 0,5 процентного пункта в ближайший год при прочих равных условиях". Но в исследовании ОЭСР отмечается: наибольшие риски рост цен на нефть несет не развитым странам, а развивающимся, экономики которых "слишком энергозатратны". [9] Это особенно характерно для экономики РФ, которая отличается сырьевой направленностью. Более того, Центральный банк России вряд ли отпустит курс рубля в свободное плавание, что заставит его абсорбировать излишки предложения нефтедолларов, печатая рубли, что в конечном итоге увеличит инфляцию.

Одним из важных аспектов в изучении инфляционных процессов является исследование взаимосвязи инфляции и заработной платы. В настоящее время темпы прироста номинальной заработной платы значительно опережают реальные.

Таблица 2. Основные показатели, характеризующие уровень жизни населения [10]

Наименование показателя				
	2010г.	В % к 2009г.	Декабрь 2010г.	декабрю 2009г.
Денежные доходы (в среднем на душу населения), рублей	18722	111,1	27627	113,0
Реальные располагаемые денежные доходы		104,3		103,3
Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника:				
номинальная, рублей	21090	111,3	26643	110,2

Продолжение таблицы 2

реальная		104,2		101,3
Средний размер назначенных пенсий, рублей	7476	144,0	7599	123,0
Реальный размер назначенных пенсий		134,8		113,1

Среднемесячная начисленная заработная плата в 2010-м г., составила 21090 рублей и по сравнению с 2009-м г. выросла на 11,3%, в декабре 2010г. - 26643 рубля и выросла по сравнению с декабрем 2009г. на 10,2%.

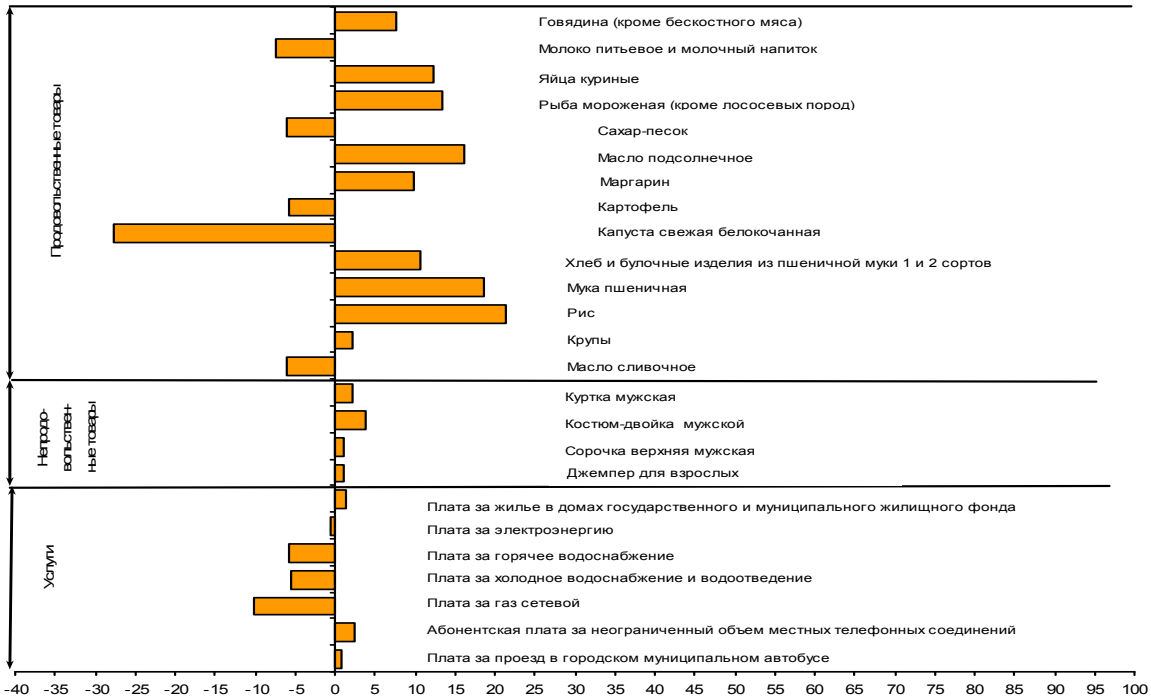


Рис. 8.Темпы прироста (снижения) покупательной способности среднедушевых денежных доходов населения в 2010-м году в % к 2009г.[11]

На основе сопоставления данных таблицы 2 и рисунка 8 можно сделать вывод, что теоретически уровень заработной платы повышается, а реальная покупательная способность по-прежнему оставляет желать лучшего.

Следует отметить, такую особенность сферы оплаты труда в нашей стране как наличие так называемых «теневых» зарплат. Так, в 2008-м г. ее величина составляла порядка трети от официально начисляемой заработной платы. С целью борьбы с этим явлением правительством были предприняты меры по повышению заработной платы на малых и средних предприятиях до уровня прожиточного минимума. В значительной мере это осуществлялось с помощью административного воздействия, в частности, при помощи налоговой службы, организовавшей комиссии по работе с убыточными предприятиями и легализации теневых зарплат. Это дало ощутимый эффект: из проверенных

325тыс. предприятий 200тыс. повысили заработную плату. Однако легализация заработной платы привела к обратному эффекту: падению доходов работников на величину НДФЛ с легализованной части заработной платы, увеличение расходов работодателя на уплату единого социального налога за счет увеличения официального фонда оплаты труда и, как следствие – увеличение себестоимости продукции, что в конечном итоге ведет к повышению цен, то есть стимулирует инфляцию.

Следует отметить, что в период кризиса правительство пошло на индексацию заработной платы работников бюджетной сферы и пенсий, что также привело к неоднозначным последствиям. С одной стороны, влияние повышения зарплат и пенсий на инфляционные процессы не должно быть значительным по причине их низкого уровня в сравнении с доходами в сфере бизнеса. С другой стороны, специфика российских условий такова, что производители реагируют моментальным повышением цен даже только на намерения социальной поддержки со стороны государства.

Таким образом, проведённый анализ показал, что в условиях финансово-экономического кризиса макроэкономические факторы инфляции ещё более усилились. Очевидно, что существует необходимость более эффективного управления инфляционными процессами, что в свою очередь требует понимания механизма формирования динамики цен в экономике России.

Библиографический список

1.Красавина Л. Н. Актуальные проблемы инфляции и ее регулирования в России: системный подход. Деньги и кредит- 3/2011
2.ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (БАНК РОССИИ) Квартальный обзор инфляции II квартал • 2011 год URL: http://www.cbr.ru/publ/root_get_blob.asp?doc_id=9064
3.Данные Росстата URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/IssWWW.exe/Stg/d6/24-09.htm
4.Обзор банковского сектора. М.: Банк России, 2009. Август. С.21
5.Обзор банковского сектора. М.: Банк России, 2010. Январь с.15
6.Гурвич В. Бедность от богатства // Большой бизнес. 2010. № 3. С. 30–33.
7.Roubini: EM in for inflation shock// http://video.ft.com
8.Toni Yorobyova. Russia confronted by inflation spectre /http://www.ctv.ca
9.Влияние повышения цен на нефть на экономическую деятельность и инфляцию /http://www.oecd.org
10.Данные Росстата http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/IssWWW.exe/Stg/d1/04-00.htm
11.Данные Росстата http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/IssWWW.exe/Stg/d5/22-53.htm

Bibliographic list

1. Krasavina L. N. Actual problems of inflation and its regulation in Russia: system approach. Money and the credit - 3/2011
2. CENTRAL BANK of the RUSSIAN FEDERATION (BANK of RUSSIA) Quarter review of inflation II quarter • 2011 of URL: http://www.cbr.ru/publ/root_get_blob.asp?doc_id=9064
3. Data of the Russian Federal Service of State Statistics of URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/IssWWW.exe/Stg/d6/24-09.htm
4. Review of the banking sector. M: Bank of Russia, 2009. August. C.21
5. Review of the banking sector. M: Bank of Russia, 2010. January of c.15
6. Gurvich V. Poverty from wealth//Big business. 2010. No. 3. Page 30-33.
7.Roubini: EM in for inflation shock//http://video.ft.com
8. Toni Yorobyova. Russia confronted by inflation spectre/http://www.ctv.ca

9. Influence of rise in prices on oil on economic activity and inflation/http://www.oecd.org
10. Data of the Russian Federal Service of State Statistics
http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/IssWWW.exe/Stg/d1/04-00.htm
11. Data of the Russian Federal Service of State Statistics
http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/IssWWW.exe/Stg/d5/22-53.htm

Р.В. Ростовский

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОТРАСЛЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье рассматриваются новые подходы к развитию системы высшего профессионального образования. Приводятся в таблицах показатели системы образования в России за десятилетний период, и демонстрируется динамика развития высшего образования в России.

Annotation

New approaches to resource potential of national economic are considered in this article. The performances of educational system in Russia for the decade are cited in the tables and the dynamics of development of higher education in Russia is demonstrated.

Ключевые слова

Ресурсный потенциал экономики, развитие системы высшего профессионального образования, учреждения высшего профессионального образования, кадровый потенциал системы высшего профессионального образования

Key words

The resource potential of economic, the development of the system of higher professional education, the institutions of higher professional education, the personnel potential of the system of higher education

Изменение государственного политического устройства страны в 90-е годы прошлого века позволило реализовать новые подходы к развитию системы образования. Показатели системы образования в России за период с 1995-го по 2010-ый гг. демонстрируют динамику развития высшего образования. Они позволяют выявить ряд тенденций развития системы высшего и послевузовского профессионального образования:

1) диверсификацию высшего образования, которая представляет собой появление разнообразных форм высших учебных заведений, в том числе негосударственных, новых образовательных программ и технологий обучения;

2) резкое увеличение числа вузов;

3) изменение статуса образовательных учреждений и их профиля;

4) рост студентов, обучающихся на неочной форме обучения;

5) появление и развитие дистанционного образования.

Все это позволяет говорить о том, что сектор высшего образования постепенно адаптируется к новым условиям.

Следует подчеркнуть, что модернизация образования в России происходит не автономно, а параллельно с реформированием производственных и распределительных отношений в обществе, мо-

дернизацией иных социальных институтов (здравоохранения, ЖКХ, институтов государственного управления). В этих условиях процесс модернизации образования не носит автономного характера и в значительной степени подвержен влиянию факторов, способных внести существенные коррективы в конечный итог реализуемых мероприятий.

Среди этих факторов наиболее важные:

неблагоприятные тенденции в изменении демографической ситуации;

вариации спроса на специалистов на рынке труда в связи с технологическим обновлением российских предприятий и их выходом на международный рынок товаров и услуг;

рост заведений в связи с переводом на самоокупаемость услуг (снабжение зданий электроэнергией, водой, теплом);

неустойчивость платежеспособности населения на рынке образовательных услуг по причине последствий экономического кризиса; интенсификация обмена информацией в связи с широким распространением новых электронных систем, что вносит существенные коррективы в механизм приобретения общих знаний представителями молодого поколения;

вхождение России в международные соглашения, способные оказывать непосредственное (Болонский процесс) или опосредованное (ВТО) влияние на характер развития профессионального образования.

В предстоящие пять лет государственная политика, в том числе реализация приоритетных направлений развития образования, в большой степени будет зависеть от значительного колебания численности той части населения, которую принято называть учащейся молодежью. В обозначенный период изменение численности учащейся молодежи будет подвержено негативному влиянию «демографической ямы» – резкому сокращению.

Для Российской Федерации, не отличающейся высоким уровнем рождаемости, период до 2013-го года в демографическом плане *неблагоприятный*. Это может явиться причиной нежелательных экономических и социальных последствий.

В частности, способствовать сокращению:

числа образовательных учреждений;

численности персонала, обслуживающего сферу образования;

спроса со стороны населения на широкий спектр товаров и услуг, связанных со сферой образования;

трудовых ресурсов, особенно в отраслях экономики, уже сегодня демонстрирующих увеличение спроса на квалифицированных специалистов.

Прогноз до 2013-го года свидетельствует, что численность населения в возрасте 7-22 года *будет уменьшаться* весь этот период. В сравнении с 2006-м годом в 2012-м году численность представителей этой возрастной группы будет меньше на 21%, а численность учащейся молодежи образовательных учреждений всех типов (общеобразовательных и профессиональных) – на 17%.

В этой связи, следует отметить, что к социально-демографическим рискам прежде всего относится недостаточность предпринимаемых мер по стимулированию рождаемости, поддержке семьи и профилактике сиротства, эффективному преодолению последствий «демографического спада» 1990-х годов и в долгосрочной перспективе значительному повышению ценности рождения и воспитания детей, формирования семьи [1].

Процессы депопуляции обострились в начале 90-х годов, ежегодно в России коэффициент рождаемости падает на 0,2. Сегодня уровень рождаемости в России – один из самых низких в мире, при этом уровень смертности превышает уровень рождаемости: суммарный коэффициент рождаемости составляет 1,33, коэффициент рождаемости смертности (на

1000) составляет 10,1/15,3 [2].

Эти процессы не сразу стали заметны из-за миграционного притока. Осознание демографических изменений как общенациональной проблемы произошло в конце 90-х.

Однако следует отметить, что до сих пор последствия демографического спада в меньшей степени отразились на системе высшего образования, поскольку убыль населения «студенческого» возраста компенсировалась «образовательным бумом» конца 90-х годов, который проявлялся в стремительном росте числа высших учебных заведений (государственных и негосударственных) и студенческих контингентов: с 1991-го г. по 2009-ый г. число вузов (с филиалами) выросло более, чем в 5,3 раза (на начало *2008/09 гг. – 1134* вуз, из них 660 государственных, 474 – негосударственные), численность студентов с 1995 г. по 2009 г. увеличилась в 2,3 раза (на начало 2008/09 гг. – 7513 тыс. чел., из них: 6215 тыс. чел в государственных и муниципальных вузах, 1298 тыс. чел. – негосударственных) [3].

Образование является важнейшей отраслью экономики и интереснейшей областью исследований.

В последние годы мы наблюдается нарастающее предложение на рынке труда специалистов с высшим образованием, которое через определенное количество лет приведет к перепроизводству специалистов и отсутствию мест для трудоустройства. Примечательным является факт нарастания предложения труда со стороны выпускников вузов группа специальностей экономика и управление. Их доля в выпуске 2009-го г. превысила 30%. В 1997г. она составляла 18%.

Согласно статистическим данным, состояние на рынке труда нельзя назвать спокойным, поскольку динамика рынка труда выписывает кривую, напоминающую зубцы пилы. Причем каждый последующий «пик» падения глубже предыдущего, а каждый последующий «пик» подъема – ниже предыдущего. Все это указывает на то, что состояние рынка труда нестабильно, он продолжает испытывать негативное воздействие социально-экономического кризиса 90-х годов, обусловившего спад в промышленном секторе и сельском хозяйстве, снижение спроса на рабочую силу, рост общей и регистрируемой безработицы.

Соответственно следует сделать вывод, что выход на траекторию устойчивого экономического роста сможет обеспечить рост спроса на специалистов с высшим образованием.

Но в то же время реструктуризация экономики и вывод ее на устойчивую траекторию развития - дело рук не только одних специалистов экономического и управленческого профиля. Необходимы специалисты и других - технических и естественнонаучных специальностей, в нужном для экономики объеме и соответствующей структуры. К сожалению, существующий организационно-экономический механизм управления высшим профессиональным образованием не в состоянии преодолеть возникший и нарастающий дисбаланс в объеме и структуре подготовки специалистов.

Уже сегодня можно говорить о «перепроизводстве выпуска студентов» и в первую очередь по группе специальностей «экономика и управление». Все это указывает на то, что в сложившемся к настоящему времени организационно-экономическом механизме управления высшим образованием отсутствуют регуляторы, которые бы оказались в состоянии прогнозировать структуру набора студентов на перспективу более чем 2 ближайших года.

Существующий организационно-экономический механизм реагирует в большей мере на краткосрочные сигналы одной категории потребителей услуг отрасли «образование» - самих обу-

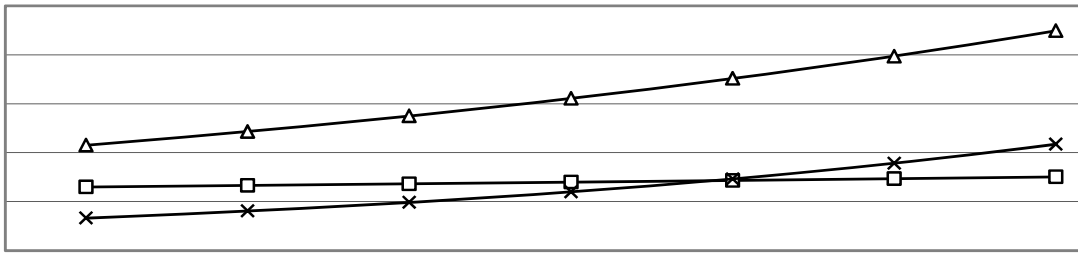
чающихся. При этом степень удовлетворения потребностей бизнеса, судя по большому расхождению между числом выпуска и приростом специалистов, далека от идеала. В конечном итоге, несоответствующая планам социально-экономического развития страны структура подготовки специалистов (отсутствии квалифицированных кадров в нужном объеме по требуемым специальностям), отражается в снижении темпов роста экономики, что в свою очередь, отрицательно влияет на спрос на специалистов со стороны рынка труда.

Можно представить ситуацию, которая страну ожидает в среднесрочной (3 года) и долгосрочной перспективе (6 лет): темпы прироста численности специалистов на рынке труда, изменения спроса на специалистов и их предложения будут развиваться по существующим сегодня тенденциям. Через 6 лет Россию ожидают нелегкие времена, поскольку ситуация на рынке труда коренным образом изменится. К сожалению, эти изменения будут носить в большей мере отрицательный характер (см. графики, иллюстрирующие тенденции развития сферы высшего образования и ситуации на рынке труда).

Таблица 1.Развитие рынка труда, спроса и предложения на рынке труда в России на период до 2010-го года (тыс. чел.)

	2004	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
1.Всего специалистов	21677	22215	22767	23332,9	23912,9	24507,3	25116
2.Прирост спроса на специалистов со стороны рынка труда	1238	538	552	565,9	580	594,4	608,7
3.Выпуск студентов (предложение на рынке труда)	1076,6	1216,8	1375,4	1554,6	1757,2	1986,2	2245
4.В том числе выпуск студентов по специальности «экономика и управление»	332,1	404,66	493,1	600,8	732,1	892,1	1087
5.Общая численность студентов	6884	7666,9	8539	9510,2	10591,9	11796,6	13138,3
6.Вышедшие на пенсию	650,31	666,48	683	699,9	717,3	735,1	753,4

Если экономика будет развиваться по сложившимся сегодня тенденциям, то прирост спроса на специалистов будет находиться ниже выбывших на пенсию. Это означает, что часть освобожденных уходящими на пенсию работниками рабочих мест не будет вакантна для специалистов, окончивших вузы. Рабочие места будут сокращаться.



Вышедшие на пенсию

Рис. 1. Соотношение динамики численности специалистов, вышедших на пенсию (вакансия) и выпуска студентов (предложение специалистов)

Последнее объясняется неудовлетворительными темпами роста самой российской экономики, которая при отсутствии структурных реформ, по всей видимости, приближается к периоду снижения деловой активности в отраслях народного хозяйства.

Рисунок 1 выше представляет динамику численности специалистов, вышедших на пенсию в соотношении с динамикой общего выпуска специалистов и динамикой выпуска специалистов в области экономики и управления. А рисунок 2 ниже иллюстрирует соотношение динамики выпуска специалистов вузами с динамикой спроса на специалистов на рынке труда. Отчетливо видно, что предложение на рынке труда будет неуклонно нарастать. Ситуация в 2010-м году существенно изменилась по причине насыщения рынка труда специалистами экономико-управленческого профиля и более низких темпов роста отраслей материального производства и сферы услуг по сравнению с темпами развития высшего экономического образования.

Неудовлетворительную структуру принимает и сам рынок труда специалистов с высшим образованием (см. рис.3.) (см. ниже).

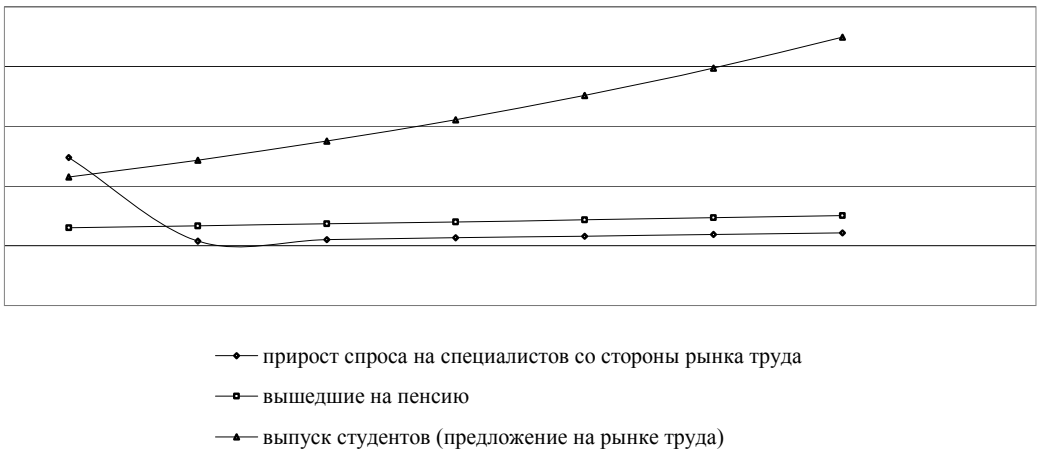


Рис. 2. Соотношение динамики прироста спроса на специалистов со стороны рынка труда и предложения специалистов с высшим образованием

Согласно данным прогнозу в среднесрочной и долгосрочной перспективе сфера высшего и послевузовского профессионального образования столкнется, в первую очередь, с проблемой востребованности высокообразованных специалистов - выпускников вузов национальной экономики. Уже сегодня необходимо предпринимать меры, снижающие негативное воздействие экономического кризиса на сферу высшего образования. Поскольку структурные преобразования экономики достаточно длительный процесс и требуют усилий всего общества, сфера высшего профессионального образования должна внести свой вклад в проведение структурных реформ в экономике и обеспечение кадрового потенциала реформ.

Бесспорно, положительным шагом в этом направлении стало принятие Федерального закона Российской Федерации от 24 октября 2007 г. N 232-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации (в части установления уровней высшего профессионального образования)", предусматривающего введение в

Российской Федерации уровневой системы высшего профессионального образования – бакалавриат и магистратура либо подготовка специалиста по моноуровневой программе. Данная мера позволит не только усилить фундаментальный характер образования и существенно облегчить адаптацию выпускников на рынке труда, но и в большей мере удовлетворить потребности российской экономики в квалифицированной рабочей силе.

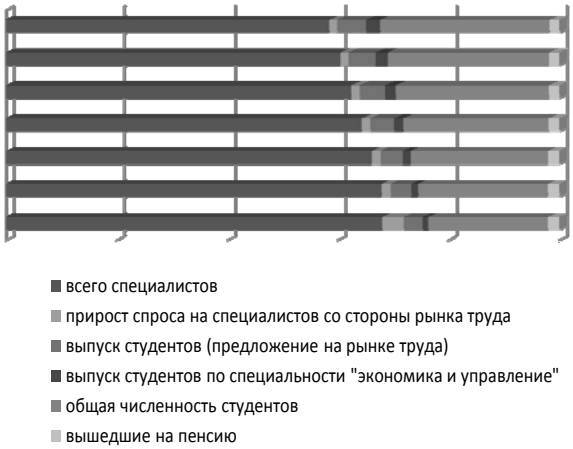


Рис. 3. Структура и потенциал рынка труда специалистов с высшим образованием

Обеспечение текущих и перспективных потребностей экономики и социальной сферы в профессиональных кадрах необходимой квалификации предъявляет новые требования к совершенствованию формирования контрольных цифр приема граждан в федеральные учреждения профессионального образования. В рамках этой работы сегодня производится поэтапное сокращение контрольных цифр приема граждан в федеральные государственные учреждения высшего профессионального образования по федеральным органам исполнительной власти с учетом демографического фактора, а также решений правительственной комиссии по административной реформе в части сокращения непрофильных специальностей для отраслевых учреждений высшего профессионального образования.

Согласно прогнозу Министерства образования и науки Российской Федерации по демографическим причинам прием граждан в государственные образовательные учреждения высшего профессионального образования к 2012-му году может сократиться в целом на 25-30% как обучающихся за счет бюджета, так и на условиях полного возмещения затрат.

Но не только демографические факторы надо принимать во внимание при формировании кадрового заказа

высших учебных заведений (далее - вуз). К сожалению, действующая сегодня практика определения бюджетного набора в вузы руководствуется в первую очередь демографическими показателями и совершенно не принимает в расчет ситуацию на рынке труда. Последнее приводит к тому, что эффективного расходования финансовых ресурсов общества на подготовку специалистов с высшим образованием сегодня не происходит. Выпускаемых специалистов больше, чем вакантных рабочих мест. В будущем эта тенденция будет только усугубляться. В связи с этим принципиально важным является обеспечение широкого участия в процессе управления сферой высшего и послевузовского профессионального образования представителей как образовательного, так и предпринимательского сообщества.

Библиографический список

1.Монография: Осипов Г.В., Рязанцев С.В. Демографические перспективы России» Москва, 2008. С 905
2. Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat, World Population Prospects: The 2004 Revision & World Urbanization Prospects: The 2003 Revision — http://esa.un.org/unpp
3.Среднесрочный прогноз до 2014-го года и оценка тенденций до 2025-го года/ Под редакцией Ф.Э. Шереги и А.Л. Арефьева, М.:ЦСПиМ, 2010-320 с.
4. Статистический сборник: Образование в Российской Федерации. М: ГУ-ВШЭ, 2007.

Bibliographic list

1.Monography: GV Osipov, SV Ryazantsev Demographic prospects of Russia. Moscow. 2008. – P.905
2. Population Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat, World Population Prospects: The 2004 Revision & World Urbanization Prospects: The 2003 Revision — http://esa.un.org/unpp
3. Middleterm forecast up to 2014 and tendency estimation up to 2025. Edited by FE Sheregi and AL Aref'eva, M. TsSPiM, 2010-320 p.
4. Statistical bulletin: Education in the Russian Federation. M: HSE, 2007.

М.Ю. Денисов, А.И. Долженко, Е.Н. Ефимов

КОГНИТИВНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭЛЕКТРОННЫХ БИЗНЕС-ОТНОШЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Рассматриваются особенности оценки эффективности электронных бизнес-отношений предприятий. Выполнены обобщения возможных внутренних (корпоративные) и внешних (глобальные) эффектов предприятия при ведении бизнеса в сетевой электронной среде. Предложена когнитивная модель оценки эффективности электронных бизнес-отношений, которая позволяет объединить элементы внутренней и внешней экономической среды предприятия в единую систему, проанализировать систему в целом и отдельные ее компоненты, не теряя взаимосвязей между ними, учесть в модели прямые и косвенные факторы эффективности.

Annotation

They are considered particularities of the estimation to efficiency electronic business-

relations enterprise. The executed generalization possible internal (corporative) and external (global) effect enterprises at conduct of the business in network electronic ambience. It Is Offered cognitive model of the estimation to efficiency electronic business-relations, which allows to unite the elements internal and external economic ambience of the enterprise in united system, analyze the system as a whole and separate her(its) components, not losing intercoupling between them, take into account in models direct and indirect factors to efficiency.

Ключевые слова

Эффективность, электронные бизнес-отношения, когнитивное моделирование

Keywords

Efficiency, electronic business-relations, cognitive modeling

Постановка проблемы. Расцвет идеологии создания корпоративных информационных систем (КИС) пришелся на 1980-е годы. Тогда же исследователи экономической эффективности обнаружили так называемый "парадокс производительности": в результате внедрения сетевых информационных технологий на предприятиях, не связанных с информационным и компьютерным бизнесом, рост производительности труда не соответствовал ожиданиям. Новые исследования дали объяснение этому парадоксу: эффект от внедрения информационных систем (ИС) проявляется в большей степени в другом качестве, например,в ускорении экономического роста, увеличении потребительской ценности производимого продукта, качестве принимаемых решений. Фактически значительная доля эффекта образуется от опосредованного влияния автоматизации и информатизации экономического управления на предприятии.

Экономическим информационным системам (ЭИС) присущ ряд особенностей: в системах соединяются довольно разнородные компоненты (средства вычислительной техники и связи, программное и информационное обеспечение, пользователи);количество параметров систем и факторов, влияющих на их выбор, проектирование и эксплуатацию ЭИС, достаточно велико;значительная доля факторов имеют качественную характеристику, в результате чего, при построении традиционных численных моделей, данные факторы, как правило, выпадают из рассмотрения; имеет место многоаспектность влияний различных факторов на происходящие в ЭИС процессы и их взаимосвязанность[1].

Внедрение сетевых информационных технологий в практику экономической деятельности затрагивает самые разные аспекты ведения хозяйства. В силу новизны использования *Internet*-технологий в практике хозяйственной деятельности предприятий не существует единой методологии определения эффективности *Internet*-проектов предприятий. Решение принимается в каждом конкретном случае в зависимости от реальных обстоятельств. Например, доход от оборота электронного магазина превышает расходы на его создание и поддержание, или размещение коммерческого предложения на сайте, стоимостью 5 тыс. дол. приносит заказ на 50 тыс. дол., или, благодаря верно разработанной стратегии продвижения предприятия в *Internet*, появляются клиенты в новых, перспективных регионах.

Обобщения возможных внутренних (корпоративные) и внешних (глобальные) эффектовпредприятия при ведении бизнеса в сетевой электронной среде приведены в табл.1. [2, 3].

Таблица 1. Внутренние и внешние эффекты сетевого бизнеса предприятий

Виды эффекта	Корпоративные	Глобальные
1. Совершенствование информационно-экономического пространства (ИЭП) предприятия (информационно-маркетинговый эффект)	Уменьшается ограничивающий фактор географического распределения участников совместной деятельности. Для устранения информационного переполнения создаются специальные системы оперативной информации. Возникают более широкие возможности проведения разнообразных маркетинговых исследований.	Новые преимущества для международных корпораций с широкой географией отделений, для фирм с гибкой структурой и для виртуальных корпораций. ИЭП предприятия имеет свойство “управляемой прозрачности” – извне доступны только разрешенные информационные ресурсы предприятия. а доступ к внешним ресурсам практически не ограничивается.
2. Совместное формирование ресурсов (сетевой эффект)	Внутренние корпоративные сети дают возможность сотрудникам оперативно влиять на оценку ситуации, вносить свой вклад в ее обсуждение и принятие решений.	Формируется единое ИЭП поставщиков, производителей и потребителей, предприятие (или фирма) получает возможность управлять спросом.
3. Действенная координация (синергический эффект)	Увеличение экономической отдачи от деятельности предприятия в сети. Повышение качества координации работ для различных производственных конфигураций.Изменение структуры внутрифирменных затрат. Становится дешевле передавать часть работы на исполнение временным сотрудникам или внешним компаниям.	Организация связей позволяет имитировать в реальном времени экономические решения с большим количеством участников. В результате повышается точность решений и улучшается координация в процессе их реализации.
4. Экономия операционных расходов и на перемещениях (логистический эффект)	Сетевые технологии снижают затраты на формирование и поддержание внутренней информационной среды предприятия.	Повышение эффективности взаимодействия с потенциальными покупателями и потребителями продукции или услуг. Формирование нового имиджа предприятия.

Анализвозможных эффектов электронных бизнес-отношений показывает, что имеются как количественные, так и качественные показатели деятельности исследуемых процессов. Возникает необходимость учетапрямого (количественного) и косвенного (качественного) влияния факторов на показатели, выбранные для оценки эффективности.

Если прямой эффект электронных бизнес-отношений достаточно просто может быть оценен, то косвенный эффект определяется в основном на основе экспертных оценок, что существенно снижает его качество и достоверность.

Вариант решения. Когнитивные модели оценки эффективности электронных бизнес-отношений позволяютобъединить элементы внутренней и внешней экономической среды предприятия в единую систему, а также проанализировать систему в целом и отдельные ее компоненты, не теряя взаимосвязей между ними.

Обычно применяется следующая последовательность когнитивного моделирования:

определение начальных условий, тенденций, характеризующих развитие ситуации на данном этапе, что необходимо для адекватности модельного сценария реальной ситуации;

задание целевых желаемых направлений (увеличение, уменьшение) и силы (слабо, сильно) изменения тенденций процессов в ситуации;

выбор комплекса мероприятий (совокупности управляющих факторов), определение их возможной или желаемой силы и направленности воздействия на ситуацию;

выбор комплекса возможных воздействий (мероприятий, факторов) на ситуацию, силу и направленность которых необходимо определить;

выбор наблюдаемых факторов (индикаторов), характеризующих развитие ситуации, осуществляется в зависимости от целей анализа и желания пользователя.

Простейшей когнитивной моделью является знаковый ориентированный граф - когнитивная карта:

$G = \langle V, E \rangle$,

где: V – множество вершин, вершины $V_i \in V$, i=1, 2,…, k являются элементами изучаемой системы – факторами эффективности электронных бизнес-отношений; E – множество дуг, дуги $e_{ij} \in E$, i,j= 1, 2, …, N отражают взаимосвязь между вершинами V_iи V_j (положительная связь - при увеличении значения одного фактора увеличивается значение другого, отрицательная связь - при увеличении значения одного фактора уменьшается значение другого и наоборот).

Когнитивная карта является результатом познавательно-целевой структуризации знаний о факторах эффективности электронных бизнес-отношений предприятия и внешней среде, позволяющей выявить и систематизировать внутренние и внешние факторы, которые имеют количественную и качественную определенность, (вершины V_i), а также установить причинно-следственные связи (дуги e_{ij}) между ними.

Построенный ориентированный граф отражает влияние факторов с учетом установленных экспертами весов дуг w_{ij}(например,из интервала от –10 до +10). Веса дуг могут быть установлены на основании функциональной зависимости (при ее наличии), а также как коэффициент b_{ij} из линейной регрессионной зависимости факторов типа $y_j = a + b_{ij}x_i$.

В результате проведенного выше анализа факторов эффективности создания системы электронных бизнес-отношений экспертным методом были определены концепты и связи между ними (табл. 2 и 3).

Таблица 2.Концепты модели

Обозначения	**Краткое описание**
v_1	Информационно-маркетинговый и сетевой эффект (ИЭП предприятия)
v_2	Синергический эффект (экономический результат деятельности)
v_3	Логистический эффект (издержки предприятия)

Продолжение таблицы 2

v_4	Количество агентов сетевого взаимодействия
v_5	Число заказов, получаемых через *Internet*
v_6	Сервисное обслуживание и поддержка потребителей через сеть
v_7	Целевая аудитория
v_8	Инвестиционная привлекательность предприятия
v_9	Качество менеджмента (принятия решений) на предприятии
v_{10}	Конкурентное преимущество предприятия
v_{11}	Масштаб ведения бизнеса
v_{12}	Затраты на приобретение и реализацию товаров и услуг
v_{13}	Рекламные возможности
v_{14}	Инвестиции в создание сетевой архитектуры информационных технологий (ИТ)
v_{15}	Текущие расходы на поддержку сетевой ИТ-архитектуры
v_{16}	Трансакционные издержки
v_{17}	Риски ведения бизнеса в *Internet*е

В модели определены три ключевых показателя эффективности бизнес-отношений: информационно-маркетинговый и сетевой эффект (как ИЭП предприятия); синергический эффект (как экономический результат деятельности); логистический эффект (как издержки предприятия).

Ниже на рис. 1 приведена когнитивная модель для оценки эффективности электронных бизнес-отношений предприятия.

Таблица 3. Когнитивная карта модели

	v_1	v_2	v_3	v_4	v_5	v_6	v_7	v_8	v_9	v_{10}	v_{11}	v_{12}	v_{13}	v_{14}	v_{15}	v_{16}	v_{17}
v_1				+		+			+			-	+			-	
v_2																	
v_3																	
v_4					+												
v_5											+						
v_6							+										
v_7											+						
v_8		+															
v_9								+		+							
v_{10}		+															
v_{11}		+	+					+						+	+	+	+
v_{12}			+														
v_{13}		+										+					
v_{14}	+																-
v_{15}	+																-
v_{16}			+														
v_{17}	-	-	+														

Следующим этапом является моделирование возможных импульсных процессов в вершинах V построенной карты при внесении возмущающих воздействий (импульсов $q_i = \pm 1$) и вариациях функционала преобразования дуг

когнитивной карты $f(x_i, x_j, e_{ij})$.Для построения и анализа когнитивной модели использован программный комплекс *CogMap*.

Импульсный процесс на графе может быть описан формулой, предложенной Ф.С. Робертсом [4]:

$$x_{v_i}(n+1) = x_{v_i}(n) + \sum_{v_j : e=e_{ij} \in E}^{k-1} f(x_i, x_j, e_{ij}) P_j(n) + Q_i(n+1),$$

где $x_i(n)$, $x_i(n+1)$ – значение параметра x_i в вершине v_i в моменты моделирования nи $n+1$ соответственно; $f(x_i, x_j, e_{ij})$ - функционал преобразования дуг когнитивной карты (в частном случае это может быть функцией f_{ij}или весовым коэффициентом w_{ij}), где x_i, - параметрывершин v_i,x_j, - параметрывершин v_j, вершины $v_{ij} \in V, i,j$ = 1, 2,…, k , e_{ij} – дуга, отражающая взаимосвязь между вершинами v_i и v_j, дуги $e_{ij} \in E$, i,j= 1, 2, …, N; P_j – значение импульса в вершине v_j; $Q_i(n)$ – возмущающие воздействия, поступающие в вершины v_i.

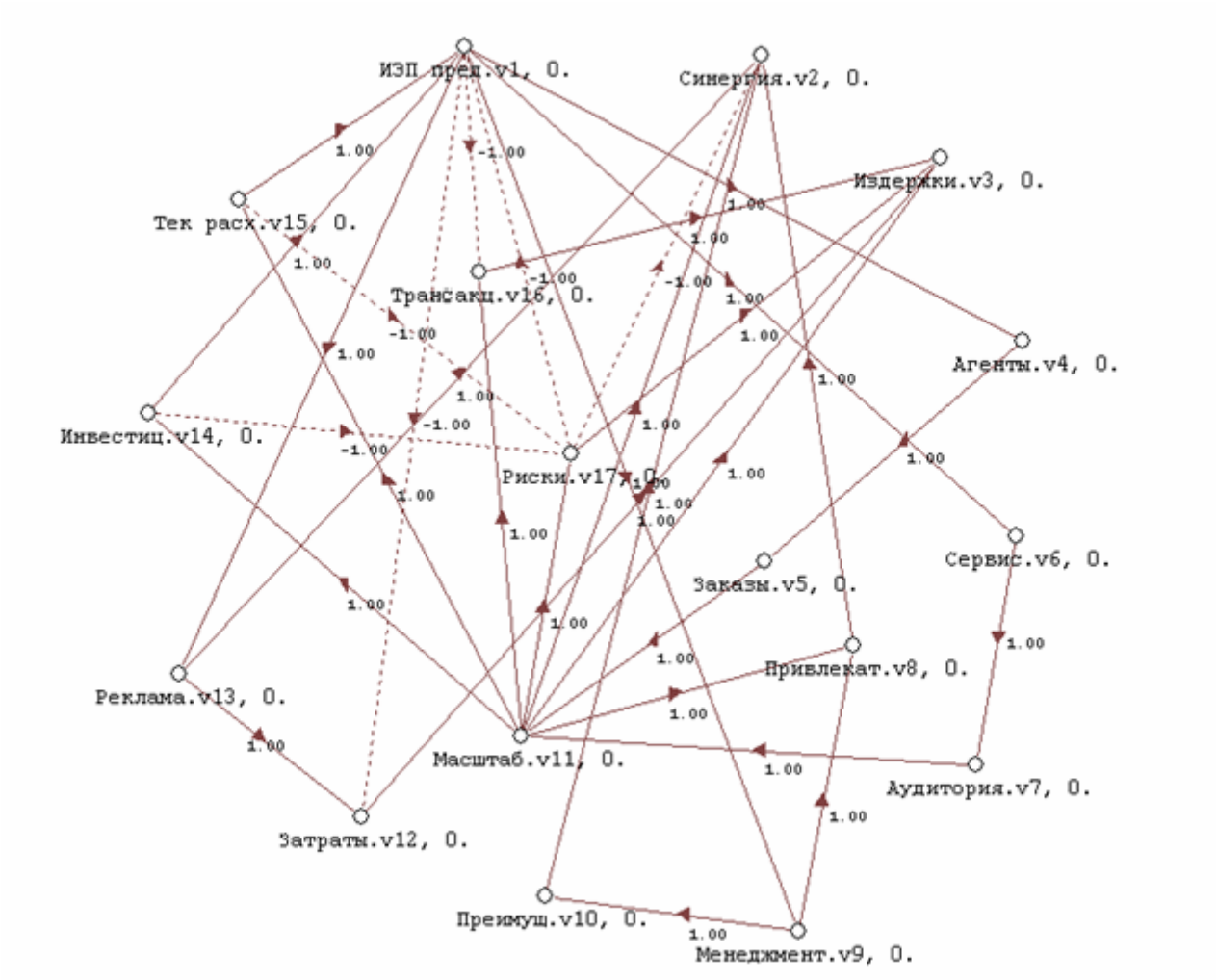


Рис. 1. Когнитивная модель для оценки эффективности электронных бизнес-отношений предприятия

Реализация данного этапа осуществляется путем определения перечня возможных управляющих воздействий на внутренние источники факторов и последующего анализа сценариев возможного развития ситуаций под воздей-

ствием моделируемых возмущений.

Импульсное моделирование при внесении возмущающих воздействий q_i в вершины когнитивной карты (v_i) позволяет получить достаточное количество реализаций случайных процессов. Наличие таких реализаций позволяет поставить и решить задачу оптимума номинала, предложенную Д.В. Свечарником для анализа экономических ситуаций, по выбору «лучшего» импульсного процесса, который в дальнейшем может быть принят в качестве желаемой стратегии развития исследуемого объекта.

Если имеется достаточное количество статистических или экспертных данных о возможных количественных значениях воздействий (например, объем инвестиции, объем производства), тогда при интерпретации результатов можно говорить о конкретном количественном изменении параметров вершины графа. В данном случае, импульсное моделирование или сценарный анализ производится для анализа возможной динамики развития исследуемого процесса. Веса дуг графа при качественном моделировании сценариев развития объекта не задаются, а импульсы полагают равными +1 или -1; в этом случае результаты импульсного моделирования отражают лишь возможные тенденции развития процесса.

Таким образом, под влиянием различных возмущений значения переменных в вершинах графа могут изменяться; сигнал, поступивший в одну из вершин, распространяется по цепочке на остальные, усиливаясь или затухая.

В результате импульсного моделирования (7 этапов) получен следующий сценарий развития процесса (график на рис. 2).

На графике видно, что вначале для получения экономического результата (v_2) необходимо произвести определенные затраты (v_3) для создания и поддержания сетевой инфраструктуры (v_1), которые в последующем (для поддержания деятельности предприятия в условиях сетевой среды) остаются на относительно низком уровне, даже несколько снижаются в зависимости от анализируемых факторов. Все это подтверждает интуитивные соображения об эффективности создания ИЭП предприятия в сетевой среде.

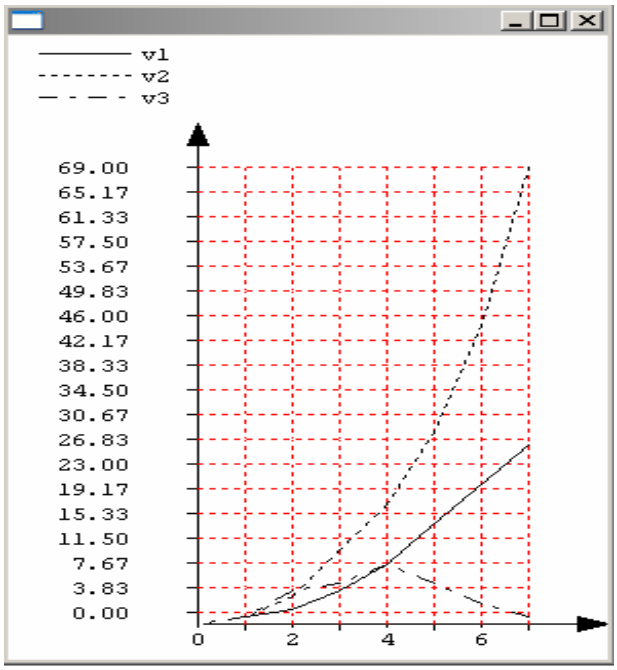


Рис.2. Динамика показателей v_1, v_2 и v_3 моделируемого процесса

Некоторые выводы.

Применение системы когнитивного моделирования значительно расширяет аналитические возможности проектировщиков *Web*-ориентированных ИС, позволяет генерировать решения в запутанной ситуации. Когнитивная модель при этом позволяет выполнить сценарий (прогноз) развития ситуации и синтезировать комплекс мероприятий для достижения необходимого изменения состояния проблемной ситуации.

Основноедостоинство когнитивного моделирования оценок эффективностизаключается в том, что появляется возможность учесть как количественные, так и качественные показатели деятельности исследуемых процессов. Таким образом, учитываются прямое (количественное) и косвенное (качественное) влияние факторов на показатели, выбранные для оценки эффективности. Это позволяет существенно более полно описать проблемную область и получаемый при этом эффект от реализации тех или иных мероприятий или проектов. До этого эффективность ЭИС на предприятиях практически всегда оценивалась в прямом (количественном) измерении.

Библиографический список

1.Ефимов Е.Н. Когнитивное моделирование в решении проблем создания и эксплуатации экономических информационных систем //Информационные системы, экономика, управление трудом и производством /Уч.записки/РГЭУ, Вып.9. - Ростов-на-Дону: РГЭУ «РИНХ», 2005. – с. 78-83.

2.Ефимов Е.Н., Фоменко Н.М. Интеграция предприятий в электронный сетевой бизнес: экономико-математический анализ: Монография. – Ростов-на-Дону: РГЭУ «РИНХ», 2009.

3.Петропавлов И.А. Развитие сетевых форм организации экономики в современных хозяйственных системах. Автореф. дисс. … д.э.н.: 08.00.05 – Москва, 2006.

4.Робертс Ф.С., Дискретные математические модели с приложениями к социальным, биологическим и экологическим задачам. Пер. с англ. М.: Наука, 1986.

Bibliographic list

1.Efimov E.N. Cognitive modeling in decision of the problems of the creation and usages of the economic information systems //Information systems, economy, labour management and production / Scientist of the note /RSEU, Issue 9. - Rostov-on-Don: RSEU "RIPF", 2005. - s. 78-83.

2.Efimov E.N., Fomenko N.M. The Integration enterprise in electronic network business: economic and mathematical analysis: Monograph - Rostov-on-Don: RSEU " RIPF", 2009.

3.Petropavlov I.A. The Development of the network forms to organizations of the economy in modern economic system. Avtoref. diss. d.e.n.: 08.00.05 - Moscow, 2006.

4.Roberts F.S., Discrete mathematical models with exhibits to social, biological and ecological problem. Translation with english M.: Science, 1986.

РАЗДЕЛ 2. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКРЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ, ЕЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ И ПРЕДПРИЯТИЙ

С.Н. Щемелев

РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ НОВОГО ТИПА ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

Статья посвящена анализу процесса трансформации региональной экономики в рыночных условиях в диалектическом единстве с изменениями в системе федеративного устройства в государстве. В ней показывается, как чрезмерная децентрализация управления регионами и либерализация экономических отношений в 90-е годы привели к фактическому коллапсу экономики, поставив страну на грань распада. Последовательно рассматриваются действия руководства страны по изменению сложившейся в 90-е годы порочной системы федерализма в увязке с опытом развивающихся стран. Основываясь на теории построения эффективных моделей управления экономикой регионов, обосновывается развитие нового типа федерализма.

Annotation

This article is dedicated to the analysis of a process of transformation of the regional economy under market conditions in dialectical unity with changes in the federative state system. It is shown how an excessive decentralization of a management of regions and liberalization of economic relations of the 90s brought to an actual economic collapse, putting the country on the border of disintegration. In consecutive order are examined actions of the government of the country on changing the composed in 90s faulty federative state system, looking to the experience of developing countries. Founding on the theory of the construction of effective models of management of the regional economy, substantiates the development of a new type of federalism.

Ключевые слова

Региональная экономика, федерализм, развивающиеся страны, Россия.

Key words

Regional economy, federalism, developing countries, Russia.

Переход России к рыночной экономике вызвал необходимость формирования нового, по сравнению с административно-плановой системой, типа федерации, в значительной степени определяющего характер региональной экономики.

Рыночные и политические реформы 90-х годов привели к переходу от унитарного государства с высокой степенью централизации экономики к федеральному, где регионам была предоставлена высокая степень экономической самостоятельности. Казалось бы, что либерализация экономических отношений и высокая степень самостоятельности регионов должны были дать положительный результат. Практика показала обратное. Экономические связи между регионами, и так нарушенные распа-

дом СССР, подверглись деградации. Внешнеэкономическая деятельность отдельных региональных компаний привела к упадку в целых сферах региональных экономик, значительному загрязнению окружающей среды. Надежды на рыночное саморегулирование не оправдали себя. Между отдельными регионами стали появляться протекционистские барьеры. Региональные экономики, как и вся экономика страны, стали на грань коллапса. Стало совершенно очевидным, что чрезмерная либерализация экономических отношений в условиях смены моделей хозяйствования и расстройство ранее существовавших хозяйственных связей, как и чрезмерной децентрализации управления регионами со стороны федерального центра, не создают положительного эффекта.

Развал российской экономики в 90-е годы показал тесную связь политики и экономики и значение административных методов управления как в переходный период, так и после установления рыночных отношений. Именно характер отношений между различными уровнями власти внутри самой России является основополагающим моментом в развитии экономики регионов. Данный аспект управления экономикой в значительной мере усиливается размерами территории страны, неоднородным уровнем развития регионов, их национальными, религиозными, культурными различиями. Исходя из указанных обстоятельств, Россия должна быть федеративным государством, однако необходимо определить модель федерализма, обеспечивающую не только сохранение государства, но и его поступательное развитие. Очевидно, что решать все вопросы из центра в стране со столь протяжённой территорией, различием в развитии общественного производства весьма сложно. Затраты по созданию и содержанию огромного бюрократического аппарата могут превысить эффект от его работы. Да и создание адаптивной современной экономики плохо корреспондируется с жесткой централизованной системой управления. Соответственно необходимо делегировать полномочия, в той или иной степени, на уровень регионов. При этом должна существовать ответственность (экономическая и неэкономическая) регионального руководства перед федеральными органами власти и одновременно населением региона. Первое необходимо для реализации общегосударственных целей развития, второе – для развития собственно региона, в первую очередь его инфраструктуры и социальной сферы.

В мировой практике существуют примеры как позитивного, так и негативного решения указанной задачи. При этом очевидна невозможность прямого переноса опыта одной страны в другую вследствие различий социального и экономического характера, особенно применительно к России с её сложными поисками пути развития.

Изучая проблему федерализма, Фридрих фон Хайен связал делегирование полномочий региональным властям с соблюдением трёх условий: мобильности населения (то есть способность жителей покидать регион в случае неудовлетворённости условиями жизнедеятельности); развития демократии (понимается как возможность избирать руководителя (ей) региона); наделения властей региона полномочиями по сбору и использованию налогов, предназначенных для решения задач в интересах населения в рамках компетенции местных властей (то есть перечень обязанностей и источники для их исполнения).

Таким образом, по мнению Ф. фон Хайена, должна обеспечиваться эффективность властей региона по его развитию. При этом упускается из виду реализация федеральных целей. По всей видимости, предполагалось, что федеральные органы самостоятельно реали-

зуют цели, определяя их компетенцией. Подобный подход практически реализуется в развитых странах со сложившимися в течение многих лет системами федерализма (США, Швейцария, Германия). Длительный опыт функционирования моделей федерализма исторически привёл к расширению функционала между властями регионов и центром, а высокий уровень развития экономики позволял, в том числе и за счёт целевых программ с участием центра, испробовать наиболее значимые различия в уровнях обеспечения населения теми или иными благами. Соответственно возникает вопрос о практической применимости подхода Ф. фон Хайена к развивающимся странам с федеральным устройством и России, в частности. В короткой истории постсоциалистической России прослеживаются два этапа 1991- 1999 г.г. и этап, начавшийся с 2000-го г. Первый этап характеризовался отказом от социалистической системы межбюджетных отношений с высокой степенью централизации, когда все, практически все средства собирались в федеральных ведомствах, а затем перераспределялись в виде трансфертов по территориям. Вместо этой системы регионам были переданы бюджетные полномочия, дополненные денежными трансфертами из центра, носящими в значительной степени политический характер и имеющими целью обеспечение лояльности регионов проводимой центром социально-экономической политике. Изменения в бюджетной сфере сопровождались предоставлением регионам прав выбора своих глав. Права эти предоставлялись выборочно, в регионах, где главы были назначены Б.Ельциным в конце 1991-го г., и введён пятилетний мораторий на проведение выборов. С 1992-го г. в целом по Российской Федерации наблюдался рост доли региональных расходов в совокупных издержках общенационального и региональных правительств (без учета внебюджетных фондов), достигший своего максимального значения в 57% в 1997 г. (в 1992-м г. – 28%), и снизившегося до, примерно, 50% в настоящее время. Параллельно наблюдался рост доли региональных расходов в совокупных доходах национального и регионального правительств (без учета внебюджетных фондов) с 43% в 1992-м г. до 57% в 1998 г., с последующим падением до 34% в настоящее время.

Ожидавшийся экономический рост, вследствие проводившихся экономических реформ, себя не оправдал. Экономика Российской Федерации последовательно сокращалась и достигла значений, превысивших в процентном выражении результатов последствий Великой Отечественной войны. В немалой степени этому способствовала и попытка децентрализации системы управления экономиками регионов. Её отличительными чертами являлись: фактическая неподотчётность местных властей федеральному центру и непрозрачность в распределении расходов и доходов. Выборы глав регионов не обеспечивали их зависимости от местного населения, поскольку обеспечивались так называемым «административным ресурсом», когда все ветви власти и средства массовой информации контролировались местным руководством и региональными бизнес – элитами. Низкая мобильность преобладающей части населения, обусловленная невысоким уровнем накопления средств и значительными, по сравнению с ними, расходами, необходимыми для миграции в большинстве регионов, делали невозможным значимые перемещения людей между регионами с различным уровнем развития экономик и соответственно уровнями жизни.

Крупные компании, имевшие свои региональные интересы (иногда это были и местные фирмы) в 90-е годы, приобрели значительное влияние на местные власти, используя своё домини-

рующее положение в экономике. Они трансформировали, а иногда и полностью устраняли конкуренцию с другими предприятиями, препятствуя их развитию с использованием порой неэкономических методов. Компании, не имевшие политического влияния, снижали объёмы производства, продаж, инвестиций. Рост региональных предприятий малого бизнеса тоже был существенно затруднён, но главным образом из-за необходимости выплат так называемых «неформальных налогов», различными контролирующими и надзирающими органами и неофициальными «авторитетными» структурами.

В результате суммы налогов поступлений в региональные бюджеты снижались, бюджетные задолженности росли, объём и качество доступных для населения общественных благ падали, как и его платёжеспособный спрос.

Система распределения доходов между региональными и местными властями, как показали проведённые рядом экономистов (1,6) исследования, не обеспечивали заинтересованности последних в расширении базы налогообложения и предоставлении общественных благ населению. Изменения в уровне доходов городов и муниципальных образований нивелировались изменениями в принципе распределения этих доходов за счёт корректировки ставок распределения налоговых поступлений и размеров внутри региональных трансфертов. Незначительные бюджетные стимулы приводили к усилению административного регулирования частного бизнеса (в первую очередь местного) и снижению качества обеспечения населения общественными благами.

Несоответствие между ответственностью за расходами и налоговыми полномочиями ликвидировали бюджетные стимулы.

В работе Дэниела Берковица и Вэй Ли (2), посвящённой в том числе и бюджетной региональной политике, содержится вывод о том, что обложение одной и той же базы налогами разных уровней, выступающей в таком случае общим ресурсом, значительно повысит налоговую нагрузку. В результате происходит массовое уклонение от уплаты налогов, что ведёт к снижению совокупных налоговых сборов. Данное обстоятельство вызывает сокращение инвестиций (чему в немалой степени способствует неразвитость института собственности) сохраняющееся и по настоящее время.

Снижение налоговых сборов на федеральном и региональном уровне привело к сокращению затрат на образование, охрану правопорядка, здравоохранение, содержание транспортной инфраструктуры.

Более того, как показали исследования Д.Литвак и Д. Сазерленда (4), региональные власти, используя различные методы, помогали предприятиям, расположенным на их территориях, уклоняться от выплаты федеральных налогов. Задолженности по федеральным налогам были практически повсеместно выше и росли быстрее в тех субъектах федерации, позиции которых на переговорах с центром были сильнее. Кроме того, имела место практика создания межрегиональных торговых барьеров, особенно в сферах деятельности с преобладанием интересов влиятельных местных лоббистов.

Фактически региональный протекционизм создавал местные монополии, разрушая единое экономическое пространство страны. Либеральный доступ местных властей к кредитам и выпуск ими различных долговых обязательств, привел к катастрофическим макроэкономическим последствиям, дроблению страны на отдельные, в значительной степени самостоятельные, регионы.

Соответственно перед новым руководством страны в 2000-м г. стал вопрос о реформировании федеральной

системы, подрывающей основы российской государственности. В первую очередь необходимо было создать систему политических стимулов, объединяющих в себе ответственность и заинтересованность для руководителей регионов в направлении учета ими как федеральных интересов, так и потребностей населения регионов.

Один из исследователей проблем федерализации У. Райкер (5) полагает, что создание эффективной системы федерализации во многом зависит от наличия в стране сильных политических партий, активно функционирующих на её территории. Такие партии через систему местных выборов определяют состав регионального руководства и побуждают последнее, то есть руководство, интернационализировать внешние эффекты региональной политики, заинтересовывая его в продвижении по государственной иерархической лестнице за счёт собственных достижений в интересах федерального центра и местного электората.

В Российской Федерации процесс формирования политических партий федерального значения происходит в исторически короткий промежуток времени. В молодых демократиях выборы региональных руководителей не могут служить инструментом обеспечения подотчетности властей ни федеральному центру, ни местному населению. Это убедительно показал опыт первых лет развития нового типа федерации в России и таких странах, как: Мексика, Бразилия, Аргентина.

Соответственно остаётся путь назначения регионального руководства непосредственно федеральным центром. В этом случае дальнейшее карьерное продвижение руководителя региона ставится в зависимость от его отношений с федеральными руководителями и степени выполнения поставленных центром задач. Ответственность назначенного руководителя региона перед населением рассматривается через влияние последнего (в том числе и электоральном плане) на руководителей федерального уровня. Опосредованный характер влияния населения региона на местное, назначаемое центром руководство создаёт предпосылки для нерационального распределения общественных благ. Ярким подтверждением тому является опыт Китая, демонстрирующего феноменальные достижения в развитии экономики в условиях фактически унитарного государства, высочайшей политической централизации и административного федерализма. Но при этом сохраняется достаточно низкий уровень жизни преобладающей части населения, полностью отсутствует пенсионная система, здравоохранение преимущественно платное, а социальная защита находится в рудиментарном состоянии. Кроме того, население Китая длительное время находилось в закрытой стране с крайне низким уровнем жизни населения. Достаточно вспомнить, что проблема голода была решена в стране в середине 80-х годов. Поэтому любое позитивное изменение в уровне жизни воспринимается населением Китая с высоким энтузиазмом.

Примером латиноамериканского построения федерализма может служить Мексика. В тридцатые годы страна по федеральному устройству сильно напоминала Россию 90-х. Институционально-революционная партия, по мере укрепления своих позиций в штатах, проводила политику централизации властных полномочий и местных бюджетов. Губернаторам штатов определялись карьерные перспективы в центральном правительстве при достижении тех или иных формулируемых центром задач. Налоговая система менялась в направлении централизации собираемых средств федеральными органами. На относительно длительном промежутке времени, вплоть до середины 90-х годов, указанная политика приносила зна-

чительные экономические результаты. Однако всё продолжающаяся централизация привела в конце 90-х годов к потере бюджетной самостоятельности мексиканских штатов, заинтересованность региональных руководителей в обеспечении населения общественными благами значительно упала. За этим последовала череда кризисов, поставивших под сомнение мексиканскую модель федерализма. Если провести аналогию с Китаем, то общими являются: однопартийная по своей сути система, значительная бюджетная централизация. Однако в Китае местные власти находятся под прямым контролем региональных органов КПК, гибко реагирующих на изменения в уровне жизни населения регионов и опирающихся на эффективную федеральную систему правоохранительных органов. Кроме того, идеологической работе с населением, экономическое положение которого растет с каждым годом, уделяется огромное внимание.

С 2000-го года в России последовательно проводится политика, направленная на централизацию федеральной системы. Была изменена структура верхней палаты российского парламента, что ограничило возможности губернаторов влиять на федеральное законотворчество. Губернаторы и главы региональных законодательных органов были заменены в Совете Федерации назначаемыми центром профессиональными политиками.

Были созданы федеральные округа и введен институт представителей президента с целью повышения контроля за соблюдением российских законов на местах, снятия межрегиональных протекционистских барьеров и усиления значения государственных целевых программ, финансируемых частично через назначаемых руководителей округов. В условиях нежизнеспособности системы региональных выборов губернаторы стали назначаться с января 2005-го г.

Логическим продолжением указанных мер укрепления федерализма стал отказ от прямых мажоритарных выборов по одномандатным округам, обеспечивавших половину мест в Государственной Думе, в пользу системы пропорционального представительства по партийным спискам, одновременно был поднят процентный барьер для политических партий, необходимый для получения мест в парламенте. Это было направлено на создание условий, необходимых для развития партийной системы.

Формирование федеральных партий, пользующихся влиянием во всех (или большинстве) регионах, как было показано, является необходимым условием развития действенного федерализма. Изменения в политической системе сопровождались реформированием бюджетных отношений. Преобразования в первую очередь коснулись трансфертов, которые получили определённую систему обоснования. Были отменены расходные мандаты, не финансируемые федеральными трансфертами.

Указанные изменения происходили на фоне позитивной для России динамики сырьевых цен, что создавало определённый мультипликативный эффект для экономики через систему бюджетного перераспределения природной ренты. Это не могло не оказать позитивного эффекта на темпы экономического развития. К качественным последствиям политико-экономических преобразований первых лет 21-го века в России следует отнести переход экономического доминирования в регионах от местных частных фирм к компаниям, находившимся в собственности региональных властей, к федеральным компаниям и общероссийским фирмам, связанным с федеральным центром. К федеральным компаниям постепенно перешло и влияние на региональные по-

литические структуры. Это способствовало интеграции региональных экономических политик, проводимых местными властями, снятию существовавших протекционистских барьеров.

Вместе с тем не были решены важные для развития федерализма вопросы:

- не было восстановлено равенство всех предприятий в законах регионального уровня, как и не установлен (определён) механизм государственной защиты этой нормы;

- карьерный рост региональных руководителей не связывался с темпами экономического развития подведомственных территорий.

Среднегодовые темпы роста экономик в регионах сравнивались с увольнениями и повторными назначениями губернаторов регионов после проведения первых реформ федерального устройства в 2000 г. и последующие годы. Было установлено, что корреляция между темпами экономического роста регионов и случаями повторного назначения имеет отрицательное значение, что и подтверждает отсутствие связи между результатами деятельности местных органов власти и карьерным ростом их руководителей.

Данный вывод подтверждается и простыми эмпирическими наблюдениями. Наиболее яркий пример – это повторное назначение Кирсана Илюмжинова на пост губернатора Республики Калмыкии – региона, который стал единственным за всю историю России банкротом с долгами, превысившими годовой бюджет.

Переназначение плохо зарекомендовавших себя политиков обусловлено необходимостью обеспечения поддержки центра в регионах, особенно национальных, и выстраивания взаимодействия экономических структур федерального уровня, транснациональных корпораций с местными бизнес –элитами.

Из приведённых данных вытекает необходимость дальнейшего усиления и повышения эффективности вертикали власти в направлении ограничения непродуктивной региональной политики субъектов федерации. Исходя из исторически непродолжительной, но крайне разрушительной российской практики децентрализации и выборов местных властей, вытекает необходимость первоначального отбора кандидатов федеральным центром и возможность их смены в случае не только совершения уголовно наказуемых деяний, но и неисполнение поставленных центром задач. Практическая реализация первой составляющей – отбор и утверждение кандидатов на пост руководителя региона - предполагает соблюдение нескольких условий. Во-первых, необходимо наличие нескольких сильных политических партий, представленных если не во всех, то в большинстве регионов, находящихся в конструктивной оппозиции друг к другу. Кандидаты на пост руководителя региона должны выдвигаться от партий и (как исключение для малонациональных субъектов федерации) от их представительных органов. Это обеспечит ответственность кандидатов перед общественной структурой партии, а соответственно в какой-то мере электоратом регионов. Отобранные кандидаты от партий, утверждённые федеральным центром, должны проходить через выборы, что создаёт предпосылки для отчётности местных правительств перед населением в части предоставления общественных благ. Кроме того, в условиях неразвитости демократических институтов в российском обществе необходимо усиление федеральных правоохранительных структур в целях контроля местных исполнительных и законодательных органов в части соблюдения ими действующих законодательств. Во-вторых, центр должен иметь чётко прописанный перечень условий, полностью гарантирующий за-

конность, несоблюдение которого ведёт к увольнению главы региона. С другой стороны, глава региона должен иметь гарантированное продвижение по карьерной лестнице при добросовестном и эффективном руководстве вверенной ему территории с гарантией высокого пенсионного обеспечения и других благ в случае завершения государственной службы.

В перспективе указанные меры должны дополняться развитием демократии: привлечением населения в работу выборных органов различного уровня и создания условий для отчётности последних перед избирателями, обеспечением независимости СМИ на региональном и общефедеральном уровне, независимостью судов и качественно иным уровнем всей правоохранительной системы, снижением уровня коррупции и реальным верховенством закона.

Необходимо реализовать комплекс политико-экономических вопросов. В первую очередь укрепить вертикаль власти, создав при этом действенный механизм влияния населения региона на его руководящие органы, включая руководителя. Последнее условие возможно при выборности губернаторов, ограничении сроков их пребывания на своих постах и подконтрольности федеральным органам на стадии выдвижения в кандидаты и наличия процедуры досрочного освобождения с занимаемых постов при ненадлежащем исполнении возложенных на них функций. В сочетании с развитием партийного строительства в направлении создания влиятельных общефедеральных партий, выдвигающих своих кандидатов на руководящие посты в регионах и ростом политической активности населения, всё это позволит создать новый для России тип эффективного федерализма, обеспечив развитие как регионов, так и страны в целом.

Библиографический список

1.Макрушин А., Слинько И., Журавская Е. Причины возникновения плохих бюджетных стимулов в России / Аналитический отчёт. Центр экономических и финансовых исследований и разработок в Российской экономической школе. М., 2002.

2.Berkowitz D., Wei Li. Tax Rights in Transition Economies: A Tragedy of the Commons?// Journal of Public Economics 76. 2000. June. No. 34. Pp. 369 – 397.

3.Hayek F.A. Individualism and Economic Order. Chicago: University of Chicago Press. 1948.

4.Lavrov A., Litwack J.M., Sutherland D. Fiscal Federalist Relations in Russia: A case for Subnational Autonomy. Paris: OECD Center for Cooperation with Non-Members, 2001.

5.Riker W. Federalism: Origins, Operation, Significance. Boston: Little, Brown, and Co., 1964.

6.Zhuravskaya E. Incentives to Provide Local Public Goods: Fiscal Federalism – Russian Style.

Bibliographic list

1.Makrushin A., Slinko I., Zhuravskaya E. The reasons of occurrence of bad budgetary stimulus in Russia / the Analytical report. The center of economic and financial researches and workings out at the Russian economic school.

Н.Л. Курепина,Э.В.Емгушева,

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация

В статье определены основные угрозы региональной экономической безопасности, представлена характеристика их проявления. Проведён анализ основных тенденций социально-экономического развития за период с 1990-го по 2010-й г., выявлены наиболее явные угрозы региональной экономической безопасности. Сформулированы задачи региональной экономической политики, решение которых нацелено на обеспечение экономической безопасности региона.

Annotation

In this article there are defined crucial threats of regional economic security, and is represented the characteristic of their display. There was also taken an analysis of the main tendencies of social and economic development at the period of 1990-2010, as well there were revealed the most evident threats of ensuring of the economic security of the region. There are explicitly formed tasks of the regional economic politics. The solution of the tasks is aimed to ensure economic security of the region.

Ключевые слова

Угрозы экономической безопасности, дифференциация доходов, уровень бедности, валовый региональный продукт, инвестиции

Key words

Threats of economic security, differentiation of income, the level of poverty, gross regional product, investments.

Региональная экономическая безопасность занимает особое место в системе национальной безопасности, под которой понимается способность субъектов Федерации противостоять кризисным ситуациям, вызываемым воздействиями внешних и внутренних факторов, возможностью предотвратить негативные изменения в воспроизводственных процессах экономики, социальной сферы и экологии региона.

Неравномерное развитие регионов в Стратегии национальной безопасности Российской Федерации [1] отнесено к основным стратегическим рискам и угрозам национальной безопасности в экономической сфере.

Важнейшими факторами этой угрозы являются: объективно существующие различия в уровне социально-экономического развития регионов, наличие депрессивных, кризисных и отсталых в экономическом отношении районов; значительный разрыв в уровне производства валового регионального продукта на душу населения между отдельными субъектами Российской Федерации; низкий уровень доходов населения.

На всем протяжении реформ за чертой бедности находилось около трети населения России. Принимаемые государством меры по выравниванию уровня экономического развития регионов, принятие Федеральной целевой программы «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002-2010 и до 2015 года)» привели к определенным положительным результатам

в социальной сфере, росту доходов населения и сокращению доли населения с доходами ниже прожиточного минимума с 29.0% в 2010-м году до 12.6% в 2010-м году, однако и данный показатель значительно выше порогового значения -7%.

В 2005-м году в группу регионов с численностью населения с доходами ниже величины прожиточного минимума более 30% относилось восемь регионов: республики: Адыгея, Ингушетия, Калмыкия, Тыва, Алтай, Марий Эл, области: Ивановская, Амурская, то в 2010-м году в этой группе остались только два региона – республики: Калмыкия - 37.3% и Тыва -30%.

Увеличилось и число благополучных регионов, в которых доля бедного населения менее 10%, с пяти в 2005-м году: Ямало-Ненецкий АО, Ханты-Мансийский АО, Ненецкий АО, Татарстан, Санкт-Петербург до восьми в 2010-м году, к вышеперечисленным добавились Белгородская и Липецкая области, Республика Дагестан.

Однако по-прежнему значительная часть населения живет за чертой бедности, количество регионов, в которых доля населения, имеющего доходы ниже прожиточного минимума, превышает пороговое значение, – 75 или 90%.

Региональный аспект бедности обусловлен различиями в экономическом потенциале территорий, преобладанием в отдельных субъектах Федерации нерентабельных предприятий депрессивных секторов экономики, слабой адаптацией населения к новому типу экономических отношений, неудовлетворительной структурой занятости, отсутствием программ адресной социальной защиты населения.

На протяжении последних лет максимальный уровень доходов на душу населения сохраняется в природо - ресурсных регионах: в автономных округах: Ненецком, Ямало-Ненецком, Чукотском, Ханты-Мансийском и городе Москве. В 2010-м году максимальный уровень отмечен в Ненецком автономном округе - 50843 руб., или в 2.6 раза выше среднероссийских показателей, Москве - 43876 руб., или в 2.3 раза, соответственно к минимальным показателям, которые отмечены в Республике Калмыкии 6.7 и 5.8 раз (табл.1).

Таблица 1.Индикаторы, характеризующие уровень жизни населения руб., 1995 год – тыс. руб.

	Года	РФ	Москва		Калмыкия		
			Тыс.руб.	В % к уровню РФ	Тыс.руб.	В % к уровню РФ	В % к уровню Москвы
Среднедушевые денежные доходы	1995	516	1710	331.4	235	45.5	13.7
	2000	2281	7998	350.6	979	42.9	12.2
	2005	8112	24958	308.7	2425	29.9	9.7
	2010	18881	43876	232.4	7540	39.9	17.2
Среднемесячная номинальная заработная плата	1995	472.4	584.1	123.6	243.8	51.6	41.7
	2000	2223.4	3229.3	145.2	1220.0	54.9	37.8
	2005	8554.9	14424.6	168.6	4495.0	52.5	31.2
	2010	20952.2	38410.5	183.3	11601.0	55.4	30.2

Остается достаточно высокой степень дифференциации доходов, о чем свидетельствует коэффициент Джини, значение которого в 2010-м году – 0.421, что в соответствии со шкалой степеней неравенства, соответствует экономике с высокой степенью неравенства (коэффициент Джини равен

0.330-0.260).

Степень социального расслоения и дифференциацию доходов характеризует коэффициент фондов, который определяется как соотношение между средними уровнями денежных доходов 10% населения с самыми высокими доходами и 10% населения с самыми низкими доходами. Коэффициент фондов вырос с 13.5 в 1995-м году до 16.5 в 2010-м году.

Исходя из вышеназванного, можно сделать вывод, что, несмотря на сложность ситуации, дифференциация доходов населения всё-таки имеет тенденцию к сокращению, однако в уровне развития реального сектора экономики ситуация не улучшилась, разрыв в уровне производства валового регионального продукта на душу населения не только не снижается, а даже вырос с 20 раз в 1995-м году до 25.4 в 2009-м году, а по сравнению со среднероссийскими показателями соответственно с 3.4 раз до 4.1 раза (табл. 2).

Таблица 2. Индикаторы, отражающие состояние реального сектора экономики руб., 1995 год – тыс. руб.

	Года	РФ	Калмыкия		Макс.		Мин.	
			Тыс.руб.	В % к РФ	Тыс.руб.	В % к РФ	Тыс.руб.	В% к РФ
Валовый региональный про- дукт на душу населения	1995	8750	2676	30.6	29905	341.8	1493	17.1
	2000	39532	20183	51.1	176917	447.5	6667	16.9
	2005	126014	33482	26.7	670899	533.3	15493	12.3
	2009	226007	84274	37.3	925411	409.5	36406	16.1
Оборот розничной торговли на душу населения	1995	3451	920	26.6	13016	377.2	358	10.4
	2000	16162	4844	30.0	68083	421.3	2968	18.4
	2005	49202	13405	27.2	152277	309.5	6934	14.1
	2010	115215	33927	29.4	250425	217.4	20311	17.6
Инвестиции в основной капитал на душу населения	1995	1799	1001	55.6	27042	15р.	549	30.5
	2000	7949	21533	270.9	165811	21р.	922	11.6
	2005	25232	10586	42.0	535865	21р.	4199	16.6
	2010	64024	25187	39.3	902819	14р.	15748	24.6

Максимальные показатели валового регионального продукта на душу населения до 2008-го года отмечены в Тюменской области, а в 2009 - м году по данным госкомстата в Чукотском АО, минимальные значения на протяжении анализируемого периода в Республике Ингушетии. Минимальные значения характерны для Ингушетии и по обороту розничной торговли, максимальные значения по г. Москве.

Аналогичное состояние и с инвестициями, которые значительно выше в природо- ресурсных регионах: автономных округах: Ненецком и Ямало-Ненецком, минимальные показатели в Республике Ингушетии.

Разрыв в уровне экономического развития характерен в большей степени для регионов со сложившейся монополизированной структурой экономики, в которой преобладающей отраслью является сельское хозяйство, оказавшееся без государственной поддержки, экономического и правового регулирования развития отрасли, таких как: Республика Тыва (16.2%), Кабардино-Балкарская Республика (33,7%).

Анализ инвестиционных поступлений на душу населения по субъектам РФ показал, что в лидерах регионы с богатым природно-ресурсным потенциалом и прежде всего это районы добычи нефти и газа: Ненецкий, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий авто-

номные округа, это главные в России районы добычи нефти и природного газа. Так, в 2006-м г. в первом было добыто 55,9% всей российской нефти (включая газовый конденсат) и 3,4% природного газа, на второй пришлись 87,4% добычи газа и 9.9% — нефти.

Нехватка инвестиций является наиболее важной проблемой регионального развития. Высокая степень изношенности основных фондов отечественной экономики делает очевидной проблему привлечения инвестиций. Она имеет не просто актуальный характер - от ее решения во многом зависит дальнейшее развитие страны. Для регионов, в отличие от предприятий, проблема привлечения инвестиций имеет более острый характер, поскольку речь идет не только о развитии производства, но и о состоянии социальной сферы, которая во многом определяет стабильность общества.

Разрыв в уровне инвестиций в основной капитал на душу населения между максимальным и минимальным показателями с 49 раз в 1995 году до 57 раз в 2010-м году.

В 2010 году более 80% иностранных инвестиций было сосредоточено в десятке регионов, в том числе: в Москве - 57.7% , Московской области - 5.4%, Санкт-Петербурге - 4.6%, Сахалинской обл. - 4.0%. В соответствующих субъектах РФ производятся 50-70% всего ВРП; в них функционирует также около половины социальной инфраструктуры регионов, о которых идет речь, а доходы населения в два и более раз выше среднероссийских показателей.

При рассмотрении характера воздействия региональных факторов дестабилизации на экономическую безопасность можно сделать вывод, что кризисное состояние экономики депрессивных регионов формируется в результате:

-недооценки в ходе реформирования разнородности экономического пространства, различных стартовых позиций регионов, допущенных других недостатков;

-сложившейся монополизированной структуры экономики, в которой преобладающей отраслью является сельское хозяйство, оказавшееся без государственной поддержки, экономического и правового регулирования развития отрасли;

-особенностей природно-климатических и географических условий производства и проживания населения, связанных с экстремальными характеристиками, имеющими уровень, значительно превышающий уровни неустойчивости сопряженных территорий.

Существенно меняется структура промышленного производства, в котором все больше начинают преобладать сырьевые отрасли - топливная промышленность и металлургия - при сокращении удельного веса отраслей – аграрной, машиностроения, химической, легкой и пищевой промышленности.

Проведенное исследование проблем региональной экономической безопасности свидетельствует о том, что на территории России сформировались регионы с разной степенью дестабилизации, от депрессивной до катастрофической.

Приоритетной задачей региональной политики, направленной на повышение экономической безопасности регионов, в настоящее время должна стать поддержка жизненно важных для населения региона предприятий и объектов инфраструктуры, развитие реального сектора экономики.

Необходимо обеспечить ориентацию государственной политики на использование показателей дифференциации и типологии регионов в зависимости от уровня дестабилизации для разработки первоочередных мер в регионах с катастрофической и кризисной ситуацией.

С.И. Самыгин

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье проводится анализ основных направлений развития человеческого потенциала Ростовской области и его роли в экономическом развитии региона на период до 2020-го года.

Annotation

The main trends in the problem of the human potential development in Rostov region and the role of the potential in economic development of the region in the period up to 2020 are investigated in the article.

Ключевые слова

концепция человеческого потенциала, социально-экономическое развитие региона, демографическая политика, кадровая политика, рынок труда Ростовской области, кадровый потенциал региона, численность трудовых ресурсов.

Key words

Human potential concept, socio-economic development of the region, demographic policy, staffing policy, labour market of Rostov region, staffing potential of the region, number of human resources.

На современном этапе развития российской экономики регионы приобретают все большую самостоятельность, определяя приоритеты своего развития и стремясь обеспечить самодостаточность региональной экономики. Значительную роль в обеспечении инновационного развития региональной экономики играет именно человеческий потенциал, способствующий обеспечению качественных параметров экономического роста.

Значительный вклад в определение понятия человеческого потенциала и его роли в развитии экономической системы был внесен концепцией «человеческого развития», получившей в последние годы широкое признание, в том числе благодаря теоретическим разработкам индийского ученого, лауреата Нобелевской премии по экономике Амартии Сена. В своих исследованиях А. Сен использовал подход «с точки зрения возможностей» (capability approach) и обосновал положение о том, что процесс развития — это не возрастание только материального или экономического благосостояния, а расширение возможностей человека, которое подразумевает «большую свободу выбора, чтобы каждый мог выбирать из большого числа вариантов ту цель и тот образ жизни, которые он считает предпочтительными». В соответствии с выводами А. Сена экономический рост может способствовать человеческому развитию тогда, когда он обеспечивает не только повышение дохода на душу населения, но и позволяет иметь достаточный уровень государственных расходов, которые инвестируются в социальную сферу, а также сопровождается справедливым распределением ресурсов в экономике.

В России проблемы развития человеческого потенциала активно разра-

батывается Институтом человека (до 2004) и Институтом философии РАН. Разработки российских исследователей существенно обогатили концепцию человеческого развития в теоретико-методологическом и прикладном плане.

Развитию концепции человеческого потенциала во многом способствовало то, что начиная с 1990 г. Программа развития ООН (ПРООН) издаёт ежегодные всемирные «Доклады о человеческом развитии». Обоснованный в рамках этой концепции комплексный подход к человеку и к человеческому обществу во многих странах был признан настолько конструктивным и перспективным, что начиная с 1995 г. издаются национальные доклады о человеческом развитии – в том числе во всех государствах Европейского региона ПРООН и в том числе и в России.

В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020-го года развитие человеческого потенциала включает системные преобразования двух типов:

-направленные на повышение конкурентоспособности кадрового потенциала, рабочей силы и социальных секторов экономики;

-улучшающие качество социальной среды и условий жизни людей.

Они охватывают среднесрочные и долгосрочные цели, приоритеты и основные направления демографической политики, политики модернизации здравоохранения и образования, развития пенсионной сферы и социальной помощи, развития культуры, формирования эффективных рынков труда и жилья.

Создание комфортной и безопасной социальной среды также связано со значительным снижением уровня преступности, повышением эффективности системы защиты граждан от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, включая принятие необходимых технических регламентов в этой сфере, а также развитие системы страхования гражданской ответственности в сфере функционирования потенциально опасных объектов.

Согласно указанной Концепции, стратегической целью в перспективе до 2020-го г. является достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как ведущей мировой державы XXI в., с привлекательным образом жизни и надежно обеспечивающей реализацию конституционных прав граждан. В понимании авторов Концепции необходимый уровень комфортности и социального благополучия может быть обеспечен при достижении следующих целевых ориентиров: снижения уровня абсолютной бедности с 13,4% в 2007-го г. до 6 - 7% в 2020-м г. и относительной бедности, или малообеспеченной части населения, с 22% в 2007-м г. до 15% в 2020-м г., увеличения среднего класса к 2020-му г. до более половины населения; дифференциации населения по уровню доходов (соотношение доходов 10% самых богатых и 10% самых бедных), которая снизится с 16,8 раза в 2007-м г. до 12 раз в 2020-м г.; адресности выплаты социальных пособий, привязанных к уровню доходов населения (объем средств, поступающих реально нуждающимся семьям), которая достигнет к 2012-му г. в среднем по стране 70 - 80% (в 2007-м г., по экспертным оценкам, - 40 - 50%), а охват бедного населения государственными социальными программами к 2020-му г. - 100% (в 2007 г., по экспертным оценкам, - 60%).

Важную роль в реализации федеральной стратегии развития человеческого потенциала играет региональный уровень ее реализации.

На примере Ростовской области можно рассмотреть, основные приоритеты развития человеческого потенциала и его роли в экономическом развитии региона.

Так, в соответствии с Проектом стратегии социально-экономического развития Ростовской области на период до 2020-го года стратегическими целями демографической политики являются стабилизация численности населения к 2016 году и создание условий для ее роста к 2020-му, а также повышение качества жизни и увеличение ожидаемой продолжительности жизни к 2016-му – до 71,1 года, к 2020-му – до 72 лет.

Достижение целей демографической политики Ростовской области в значительной степени зависит от успешного решения широкого круга задач социально-экономического развития, включая обеспечение стабильного экономического роста и роста благосостояния населения, интенсивное развитие человеческого капитала и создание эффективной социальной инфраструктуры (здравоохранение, образование, социальная защита населения), рынка доступного жилья, гибкого рынка труда, улучшение санитарно-эпидемиологической обстановки.

В основу демографической политики Ростовской области положены следующие принципы:

- комплексность решения демографических задач – мероприятия в этой сфере должны охватывать направления демографического развития (смертность, рождаемость и миграцию) в их взаимосвязи;
- концентрация на приоритетах – выбор по каждому направлению демографического развития наиболее проблемных вопросов и применение эффективных механизмов их решения;
- своевременное реагирование на демографические тенденции в текущий период;
- координация действий областных органов исполнительной власти и органов местного самоуправления.

Важнейшей составляющей развития региональной экономики является устойчивость и сбалансированность рынка труда, обеспечивающие конкурентоспособность экономики и социальную стабильность в регионе. Вместе с тем рынок труда развивается и трансформируется под действием экономических, социальных и демографических факторов.

Численность трудовых ресурсов Ростовской области в 2010-м году составила 2 699,6 тыс. человек, или 63,1% от общей численности населения (с учетом предварительных итогов ВПН - 2010). Основной составляющей трудовых ресурсов является население трудоспособного возраста – 93,5%. В общей численности трудовых ресурсов доля занятого экономической деятельностью населения в 2010 году по оценке составила 69,9%, или 1 886,5 тыс. человек. Динамика трудовых ресурсов находится в прямой зависимости от происходящих демографических процессов. В рассматриваемом периоде начиная с 2004 года по 2007 год наблюдался рост численности трудовых ресурсов на 1,2%, или в абсолютном выражении – на 32,6 тыс. человек. Начиная с 2008 года в Ростовской области наметилась тенденция снижения количественных характеристик трудового потенциала, в результате чего по итогам 2010 года к уровню 2007-го численность трудовых ресурсов в регионе снизилась на 0,3%, или на 8,6 тыс. человек. Указанная тенденция сохранится в средне- и долгосрочной перспективе в связи с тем, что формирование трудовых ресурсов будет проходить в декомпенсационных условиях, когда выбытие населения трудоспособного возраста не восполняется вхождением в эту возрастную группу новых контингентов, вследствие малочисленности граждан, рожденных в начале 90 годов. По прогнозу Федеральной службы государственной статистики в Ростовской области в 2014 году численность трудоспособного населения составит 2 468,4 тыс. человек, сократившись по сравнению с 2010 годом на 56 тыс. человек

или 2,2%. Соответственно, будет происходить и сокращение трудовых ресурсов, которые по прогнозу в 2014 году составят 2 663,8 тыс. человек, что на 35,8 тыс. человек, или 1,3% меньше в сравнении с 2010-м.

В разрезе видов экономической деятельности рынок труда имеет следующую структуру. Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей и работников несписочного состава) по полному кругу предприятий и организаций в 2010 году (январь-декабрь) составила 1 170 325 человек, из которой более 92% приходится на следующие виды деятельности: обрабатывающие производства – 16,8%; образование – 12,6, оптовая и розничная торговля (включая ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования) – 11,2; здравоохранение и предоставление социальных услуг – 10,2; транспорт и связь – 9,0%; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 8,6; государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование – 8,0; сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство – 6,1; строительство – 5,2; производство и распределение электроэнергии газа и воды – 4,4% (рис. 6.1). В 2010 году (январь-декабрь) произошло сокращение среднесписочной численности работников на 2,8% к уровню 2009 года. В наибольшей степени негативная динамика в анализируемом периоде связана с сокращением на 4,5% среднесписочной численности работников обрабатывающих производств. В частности, наиболее существенное снижение показателя в обрабатывающем секторе наблюдается в «Производстве машин и оборудования», «Производстве прочих неметаллических минеральных продуктов», «Производстве транспортных средств и оборудования» и «Металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий». В то же время необходимо отметить положительную динамику роста среднесписочной численности работников в «Производстве пищевых продуктов, включая напитки, и табака», а также «Производстве резиновых и пластмассовых изделий». В разрезе остальных базовых видов деятельности сохраняется негативная динамика снижения показателя за исключением сектора «государственного управления и обеспечения военной безопасности, социального страхования», «производства и распределения электроэнергии, газа и воды» и «рыболовства и рыбоводства».

Одной из важных составляющих кадрового потенциала региона и одновременно одним из ресурсов решения проблемы кадрового дефицита являются безработные граждане, зарегистрированные в органах государственной службы занятости населения. При этом необходимо отметить качество свободной рабочей силы Ростовской области, отражающее высокий образовательный уровень населения. Так, более половины официально зарегистрированных безработных граждан имеют высшее и среднее профессиональное образование, при этом за последние три года (с 2008 по 2010) доля безработных граждан, имеющих высшее образование, выросла с 22,0 до 27,3%. Кроме того, в составе безработных сохраняется значительная доля молодежи в возрасте от 18 до 29 лет (27,0-30,0%), которая отличается более высокой мобильностью и гибкостью к повышению профессиональных компетенций и требованиям рынка труда.

К 2014-му году ожидается снижение численности трудоспособного населения, не занятого трудовой деятельностью и учебой на 3,9% по сравнению с 2010-м (с 608,1 тыс. чел. в 2010 до 584,1 тыс. человек в 2014-м году), в том числе благодаря реализации в Ростовской области мероприятий, направленных на снижение напряженности на региональ-

ном рынке труда. При этом рост занятости будет происходить на фоне ежегодного сокращения числа трудовых ресурсов.

Одним из источников компенсации сокращения предложений на рынке труда должно стать привлечение иностранной рабочей силы. Привлечение иностранных работников может компенсировать нехватку как высококвалифицированных специалистов, так и неквалифицированных рабочих.

Таким образом, в качестве основного долгосрочного социально-экономического тренда на рынке труда Ростовской области следует ожидать рост конкуренции за рабочую силу, что в долгосрочной перспективе должно привести к повышению ее стоимости. Уже сейчас рынок труда Ростовской области динамично развивается и трансформируется в силу создания новых производств на территории региона, модернизации старых предприятий, формирования рынка услуг, развития новых форматов торговли и т. д. Именно поэтому в регионе на протяжении последних лет отличаются показатели зарегистрированной безработицы ниже, чем в среднем по России. Дальнейшее развитие рынка труда региона при неутешительных демографических трендах приведет к усилению кадрового дефицита. При этом даже в случае восстановления и сохранения миграционного потенциала территории в силу тенденции старения населения миграционный приток не будет компенсировать естественную убыль. Эти тренды на рынке труда будут развиваться на фоне медленного сокращения численности населения области, роста нагрузки содержания неработающих пенсионеров на бюджет и социальную сферу.

Ключевой проблемой на рынке труда, сдерживающей долгосрочное устойчивое социально-экономическое развитие Ростовской области, является профессионально-квалификационный и территориальный дисбаланс спроса и предложения рабочей силы.

1. Кадровый дефицит на рынке труда. Спрос на трудовые ресурсы в регионе постоянно растет, и на рынке труда уже ощутим дефицит квалифицированных рабочих и работников инженерных специальностей. Это подтверждается как низкими показателями регистрируемой безработицы – 1,3% (в Российской Федерации – 2,1%), так и высокой долей вакансий по рабочим профессиям в составе потребности, заявленной в органы службы занятости населения (более 70%). Данный процесс в связи с демографическими тенденциями (превышением показателей смертности населения над показателями рождаемости и снижением миграционного притока в область) будет усиливаться. Наиболее проблемными с точки зрения поиска и привлечения персонала уже являются (и в перспективе эта тенденция сохранится) традиционные производства (некоторые обрабатывающие производства, сельское хозяйство, транспорт), которые характеризуются не самыми благоприятными условиями труда и невысокой заработной платой. Как правило, данные виды деятельности уже характеризуются высоким средним возрастом работающих. Серьезный кадровый дефицит будет испытывать основная зона экономического развития региона – Ростовская агломерация. Кадровый вопрос будет актуальным для монопрофильных городов Гуково и Зверево при реализации комплексных инвестиционных планов модернизации.

2. Квалификационный дисбаланс является одним из факторов, сдерживающих реализацию трудового потенциала Ростовской области в условиях нарастающего дефицита трудовых ресурсов. Наиболее остро квалификационный дисбаланс выражается в нехватке рабочих кадров. Так, из общего количества вакансий, заявленных работодателями в органы государственной службы

занятости, более 70% приходится на рабочие профессии, что не соответствует структуре предложения рабочей силы. Наибольшее число заявок поступило от предприятий оптовой и розничной торговли, обрабатывающих производств, транспорта и связи, сельского хозяйства, строительства. Наиболее востребованными профессиями являются: продавец, повар, оператор швейного оборудования, слесарь-ремонтник, электрик, фрезеровщик, токарь, электрогазосварщик, монтажник, бетонщик, слесарь механосборочных работ, сверловщик, заливщик металла, токарь, водитель, тракторист-машинист сельскохозяйственного производства, животновод, овощевод и др. При сохранении сложившейся ситуации в перспективе ожидается обострение квалификационного дисбаланса на региональном рынке труда. Так по предварительным оценкам в ближайшие четыре года экономика области будет нуждаться более чем в 100 тыс. специалистах по 350 рабочим профессиям.

Указанная диспропорция на рынке труда во многом объясняется, с одной стороны, несоответствием спроса на образовательные услуги в разрезе специальностей потребностям рынка труда, обусловленного как экономическими причинами (уровень оплаты труда, социальные гарантии), так и социальными (престижность профессии, социальный статус). В свою очередь, высшее образование, реагируя на социальный запрос со стороны учащихся и не имея точных квалификационных требований, характеризующих новые рабочие места, формирует неадекватную региональной экономике структуру специальностей, по которым ведется подготовка кадров. После окончания вузов выпускники вынуждены работать не по специальности, либо уезжать из региона, либо работать на должностях, не требующих высшего образования. С другой стороны, система образования оказывается инертной по отношению к рынку труда, в результате чего возникает существенный временной лаг в перестройке структуры и состава предлагаемых специальностей.

3. Территориальный дисбаланс главным образом обусловлен недостаточной трудовой мобильностью населения и высоким уровнем дифференциации социально-экономического развития различных муниципальных образований. Так, в 2009 году по показателю напряженности на рынке труда разрыв между минимальным значением в Новочеркасске – 0,8 человек на одну вакансию, и максимальным в Обливском районе – 38,5, составлял 48 раз. Также значительная (почти двукратная) дифференциация наблюдается между уровнем зарегистрированной безработицы в городских округах и муниципальных районах. В разрезе муниципальных образований самая высокая потребность заявлена работодателями в городах Ростове-на-Дону, Таганроге, Каменске-Шахтинском, Волгодонске, Новошахтинске и в Белокалитвинском, Красносулинском, Сальском, Усть-Донецком, Морозовском, Миллеровском районах.

Стратегической целью кадровой политики в Ростовской области является повышение конкурентоспособности рабочей силы, снижение уровня общей безработицы, обеспечение экономики Ростовской области высококвалифицированными кадрами.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- снизить уровень общей безработицы за счет создания новых производств;
- организовать профессиональную подготовку и переподготовку, повышения квалификации кадров в соответствии с потребностями рынка труда;
- усилить ответственность участников социально-трудовых отношений;

- повысить социальную и профессиональную мобильность населения Ростовской области;

- регулировать приток иностранной рабочей силы на территорию области с учетом потребностей рынка труда;

- улучшить условия и охрану труда работающих, предупредить производственный травматизм.

Основой устойчивого социально-экономического развития региона являются цивилизованные трудовые отношения и современный гибкий рынок труда, обеспечивающие эффективную занятость населения, позволяющие преодолеть структурное несоответствие спроса и предложения на рабочую силу, обеспечить повышение качества рабочей силы, мотивацию к труду и трудовую мобильность, а также реализацию прав граждан на защиту от безработицы. Это, в свою очередь, предполагает:

- развитие инновационного промышленного потенциала, генерирующего новые эффективные рабочие места, развитие и модернизацию всех уровней и форм профессионального образования, ориентированного на спрос инновационной экономики и потребности современного рынка труда, повышение конкурентоспособности рабочей силы на рынке труда, развитие кадрового потенциала организаций, эффективное трудоустройство молодых специалистов, преодоление структурной безработицы;

- создание условий, способствующих расширению предложения рабочей силы на рынке труда, в том числе, за счет развития гибких форм занятости, ориентированных на стимулирование использования трудового потенциала работников старшего возраста, инвалидов, женщин, имеющих малолетних детей, а также за счет совершенствования механизма квотирования рабочих мест для инвалидов и внедрения механизма стимулирования работодателей к приему на работу граждан, имеющих ограничения по трудовой деятельности;

- развитие трудовой мобильности.

Библиографический список

1.Сен А. Об этике и экономике. –М.: Наука, 1996.

2.Сен А. Развитие как свобода. –М.: Новое издательство, 2004.- С.63.

3.Распоряжение правительства РФ от 17.11.2008 №1662-р (ред. От 08.08.2009) №О концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020-го года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020-го года» // Собрание законодательства РФ .2008. №47. Ст.5489.

4.Постановление Законодательного собрания Ростовской области от 30 октября 2007-го года № 2067 «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Ростовской области на период до 2020-го года» // Наше время.2007.15 декабря.

5.Постановление Законодательного собрания Ростовской области № 1752 от 24 ноября 2011-го г «О внесении изменения в постановление Законодательного собрания Ростовской области « Об утверждении стратегии социально-экономического развития Ростовской области на период до 2020-го года» Наше время. 2011.29 декабря

Bibliographic list

1.Sen, A. About ethics and economics, Moscow, Nauka, 1996.

2.Sen, A. Development of freedom, Moscow, Novoe izdatelstvo, 2004.

3.Decree of the Government of the Russian Federation from 11/17/2008 № 1662-p (red. 08/08/2009) «About the concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation up to 2020» (with the «Concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation up

to 2020» // Sobranije zakonodatelstva RF, 2008, № 47, art. 5489.
4.Resolution of legislative association of Rostov region from 30/10/2007 № 2067 «About confirmation of the strategy of socio-economic development of Rostov region up to 2020» // Nashe vremya, 15/12/2007.
5.Resolution of legislative association of Rostov region № 1752 from 24/11/2011 «About the changes in resolution of legislative association of Rostov region «About confirmation of the strategy of socio-economic development of Rostov region up to 2020» // Nashe vremya, 29/12/2011

Е. С. Понкратова

О СУЩНОСТИ И СОДЕРЖАНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВНУТРИСТРАНОВЫХ РЕГИОНОВ В ГЛОБАЛЬНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Аннотация

Эффективное оперирование страны и ее субъектов в глобальном экономическом пространстве оценивается индексами глобальной конкурентоспособности страны и условий ведения бизнеса, что отражает макро- и микроуровни методического обеспечения такой оценки. В то же время построение «каркаса» опорных регионов в Российской Федерации требует подведения теоретико-методических основ формирования и поддержания конкурентоспособности страны на региональном (мезо-) уровне. В данной статье автор обосновывает уровневый подход к оценке конкурентоспособности региона с выделением и содержательной характеристикой ее локальной, национальной и международной составляющей.

Annotation

Effective activity of the country and its` subjects in the global economic area is estimated by the indexes of global country`s competitiveness and the terms of business dealing, that shows macro- and micro levels methodic supply of such assessment. In the same time making a “base” of the main regions in Russian Federation requires summing theoretic-metodical bases of forming and supporting country competitiveness on the region (middle-) level. In the article the author explains the level approach to assessment of region`s competitiveness with pointing out a conceptual characteristic of its` local, national, and international parts.

Ключевые слова

Конкурентоспособность региона, уровневый подход, индикаторы оценки конкурентоспособности

Key words

Region competitiveness, level approach, indicators of competitiveness assessment.

Сегодня общепризнанным является то, что регионы начинают играть важную роль в мировом экономическом развитии, в результате чего на первый план выходит межрегиональная конкуренция, а не конкуренция между отдельными странами или производителями. В частности, выделены механизмы, способные превратить регион в важнейшую единицу развития в условиях глобализирующейся экономики, которые формализованы в рамках моделей и эмпирических исследований ряда экономических теорий, в том числе в тео-

риях новой экономической географии Пола Кругмана и теории институциональной экономики [1]. По мнению известного ученого-экономиста Майкла Портера, «…в новых условиях глобализации регион становится ключевой единицей, так как именно в локализованных территориях создается значительная доля добавленной стоимости всех стран и региональные условия во многом определяют конкурентоспособность производимых товаров»[2].

В Конценции-2020 факт федеративного устройства России отражается акцентом на возрастание роли регионов в повышении конкурентоспособности страны: «решение ряда задач в области повышения конкурентоспособности страны, связанных с общественными институтами, финансовым рынком, остается в компетенции государства. При этом на региональном уровне вполне могут быть решены вопросы, связанные с социально-экономическим развитием, инновациями, инфраструктурой, а также — в рамках компетенций региональной власти — вопросы совершенствования нормативно- законодательной базы, создания благоприятного климата для работы бизнеса и привлечения внебюджетных инвестиций. Работа на уровне регионов может и должна стать рычагом развития страны в целом»[3].

Понятие конкурентоспособности региона не до конца изучено в отечественной и зарубежной теории. Конкурентоспособность региона - это *способность обеспечить высокий уровень и качество жизни населения региона, соответствующие национальным и мировым стандартам, на основе эффективного по сравнению с конкурентами использования имеющихся ресурсов (экономического, политического, природно-ресурсного, технологического потенциала) для создания устойчивых долгосрочных конкурентных преимуществ во всех сферах деятельности*.

Анализ научных трудов [2, 4, 5], посвященных данной проблеме, свидетельствует о выделении ведущими учеными двух уровней исследования конкурентоспособности региона:

- *локального*, связанного со способностью товаропроизводителей в данном регионе эффективно использовать имеющийся ресурсный потенциал, факторы производства, а региональных органов власти создавать условия для этого, ориентируясь на повышение уровня и качества жизни населения региона;

- *национального*, характеризующего способность региона обеспечить более высокие показатели социально-экономического развития и инвестиционной привлекательности по сравнению с другими регионами РФ.

Вместе с тем в условиях глобализации и усиления открытости национальной экономики важнейшее значение приобретает *международный уровень конкурентоспособности региона*, понимаемой как его *способность обеспечивать фактическую и стратегическую адаптивность к мирохозяйственным процессам на основе организации производства конкурентоспособных на мировых рынках товаров и услуг, а также благоприятных условий ведения бизнеса субъектами международных экономических отношений на его территории с учетом реализации региональных и национальных интересов и ценностей (в совокупности интересов личности, предприятий и корпораций, отраслевых, региональных, государственных)*.

Таким образом, понятие конкурентоспособности региона приобретает многофункциональное содержание в контексте ее формирования и поддержания на трех уровнях – локальном (как сфера бизнеса компаний и жизни населения на данной территории), национальном (как составляющая единого пространства страны) и международном (как форпост эффективной интеграции в

мирохозяйственную среду). В результате актуализируется проблема формирования методической основы оценки региональной конкурентоспособности, что может быть реализовано на базе учета зарубежного опыта и использования структурно-функционального подхода.

Ряд исследователей [см, например, 6, 7] предлагают оценивать конкурентоспособность региона на основании методики Внешнеэкономического форума (ВЭФ), выделяющей два индекса: Индекс глобальной конкурентоспособности и Индекс конкурентоспособности бизнеса. Первый составлен из 12 слагаемых конкурентоспособности, разделенных на три широкие категории, детально характеризующие конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития (табл. 1).

Таблица 1. Критерии оценки Индекса глобальной конкурентоспособности ВЭФ [8]

Факторы	**Показатели**	**Описание показателей**
1	2	3
Базовые факторы *1 Стадия развития*	***Общественные институты***	Институциональная среда формирует рамки, в которых взаимодействуют индивиды, компании и государства, генерируя доходы и формируя развитие экономики; институциональная среда является опорой конкурентоспособности и роста
	Инфраструктура	Наличие высококачественной инфраструктуры является критическим фактором для обеспечения эффективного функционирования экономики, определяет локализацию экономической активности, секторов экономики, определяющих ее развитие
	Макроэкономическая стабильность	Стабильность макроэкономической среды является важным для ведения бизнеса, и , как следствие, для конкурентоспособности страны в целом
	Здравоохранение и базовое образование	Здоровье нации и рабочей силы является существенным фактором конкурентоспособности и эффективности производства страны; базовое образование повышает способности рабочей силы, что сказывается на эффективности производства
Факторы, повышающие эффективность *2 Стадия развития*	***Высшее образование***	Качество высшего образования в условиях глобализации является значимым фактором, способствующим быстрой адаптации сотрудников к изменяющимся условиям
	Эффективность рынка товаров и услуг	Страны с высоким уровнем развития рынка товаров и услуг характеризуются производством рационально сбалансированного объема товаров и услуг, обеспечивая эффективный товарооборот
1	*2*	3
	Эффективность рынка труда	Производительность и способность к быстрой адаптации рабочей силы являются критическим фактором для обеспечения наиболее эффективного использования рабочей силы; в развитых экономиках распределение рабочей силы предусматривает максимальное использование способностей на каждом рабочем месте

Продолжение таблицы 1

	Уровень развития финансового рынка	Развитый финансовый сектор позволяет распределять ресурсы, сформированные населением страны, наиболее эффективным способом; профессиональный финансовый сектор направляет ресурсы лучшим компаниям или в инвестиционные проекты, чем в политически-связанные сектора
	Технологическая развитость	Показатель, оценивающий быстроту, с которой экономика адаптирует созданные технологии для развития производительности своих отраслей
	Размер рынка	Взаимосвязь между открытостью и ростом рынка очевидна и позитивна; международный товарооборот решает вопросы, связанные со спросом на локальном рынке и определяет размер рынка для компаний
Инновационные факторы *3 Стадия развития*	***Уровень развития бизнеса***	Развитость бизнеса способствует более высокой эффективности производства товаров и услуг; в свою очередь, повышение производительности усиливает конкурентоспособность страны
	Инновации	В долгосрочной перспективе, особенно когда другие факторы исчерпывают потенциал эффективности, инновации являются исключительным средством для повышения стандартов и качества жизни населения

Однако характеристика используемых в данном случае индикаторов свидетельствует, что не все из них могут быть оценены для регионального уровня, так как нуждаются в трансформации под условия ограниченной территориальной единицы в составе государства.

Другие авторы [например, 9] предлагают оценивать конкурентоспособность региона на основании расчета двух сводных индексов - конкурентоспособности предприятий региона и институционального развития региона, каждый из которых, в свою очередь, структурирован на подиндексы и индикаторы их оценки. Однако в данной методике экзогенные факторы мирохозяйственной среды не находят своего отражения. В этой связи предлагаемая данная методика оценки конкурентоспособности (КС), представленная в таблице 2, в большей степени ориентирована на разработку индикаторов, характеризующих международную конкурентоспособность, в то время как индикаторы локальной и национальной конкурентоспособности, имеющиеся в исследованиях российских ученых [см. например, 8, 9, 10], представлены агрегированно.

Данная методика базируется на нескольких методологических принципах: во-первых, на необходимости адаптации внешнеэкономической стратегии региона к мегатрендам развития мирохозяйственной среды; во-вторых, на отражении триединой сущности региональной конкурентоспособности (локальная–национальная международная); в-третьих, на необходимости отражения в индексах оценки конкурентоспособности региона стадии его экономического развития (стадия экстенсивного роста/эффективного роста/инновационного роста).

Вполне понятно, что каждый из представленных в таблице параметрических индексов структурируется на ряд подиндексов, которые разработаны автором, но не могут быть представлены в данном исследовании в силу ограниченности его объема.

Таблица 2. Индикаторы оценки конкурентоспособности регионов страны [составлена автором с использованием 8, 9, 10]

Стадия развития по ВЭФ	1. Локальная КС региона	2. Национальная КС региона	3. Международная КС региона
Базовые факторы 1. Стадия экстенсивного роста - экономическое развитие опирается на наличие базисных факторов производства (сырье и рабочая сила)	1.1.1 Индекс корпоративного развития 1.1.2 Индекс затратности производства 1.1.3. Индекс обеспеченности трудовыми ресурсами	2.1.1 Показатели жизненного уровня населения региона 2.1.2. Индекс ресурсной обеспеченности региона. 2.1.3. Индекс развития инфраструктуры.	3.1.1 Индекс выгодности ЭГП региона 3.1.2. Состояние развития внешнеторгового сектора региона 3.1.3. Рациональность товарной структуры экспорта 3.1.4 Рациональность товарной структуры импорта 3.1.5. Географическая структура экспорта 3.1.6. Географическая структура импорта 3.1.7. Стоимостной объем экспортной валютной выручки 3.1.8. Внешнеторговое сальдо (в стоимостных показателях) 3.1.9. Внешнеторговая активность предприятий (Численность предприятий- участников /Общая численность предприятий) 3.1.10. Количество предприятий, участвующих в международных рейтингах
Факторы, повышающие эффективность 2. Стадия эффективного роста предполагает переход к сложным производствам и технологиям	1.2.1. Индекс финансового состояния предприятий региона. 1.2. Индекс инвестиционной активности предприятий.	2.2.1. Индекс диверсификации отраслевой структуры региона. 2.2.2. Индекс инвестиционного климата.	3.2.1. Индекс качества трудовых ресурсов. 3.2.2 Активность иностранного капитала в регионе 3.2.3. Деятельность предприятий с иностранными инвестициями (ПИИ) 3.2.4. Деятельность ТНК в регионе 3.2.5 Количество предприятий, прошедших международную сертификацию производства 3.2.6 Использование международного лизинга 3.2.7 Количество соглашений в сфере международного франчайзинга 3.2.8 Реализация форм международной кооперации производства 3.2.9 Организация сборочного производства 3.2.10 Кредитное международное сотрудничество

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4
Инновационные факторы 3. Стадия инновационного роста – конкурентоспособность обеспечивается за счет технологического лидерства, новых технологий и уникальных продуктов.	1.3. Индекс инновационной активности предприятий. .	2.4. Индекс инновационного развития.	3.3.1 Участие в международном научно-техническом обмене 3.3.2 Индекс внешнеторговой активности с инновационной продукцией 3.3.3 Проведение совместных научных исследований 3.3.4 Участие в международном образовательном обмене и повышении квалификации 3.3.5 Участие в программах международных организаций
Может быть отнесен ко всем стадиям развития	4. Индекс эффективности управления региональным развитием 4.1. Объем валового регионального продукта и темпы его динамики 4.2. Уровень профицита/дефицита регионального бюджета 4.3.Качество региональной нормативно-правовой базы 4.4. Объем субсидий и налоговых льгот на региональном уровне 4.5. Эффективность субсидий и налоговых льгот на региональном уровне 4.6. Развитие кластеров в регионе		

Использование данной методики позволит, с одной стороны, оценить фактическое положение дел в региональной экономике с точки зрения условий функционирования бизнеса, эффективности управления региональным развитием административными органами власти, задействования эндогенных и экзогенных факторов экономической динамики, с другой - выявить проблемные места в корреляции с национальными и региональными интересами в целях поиска и внедрения механизмов их устранения в региональной социально-экономической политике. При этом оценивается не только фактическая конкурентоспособность региона в общероссийском и внешнеэкономическом пространстве, но и стратегический вектор ее развития.

Библиографический список

1.Рыжов, И.В. История экономических учений. Уч-к.– М.: Национальный институт бизнеса, 2000.

2.Данилов, И.П. Конкурентоспособность регионов России (теоретические основы и методология). / И.П. Данилов – М.: Изд-во «Канон +», РООИ «Реабилитация», 2007.

3. Доклад Совета по национальной конкурентоспособности РФ «Концепция - 2020. Российские регионы. Проекты развития». – М.: 2008.

4.Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты /Под ред. Ю.К. Перского, Н.Я. Калюжновой. – М. : ТЕИС, 2003.

5.Чайникова, Л.Н. Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона : монография – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. – 148 с.

6.Стратегические приоритеты регионального развития: от теории к принципам формирования единого социально-экономического пространства / Под ред. В.В. Окрепилова. Институт проблем региональной экономики РАН. – СПб.: Наука, 2009. – с. 324-326.

7.Рейтинг национальной международной конкурентоспособности российских регионов. Проект Консалтинговой компании «Бауман Инновейщн» совместно с Институтом регионального развития и участием М. Портера, 2008.

8.The Global Competitiveness Report 2009-2010 [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.ief.com

9.Андреев, В.Е. Конкурентоспособность региона и методика её оценки. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.reklama.rezultat.com/
10.Комарова, М.А. О критериях конкурентоспособности региона // Пути и механизмы обеспечения конкурентоспособности российских регионов : сб. науч. тр. /М.А. Комарова. – Саратов: Поволжская академия государственной службы им. П.А. Столыпина, 2007. – 292 с

Bibliographic list

1. Rizhov I.V. History of economic knowledge. Tb. – M: National University of business, 2000.
2. Danilov I.P. Competitiveness if Russian regions (theoretic-methodical bases). / I.P. Danilov –M.: Publ. "Kanon+", ROOI "Reabilitation", 2007
3. Report of national competitiveness assemble RF "Conception – 2020"Russian regions. Development projects". – M.:2008
4. Region competitiveness: theoretic aspects/ U.K. Perskiy, N.Y. Kalyuzhnovaya. – M.: TEIS, 2003
5. Chainikova L.N. Methodic and practice assessment points of competitiveness: monography – Tambov: publ. Tamb.state technic. Univ., 2008.-148p.
6. Strategy priorities of region development: from the theory to the basis of forming common social-economy area/ V.V. Okrepilov. The Institute of region economy problems RAN. –Spb.: Nauka, 2009.-p. 324-326.
7.Rate of Russian regions national and international competitiveness. Project of consult company "Bauman Innovation" coop. with the Institute of region development, and taking part in M. Porter, 2008.
8. The Global Competitiveness Report 2009-2010 [WEB resource] http://www.ief.com
9. Andreev V.E. Region competitiveness and method of its assessment. [web resource] http://www.reklama.rezultat.com/
10. Komarova M.A. About the rates of region competitiveness// the ways and tools of region competitiveness supply: sc.art. / M.A. Komarova – Saratov: Povolzhskaya academy of state service n. P.A. Stolypin, 2007.-292 c.

А.С. Панченко

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ КЛАСТЕРНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА В НАПРАВЛЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация

В статье автор делает попытку определить цели, задачи и функции управления кластерной организацией производственной сферы региона. Идентифицирует наиболее существенные преимущества кластерной организации производства для различных субъектов региональной экономики - для администраций и для бизнеса.

Annotation

In this article the author try to defines the purposes, problems, management functions cluster the organization of industrial sphere of region. Identifies the most essential advantages кластерной the organizations of manufacture for various subjects of regional economy - for administrations and for business.

Ключевые слова

Кластер, регион, производственная сфера, управление.

Key words
Cluster, region, industrial sphere, management

Вопросы, связанные с развитием производственной сферы регионов России, имеют высокую актуальность в современных условиях. Энергоэффективность, модернизация, снижение материалоемкости производственной сферы, переход на инновационные рельсы экономического развития – все это приоритетные направления регионального развития, фундаментом которого является производственная сфера.

Общеизвестно, что непроизводственная сфера создает нематериальные блага и оказывает нематериальные услуги (здравоохранение, образование, наука, культура, искусство). Однако развитие социальной сферы во многом зависит от экономического состояния и производственной сферы региона, так как создает условия для ее развития.

Производство есть созидательное, творящее начало экономики, главный источник получения экономических благ. Поэтому и говорят о производстве как об основной части экономики. Производственная сфера составляет ядро экономики региона не только потому, что поддерживает жизнедеятельность общества и человека, но и потому, что производство в круговом движении продукта занимает исходное место. Из материального производства в социальную сферу направляются потоки материальных ресурсов в виде товаров народного потребления, средств производства, энергетических и вторичных ресурсов, финансовых ресурсов в виде средств на содержание и развитие социальной сферы. Современное состояние производственной сферы экономики Ростовской области характеризуется нестабильностью отраслей промышленности и агропромышленного комплекса, отраслевой диспропорциональностью, большой степенью открытости экономики региона, низким уровнем производства, высокой энергоемкостью производственной сферы.

Таблица 1. Основные показатели энергоэффективности экономики Ростовской области [5], 2007-2010 гг.

Показатель	2007	2008	2009	2010
Выработано электроэнергии, млн кВт.-час	19894,8	22104,2	20383,8	25749,8
Потреблено всего, млн кВт.-час	15671,9	16243,1	15435,2	16652,8
Валовой региональный продукт (ВРП), млн руб.	450 435,0	576 386,0	548 663,0	629 499,3
Энергоемкость ВРП, кВт.час/руб. ВРП	0,0348	0,0282	0,0281	0,0265

Реализуемые в настоящее время в регионе программы в области обеспечения энергоэффективности привели к некоторому положительному эффекту [4]: показатель энергоемкости ВРП снижается с 0,035 кВт-час/руб. в 2007-м г. до 0,027 кВт-час/руб. в 2010 г., что говорит о том, что за данный период на один руб. произведенного в регионе валового продукта стало расходоваться в 1,3 раза меньше энергии.

В то же время, Ростовская область является регионом со сравнительно высокой энергоемкостью ВРП, что связано, прежде всего, с отличием в структуре экономики и промышленности. В области доля энергоемких отраслей (электро- и теплоэнергетика, металлургия, машиностроение, добыча угля и прочие)

выше, чем в целом по Российской Федерации, в связи с чем разумным выходом из данной ситуации представляется структурная перестройка экономики, рост производительности труда, энерго- и ресурсосбережение. В особенности необходимо обратить внимание на модернизацию энергоемких отраслей с учетом внедрения в них энергоэффективных технологий, включая и процесс кластеризации отраслей.

С 1990-го года энергоемкость экономики области снижалась за счет сдвига в сторону менее энергоемких отраслей и повышения загрузки производственных мощностей, но к 2009-му году этот потенциал снижения энергоемкости был исчерпан. По экспертным оценкам, для реализации областного потенциала повышения энергетической эффективности необходимы государственные и частные инвестиции в 3 раза меньшие, чем потребуются для наращивания за аналогичный период производства и потребления энергоресурсов, с целью сохранения темпов развития экономики, достигнутых в период с 2000-го по 2009-й год.

Дальнейший рост производственной сферы региона может быть ограничен объемами производимой электроэнергии, что требует существенной модернизации энергоемких отраслей экономики и инфраструктуры региона на базе энергоэффективных технологий, а также дальнейшей реализации программ по энергосбережению в жилищно-коммунальном секторе.

Не стоит упускать тот факт, что энергетический сектор Ростовской области (имеющий в своем составе электростанции, работающие на нефти) в определенной степени зависим от складывающейся конъюнктуры на рынке нефтепродуктов, как мировом, так и национальном. В связи с чем необходимы меры по его дальнейшей реструктуризации в направлении развития безопасной атомной энергетики и инновационных энергетических технологий на базе угольнодобывающей промышленности, что в свою очередь позволит региону постепенно перейти на рельсы устойчивого развития.

Официально стратегия перехода к устойчивому развитию была принята как «Повестка действий на XXI век» на Конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро в 1992-м г. Из последующих важнейших событий надо отметить Специальную Ассамблею ООН по проблемам устойчивого развития (Нью-Йорк, 1997 г.) и Всемирное совещание по устойчивому развитию в Йоханнесбурге (2002 г.). Концепция устойчивого развития в дальнейшем была расширена и развита, над выработкой ее концептуально-теоретической и инструментально-методической базы работали многие ученые, предлагавшие свои подходы к определению целей, принципов, критериев и индикаторов устойчивости развития, к их практической реализации, к определению дальнейших стратегических и тактических задач, требующих своего решения на различных этапах развития человеческой цивилизации для достижения поставленных целей.

В России переход к устойчивому развитию определен Указами Президента № 236 от 04.02.1994 «О государственной стратегии РФ по охране окружающей среды и обеспечению устойчивого развития» и № 440 от 01.04.1996 «О концепции перехода РФ к устойчивому развитию». Принципы устойчивого развития заложены в «Экологическую доктрину РФ» (Распоряжение Правительства РФ от 31.08.2002 № 1225-р).

Одним из рычагов модернизации производственной сферы в направлении развития региона в рамках устойчивого развития может выступать кластеризация отраслей производственной сферы. Управление кластерной организацией производственной сферы региона бази-

руется на синергетическом подходе, который способствует увеличению совместного эффекта деятельности хозяйствующих субъектов экономики в регионе благодаря их объединению. Как отмечает Л.В. Иваненко [2], синергетический эффект имеет большее значение, чем общая сумма эффектов деятельности этих организаций самостоятельно. Кластерный подход, по мнению Рыжакова Е.Д. [6], является мощным инструментом для стимулирования регионального развития, которое в конечном итоге может состоять в увеличении занятости, заработной платы, отчислений в бюджеты различных уровней, повышении устойчивости и конкурентоспособности региональной промышленности.

Управление кластерной организацией производственной сферы региона представляет собой деятельность по упорядочению процессов, протекающих в производственной сфере региона, по устранению их энтропии (дезорганизации), снижению неопределенности и приведению в нужное состояние с учетом тенденций их развития и изменения среды (для различных ее типов нужны свои способы управления).

Целью управления кластерной организацией производственной сферы региона является достижение высокого уровня социально-экономического развития региона, обеспечивающее условия для повышения качества жизни населения.

Задачи управления кластерной организацией производственной сферы региона представляют собой подцели, достигаемые посредством одной или нескольких работ, или части работы, которая должна быть выполнена в оговоренные сроки в процессе управления. Главными задачами управления являются: тактические (поддержание устойчивости функционирования производственных кластеров региона и их элементов); стратегические (развитие и перевод экономики региона в качественно новое состояние).

Основной проблемой в управлении кластерной организацией производственной сферы региона является несогласованность действий производственных предприятий между собой и отсутствие эффективных механизмов взаимодействия производственных предприятий с органами исполнительной власти регионов. Как указывает С.Б. Доровской [1], механизм управления кластерной организацией производственной сферы региона должен быть прописан в региональной стратегии и работать в направлении достижения консенсуса между деловыми и административными элитами региона. Кластерный подход способен самым принципиальным образом изменить содержание региональной промышленной политики.

К оцениваемым показателям эффективности управления кластерной организацией производственной сферы региона могут быть отнесены [3]: улучшение основных показателей производственно-хозяйственной деятельности у главных предприятий – участников кластера (в динамике и по сравнению со средними показателями по отрасли); увеличение объема налоговых поступлений; увеличение объема привлекаемых инвестиций, в том числе зарубежных; увеличение количества предприятий и организаций, участвующих в кластере; увеличение доли малых и средних предприятий, участвующих в кластере; увеличение доли интеллектуального продукта в продукции кластера; увеличение количества квалифицированных рабочих мест; многие другие в зависимости от параметров развиваемого кластера и поставленных задач.

Эффективное управление кластерной организацией производственной сферы региона, в этом надо согласиться с Матыцыным В.В. [3], позволяет идентифицировать наиболее существенные

преимущества кластерной организации производства для различных субъектов региональной экономики; для администраций они проявляются в том, что увеличивается количество налогоплательщиков и налогооблагаемая база; для бизнеса - в том, что улучшается кадровая инфраструктура; появляется инфраструктура для исследований и разработок; снижаются издержки; появляются возможности для более успешного выхода на международные рынки; более эффективно решаются вопросы совершенствования организационно-экономического взаимодействия государственных и рыночных регуляторов на основе целенаправленных воздействий и мер различной направленности, рационального сочетания элементов механизма управления взаимодействием государства и бизнеса.

Отсутствие жестких планов и распределенных между производителями секторов потребления требует формирования системы взаимовыгодных договоренностей в рамках установленных государством приоритетов и правил. При этом надо учитывать, что каждый из участников решает свои характерные задачи, определяемые его уставными, программными, нормативными документами. Но в пределах региона власть, бизнес и общество могут найти круг общих задач. Упрощая, можно сказать, что эффективные общее и профессиональное образование, научные исследования, производство, местная и региональная власть выгодны всем.

Кластер как устойчивое партнерство взаимосвязанных предприятий, учреждений, организаций, отдельных лиц может иметь потенциал, который превышает простую сумму потенциалов отдельных составляющих. Это приращение возникает как результат сотрудничества и эффективного использования возможностей партнеров в течении длительного периода, сочетания кооперации и конкуренции.

Компании выигрывают, имея возможность делиться положительным опытом и снижать затраты, совместно используя одни и те же услуги и поставщиков.

Участниками кластеров являются производители и поставщики, инжиниринговые и консалтинговые фирмы, научно-исследовательские организации и вузы, кредитные организации и банки, инфраструктура, администрации регионов и профессиональные и общественные организации.

Постоянное взаимодействие способствует формальному и неформальному обмену знаниями, сотрудничеству между организациями с взаимодополняющими активами и профессиональными навыками. Образование так называемой «критической массы» компаний в кластере служит стимулом для дальнейшего привлечения в кластер новых компаний, инвестиций, услуг и поставщиков, а также поддерживает процессы формирования собственных профессиональных кадров. Кластерная структура производственной сферы региона представлена на рисунке 1.

Как правило, на достижение которых направлены кластеры, являются:

- повышение конкурентоспособности участников кластера за счёт внедрения новых технологий;
- снижение затрат и повышение эффективности соответствующих наукоемких услуг за счет эффекта синергии и унификации подходов в логистике, инжиниринге, информационных технологиях, менеджменте качества;
- обеспечение занятости в условиях реформирования крупных предприятий и аутсорсинга;
- консолидированное лоббирование интересов участников кластера в различных органах власти.

Рис.1. Кластерная структура производственной сферы региона

Построение кластера может осуществляться в трех сценариях:

- «сверху вниз», то есть с первоочередным образованием органов совещательной координации и мониторинга, определением стратегии кластера в целом и его ресурсной поддержкой;
- «снизу вверх», то есть выстраивание отдельных проектов и программ, интегрирующих потенциальных участников кластера;
- смешанный вариант, когда параллельно во времени сочетаются оба подхода.

Естественно, крайне важным являются механизмы финансирования кластера.

Среди наиболее значимых статей затрат на деятельность кластера следует отметить: затраты на создание кластера; затраты на развитие инфраструктуры и ее поддержку; затраты на отдельные проекты и программы кластера.

Финансирование создания кластера, как правило, ведется на основе бюджетных ресурсов или какого-то крупного спонсора (это могут быть, например, корневые предприятия кластера).

Финансирование инфраструктуры и отдельных проектов в кластерах осуществляется как на основе смешанного финансирования – взносы предприятий – участников кластеров (или соответствующих проектов) и бюджетного фи-

нансирования (Германия), так и в отсутствии или с минимальным участием бюджетных ресурсов (Великобритания).

В заключении хотелось бы отметить, что для России наиболее приемлемый вариант кластеризации производственной сферы региона может осуществляться по средствам интеграции ресурсов за счет вкладов участников и финансирования из средств различных специализированных программ и фондов.

Библиографический список

1.Доровской С.Б. Управление региональным развитием в условиях интеграции и глобализации экономики: кластерный подход // Известия Таганрогского государственного радиотехнического университета. 2006. Т. 72. № 17. С. 152-155.

2.Иваненко Л.В. Кластерная организация экономики и эффективное управление регионом // Вестник Самарского государственного аэрокосмического университета имени академика С. П. Королёва. 2006. № 1. С. 271-274.

3.Матыцын В.В. Системные причины и факторы территориально-кластерной организации производства в аграрной сфере региона // Известия Таганрогского государственного радиотехнического университета. 2006. Т. 72. № 17. С. 197-201.

4.Областная долгосрочная целевая программа энергосбережения и повышения энергетической эффективности в Ростовской области на период до 2020-го года // Постановление администрации Ростовской области № 186 от 16.09.2010

5.Пономарева М.А. Влияние процессов глобализации и перехода к постиндустриальному обществу на устойчивое развитие Ростовской области // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал, 2011. - № 2 (26). - № рег. статьи 0092. - Режим доступа к журн.: http://region.mcnip.ru

6.Рыжаков Е.Д. Кластерный подход как инструмент повышения конкурентоспособности региона // Вестник Чувашского университета. 2008. № 1. С. 457-462.

Bibliographic list

1.Dorovskoy S.B. Management of regional development in terms of integration and globalization of the economy: the cluster approach / / Proceedings of the Taganrog State Radio Engineering University. 2006. T. 72. № 17. S. 152-155.

2.Ivanenko L. Cluster organization of economy and efficient management of the region / / Vestnik of Samara State Aerospace University named after Academician SP Korolev. 2006. Number 1. S. 271-274.

3.Matytsyn V. Systemic causes and factors of geographically clustered organization of production in the agricultural sector in the region / / Proceedings of the Taganrog State Radio Engineering University. 2006. T. 72. № 17. S. 197-201.

4.Regional long-term targeted program of energy conservation and energy efficiency improvements in the Rostov region in 2020 / / Resolution of the Rostov Region Administration № 186 of 16.09.2010

5.Ponomareva, M.A. The influence of globalization and the transition to a postindustrial society in the sustainable development of the Rostov region / / Regional Economics and Management: an electronic scientific journal, 2011. - № 2 (26). - № Reg. Article 0092. - Mode of access to the Journal.: Http://region.mcnip.ru

6.Ryzhakov E.D. The cluster approach as a tool for enhancing the competitiveness of the region / / Bulletin of the Chuvash University.2008. Number 1. S. 457-462.

Н.В. Попова

ОСОБЕННОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ СЕКТОРА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ

Аннотация

Модернизация системы государственного управления России в последние годы проходит на фоне стремительного прогресса информационного общества, усиления процессов глобальной интеграции и широкого применения информационно-коммуникационных технологий. Государственные услуги в новых условиях требуют совершенствования технологической, административной и нормативно-правовой базы. Эффективная система государственного и муниципального управления, повышение качества предоставления государственных и муниципальных услуг, а также удовлетворение интересов и потребностей населения, становятся основным фактором развития государства.

Annotation

Modernization of public administration in Russia in recent years against the backdrop of the rapid progress of information society, the growing process of global integration and extensive use of information and communication technologies. Public services in the new environment need to be improved technological, administrative and regulatory framework. An effective system of public and municipal administration, improving the quality of public and municipal services, as well as the interests and needs of the population, have become a major factor in the development of the state.

Ключевые слова

Сфера услуг, государственные услуги, информационное общество, модернизация, административная реформа

Keywords

Services, government services, information society, modernization, administrative reform.

Развитие системы государственного управления России в последние годы проходит на фоне стремительного прогресса информационного общества, усиления процессов глобальной интеграции и широкого применения информационно-коммуникационных технологий. Государственные услуги как неотъемлемая часть взаимодействия органов государственного управления с гражданами и хозяйствующими субъектами, требуют в новых условиях совершенствования технологической, административной и нормативно-правовой базы.

Государственную услугу следует понимать как деятельность по реализации функций соответственно федерального органа исполнительной власти, государственного внебюджетного фонда, исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации, а также органа местного самоуправления при осуществлении отдельных государственных полномочий, переданных федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации, которая осуществляется по запросам заявителей в пределах установленных нормативными правовыми актами Российской Федерации и нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации полномочий органов, предоставляющих государственные услуги [1].

Государственные услуги занимают значительное место в общем перечне

услуг. Необходимо разделять такие понятия, как «государственная», «публичная» и «социальная» услуга.

Так, под «публичной услугой» следует понимать частные услуги, предоставляемые физическим и юридическим лицам государственными органами власти при непосредственном взаимодействии. С помощью такого рода услуг становится возможным удовлетворение общественного интереса.

Социальные услуги тесно связаны с публичными услугами. Они могут быть оказаны любыми субъектами. В основном, они могут быть реализованы в отраслях социальной сферы [2].

Государственная услуга непосредственно связана с публичными функциями государства и вытекает из них. В частности, речь идет о таких услугах, как: лицензирование, сертификация, регистрация, оформление в собственность, выдача справок. Данная услуга оказывается государственными органами власти при непосредственном взаимодействии с заявителем [3].

Разделяют вынужденные и добровольные государственные услуги. Вынужденная услуга должна оказываться государственными органами власти только на бесплатной основе, за исключением тех случаев, когда при ее предоставлении заявитель должен оплатить государственную пошлину.

Проводимая административная реформа должна создать необходимые организационно-правовые условия для реализации такой современной формы оказания государственных услуг, как предоставление их в электронном виде. При этом повышение уровня информатизации органов власти и их технологической оснащенности имеет своей целью, в первую очередь, повышение эффективности государственного управления, более полную реализацию прав граждан демократического общества, повышение прозрачности и подотчетности административного аппарата.

Происходящие тенденции в экономике страны привели к изменению баланса в количестве востребованных услуг, предоставляемых органами исполнительной власти. Отсутствие нормативных основ предоставления госуслуг в электронном виде способствовало появлению дефицита подобного рода услуг. Подобные тенденции ведут к увеличению временных и финансовых затрат для конечных потребителей на получение информации об услуге и самой услуги. Расширение сети многофункциональных центров лишь отчасти решает указанную проблему. Кроме того, это приводит к росту количества взаимосвязей между разными структурами. Регламентация вновь возникающих взаимосвязей требует внесения соответствующих корректив в действующие нормативно-правовые положения.

Отсутствие единой стратегии поступательного решения возникающих задач в области развития современных форм предоставления государственных услуг приводит к тому, что реализуемые тактические меры характеризуются отсутствием согласованности. Подобные тенденции затрудняют процесс повсеместного внедрения современных организационно-экономических форм развития государственного сектора сферы услуг. При этом труднодостижимой становится задача оптимизации процесса предоставления государственных услуг посредством использования информационно-коммуникационных технологий.

Кризисные явления 2008-го года привели к смещению востребованности в государственных услугах в сторону социально значимых услуг. Сектор услуг оказался не готов к таким тенденциям. В результате возник дефицит в государственных услугах, предоставляемых населению, и переизбыток таких услуг для коммерческих организаций. Для достижения необходимого баланса необходима перестройка существующей

инфраструктуры с учетом нужд различных категорий населения. Вносимые изменения в нормативно-правовые положения должны определить условия и порядок получения государственных услуг различными категориями граждан.

На современном этапе развития общества, прежде всего, необходима адаптация всей системы государственного бюджетирования с учетом происходящих в экономике изменений. Задача совершенствования процесса организации предоставления госуслуг должна реализовываться параллельно с реформированием бюджетной системы. Это будет способствовать как сохранению положительных тенденций проводившейся административной реформы, так и преодолению кризисных явлений.

Отказ от дальнейшей реализации мероприятий в сфере обеспечения качества госуслуг может привести к существенному снижению доступности отдельных социальных услуг в связи с лавинообразным ростом спроса со стороны населения. При этом даже экстренная бюджетная поддержка соответствующих служб не сможет компенсировать недостатки в стандартах обеспечения услуг. Это также может стать фактором, ведущим к падению оценки качества работы органов власти, что в условиях кризиса является катализатором роста социальной напряженности. В условиях существенных бюджетных ограничений отказ от мероприятий по поддержанию и повышению качества госуслуг может иметь особенно негативный эффект.

Рассматривая оптимизацию бюджетного планирования, а также адаптацию объемов и состава расходов на поддержание сектора государственных услуг, не следует полностью отказываться от проведения мероприятий в области повышения качества государственных услуг. Более того, своевременно внесенные изменения в структуру и технологию оказания госуслуг в ходе административной реформы станут логичным дополнением к традиционным механизмам снятия кризисной напряженности в экономике и обществе [4].

В рыночных условиях хозяйствования удовлетворенность конечных потребителей, а также качество предоставляемых им услуг становятся определяющими факторами. Отсутствие обратной связи с поставщиком госуслуги не позволяет оценить как уровень работы органов управления, так и степень удовлетворенности потребителя. Разработка требуемых стандартов качества предоставления государственных услуг создаст необходимые предпосылки для определения места России как звена в глобальной инфраструктуре.

Проблема повышения качества государственных и муниципальных услуг может быть решена при снижении существующих административных барьеров. Это, в свою очередь, позволит повысить уровень доступности услуг для всех категорий населения.

Тем не менее основным фактором развития государства является эффективная система государственного и муниципального управления, повышение качества предоставления государственных и муниципальных услуг, а также удовлетворение интересов и потребностей населения.

Определяя необходимость формирования определенных условий для реализации перспективных направлений повышения эффективности государственного и муниципального управления, Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020-го г. [5] в качестве основных мероприятий предусматривает четкую регламентацию порядка предоставления, упрощение процедур, снижение трансакционных и временных издержек, затрачиваемых потребителями на получение услуг, в том числе путем формирования сети

многофункциональных центров обслуживания населения на территории Российской Федерации.

Для достижения поставленных целей был проведен ряд реформ, направленных на модернизацию системы органов власти: произошли изменения в законодательных основах государственного и муниципального управления, накоплен весомый опыт работы в сфере апробации новых моделей и механизмов предоставления государственных и муниципальных услуг гражданам и организациям.

В рамках реализации административной реформы и формирования электронного правительства на федеральном уровне принят ряд нормативных правовых документов, определивших направления повышения эффективности взаимодействия органов государственного управления всех уровней с институтами гражданского общества, прозрачности процесса предоставления государственных и муниципальных услуг гражданам и организациям, а также ограничения вмешательства государства в экономическую деятельность субъектов предпринимательства, в том числе прекращение избыточного государственного регулирования.

Созданы условия для обращения граждан за всеми видами государственных и муниципальных услуг в одну организацию, которая берет на себя ответственность за решение любых вопросов, без их жесткого деления на федеральные, региональные и муниципальные. Одним из основных механизмов такого подхода, получивших развитие в мировой практике, является организация многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг (сокращенно – МФЦ).

Таким образом, важнейшим направлением деятельности по повышению качества предоставления государственных и муниципальных услуг в Российской Федерации является оптимизация механизмов нормативного, организационного и ресурсного обеспечения предоставления государственных и муниципальных услуг по принципу «одного окна», в том числе на базе многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг.

Принцип «одного окна» означает предоставление государственной или муниципальной услуги после однократного обращения заявителя с соответствующим запросом, а взаимодействие с органами, предоставляющими государственные услуги, или органами, предоставляющими муниципальные услуги, осуществляется многофункциональным центром предоставления государственных и муниципальных услуг без участия заявителя в соответствии с нормативными правовыми актами и соглашением о взаимодействии. Таким образом, принцип «одного окна» предусматривает исключение участия заявителей в процессах сбора и предоставления в разные инстанции различных документов и справок, подтверждающих сведения о личности, правах и льготах, необходимые для получения заявителем той или иной муниципальной услуги.

В процессе предоставления услуг весь объем работ по сбору, подготовке, сверке, согласованию и утверждению (визированию) необходимых документов или сведений из документов, которые формируются и хранятся в органах публичной власти и подведомственных им организациях, должен производиться этими органами и организациями самостоятельно, без участия заявителей. Функции по сбору из разных инстанций документов, касающихся заявителя, и формированию на их основе полного комплекта документов, необходимых для получения заявителем услуги, должны взять на себя службы «одного окна».

Целевая функция МФЦ в случае использования электронной модели по-

лучения услуги – предоставить заявителю возможность дистанционного обращения в орган власти за услугой, а также удаленного получения и использования результатов предоставления услуги.

Для выполнения этих работ МФЦ взаимодействует с территориальными отделениями федеральных органов исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, иными органами власти, в которые при текущем порядке предоставления услуги заявитель обращаться был вынужден самостоятельно.

Тем не менее в процессе анализа современной ситуации деятельности МФЦ и предоставления органами власти государственных и муниципальных услуг был выявлен ряд проблемных аспектов, решение которых является актуальным направлением повышения качества оказания услуг гражданам и организациям.

В настоящее время большинство МФЦ преимущественно организованы по принципу «одной двери», подразумевающему расположение в едином помещении представителей органов власти разных уровней. Такой подход не противоречит с организационной и правовой точки зрения действующему законодательству, но не позволяет отказаться от необходимости личного взаимодействия органов власти и заявителей при оказании услуг.

Отсутствие в административных регламентах, принимаемых органами исполнительной власти, альтернативного механизма оказания соответствующих услуг через МФЦ способствует слабой мотивации органов исполнительной власти для включения оказываемых ими услуг в сферу деятельности МФЦ и организации эффективного взаимодействия.

Существующие наработки субъектов РФ носят в основном характер локальных проектов, которые не интегрированы в единую логическую схему и не подкреплены соответствующими информационными ресурсами.

Несмотря на стремительное развитие информатизации органов государственного и муниципального управления, с одной стороны, остается проблема закрытости информационно-коммуникационных технологий для внешних пользователей, преобладание внутриведомственного характера информации.

С другой стороны, существует проблема отсутствия у органов исполнительной власти правовых оснований, а также программно-информационных и материально-технических возможностей для осуществления электронного обмена информацией в процессе оказания услуг на базе МФЦ.

Вместе с тем возможность электронного взаимодействия заявителя и государственных служащих позволяет гибко планировать время получения услуг, делает услуги доступными для маломобильных граждан и граждан с ограниченными возможностями здоровья, значительно сокращает сроки предоставления услуг. Кроме того, за счет минимизации непосредственного контакта получателя услуги и государственного служащего значительно снижается коррупционный потенциал, а также повышается комфортность процесса получения услуг.

На сегодняшний день отсутствует интеграция информации МФЦ с порталами государственных услуг, объединяющих в единое информационное пространство данные о государственных услугах, оказываемых федеральными органами исполнительной власти и органами государственной власти субъектов Российской Федерации. Вместе с тем в перспективе порталы должны отражать информацию и о муниципальных услугах.

В Ростовской области создана и уже функционирует сеть МФЦ, на базе которых осуществляется предоставле-

ние государственных и муниципальных услуг.

За основу построения сети МФЦ в Ростовской области взят принцип сетевого и экстерриториального получения государственных и муниципальных услуг: независимо от места регистрации заявителя на территории Ростовской области, в том числе в качестве субъектов предпринимательской деятельности, места расположения на территории Ростовской области объектов недвижимости с ориентацией на максимальную близость МФЦ к получателям услуг.

Сеть МФЦ в Ростовской области постоянно расширяется. Так, заработал Многофункциональный центр по предоставлению государственных и муниципальных услуг в Белокалитвинском районе.

По данным Министерства внутренней и информационной политики, центр оказывает 109 услуг в сфере социальной защиты населения, имущественно-земельных отношений, а также поддержки малого и среднего бизнеса.

Это один из первых на территории не только Ростовской области, но и всей России МФЦ, в котором на практике реализовано межведомственное и межуровневое взаимодействие. МФЦ вместо гражданина запрашивает у федеральных, областных и муниципальных органов власти всю необходимую информацию в электронном виде. Реализация такого взаимодействия – качественно новый виток развития отношений "гражданин-государство", который позволяет не только сократить количество предоставляемых гражданами документов, но и значительно снизить временные и финансовые затраты.

Начал свою работу новый Региональный портал государственных и муниципальных услуг Ростовской области. Интернет-портал государственных и муниципальных услуг обеспечивает доступ граждан и организаций к информации об условиях и порядке оказания 359 государственных услуг, а также о муниципальных услугах, число которых постоянно увеличивается. Кроме того, на этом портале можно найти всю необходимую информацию о предоставляемых госуслугах, об учреждениях, ответственных за оказание данных услуг, о документах, которые могут потребоваться. Имеется возможность подать заявление на оказание услуг в электронном виде. Помимо этого сайт информирует, как, при необходимости, обжаловать результаты оказания какой-либо услуги.

Несмотря на достигнутые результаты реформирования системы государственного и муниципального управления в Российской Федерации, современный этап далек от завершения. Повышение качества предоставления государственных и муниципальных услуг, в том числе и на базе МФЦ, требует использования новых подходов и методов.

Библиографический список

1.Федеральный закон Российской Федерации от 27-го июля 2010 г. N210-ФЗ "Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг".

2.Тихомиров Ю. А. Публичные услуги: спрос общества и реализующие его институты // Материалы 6-й Международной конференции Модернизация экономики и выращивание институтов. – М: ВШЭ, 2005.

3.Шаститко А.Е. Организационные рамки предоставления публичных услуг // Вопросы экономики. – 2004. - №7.

4.Пантелеев А.А. Совершенствование процесса предоставления государственных и муниципальных услуг // Вестник Российской академии естественных наук. – 2011. - № 2.

5.Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации разработана в соответствии с поручением Президента Российской Федерации по итогам заседания Государственного совета Российской Феде-

рации, состоявшегося 21-го июля 2006-го г. и утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17-го ноября 2008 г. № 1662-р.

Bibliographic list

1.The Federal Law of July 27, 2010 N210-FZ "On the organization of public and municipal services."
2.Tikhomirov Y.A. Public Services: the demand of society and its institutions are implementing / / Proceedings of the International Conference 6 Modernization of the economy and growing institutions. - M: HSE, 2005.
3.Shastitko A.E. The institutional framework of providing public services / / Problems of Economics. - 2004. - № 7.
4.Panteleev A.A. Improving the process of public and municipal services / / Herald of the Russian Academy of Natural Sciences. - 2011. - № 2.
5.The concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation, is designed in accordance with the request of the President of the Russian Federation, following a meeting of the State Council, held on July 21, 2006 and approved by the Federal Government on November 17, 2008 № 1662-r.

Т.В. Пархоменко

ПРОЦЕСС РАЗВИТИЯ И МОДЕРНИЗАЦИИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ – СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП И ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация

Представлены аспекты экономического развития логистических систем в электроэнергетических комплексах стран мира, определены направления развития электроэнергетического хозяйства России, выявлены диспропорции в развитии логистической системы электросетевого хозяйства, на основании чего представлен ряд экономических преобразований логистической системы электросетевого хозяйства.

Annotation

Aspects of economic development of logistical systems in electro power complexes of the countries of the world are presented, directions of development of an electro power economy of Russia are defined, disproportions in development of logistical system of an electro network economy on the basis of what a number of economic transformations of logistical system of an electro network economy is presented are revealed.

Ключевые слова

Энергетическая логистика; диспропорции развития; формирование процесса логистической реорганизации; электроэнергетический комплекс.

Keywords

Power logistics; disproportions of development; formation of process of logistical reorganizations; an electro power complex.

В соответствии с данными федеральной статистики российская электроэнергетика ежегодно несет потери, что во многом обусловлено нестабильным развитием электроэнергетического хозяйства, неэффек-

тивностью системы мониторинга потерь, и нуждается в применении логистического менеджмента.

Завышенный уровень диспропорций в данной отрасли складывается из множества пока еще не решенных проблем энергетической логистики, возникающих в процессе развития и модернизации российской экономики на современном этапе. Они могут быть представлены следующим образом:

– относительно невысокий потенциал и уровень инвестиций, как следствие, низкий индекс инвестиционной привлекательности;

– высокий уровень износа основных фондов, ситуация усложняется и низким уровнем их возобновляемости, а также неубедительными показателями технико-экономической модернизации;

– традиционная динамика роста тарифов на электроэнергию;

– высокий уровень потерь в электросетях и соответственно низкий уровень энергосбережения.

На протяжении последних десятилетий воздействие технико-экономической модернизации электроэнергетики на общие социально-экономические показатели хозяйственного комплекса Российской Федерации поддерживается на высоком уровне.

Некоторые страны (Япония, Южная Корея) в условиях весьма ограниченных сырьевых ресурсов сумели совершить «экономическое чудо» именно благодаря усовершенствованию структуры промышленности, поднятию ее до более высокого уровня развития. В частности, в Японии на первый план в 70-80 годы XX века были выдвинуты наукоемкие отрасли, отличающиеся сравнительно меньшим расходом топлива и энергии при снижении доли энергоемких производств тяжелой, химической и добывающей промышленности. Опережающими темпами развивались (и развиваются) сейчас те производства, конечная продукция которых характеризовалась высоким удельным весом добавленной стоимости: безотходные технологии и оборудование по защите среды от загрязнения; технические средства обработки информации; гибкие производственные системы, управляемые ЭВМ; новые типы промышленных роботов. Среди приоритетных отраслей значилась и энергетика, но больше направленная на разработку альтернативных нефти источников энергии, таких, как: ядерная, геотермальная, солнечная, термоядерная. Параллельно с этим в других отраслях экономики разрабатывались и внедрялись различные энергосберегающие технологии. При этом страна создала климат самого дешевого кредита среди развитых стран [1, с. 34-35;105-106]. Во многом такая экономическая политика помогла Японии без особых потерь выбраться из жесточайшего энергетического кризиса 70-х годов и остаться в тройке лидеров мировой экономики.

Россию, конечно, по большинству социально-экономических параметров трудно сравнивать с Японией.

Таким образом, на основании фактов незначительного спада электроэнергетической и топливной промышленности, увеличения их доли в ВВП, не стоит строить радужные перспективы на будущее, ибо комплексные показатели достаточно четко обозначили технологическую отсталость промышленности и сельского хозяйства, продолжение сырьевой направленности и даже усиление «теневого» сектора экономики страны, а также высокий удельный вес просроченной задолженности и бартера, опережающий рост цен на продукцию ТЭКа. Так, по данным Госкомстата, только за последние 5 лет индекс сдвига роста доли бартера в структуре продаж

составил в электроэнергетике 10,5, тогда как в целом по народному хозяйству – 3,56. При этом индекс цен за тот же период в электроэнергетике и топливной промышленности рос в 1,5 раза быстрее, чем на железнодорожные грузовые перевозки, в 3,6 раза быстрее, чем на продукцию промышленного машиностроения, и почти в 10 (!) раз быстрее, чем на гражданскую продукцию. Такая тарифная политика, безусловно, не могла не вызвать «кризис неплатежей», который, по существу, скрывает субсидирование ТЭКомпотребителей.

Следует подчеркнуть, что расчеты производственного сектора за энергоносители в бартерной форме также скрывают субсидии, маскируя при этом отрицательную добавленную стоимость, так как цены на товары в этом случае практически всегда завышаются по сравнению с их рыночными эквивалентами. Кроме того, за счет задолженности по налогам и отчислениям во внебюджетные фонды энергетический сектор значительную часть издержек перекладывает на систему государственных финансов, то есть на население страны.

Тем не менее напрямую обвинять во всех бедах российской экономики ее топливно-энергетические, железнодорожные, нефтяные и другие империи, видимо, не стоит. В этом отношении экономическая история ряда развитых стран дает нам некоторые уроки. Например, в той же Японии после окончания Второй мировой войны американскими властями в рамках мероприятий по перестройке системы управления экономикой были распущены во многом похожие на российских крупнейших монополистов – «Мицуибуссан», «Мицубиси Седзи» и прочие компании «дзайбацу». С тех пор усилия японских правящих кругов и крупного бизнеса были направлены на усиление картелизации и монополизации экономической деятельности. Японские монополии *с помощью государства* достаточно быстро справились с последствиями антимонополистических мер оккупационных властей. Уже в первой половине 50-х годов XX века большая часть корпораций снова возродилась под прежними названиями. К настоящему времени японская экономика вновь стала высоко-монополизированной. В ней доминирует несколько ведущих монополистических групп, таких, как «Мицубиси», «Мицуи», «Сумитомо», «Дайити-Канге», «Санва», «Фуе».

Таким образом, прием использования крупнейших монополий в качестве громоотводов «ненародной» экономической политики государства – не нов, но поощрение государством картелирования и монополизации «по-японски» не превращает экономику в структурно и функционально перекошенный механизм противопо-ложно направленных сил, а наоборот, способствует лучшему согласованию разнонаправленных действий с целью поступательного развития страны. Видимо, в этом и состоит один из секретов «японского парадокса», о котором уже несколько десятилетий говорят и спорят многие ученые различной специализации. И такой подход объединения мелких, средних и крупных фигур российского бизнеса под единым социально-политическим флагом оказался бы не лишним при реформировании национальной электроэнергетики. Правда, для этого необходимо сделать так, чтобы малый размер одного субъекта не вызывал желания более крупного его проглотить, как это часто происходит в настоящее время. С точки зрения логистики на этот счет пока существует лишь один вариант – поиск компромисса между всеми участниками логистической системы.

Рассматривая ОЭС *с точки зрения совершенной по своей сути технологии производства и распределения электроэнергии,* ее можно принять на первый

взгляд за эталон функциионирования некоторой гипотетической логистической системы (ЛС). Вызвано это тем, что в электроэнергетике особенно ярко проявляются многие системные принципы, взятые на вооружение современной логистикой: системность, функциональность, иерархичность, сопряженность материальных и информационных потоков между различными функциональными подразделениями с элементами жесткой формализации всех без исключения производственно-технологических и управленческих процессов.

Так, при более пристальном рассмотрении обнаруживается, что пока существующие ОЭС нельзя отнести к ЛС современного типа, если оперировать не общесистемными, а локальными признаками, характеризующими уровень логистической организации: по циклам развития, по уровню обобщения логистических процессов, по способу организации логистики производства и управления запасами, по форме управления системой, по форме отношений между участниками логистических цепей (ЛЦ). [2, с. 77-78].Дело в том, что, совершенствуясь по самому высокому циклу развития логистической организации, подразумевающему интеграцию процессов производства и распределения энергии, и имея самый высокий (четвертый) уровень их обобщения в части центрального оперативного управления производственным звеном общенациональной энергетики, электрические энергосистемы одновременно не дотягивают даже до второго уровня функционального обобщения, то есть в действительности процессы снабжения электростанций топливом и рядовые покупатели электроэнергии отделены от ЛЦ энергоснабжения, с точки зрения логистики, рыночное пространство электроэнергии оказывается разорванным на отдельные слабосвязанные между собой составляющие. Здесь по-прежнему, начиная от поставок топлива и заканчивая реализацией электроэнергии, работает «рынок продавца», а не «рынок покупателя», и отсюда наблюдается низкая обратная связь конечных потребителей энергии с производителями.

Между тем данный процесс носит вполне объективный характер. Имеются сведения, что в странах с либерализованным энергорынком некоторые НПЭ сейчас предлагают целый набор различных услуг, включая электро- и газоснабжение, а там, где позволяют рыночные правила, также и водоснабжение, телекоммуникации. При этом процесс консолидации имеет двусторонний характер. В частности, в Великобритании в 1995 г. имели место приобретения компаниями, занимающимися водоснабжением, (Welsh Water и North West Water) двух энергораспределительных компаний – SWALEC и NORWEB. Слияние энергетических и газовых компаний связано с тем, что маркетинг электричества во многом схож с маркетингом газа, продажи электричества и газа, как правило, направлены на одних и тех же потребителей, используют схожую инфраструктуру и происходят в той же деловой среде (законодательство, защита окружающей среды, регулирование). Например, в США за последние три года произошло 23 таких слияния [3].

К сожалению, в России при ее уникальных запасах топливно-энергетических ресурсов (ТЭР), последние принято считать конечным продуктом, а не сырьем для электроэнергетики и других отраслей промышленности, сельского и коммунального хозяйства. При высоком спросе на энергоносители в Европе и в других регионах мира внутренние цены на основной вид топ-

лива ТЭС – газ (более 40% от потребляемого в стране и около 70% на ее электростанциях) – постепенно будут приближаться к мировым. Следовательно, отпускные цены на электричество в ближайшие годы также постепенно будут приближаться к «мировым стандартам», хотя в долларовом эквиваленте российский ВВП и средние доходы граждан по-прежнему отстают примерно на величину эквивалентного обмена доллара к рублю. Отсюда надо полагать, что, если не выполнять сдерживающих мероприятий со стороны государственных органов по обузданию затратного механизма формирования тарифов *всего* ТЭКа, не реформировать и не консолидировать его деятельности в сторону общегосударственных интересов, в силу неконкуренто-способной промышленности, отсталого сельского хозяйства, слабофинансируемых бюджетных организаций, лежащего ЖКХ и низкой платежеспособности основной массы населения, безусловно, образуется очередная волна «кризиса неплатежей» с ростом социальной напряженности. С другой стороны, при отсутствии конкурентной среды в сфере обращения электроэнергии энергетики не слишком заинтересованы в исследовании и анализе ее потребительских свойств, и, тем более, в осуществлении серьезных мероприятий, направленных на внедрение экономичных режимов как производства, так использования электроэнергии самими потребителями. Доказать последнюю часть вывода достаточно легко.

Трудно полностью согласиться с данным выводом, ибо проведенное теоретическое исследование и логистический анализ существующего положения ЭЭК России указывают на значительные проблемы логистической организации как всей электроэнергетической отрасли, так и каждой ее составляющей в отдельности. Видимо, пока преждевременно ставить знак равенства между процессом управления технологией производства и передачи электроэнергии и потоковым бенчмаркингом [4, с. 191], который мог бы стать ориентиром для логистической системы управления.

Тем не менее следует согласиться с идеей использования логистической концепции для модернизации электроэнергетической отрасли. Однако прежде чем приступить к поиску решений различных электроэнергетических и коммерческих проблем на основе логистического подхода, необходимо остановиться на самом понятии «логистическая система электроэнергетики».

Как известно, теоретической и методологической базой логистики является общая теория систем и теория их управления (кибернетика), основополагающие принципы и методы системного анализа, некоторые элементы исследования операций (ИСО), различные разделы системотехники и системологии, которые в совокупности с множеством концептуальных и прикладных аспектов теоретической и практической логистики образуют определенный категорийно-понятийный и расчетный аппарат, способный после адаптации к конкретным условиям эффективно использоваться в различных сферах и областях производственно-коммерческой деятельности.

Вместе с тем на фоне определенных достижений в области логистики в силу ее комбинаторного характера сама сущность понятия «логистическая система» пока до конца не выявлена.

Как правило, они представляют собой модификацию той или иной точки зрения на сущность логистической системы вообще» [5, с. 159]. Надо заметить, что обычно при рассмотрении понятия «логистическая система» большинство исследователей делает ссылку на ряд ставших уже классическими определений. Например,

часто приводятся либо весьма абстрактное определение логистической системы из терминологического словаря А. Родникова в виде «адаптивной системы с обратной связью, выполняющей те или иные логистические функции и логистические операции, состоящей, как правило, из нескольких подсистем и имеющей развитые связи с внешней средой» [6, с. 91], либо более конкретное, но не менее подверженное критике [7, с. 97-98], определение В.Сергеева, представляющего логистическую систему как «сложную организационно завершенную (структурированную) экономическую систему, состоящую из взаимосвязанных в едином процессе управления материальными и сопутствующими им потоками элементов-звеньев, совокупность которых, границы и задачи функционирования объединены внутренними целями организации бизнеса и (или) внешними целями» [8, с. 52].Кроме приведенных определений логистической системы существует множество других, которые в той или иной степени дополняют и развивают системное представление о логистической системе с подчеркиванием ее экономической природы, но при этом ни одно из них не может одновременно проявлять свойство универсальности и конкретной специфики, а следовательно, не быть вне соответствующей критики.

Впрочем, любое понятие о ЛС в виде законченной формулировки не может быть исчерпывающим. Не отражая всех промежуточных форм реальности, оно лишь характеризует ЛС в узком диапазоне спектра познания с выбранной исследователем научно-практической позиции. Видимо, поэтому ученые отказываются от застывших формулировок о сущности электроэнергетической ЛС, обратив особое внимание на полноту логистического анализа функциони-рования регионального ЭЭК с подробным рассмотрением вопросов классификации экономического потока электроэнергии, логистического менеджмента электросбыта и электроснабжения, причем с попыткой определения совокупности критериев оптимальности хозяйственных связей между субъектами ЭЭК на основе равновесной ситуации, по Паретто, а также на изучение специфики электроэнергетики по отношению к типовому арсеналу управляющих воздействий в других отраслях. Такой подход позволил обозначить основные пути совершенствования логистической деятельности в системе электро-снабжения с раскрытием основных принципов формирования структуры автоматизированной системы коммерческого учета энергоресурсов (АСКУЭ) и этапов ее внедрения.

Таким образом, описав электроэнергетическую ЛС с информационной стороны, которая позволила в определенной степени ответить на вопрос: что истинно в понятии «электроэнергетическая ЛС», можно перейти к организационной задаче, позволяющей ответить на не менее важный вопрос: какой должна быть логистическая система в конкретных условиях эксплуатации, а затем и к оперативной, способной ответить на вопрос: как действовать и как управлять производственно-коммерческим процессом в рамках созданной электроэнергетической ЛС применительно с региональному электросетевому предприятию.

Безусловно, любая ЛС, а электроэнергетическая в особенности (поскольку является частью естественной монополии), должна создаваться на основе существующего нормативно-правового поля с учетом перспективы его изменения и развития. Поэтому,нужно обозначить основные положения, вытекающие из Федерального закона «Об

электроэнергетике» [9]. По данному закону, электрическая энергия (мощность) как особый товар в рамках ЕЭС РФ в границах заданного экономического пространства циркулирует с участием крупных производителей и крупных покупателей электрической энергии, получивших статус субъектов оптового рынка и действующих на основе правил оптового рынка, утверждаемых Правительством РФ.

Как было установлено ранее, в электроэнергетической системе Ростовской области сбыт электроэнергии в значительной степени (порядка 40%) осуществляется через коммунальную электрическую сеть, которая, по сути, представляет собой передний фронт, перед которым находится основной поставщик финансовых средств – Потребитель. Поэтому, не отрицая важности решения множества проблем, возникающих при производстве, передаче и распределении электроэнергии, надо коснуться только тех положений федерального закона, которые вытекают при решении задачи повышения эффективности сбыта электроэнергии конечным потребителям.

В общее понятие сбыта электроэнергии включаются:

- объекты электросетевого хозяйства в виде линий электропередачи, трансформаторных и иных подстанций, распределительных пунктов, предназначенного для обеспечения электрических связей и осуществления передачи электрической энергии;

- субъекты оптового рынка – юридические лица, получившие в законном порядке право участвовать в отношениях, связанных с обращением электрической энергии на оптовом рынке, в соответствии с утверждаемыми Правительством РФ правилами оптового рынка;

- услуги в электроэнергетике – комплекс мер по централизованному управлению технологическими режимами работ технических устройств электростанций, электрических сетей и энергопринимающего оборудования потребителей электрической энергии, осуществляемых в целях обеспечения надежного энергоснабжения и качества электрической энергии, соответствующих техническим регламентам и иным обязательным требованиям;

- услуги по передаче электрической энергии – комплекс организационно и технологически связанных действий, обеспечивающих передачу электрической энергии через технические устройства электрических сетей в соответствии с техническими регламентами;

- энергосбытовые организации – организации, осуществляющие в качестве основного вида деятельности продажу другим лицам произведенной или потребленной электроэнергии;

- потребители электроэнергии с управляемой нагрузкой – категория потребителей электроэнергии, которые в силу режимов работы (потребления электрической энергии) влияют на качество электрической энергии;

- гарантирующий поставщик электроэнергии – коммерческая организация, обязанная заключить договор купли-продажи электрической энергии с любым обратившимся к нему потребителем либо лицом, действующим от имени и в интересах потребителя и желающим приобрести энергию;

- зона оптового рынка – территория, которая определяется Правительством РФ и в границах которой происходит формирование равновесной цены оптового рынка в порядке, предусмотренном федеральным законом и правилами оптового рынка;

- розничные рынки электрической энергии – сфера обращения электрической энергии вне оптового рынка с участием потребителей электрической энергии;

-система оперативно-диспетчерского управления в электроэнергетике, включающая в себя комплекс мер по централизованному управлению технологическими режимами работы объектов электроэнергетики и энергопринимающих установок, потребителей в пределах ЕЭС РФ, ОЭС, территориальных ЭЭС, осуществляемому субъектами оперативно-диспетчерского управления (ОДУ), уполномоченными на осуществление указанных мер в порядке, установленном федеральным законом. Основной целью деятельности системы ОДУ в электроэнергетике является обеспечение надежного энергоснабжения и качества электроэнергии, соответствующих требованиям технических регламентов, с принятием мер для обеспечения исполнения обязательств субъектов электроэнергетики по договорам, заключаемым на оптовом и розничном рынках.

Библиографический список

1.Аванесов А.Н. Япония: поиски решения энергетической проблемы. – М.: Международные отношения, 1986. – 136 с.
2.Осовцев В.А. Системный анализ функционального и топологического пространства логистики. – Ростов н/Д: РГСУ, 2003. – 89 с.
3. http: // www. securities. com .
4.Гиссин В.И. Проблемы формирования логистической системы управления качеством. – Ростов-на-Дону: РГУ, 2000. – 240 с.
5. Белоусов А.Г. Логистика коммерческого посредничества. – Ростов-н/Д: Книга, 2000. – 224 с.
6.Родников А.Н. Логистика: Терминологический словарь. – М.: Экономика, 1995. – 251 с.
7.Стаханов В.Н., Украинцев В.Б. Теоретические основы логистики. Ростов н/Д: Феникс, 2001. – 160 с.
8. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе. Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 608 с.
9.Федеральный закон «Об электроэнергетике» (2003).

Bibliographic list

1.Avanesov A.N. Japan: The search for solutions to energy problems. - Moscow: International Relations, 1986. - 136 p.
2.Osovets V.A. Systems analysis of functional and topological space logistics. Rostov-on-Don: RSCU, 2003. - 89 p.
3.http:// www. securities. com.
4.Gissin V.I. Problems of formation of the logistics management system. - Rostov-on-Don: Rostov State University, 2000. ? 240 s.
5.Belousov, A.G. Logistics of commercial mediation. - Rostov-on-Don:The Book, 2000. ? 224 p.
6.Rodnicov, A.N. Logistics: Terminological dictionary. MA: Economics, 1995. - 251 p.
7.Stakhanov V.N., Ukraintschev V.B. Theoretical basis of logistics. Rostov-on-Don: A: Phoenix, 2001. - 160 p.
8.Sergeev, V. Logistics in the business. Tutorial.- Moscow: INFRA-M, 2001. - 608 p.
9. The Federal Law "On Electric Power Industry" (2003

М.В. Шумейко

МЕТОДОЛОГИЯ КОНТРОЛЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

Контроль занимает определяющие место в деятельности строительных предприятий. Разработанная и апробированная методология контроля инвестиционно-строительной деятельности направлена на обеспечение финансового, управленческого и стратегического контроля финансового состояния, собственности, платежеспособности, резервной системы, экономических ситуаций и рисковых операций строительных организаций.

Annotation

Control takes place in determining the activity of construction enterprises. Designed and tested methodology of control of investment and construction activity is aimed at ensuring the financial, managerial and strategic control of the financial condition, ownership, payment-capacity, backup systems, economic situations and risky operations of construction companies.

Ключевые слова

Финансовый контроль, управленческий контроль, стратегический контроль, системность контроля, система ограничений, функции контроля, показатели контроля, механизмы контроля, технология контроля.

Key words

Financial control, management control, strategic control, system monitoring, system constraints, functions, control, performance monitoring, control mechanisms, control technology.

Внутренний и внешний контроль XXI века характеризуется изменением парадигмы контроля: от максимизации прибыли к обеспечению стабильной и устойчивой работы, то есть выживаемости предприятия, что очень важно в условиях мирового финансового кризиса.

Контроль занимает определяющие место в деятельности строительных предприятий и определяется тремя базовыми позициями: контрольной архитектоникой (система нулевых балансов, учетно-контрольные точки), инструментальной архитектоникой (система инструментов бухгалтерского инжиниринга и контроля) и алгоритмической архитектоникой (методы разработки алгоритмов учета и контроля).

Система контроля представляет собой план организации, включающий показатели контроля, механизмы контроля, технологию контроля.

Этапы контроля включают установление и уточнение нормативов, учет фактических результатов, сравнение с нормативами, применение системы корректировочных записей.

При создании методологии контроля инвестиционно-строительной деятельности необходимо обеспечить соответствие проектируемой системы контроля условиям мирового финансового кризиса и использовать современные инжиниринговые методы и инструменты контроля.

В Германии такими механизмами выступают нулевые балансы, составляемые на начало и конец контролируемого периода в адекватных ценах, определение изменения чистых активов и

пассивов и определение основных изменений собственности как санкционированных, так и несанкционированных по данным главной книги и первичной документации.

В Японии разработаны компьютерные системы, используемые для контроля и управления рисками.

В Европе широко используется компьютерные программы управления экономической безопасностью страховых организаций, банков

Внедрением систем надзора, основанных учете различных рисков, занимаются регуляторы в Великобритании, Голландии, Швейцарии. Они используют подходы, опирающиеся на рыночную оценку активов и обязательств, численную оценку всех основных рисков и использование компаниями собственных моделей. В частности, в Швейцарии вступил в силу законопроект о Swiss Solvency Test (SST), и с 2008 - го года все швейцарские страховщики обязаны делать расчеты в рамках SST, а с 2011–го года – полностью выполнять его требования [5].

В США разработана и успешно внедряется семантическая система отслеживания и контроля отдельных показателей в безналичных денежных потоках (определение финансирования террористов, определение незаконных денежных потоков). В настоящее время семантика используется в любых отраслях знаний (маркетинг, логистика, денежное обращение, экономика, анализ) и строится на возможностях компьютерных программ отбирать только ту информацию, которая указывает на отклонение от нормальных условий [6].

В России с начала XX века появился ряд разработок по организации контроля результатов деятельности на базе использования инструментов бухгалтерского инжиниринга (производных балансовых отчетов).

Во Франции производными балансами выступают: финансовый баланс, радикальный функциональный баланс, радикальный имущественный, радикальный сглаженный, расчетный, аналитический и другие балансы [7, стр. 93-100].

Системы контроля проектируются на основе использования агрегированного показателя чистых активов, дезагрегированного показателя чистых пассивов, рискового капитала, экономического капитала.

Можно взять для примера систему страхового контроля (SST) Швейцарии, построенную на использовании в расчетах методики экономического капитала. Чтобы швейцарские компании не оказались в проигрышной ситуации по сравнению со своими конкурентами из Евросоюза, требования SST совместимы с Solvency II в части определения экономического капитала. Это минимальный размер капитала, необходимого для покрытия всех основных экономических рисков, с которыми сталкивается компания, в особенности страхового и финансового риска, включая опции и гарантии [5, стр. 50].

С учетом вышеизложенного автором разработана и апробирована методология контроля инвестиционно - строительной деятельности.

Методология контроля ориентирована на следующие виды и объекты:

I. Финансовый контроль: финансовое состояние; собственность; риски.

II. Управленческий контроль: финансовое состояние; платежеспособность; экономические ситуации; резервная система; риски; изменения; реорганизационные процессы.

III. Стратегический контроль: общая стратегия; собственность; инновации; венчурный капитал; денежные потоки; правительственная помощь; рисковые ситуации.

Финансовый контроль организуется по внешним и внутренним сегментам деятельности с учетом социально-экономических факторов на базе изме-

рения, коммуникации, оценки и мотивации.

Управленческий контроль организуется по центрам ответственности, инвестиций, собственности, доходов, финансовой ответственности.

Стратегический контроль организуется по сегментам стратегической активности

Методология контроля инвестиционно-строительной деятельности состоит из 7 блоков:

– системности контроля;
– системы ограничений;
– функций контроля;
– показателей контроля;
– механизма контроля (инструменты контроллингового инжиниринга);
– технологии контроля;
– принимаемых решений.

1-й блок методологии представлен системностью в организации, методике и проведении контроля.

Системность в любой сфере экономических исследований включает три этапа:

1. Идентификацию целого (системы), куда входит предмет, который необходимо объяснить.

2. Объяснение поведения или свойств целого.

3. Объяснение поведения или свойств предмета по его роли (ролям) или функции (функциям) в содержащем его целом [1, стр. 28].

Системность в основном сводится к тому, что предмет исследования, то есть учетно-аналитическое обеспечение управления, исследовалось на 3-х уровнях.

В отношении данного исследования высшим уровнем системы контроля является комплексное рассмотрение финансового, управленческого, стратегического контроля с точки зрения концепции бухгалтерского учета и контроля инвестиционно-строительной деятельности с позиций:

– типа используемого бизнеса;
– иерархии выгод;
– адаптивной эволюции;
– системы финансового, управленческого и стратегического учета;
– информационных систем и информационного поля деятельности;
– системы ограничений и допущений;
– управления и контроля эффективности изменений;
– принятия решений.

Вторым уровнем выступает бухгалтерская модель учета и контроля инвестиционно-строительной деятельности:

– концепции агентских отношений, ценообразования, инструментов бухгалтерского инжиниринга;
– используемых информационных систем в рамках финансового, управленческого и стратегического учета;
– управления резервной системой, рисками, финансовым положением, реорганизационными процессами.

Третий уровень: показатели, механизмы контроля и технология контроля.

Технические уровни контроля включают внутренний аудит, внешний аудит, аудит по видам деятельности.

Контрольные процедуры, выделенные Б. Нидзлом, Х. Андерсоном, Д. Колдуэллом:

1) Выдача разрешений. Руководство должно выдавать разрешение на совершение определенных хозяйственных операций.

2) Отражение в учете фактов хозяйственной жизни. Все факты хозяйственной жизни должны найти отражение в системе учета.

3) Документация. Разработка и использование подготовленных документов (с определенной нумерацией, кодировкой).

4) Ограничение доступа. Каждому работнику должна быть доступна лишь

та информация, которая ему необходима для осуществления его производственных функций.

5) Периодически независимые проверки. Сверка учетных данных с фактическим наличием.

6) Разделение обязанностей. Создается возможность обнаружения ошибки другими лицами.

7) Кадровая политика. Строгий отбор специалистов, заключение договоров, предусматривающих ответственность за нарушения [2, стр. 128-129].

2-й блок методологии контроля включает систему ограничений, которая относится ко всем видам управляемых ресурсов и процессов:

– финансовое состояние;
– собственность;
– риски;
– платежеспособность;
– экономические ситуации;
– резервную систему.

Так, например, при управлении и контроле рисковых ситуаций ограничением выступает резервная система и гарантийная система предприятия.

В наиболее общем виде система ограничений сводится к тому, что контролируемый показатель или процесс сравнивается с адекватным ограничением в виде ″петли ограничений″. [8, с. 187]

3-й блок методологии представлен функциями контроля, которые определяются решаемыми задачами на основании соответствующих инструментов бухгалтерского инжиниринга:

– контролем рыночной стоимости;
– контролем реорганизацией собственности;
– контролем прогнозирования собственности;
– контролем управления рисками;
– контролем управления платежеспособностью;
– контролем управления хозяйственными ситуациями;
– контролем финансового состояния.

4-й блок методологии представлен показателями контроля:

– чистыми активами в балансовой и рыночной оценке;
– чистыми пассивами в справедливой оценке;
– чистыми активами с учетом рисков (рисковая стоимость) в рыночной оценке;
– чистыми пассивами с учетом рисков (рисковая стоимость) в справедливой оценке.

Профессор Чикагского университета Ф. Джорнон пишет, что системы измерения рисков базируются на рисковой стоимости (VaR), простом показателе, который произвел революцию в риск-менеджменте в течение нескольких последних лет. Первоначально VaR был задуман как средство предотвращения банковских крахов. Сейчас это универсальный способ измерения рисков, финансовых рисков [3, с. 142].

5-й блок методологии контроля инвестиционно-строительной деятельности определяется механизмами контроля, то есть инструментами бухгалтерского инжиниринга:

– глобальными (инвентаризация, учетно-контрольные точки, таблицы увязок отчетных показателей, аудиторские выборки);
– нулевыми, название ″нулевой″ происходит от основной операции, связанной с обнулением статей актива и пассива баланса на основе условной реализации и получения в активе однородной денежной массы, а в пассиве – чистых пассивов или чистого капитала в структурном разрезе: капитал, добавочный капитал, резервный капитал, неиспользованная прибыль, наращенная стоимость. При отрицательной работе в активе получаются убытки, а в пассиве баланса – отрицательный капитал;
– специальные, подразделяемые

на 3 группы:

а) финансовые (органические, субстанционные, мониторинговые, интегрированного риска и другие производные балансовые отчеты);

б) управленческие (иммунизационные, ситуационные, хеджированные, гарантийные, залоговые, реорганизационные и другие производные балансовые отчеты);

в) стратегические (инновационные, венчурные, дифференциальные, субстанционные, стратегические и другие производные балансовые отчеты).

Основой всех инжиниринговых механизмов являются нулевые балансы. Основой нулевых балансовых отчетов составление нулевых бухгалтерских проводок по гипотетической реализации активов и последовательному удовлетворению обязательств. В результате в активе остается однородная денежная масса (или убыток), а в пассиве – чистые пассивы (или отрицательный капитал, отрицательный оборотный капитал) в зависимости от результатов деятельности предприятия.

Профессор В. И. Ткач впервые изложил методику составления баланса-нетто (нулевого баланса), указав, что баланс-нетто (ликвидационный баланс) составляется на основе системных бухгалтерских проводок на уровне счетов, субсчетов, а в некоторых случаях – и аналитических счетов, исходя из бухгалтерского баланса на определенную дату и оборотной ликвидационной ведомости. При этом все активы баланса превращаются в денежную наличность, направляемую на погашение кредитовых обязательств, расчетов с бюджетом, работниками, прочими кредиторами и другими обязательствами предприятия, в том числе и капитализируемого типа (регрессные иски, пенсионные платежи предприятия)

6-й блок методологии представлен технологией контроля:

а) начальным оператором;

б) контрольными итерациями (корректировочные, специальные, гипотетические).

в) балансами (корректировочные, специальные, гипотетические).

г) зоной безопасности (активная, пассивная, нулевая, отклонения);

д) маржей безопасности.

Указанный раздел апробирован по материалам предприятий:

- ООО «Связьстрой» - промежуточный и нулевой балансы;
- ООО «Юг Связь Сервис» - нулевой производный балансовый отчет;
- НПП «Геобезопасность» - нулевой производный балансовый отчет;
- ООО «Союз-КМБ» - нулевой производный балансовый отчет;
- ОАО «Армавирэнергоинвест» - производный балансовый отчет интегрированного риска;
- МУП КБ Октябрьского района г. Ростова-на-Дону - нулевой производный балансовый отчет;
- ГУПТИ РО г.Батайска – контроль рисков платежеспособности;
- ООО «Союзстрой» - макет нулевого баланса, испльзуемого в контрольных целях;
- ООО «Монтажгазспецстрой» - нулевой производный балансовый отчет;
- ЗАО «Юг Спецавтоматика» промежуточный ликвидационный бланс;
- ООО «Мега Сервис» - нулевой балансовый отчет.

7-й блок (методология контроля инвестиционно-строительной деятельности) ориентирован на принятие решений (оперативных, тактических, стратегических).

Разработанная и апробированная методология контроля инвестиционно - строительной деятельности направлена на обеспечение финансового, управленческого и стратегического контроля финансового состояния, собственности, платежеспособности, резервной системы, экономических ситуаций и риско-

вых операций строительных организаций.

Библиографический список

1.Акофф Р. Планирование в больших экономических системах / Р. Акофф: пер. с англ. М.: Советское радио, 1972. 241 с.
2.Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф: пер. с англ.; Науч. ред. Л. И. Евенко. М.: Экономика, 1989. 358 с.
3.Васильева Н. В. Стандарты и методы внутреннего аудита / Н. В. Васильева // Accounting Report, март/апрель. Вып. 4.2. С. 16-21.
4.Данилов-Данильян В. И. Экономико-математический энциклопедический словарь / В. И. Данилов-Данильян. М.: Большая Российская энциклопедия: ИД «ИНФРА-М», 2003. 688 с.
5.Котлобовский И.Б., Сметанин А.Е. ″Рисковый подход к оценке платежеспособности страховой компании″ / журнал ″Финансы″, № 6, 2007.
6.Попков В. П., Семенов В. П. Организация финансирования инвестиций. СПб.: Питер, 2001.
7.Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия: пер. с фр. / Под ред. Л. П. Белых. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. 375 с.
8.Янсен Ф. Эпоха инноваций: пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2002. 308 с.

Bibliographic list

1.Ackoff R. Planning in large economic systems / R. Ackoff: Lane. from English. Moscow: Soviet Radio, 1972. 241.
2.I. Ansoff Strategic Management / I. Ansoff: Lane. with Engl., Sci. Ed. LI Evenko. MA: Economics, 1989. 358 pages.
3.Vasilyev NV Standards and methods of internal audit / NV Vasilyev / / Accounting Report, March / April. Release 4.2. pages 16-21.
4. Danilov-Danilyan VI of Economics and Mathematics encyclopedic dictionary / Danilov-Danilyan. M.: The Great Russian Encyclopedia: ID "INFRA-M", 2003. 688.
5. Kotlobovsky IB, AE Smetanin "Risk assessment approach, NOSTA solvency of the insurance company" / journal "Finance", № 6, 2007.
6. Popkov, VP Semenov, VP Organization of financing investment. St Petersburg. Peter, 2001.
7. Richard J. Audit and analysis of economic activity: translated from the French / edited by LP Belah. M.: Auditing, UNITY, 1997. 375.
8.F. Jansen Age of Innovation: translation from English, Moscow: INFRA-M, 2002. 308.

В.М. Джуха, В.Ю. Боев

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАМКАХ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

Аннотация

В статье автор делает попытку в направлении определения целей и задач реформирования государственной инновационной политики России, основополагающей целью которой должно стать формирование инновационной системы развития малого предпринимательства на мезоуровне национальной экономики. Идентифицирует наиболее существенные проблемы, связанные с развитием малого предпринимательства, а также делает попытку сформировать рациональные рекомендации по устранению сложившихся барьеров в формировании рабочей модели инновационной системы развития малого предпринимательства на уровне региона.

Annotation

In this article the author try to defines the purposes, problems and objectives of reforming the state innovation policy in Russia, the fundamental aim of which should be the formation of the innovation system of small business development at the mesolevel of the national economy. Identifies the most significant problems associated with the development of small businesses, as well as attempts to form a rational recommendations to address existing barriers to the formation of a working model of the innovation system of small business development at the regional level.

Ключевые слова

Малое предпринимательство, регион, инновации, инновационное развитие, региональная экономика

Key words

Small business, region, innovation, innovative development, regional economics

В настоящее время в России одним из наиболее актуальных остается вопрос перевода экономики страны на инновационный путь развития, особенно учитывая вступление России в ВТО. Одной из предпосылок к этому является то, что ресурсоориентированный, перерабатывающий тип национальной экономики неспособен достичь желаемых темпов роста без ущерба для социальной и экологической обстановки России. Решение поставленной задачи по увеличению объема ВВП и усилению конкурентоспособности России на мировых рынках в условиях мировой инновационной экономической конъюнктуры также невозможно без использования высокого инновационного потенциала страны, обеспеченного мощным научным сектором. И прежде всего, формирование глобальной инновационной системы необходимо начать на региональном уровне, активно используя все динамические преимущества малого сектора экономики как инструмента внедрения данной системы в реальный сектор.

Единственным субъектом, которому под силу запустить процесс инновационного развития, является государство, а алгоритм решения поставленной задачи заключен в инновационной политике, проводимой как федеральными органами власти, так и правительствами регионов.

Заложить данный алгоритм формирования актуальной инновационной политики возможно уже в Стратегии развития территории на долгосрочную перспективу («Стратегия социально-экономического развития Южного федерального округа на период до 2020-го года»). Она определяет стратегические цели, задачи, приоритеты, научно обоснованный и сбалансированный сценарий социально-экономического развития, пути и механизмы достижения поставленных целей, обеспечивающих постоянное повышение уровня и качества жизни населения, а также устойчивое развитие экономики территории.

Реализация целей и задач инновационного развития осуществляется посредством инновационных проектов и программ, в которых регионы должны стать полноправными участниками разработки и реализации государственной инновационной политики.

Главным документом, определяющим понятие инновационной политики, является Федеральный закон «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике»: «Государственная инновационная поли-

тика – определение органами государственной власти Российской Федерации и субъектов Российской Федерации целей инновационной стратегии и механизмов поддержки приоритетных инновационных программ и проектов».

Действительно, в сущности, посредством инновационной политики государство определённым образом позиционирует инновационную деятельность, определяет её место и роль в общем экономическом механизме страны, регламентирует приоритетные направления в её развитии, а также обозначает меры, принимаемые для поддержания инновационного процесса.

Не секрет, что формирование инновационной системы развития требует от территории наличие определенного фундамента и потенциала в развитии. Следует отметить, что Ростовская область обладает вышеуказанным потенциалом и относится к ограниченному числу регионов Российской Федерации, демонстрировавших высокие темпы роста ВРП на протяжении 2005–2011 гг. (110% в среднем ежегодно, хотя средний показатель по РФ на рассматриваемый период составил 107,46%), см. рисунок 2 (см. ниже).

Инновационная политика заключается не только в осуществлении регулирующей деятельности государства, а ещё и в организации собственной инновационной деятельности:

- Организация и финансирование инновационной деятельности на государственных предприятиях (финансирование НИОКР).
- Государственные закупки объектов инновационной деятельности на внешнем рынке.
- Реализация на рынке результатов инновационной деятельности, находящихся в собственности государства [6].

Таким образом, следует расширить понятие государственной инновационной политики, указав также на организационно-экономические действия по осуществлению собственной инновационной деятельности.

Государство определяет инновационную деятельность как одну из важнейших областей национальной экономики и, следовательно, должно разработать систему соответствующего законодательного обеспечения.

К мерам, принимаемым в рамках конституционных обязанностей государства, можно отнести разработку государственных программ развития (программ социально-экономического развития на установленную перспективу, отраслевых программ развития, целевых отраслевых программ инновационной деятельности) и создание нормативно-правовой базы, регулирующей рынок объектов инновационной деятельности и стимулирующей ее развитие.

Ключевыми документами в этой сфере являются программы «Основы инновационной политики Российской Федерации на период до 2010-го года и дальнейшую перспективу» (Приняты Советом безопасности, Госсоветом РФ, Советом при Президенте РФ по науке и высоким технологиям 30-го марта 2002-го г.), «Основы промышленной политики Российской Федерации на период до 2010-го года и дальнейшую перспективу» и Проект Федерального закона «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике в Российской Федерации» и «О науке и государственной научно-технической политике», а также статьи Бюджетного, Гражданского, Налогового и Таможенного кодексов РФ. На региональном уровне также принимаются соответствующие программы и законы.

Инновационная политика основывается на приоритетных направлениях развития экономики, поэтому деятельность в рамках приоритетных направлений, сформулированных достаточно абстрактно, приводит к размыванию границ преференций. Как следствие, про-

исходит распыление финансовых ресурсов и неэффективное их использование. В условиях высокой стоимости научных исследований, неопределенности их результатов и рискованности их промышленного освоения, значительно возрастает цена ошибочного выбора тупикового направления исследований. Помимо крупных материальных, финансовых и трудовых затрат, такая ошибка влечет и потери времени, обусловливающие отставание от конкурентов. Поэтому для снижения риска неэффективного инвестирования государственные приоритеты, как показывает опыт экономически развитых стран, следует выбирать в «точках пересечения» различных стратегий и направлений научно-технического и промышленного развития. Такие «точки» должны стимулировать не только появление новых научно-технологических прорывов, но и обеспечить возможность переключения с одной научно-технической стратегии на другую.

Одним из ключевых вопросов совершенствования российского законодательства в области инновационной деятельности является также прогнозирование развития России в сфере инновационной деятельности. Порядок принятия и содержание данных документов регламентированы Федеральным законом от 20-го июля 1995-го г. №115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации».

Данный закон имеет существенный недостаток – отсутствие инновационной политики государства в числе обязательных разделов прогноза развития Российской Федерации.

Это негативно сказывается на прогнозировании инновационной политики Российской Федерации и, следовательно, выявлении направлений и перспектив развития сферы инноваций в стране. В связи с этим особое внимание следует уделить оценке инновационных потенциалов регионов.

Необходимо внести уточнения в базовый инструментарий правовых понятий, используемых в области инновационной и научно-технической деятельности. В Федеральном законе «О науке и государственной научно-технической политике» должны быть законодательно закреплены такие понятия, как: «национальная инновационная система», «инновация», «инновационная деятельность», а также примерный перечень видов соответствующей деятельности.

В сфере государственных и частных фондов поддержки инновационной деятельности необходимо определение правоспособности и видов их деятельности, организация порядка проведения конкурсов по отбору проектов для финансирования и распределения средств, обеспечение предоставления льгот фондам поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности, а также разработка порядка финансирования государственных фондов и распоряжения бюджетными средствами.

Наиболее целесообразным представляется утверждение новой организационно-правовой формы некоммерческой организации (государственного фонда), которая будет содержать в себе как признаки фонда, так и признаки финансируемого собственником учреждения.

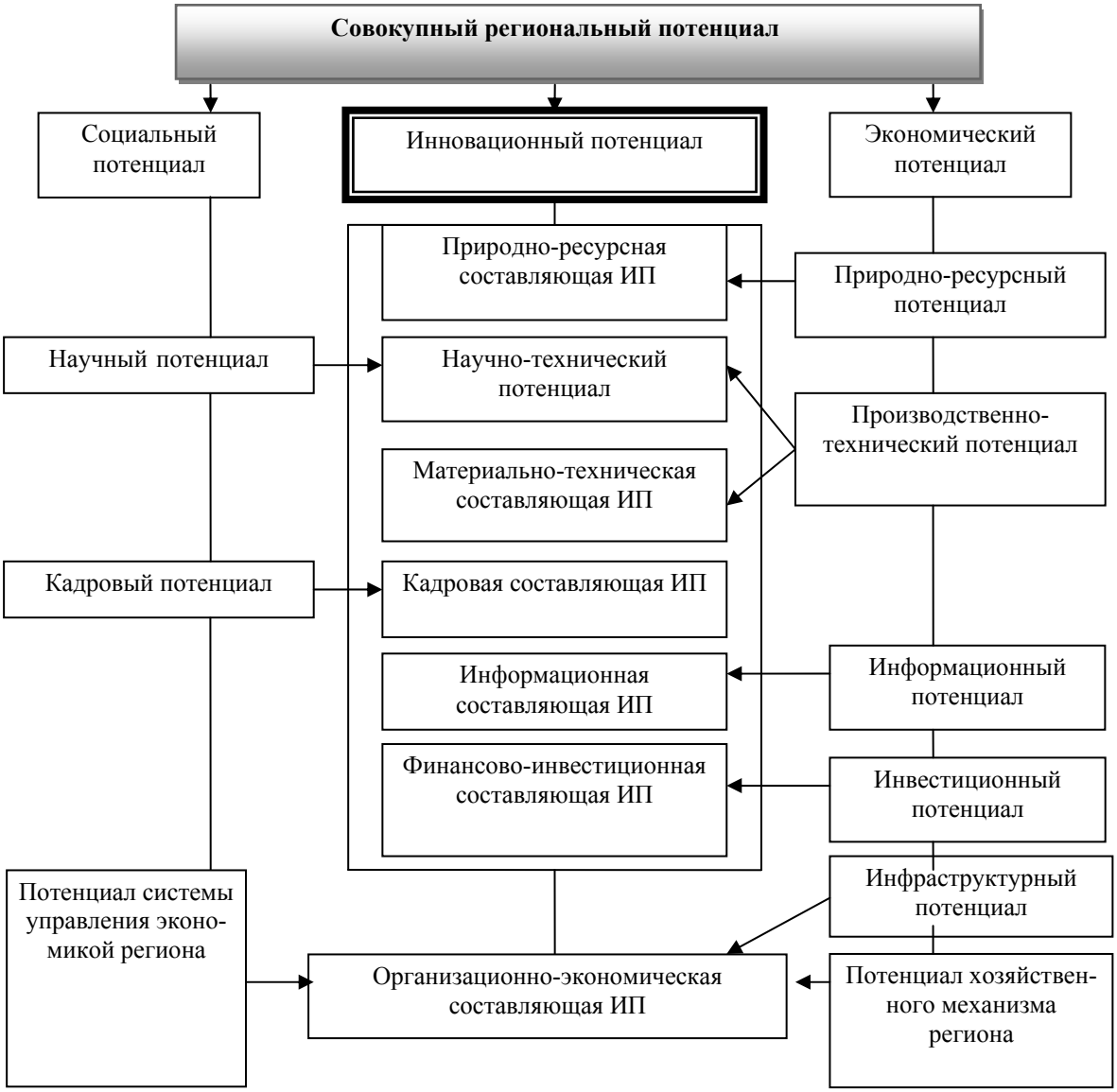


Рис.1. Место инновационного потенциала в совокупном региональном потенциале

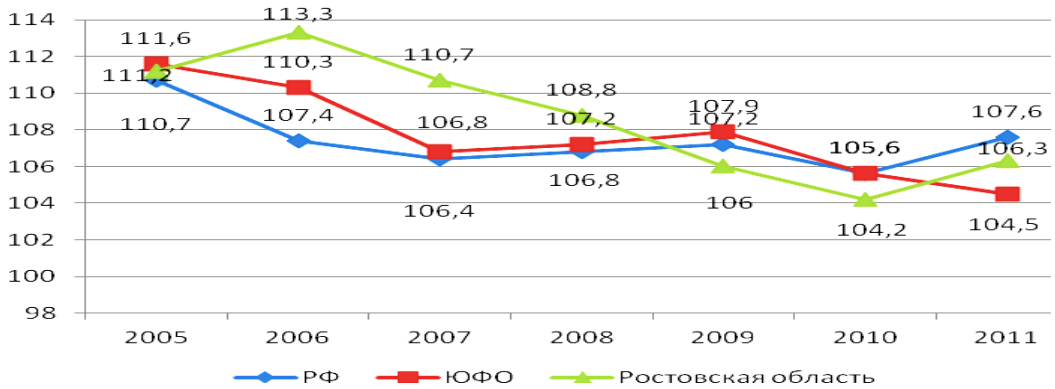


Рис. 2. Динамика ВРП Ростовской области в сравнении со средними показателями по ЮФО и РФ в целом (составлен по [3])

Ключевой сферой правового регулирования можно считать права собственности (право интеллектуальной собственности и право владения) на инновационную продукцию. Относительно чего необходимо:

⇨ формирование прав интеллектуальной собственности (например, патенты, договоры о патентном сотрудничестве);

⇨ разработка и законодательное обеспечение механизма передачи прав на использование технологий лицам, не являющимся первичными правообладателями.

Критичность инновационной ситуации в России обусловлена, прежде всего, свойственными российским условиям высокой степенью риска и неопределенностями российского законодательства, а инновационная политика заключается фактически лишь в декларировании общих намерений государства.

Ключевыми проблемами, сдерживающими дальнейшее развитие малого предпринимательства, являются:

1. Ограниченные стартовые финансовые возможности предпринимателей.

2. Трудности с получением банковских кредитов, связанные с обеспечением кредита; заниженной оценкой банками залогового имущества, рассматриваемого в качестве обеспечения кредита; высокими ставками по кредитам.

3. Административные барьеры.

4. Низкий уровень обеспечения необходимой инфраструктурой.

5. Несмотря на реализацию различных государственных программ поддержки и развития малого бизнеса для большинства предпринимателей информация о средствах поддержки остается неизвестной.

6. Высокие арендные ставки на офисные, производственные и складские помещения, а также за пользование земельными участками.

7. Ограниченные возможности получения лизинговых услуг.

8. Практическая невозможность представления продукции в торговых сетях, притом, что сетевая торговля занимает все большую долю в общем объёме розничного товарооборота.

9. Недостаточный уровень профессиональной подготовки руководителей малого бизнеса и дефицит квалифицированных кадров, прежде всего, рабочих специальностей.

10. Использование устаревших технологий и отсутствие предложения долгосрочных кредитов для модернизации.

11. Отсутствие должной социальной защищенности.

12. «Теневые» зарплаты.

13. Недостаточная инновационная активность малого и среднего предпринимательства.

Основной угрозой для малого бизнеса является ужесточение конкуренции вследствие глобализации мировой экономики и недостаточно высокий уровень инновационной активности.

Группировка проблем в сфере инновационной деятельности предприятий малого бизнеса представлена на рисунке 3 (см. ниже).

Среди прочих проблем развития малого предпринимательства следует назвать проблемы институционального характера: монополизацию рынков; высокие тарифы на энергетические ресурсы.

Кроме того, актуальны проблемы налогообложения малого бизнеса. Несмотря на фискальную поддержку малого бизнеса, в регионе имеются проблемы налогообложения малого бизнеса. Объективный анализ налоговой системы, составной частью которой являются налоги на доходы от индивидуальной предпринимательской деятельности и малого бизнеса, позволяет выявить основные негативные факторы в ее функционировании:

– до настоящего времени, не взирая на принятие Налогового кодекса РФ (часть первая и часть вторая), не завершено комплексное реформирование налоговой системы;

– не закончено формирование структуры налогов, поэтому в законодательство о налогах и сборах постоянно вносятся отдельные изменения;

– не установлен оптимальный уровень налоговой нагрузки, что сдерживает инвестиционную активность потенциальных отечественных и зарубежных инвесторов;

– отсутствует научно обоснованное разграничение полномочий в системе межбюджетных отношений, что приводит к значительному количеству дотационных регионов не столько из-за неэффективной их работы, сколько из-за отсутствия стабильных источников доходов региональных и местных бюджетов для финансирования целевых комплексных программ и покрытия расходов на развитие их инфраструктуры;

– нормативные документы по налогам и сборам не всегда позволяют трактовать их однозначно;

– неоднозначно высок уровень информационных технологий;

– по-прежнему является тормозом недостаточный уровень налогового администрирования и как следствие этого – не обеспечивается равенство конкурентного режима для добросовестных налогоплательщиков;

– низкий уровень правовой информированности и подготовленности налогоплательщиков;

– велики временные затраты у налогоплательщиков по ведению налогового учета, отчетности, заполнению налоговых деклараций, особенно для малого предпринимательства.

В число нормативно-правовых и организационных барьеров ранее входила проблема доступа предпринимателей к кредитным ресурсам. Сегодня она частично решена. Трудности вызывает получение долгосрочных инвестиционных кредитов. Анализ проблем, возникающих у предпринимателей в процессе их работы, показал, что делятся они на те, которые связаны с действующим законодательством, и те, которые возникают вследствие недобросовестного отношения работников различных ведомств к выполнению своих обязанностей.

Достижение положительных результатов региональной политики возможно при государственном управлении научной, научно-технической и инновационной деятельностью. Схема управления предусматривает в качестве основных элементов управления организации и объединения юридических лиц научно-технической и инновационной сферы и населения области, субъектов федерации с учетом их взаимодействия в соответствии с рыночным механизмом.

Применение прямых и косвенных управляющих воздействий к субъектам территориального управления в сфере науки и техники позволит органам государственной власти региона повлиять на объемы и направленность научно-технических работ, осуществление инновационной деятельности, уровень цен на научно-техническую и инновационную продукцию в интересах повышения уровня жизни населения.

Органы государственной власти региона должны использовать определенные формы и методы государственного регулирования инновационной деятельности на основе состава наиболее предпочтительных мер региональной государственной поддержки для каждого этапа инновационного процесса.

Рис. 3. Основные проблемы малого инновационного предпринимательства (составлено авторами по [1, с.23])

В заключение хотелось бы отметить, что инновационная система развития малого предпринимательства должна представлять плотное сплетение в сфере развития не только малых инновационных предприятий, но также действовать и в направлении формирования прогрессивных механизмов законодательного обеспечения инновационной деятельности.

Библиографический список

1.Юдаев И.Г., Медведева Л.Н. Малое и среднее предпринимательство: региональный аспект // Управление экономическими системами. – 2010. - №4. – С. 22-28.
2.Интернет-проект «Инновации и предпринимательство» www.innovbusiness.ru
3.Официальный сайт администрации Ростовской области – www.donland.ru
4.Проект «Наука и коммерциализация технологий» - www.ras-stc.ru
5.Конкурс русских инноваций - www.inno.ru
6.Официальный сайт журнала «Эксперт» - www.expert.ru

Bibliographic list

1.Yudaev I.G., Medvedev, L.N. Small and medium enterprises: a regional perspective / Management / economic systems. - 2010. - № 4. - S. 22-28.
2.Internet-project "Innovation and Entrepreneurship" - www.innovbusiness.ru
3.Official site of the Rostov region - www.donland.ru
4.The "Science and Technology Commercialization» - www.ras-stc.ru
5.Competition of Russian Innovations - www.inno.ru
6.Official website of the journal "Expert» - www.expert.ru

С.Г. Ярошенко

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ЗЕРНОВОГО КЛАСТЕРА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

В статье рассмотрено понятие кластера, как субъекта повышающего конкурентоспособность с/х предприятий в частности и региона в целом. Проанализирована структура зернового кластера и даны рекомендации по динамики его развития.

Annotation

This article discussed the concept of a cluster, as a subject of boosting the competitiveness of / agricultural enterprises in particular and the region as a whole. The structure of the grain of the cluster and gives recommendations on the dynamics of its development

Ключевые слова

Регион, региональные зерновые кластеры.

Key words

Region, the regional grain clusters.

В современной российской науке и практике в последнее время стало очень популярным понятие «кластер» как один из наиболее эффективных способов добиться конкурентоспособности предприятий и территорий (регионов) в системе территориального разделения труда. В то же время большинство авторов, использующих данное понятие, а также предполагаемых (например, с точки зрения органов власти) участников кластера, не всегда четко понимают, что конкретно представляет собой кластер и почему они должны в него объединяться.

В связи с этим следует четко определить, что в данном исследовании рассматривается подход к определению данного понятия, сформированного классиком кластерного подхода, М. Портером[2].

В соответствии с его описанием кластеры – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но при этом ведущих совместную работу. Обеспечивая основу необычайно конкурентного успеха в отдельных областях бизнеса, кластеры выступают ярко выраженной особенностью любой национальной, региональной и даже столичной экономики.

Несмотря на то что феномен кластеров в той или иной форме признан и исследован в ряде работ, суть кластеров невозможно понять, рассматривая их независимо от более широкой теории о конкуренции и местоположения компании в глобальной экономике. Преобладание в экономике кластеров, а не изолированных фирм и отраслей обнаруживает важность понимания природы конкуренции и роли географического расположения для конкурентного преимущества. Несмотря на то что существовавшие ранее причины возникновения кластеров в связи с глобализацией сводятся к минимуму, новая роль кластеров в конкурентной борьбе приобретает большее значение применительно к сложным условиям динамической экономики, основанной на знаниях.

Идея кластера представляет собой новый подход к видению национальной и региональной экономики, а также указывает на новые роли компаний, правительств и других организаций, стремящихся к повышению конкурентоспособности. Своей важностью кластеры формируют новые программы менеджмента, необходимость в которых редко осознается. Кластеры также формируют новую роль правительства. Правильная макроэкономическая политика, благоприятствующая конкурентоспособности, находит все большее понимание, однако одного понимания недостаточно. Решающее воздействие правительства ощущается на уровне микроэкономики. Приоритетным направлением должно стать устранение препятствий для роста и совершенствования существующих и возникающих кластеров. Кластеры представляют собой движущую силу в увеличении экспорта и привлечении иностранных инвестиций. Они образуют площадку, на которой может (и должен) проходить диалог нового типа между фирмами, правительственными структурами и другими организациями (школы, университеты, организации по сотрудничеству).

Кластер (или промышленная группа) – это группа географически связанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга.

Территориальный охват кластера может варьироваться от одного города или штата (региона) до страны или даже нескольких соседствующих стран[5].

Кластеры имеют различную форму в зависимости от своей глубины и сложности, но большинство включают в себя:

- компании «готового продукта» или сервиса;
- поставщиков специализированных факторов производства, комплектующих изделий, механизмов, сервисных услуг;
- финансовые институты;
- фирмы в сопутствующих отраслях.

В кластеры также часто входят фирмы, работающие в низовых отраслях (с каналами сбыта или потребителями); производители побочных продуктов; специализированные провайдеры инфраструктуры; правительственные и другие организации, обеспечивающие специальное обучение, образование, поступление информации, проведение исследований и предоставляющие техническую поддержку; а также агентства, устанавливающие стандарты.

Определение основных частей кластера может быть осуществлено по следующему алгоритму[2]:

1. Рассмотрение крупной фирмы или концентрации фирм.
2. Выявление цепочки связанных с ними по вертикали ниже- и вышестоящих фирм и организаций.
3. Определение по горизонтали отраслей, проходящих через общие каналы или производящие побочные продукты и услуги.
4. Установление дополнительных горизонтальных цепочек на базе использования похожих специализированных факторов производства и технологий или связанных между собой через поставки.
5. Выделение организаций, обеспечивающих кластер специалистами, технологиями, информацией, капиталом или инфраструктурой, и иных групповых образований (организаций по сотрудничеству), в которые входят участники кластера.
6. Выявление правительственных или других регулирующих структур, оказывающих существенное влияние на членов кластера.

Зерновое направление в растениеводстве Ростовской области имеет первостепенное значение. По выращива-

нию зерновых регион занимает 3-е место в России. Под зерновыми культурами занято около 67% посевных площадей.

Главная зерновая культура, выращиваемая в Ростовской области – озимая пшеница, в связи с чем она занимает центральное место в общей структуре кластера.

Однако, помимо озимой пшеницы, широко распространены посевы ярового ячменя, кукурузы, проса, риса, гречихи, гороха, сои. Ведущей технической культурой является подсолнечник, однако он не входим непосредственно в зерновой кластер, так как не является зерновой культурой. Хотя, при более подробном описании кластера может быть добавлен, как сопутствующая культура. Сбор зерновых культур ежегодно составляет в среднем 6-7 млн тонн, подсолнечника – до 1,5 млн тонн.

Также в качестве сопутствующих культур (при более широком описании кластера) могут быть рассмотрены продукты садоводства и виноградарства, для которых в Ростовской области имеются благоприятные агроклиматические условия. Наличие плодородных почв, обилие тепла и солнечных дней, орошение создают предпосылки для произрастания плодово-ягодных культур и винограда самых разнообразных пород и сортов.

Развитие производства зерна способствует также развитию отраслей переработки (указанных выше центрального элемента – производства озимой пшеницы), а также животноводства (свиноводства, овцеводства, коневодства и птицеводства), которое использует зерновую продукцию в качестве корма и сырья.

Кроме того, в кластер входят основные поставщики оборудования, сырья, рабочей силы и квалифицированных кадров для зернового хозяйства, а также ряд объединений и межведомственных комиссий, регулирующих деятельность по производству зерновых культур.

В целом в сельхозпроизводстве занято 1,7 тысяч сельхозорганизаций, 12,9 тысяч крестьянско-фермерских хозяйств, более 2 тысяч индивидуальных предпринимателей, свыше 547 тысяч личных хозяйств граждан[1].

Центральное место в кластере занимают два основных производителя зерна: ООО «Холдинг Урал-Дон» и Группа компаний «Юг Руси».

ООО «Холдинг Урал-Дон» является одним из ведущим холдингов, действующих на региональном рынке зерна.

В состав холдинга входит группа производителей зерна, птицефабрика и элеватор, имеющий в своем составе собственную мельницу и маслоцех. ОАО «Кагальницкий элеватор» принимает на хранение различные виды зерновых культур, а также подсолнечника. Производители зерна, входящие в состав холдинга, хранят его на собственном элеваторе и реализуют головной компании, что позволяет элеватору в целом находиться в достаточно устойчивом экономическом положении. Параллельно хранению зерна, элеватор может оказывать услуги по экспертизе качества зерна (по составу и отнесению его к той или иной категории зерна).

Элеватор принимает на хранение зерно и от внешних производителей зерна и подсолнечника, а также может оказывать услуги по экспертизе. В то время как элеваторы и хлебоприёмные предприятия в основном участвуют в первичном рынке зерна, производственные потребители зерна являются его конечными покупателями, из которых самыми крупными выступают мукомольные, крупяные и комбикормовые предприятия.

Аналогично ООО «Урал-Дон», группа компаний «Юг Руси» построена по принципу вертикальной интеграции всех производственных и бизнес-

процессов «от поля до прилавка». ГК «Юг Руси» самостоятельно выращивает зерновое, масличное и прочее сырье, сама его хранит, транспортирует и перерабатывает на собственных мощностях, а готовая продукция распространяется через собственную дистрибьюторскую сеть. В состав группы компаний «Юг Руси» входит более 20 хозяйств в Ростовской области, Краснодарском крае, Волгоградской области, которые до вхождения в группу компаний являлись банкротами. В настоящий момент эти хозяйства выведены на прибыльную работу. Основной бренд «Юга Руси» - «Золотая Семечка» является лидером рынка фасованного растительного масла РФ. Помимо собственно масла, на нем производятся все элементы готовой продукции – ПЭТ преформа, ПЭТ бутылка, этикетка, защищающая от фальсификации пробка, гофрокороб. Растительное масло, производимое ГК «Юг Руси», продается во многих странах Европы, СНГ, Ближнего Востока. Производимый предприятиями группы компаний «Юг Руси» хлеб сочетает в себе самые современные технологии и соблюдение донских традиций хлебопечения.

Таким образом, можно сказать, что производство зерновых культур, а также значительная часть их переработки сосредоточены в рамках двух основных холдинговых групп.

В этой связи можно выделить следующие направления для развития кооперации в структуре кластера:

- приобретение удобрений (между малыми фермерскими и крестьянскими хозяйствами);
- строительство оросительных мелиоративных систем (между крупными зерновыми холдингами);
- закупку запчастей, топлива;
- сокращение издержек на обеспечение представительства продукции в крупных торговых сетях;
- обеспечение саморегулирования (ведение переговоров с правительством в случае неблагоприятной рыночной конъюнктуры (например, вследствие пожаров и засухи), представительство интересов участников кластера в коллегиальных органах власти региона).

Кластеры можно исследовать также на разных уровнях внутреннего взаимодействия, выявляя при этом различные особенности. В частности, зерновой кластер Ростовской области является частью более широкого агропромышленного кластера.

Исследование географии и анализ этого более широкого кластера раскрывают дополнительные существенные элементы конкурентоспособности:

- дополнительные возможности по расширению сбыта зерновой продукции в других отраслях (незерновых) агропромышленного кластера (например, животноводстве);
- выявление кооперативных интересов организаций, использующих зерно в качестве сырья (животноводство, пивоварение, производство кваса);
- определение новых рынков сбыта зерновой продукции в других сегментах агропродовольственного кластера (развитие новых видов продукции, основанных на инновационных методах обработки зерна, обеспечивающих его более высокое качество).

Развитие конкурентоспособного зернового кластера в Ростовской области обусловлено рядом предпосылок, обеспечивающих ему преимущества в системе территориального разделения труда (межрегионального, международного).

К таким преимуществам следует отнести, в первую очередь, природно-ресурсный потенциал региона, одним из основных элементов которого являются почвенные ресурсы. Ростовская область расположена на обыкновенных, южных черноземах и каштановых почвах. Поч-

венно-климатические условия области, несмотря на периодически повторяющиеся засухи, благоприятны для производства сельскохозяйственной продукции.

В общей структуре земли черноземы занимают 64,2 % при средней толщине плодородного слоя 40 – 80 см. Сельскохозяйственные угодья занимают 8,2 млн га, пашня – 5,8 млн га, в том числе орошаемая 228 тыс. га. Доля Ростовской области в общей площади сельхозугодий России составляет 3,9%.

Однако некоторые данные по использованию ресурсов говорят о недостаточной эффективности. Так, по площади сельхозугодий и площади посевов зерновых культур область занимает 2-е место в Российской Федерации, а по плодородию пашни - 10 место среди других субъектов Российской Федерации.

В связи с чем предприятиям, входящим в состав зернового кластера, надо обратить внимание на необходимость повышения плодородия используемых пахотных земель, а также на внедрение современных инновационных методов рационального землепользования. Это требует высоких затрат, в связи с чем они могут использовать свои кооперативные интересы для достижения данных целей, влияя на поставщиков оборудования и химических удобрений через заказы инновационному и машиностроительному кластеру, а также химической промышленности.

Кроме того, в силу климатических условий, характеризующихся периодическими засухами, целесообразно обновление (а фактически строительство новой) оросительной системы региона, где могут быть задействованы инструменты кооперации, а также государственно-частного партнерства.

Конкурентоспособность зерновому кластеру обеспечивает и развитая системы высшего образования в регионе, включающая ряд вузов и факультетов университетов, выпускающих специалистов, (а сейчас уже бакалавров и магистров) в области сельскохозяйственных наук. В то же время в зерновом кластере ощущается нехватка квалифицированных специалистов по целому ряду направлений как в области агрономии, так и в области управления сельскохозяйственными видами деятельности.

В этой связи участники зернового кластера могут объединить усилия (как финансовые, так и организационные) для координации взаимодействия в вузах региона. Предлагаются различные формы данного взаимодействия:

- подготовка бакалавров и магистров в соответствии с совместно разработанными планами их обучения;
- предоставление студентам мест для прохождения практики, а также мест работы (для студентов заочных форм обучения);
- заказ конкретных профессий, оплата их обучения и заключение с ними контрактов на сотрудничество;
- разработка совместных проектов (со строительным кластером, органами власти) по строительству жилья для привлеченных специалистов в сельскую местность.

Еще одним конкурентным преимуществом зернового кластера Ростовской области является наличие в регионе предприятий сельхозмашиностроения. Одно, данное преимущество используется недостаточно эффективно. В частности, продукция предприятий сельхозмашиностроения (наиболее значимое предприятие – ОАО «Ростсельмаш») не всегда соответствует современным требованиям рационального землепользования, неэкономна по сравнению с зарубежными аналогами, а также проигрывает по качеству. В связи с чем целесообразно обеспечить взаимосвязь между предприятиями сельхозмашиностроения, инновационного кластера и зернового кластера, с участием

региональных органов власти, разработать совместную программу по повышению качества и расширению ассортимента выпускаемой в регионе сельхозмашиностроительной продукции, что в целом будет способствовать повышению их конкурентоспособности.

Для регионов Российской Федерации, и Ростовской области, в частности, формирование агропродовольственных кластеров является одним из приоритетных направлений развития. Роль агропродовольственных кластеров в условиях усиливающегося дефицита пространственно-территориальных и продовольственных ресурсов, характерного для последних десятилетий развития мирового хозяйства, значительно повышается и имеет мультипликативный эффект. Развитые агропродовольственные кластеры не только способствуют увеличению валового регионального продукта и повышению обеспеченности населения региона качественными продуктами питания, но и оптимизации пространственной организации аграрно-промышленных территорий за счет стимулирования развития сельских территорий, привлечению капитала в сельские районы региона, повышению конкурентоспособности региональной экономики в целом как на межрегиональном, так и международном уровне.

Библиографический список

1.Официальный сайт Администрации Ростовской области. – Режим доступа: www.donland.ru.
2.Портер, Майкл Э. Конкуренция, обновленное и расширенное издание: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2010.
3.Самаруха В.И. Проблемы формирования кластеров малого и среднего бизнеса в сельском хозяйстве // Отраслевые рынки. - № 5-6 (21). – 2009.
4.Стратегия социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года.
5.Enright M. The Determinants of Geographic Concentration in Industry/ Working paper 93-052, Division of Research, Harvard Business School, Boston, Mass., 1993 (A).

Bibliographic list

1.Official site of the Rostov region.- Mode of access:www.donland.ru
2.Porter, Michael E. Competition, updated and expanded edition: Trans from English. - Moscow: OOO «ID Williams », 2010.
3.Samaruha VI Problem of formation of clusters of small and medium-sized businesses in the agriculture / / Industry markets. - № 5 – 6 (21). – 2009.
4.Strategiya socio-economic development of the Rostov region to 2020.
5.Enright M. The Determinants of Geographic Concentration in Industry/ Working paper 93-052, Division of Research, Harvard Business School, Boston, Mass., 1993 (A).

Г.И.Чекмарева

К СИСТЕМЕ ВНУТРИПРОИЗВОДСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ ПОТОКАМИ

Аннотация

Современный этап развития промышленности характеризуется постоянно растущим уровнем конкуренции и требует проведения реорганизации хозяйственной деятельности предприятия с целью минимизации затрат. Таким образом, руководство отечественных предприятий сталкивается с множеством препятствий, таких как: острая

нехватка капитала, отсутствие информации о новых и формирующихся рынках; отсутствие стратегического видения компании; неэффективность организационной структуры; различия в ценах продукции обрабатывающей промышленности с реальной себестоимостью, а также проблемы организации производства, качества продукции, охраны окружающей среды. Решение этих проблем невозможно без логистического подхода к организации производственных процессов на предприятии.

В условиях рыночной экономики эффективная работа предприятия обусловливается в первую очередь за счет оптимизации процессов на основе логистических подходов к производству, а также автоматизации ключевых бизнес-процессов и использования информационных технологий во всех сферах деятельности компании: от анализа и разработки до реализации продукта конечному потребителю. Кроме того, интеграция системного анализа, планирования, распределения ресурсов, мониторинга предельных сроков выполнения задач, дают возможность охватить и изучить различные сферы деятельности предприятия. На сегодняшний день существует ряд автоматизированных, взаимодействующих друг с другом систем, которые успешно зарекомендовали себя на практике.

Одним из наиболее важных аспектов управления промышленным предприятием является контроль входящих и исходящих потоковых процессов. Логистический подход в данном случае должен принимать во внимание все компоненты производственной системы и минимизировать себестоимость за счет рационализации операций материально-технического снабжения, которое может значительно повысить рентабельность предприятия и активизировать его внутренние резервы.

Как отмечают некоторые ученые, работающие в этой области, подсистема производства обеспечивает рационализацию движения материальных потоков в целях минимизации продолжительности производственного цикла и сокращению запасов. К примеру, за счет использования системы «Канбан» ряд японских предприятий машиностроения непрерывно функционируют при нулевых запасах производства.

Annotation

The present stage of development of economic relations is characterized by a constant increase of competitive relations. The current level of development of industry requires guidance throughout the production and economic activity of the enterprise on the minimization of expenses. Managers of domestic enterprises face many problems, including the following: an acute shortage of capital; the lack of information on new and emerging markets; lack of strategic vision of the company; ineffective organizational structure; disparity in prices of manufactured products with real production costs in addition to the acute problems of production organization, product quality, environmental protection, etc. Solution of these problems is impossible without a logistic approach to organizing production processes at the plant.

In the market economy, the effective work of the enterprise should be ensured through the logistics approach to the production and use of resources by automating key business processes and the use of information technologies in all spheres of its activities: from market analysis to development, implementation and product sales. Moreover, the integrated systems planning, resource allocation, monitoring of deadlines for tasks, etc., capable of providing all types of businesses and neither one or more functions should be developed firstly.

Today, modern engineering work is equipped with a variety of automated systems that can interface with each other with the help of these systems the core functions of the machine-building enterprises.

One of the most important industrial enterprise management is to control the streaming processes. Logistic system must take into account all the components of the cost of produc-

tion. In turn, cost savings by streamlining logistics operations can significantly improve profitability at the expense of internal reserves of the enterprise. Profitability shall be calculated in real time on the basis of cost accounting at all stages: pre-production, production, and sale.

As noted in a number of academic and scientific literatures, the production subsystem provides the rationalization movement of material flow in production process with a view to minimizing the duration of the production cycle, and reduce inventory. Through the use of "Kanban" system, a number of Japanese machine-building enterprises came to work at the zero stock production.

Ключевые слова

Серийное производство, штучное производство, партия, подсистема, поток.

Key words

Serial production, single production, lot, subsystem, flow.

Современный этап развития экономических отношений характеризуется постоянным усилением конкурентных отношений.

Современный уровень развития промышленности требует ориентации всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия на минимизацию затрат. Руководители отечественных предприятий сталкиваются с множеством проблем, среди которых можно выделить следующие: острую нехватку оборотных средств; отсутствие информации о новых и потенциальных рынках сбыта; отсутствие стратегической концепции предприятия; неэффективность организационной структуры; несоответствие цен на готовую продукцию с реальными издержками производства. Помимо этого остро стоят вопросы организации производства, качества продукции, охраны окружающей среды. Решение указанных проблем невозможно без логистического подхода к организации производственных процессов на предприятии. В условиях рыночной экономики эффективная работа промышленного предприятия должна обеспечиваться за счет логистического подхода к организации производства и использованию ресурсов, за счет автоматизации основных бизнес-процессов и использования информационных технологий во всех сферах его деятельности: от анализа рынка до разработки, внедрения и продажи продукции. Причем в первую очередь должны быть разработаны интегрированные системы планирования, распределение ресурсов, контроль исполнения сроков решения задач, способных обеспечить все виды деятельности предприятия, а не одну или несколько функций. На сегодняшний день современные машиностроительные работы оснащены целым рядом автоматизированных систем, которые состыкованы между собой. С помощью этих систем реализуются основные функции управления машиностроительными предприятиями. Как правило, такие системы являются дорогостоящими. Изучение отечественной литературы по данному вопросу позволило сделать вывод, что на сегодняшний день отсутствует единая терминология при описании таких систем. Эти системы называют корпоративными информационными системами (КИС), интегрированными системами управления предприятия, системами финансово-экономического управления (ФЛ), корпоративными информационно-аналитическими системами (КИАС).

Глобальная компьютеризация управления производства позволила использовать экономико-математи-ческие методы для учета большого количества исходных данных, оптимизировать сроки выполнения производственных процессов, автоматизировать рутинные и трудоемкие процессы, получить информацию для проведения стратегического и тактического решения. Применение современных систем обеспечивает оперативную работу с данными, высвобождает время для стратегического управления и позволяет руководителям высшего звена в кратчайшие сроки на основе достоверной информации принимать решение.

На начальном этапе разработки логистической системы управления предприятиям следует сформировать приоритеты и задачи, поставленные перед разработчиком, а затем описать все этапы работы. При описании проекта менеджер по логистике не должен ориентироваться на принятую в данный момент времени технологию, в силу возможности ее изменения. Современные системы должны состоять из набора модулей, связанных между собой логико-технологическими цепочками. Система должна быть создана таким образом, чтобы разработчик имел возможность, начиная с минимального набора модулей, постоянно добавлять новые, расширяя и глобализируя возможности системы. Логистизация управления должна обеспечить ритмичную работу предприятия путем координации действия различных подсистем: производственных, транспортных, складских, снабженческих, сбытовых.

Одним из важнейших параметров управления промышленным предприятием является управление потоковыми процессами. Логистическая система должна учитывать все составляющие себестоимости выпускаемой продукции. В свою очередь снижение себестоимости за счет рационализации логистических операций позволяет значительно повысить рентабельность предприятия за счет его внутренних резервов. Рентабельность должна рассчитываться в реальном масштабе времени на основе учета затрат на всех стадиях: подготовки производства, изготовления продукции, сбыта. При этом необходимо уметь прогнозировать изменение отдельных показателей во временном интервале.

Можно выделить следующие основные задачи системы управления машиностроительных предприятий:

- планирование и управление производством;
- состояние материальных потоков в цехе, контроль выполнения планов, оперативный учет хода производства;
- внутрицеховой диспетчерский контроль, управление технологическим оборудованием;
- расчет оптимальной партии запуска деталей в производство, разработку месячных подетально-пооперационных календарных планов;
- управление себестоимостью;
- экономический анализ и прогноз, бухгалтерский учет.

Логистическая составляющая управления цехов предусматривает составление графиков работы промышленного транспорта и складского подъемно-транспортного оборудования, осуществление оперативного контроля над непроизводственными операциями. Логистические системы позволяют выполнять моделирование процессов, реализуемых на предприятии, таких, как: планирование, контроль выполнения планов, основных средств, запасов производства, снабжения, продажи и дистрибьюции, расчета

технико-экономических показателей, определить порядок осуществления логистических операций и их взаимодействия.

Для контроля задержки или опережения графика работы в цехе могут быть использованы системы SCADA (Supervisor Control and Data Acquisition). К высокопроизводительным PCI платам ввода-вывода сигналов подключают датчики, установленные на оборудовании. С помощью компьютеров и контролеров (Program Logical Control) производится управление технологическим и вспомогательным оборудованием.

Для логистизации управления промышленным предприятием необходимо полностью охватить всю производственную цепочку, начиная от поставщика сырья и кончая выходом готовой продукции. В отличие от широко распространенных систем бухгалтерского учета на ЭВМ при расчете основных экономических показателей логистической системы должны учитывать не нормативную себестоимость, то есть ту, которая используется при налоговых расчетах, а реальную себестоимость. Реальная себестоимость учитывает фактические затраты на изготовление продукции и обслуживание оборудования. Во многих случаях подсчет стоимости товаров и услуг и денежных средств для конкретного предприятия представляет определенную трудность в связи с многообразием логистических операций, возникающих на различных этапах производственного цикла как основного, так и вспомогательного процесса производства.

О происходящих сбоях как внутри логистической цепочки, так внутри технологического цикла изготовления машиностроительной продукции руководители различных рангов должны своевременно и в полном объеме информировать специалистов, занимающихся моделированием и внедрением системы на данном предприятии. Для наглядного отображения текущей информации необходимо использовать диаграммы японского ученого Ишикавы, а также графики Ганта. На диаграмме Ишикавы различные подразделения машиностроительного предприятия закрашиваются разными цветами согласно их состоянию. Зеленый цвет свидетельствует о стабильной работе рассматриваемого подразделения и говорит о том, что все работы выполняются в срок по заданному графику. Красный цвет свидетельствует о срывах выполнения графика работы данного участка, желтый – о незначительных отставаниях данного подразделения от заданной производственной программы. Программа построена таким образом, что одновременно на экране показываются все отделы одного уровня и их подразделения. Цвет диаграммы меняется, если расходы на производство продукции превышают заданное значение. Программа предусматривает отображение подразделений различных уровней (отдельный участок, отдельный цех, группа участков и цехов, весь завод в целом). Диаграмма Ишикавы позволяет увидеть положение дел как по отдельной детали, так и по заданному заказу в целом.

В связи с повсеместным внедрением на предприятиях машиностроительной отрасли международного стандарта ИСО 9000 «Управление качеством процессов» предприятие должно иметь модуль управления и контроля. По данным компаниям Advanced Manufacturing Research более 70% крупных производственных фирм планирует свое

производство на основе текущих заказов, а не на основе прогнозирования. Таким образом, большая часть предприятия загружает свои производственные мощности и распределяет ресурсы не на основе плана своего развития, а на основе реальных заказов своих клиентов.

На сегодняшний день в США и в промышленно развитых странах широко применяются различные системы управления на машиностроительных предприятиях.

Система MRP, получившая широкое распространение в США, формирует перечень необходимых материалов для производства определенного количества в соответствии с прогнозируемыми рыночными потребностями. Данная система отличается от систем тянущего типа тем, что в ней предусмотрено создание запасов как страховых, так и текущих.

Система MRP располагает широким набором программных пакетов, которые обеспечивают оперативное регулирование логистическими процессами на предприятиях в реальном времени.

Формирование процессов принятия решений в описываемой системе производится с использованием различных методов исследования операций. На основе математических моделей имеется возможность решения ряда задач, связанных с расчетом в сырье и материалов, формирование графика производства и некоторые другие. Для этих целей создан пакет прикладных программ, позволяющих решать задачи в реальном времени и выводить на печать с различной периодичностью выходные формы программ. Несмотря на то, что система MRP не отказывается в полной мере от создания запасов, ее использование позволяет снизить уровень запасов, ускорить их оборачиваемость, создать ритмичные поставки. К недостаткам первого поколения систем MRP можно отнести значительные затраты на подготовку первичных данных и предъявление повышенных требований к их точности. Наиболее известной в нашей стране является система MRP II (Manufacturing Resources Planning). Данный стандарт одобрен американским обществом по контролю над производством и запасом (APICS – American Production and Inventory Control Society). В соответствии с американской системой MRP II во многих промышленно развитых странах ведется сбалансированное планирование материальных и финансовых ресурсов. Данная система предусматривает планирование всех потоковых процессов движения производственных ресурсов (управление цехом (Shop-floor Control); планирование потребностей в производственных мощностях (Capacity Requirement Planning); планирование материальных ресурсов (Material Requirement Planning); составление основного плана производства (Master Production Scheduling)). На базе портфеля заказа формируется основной план производства (MRP II), представляющий собой производственную программу. Планирование материальных ресурсов позволяет задать время запуска в производство отдельных деталей и выпуска изделий, провести анализ финансовых результатов производственного плана, а также упорядочить работу с учетом срока выполнения заказа и приоритетов.

Система планирования ресурсов предприятия - EPR (Enterprise Recourse Planning) создана в середине 90-х годов и является дальнейшим развитием MRP

II. Данная система призвана объединить все ресурсы предприятия с учетом управления финансами и заказами, оптимизировать производственный план предприятия и скорректировать сроки выпуска различных изделий. Системы ERP предусматривают решение целого ряда задач, основными из которых являются: формирование оперативного плана работы цеха с учетом имеющихся заделов и количества станочного парка; диспетчерский контроль исполнения операций; загрузки производственных мощностей по различным критериям (минимальному времени переналадки оборудования, максимальному коэффициенту загрузки); принятие решения в реальном времени при возникновении внештатных ситуаций; управление материальными потоками внутри предприятия; управление движения материальных потоков на различных стадиях производственных процессов (снабжение, сбыт, работа складских и транспортных служб); управление схемой доставки товаров и сырья; организация документооборота в процессе закупки деталей комплектующих и продажи готовых изделий; организация перемещения информации внутри системы по каждой партии деталей; расчет фактической себестоимости готовой продукции; управление персоналом; управление финансовыми потоками, в том числе и кредитными средствами предприятия.

Набор функции системы зависит от целей данной системы. Как правило, функции системы зависят от заданных параметров бизнес-моделей и методов планирования производства: на определенный срок (квартал, месяц, неделя); на заказ (make-to-order) – производство на склад (mixed mode manufacturing), когда используются несколько типов организации производственного процесса. Планирование непрерывного производства состоит в определении загрузки производственных мощностей на длительный промежуток времени.

Важным дополнением данной методологии является возможность «динамичного анализа» по всей цепочке. Таким образом, достигается возможность более точного определения причин возникновения «авральных ситуаций» и управления как подсистемами, так всей системой в целом. Данная система построена таким образом, что она позволяет нормализовать работу предприятия в авральных ситуациях (например, поломка оборудования). Благодаря данной системе, возможно сократить срок изготовления продукции, рационализировать работу службы маркетинга и продаж, производственных цехов от момента получения заказа до момента реализации готовой продукции.

В настоящее время ряд машиностроительных предприятий промышленно развитых стран используют систему CSRP (Customer Synchronized Resource Planning), которая является дальнейшим развитием MRP II и EPR. Суть данной системы состоит в учете взаимодействия с клиентами и рассмотрении полного производственного цикла с требованием заказчика при проектировании новых изделий и послепродажном их обслуживании. При выполнении работ под заказ в отличие от серийного производства нередко возникает необходимость произведения дополнительных работ, например, тюнинг выпускаемой продукции. При этом план работы предприятия составляется с учетом конкретных потребностей рынка производимой

продукции, а не с позиции выпуска максимального объема тех или иных наименований изделий. При этом эффективность управления предприятием оценивается по устойчивости позиции предприятия на рынке в целом и конкурентоспособности отдельных видов производимых изделий.

Заслуживает внимания еще одна система, которая за последнее время приобрела популярность в промышленно развитых странах – CRM управления взаимоотношением с клиентом. Данная система является приложением к системе EPR. Она позволяет автоматизировать деятельность отдельных структурных подразделений машиностроительного предприятий, таких, как: маркетинг, продажи, отдел послепродажного обслуживания. В компетенцию данного приложения входит также выполнение мониторинга событий, автоматизация рутинных операций при осуществлении маркетинговых исследований и поиска новых рынков сбыта. На основе анализа проводимого на предприятиях мероприятия, возможно наиболее эффективно осуществлять маркетинговую политику, выявлять наиболее перспективную группу клиентов и разрабатывать способы воздействия для них. Данное приложение облегчает работу руководителя предприятия в вопросах построения прогнозов и агрегирования отчетов по фактическим результатам деятельности завода.

Приложение построено таким образом, что в рабочих документах можно добавлять и убирать поля, задавать последовательность операций, настраивать систему на определенные события, а также систематизировать имеющуюся информацию. В данных документах отображено состояние различных контрактов, стадия их разработки и выполнения. Простота работы в CRM позволяет использовать данную программу различными службами компании, работающими с клиентами.

Ряд зарубежных систем, построенных на базе MRP II и EPR, предназначены для автоматизации управления крупными компаниями, в первую очередь к ним можно отнести: SAP/R3 (Германия), Oracle Applications, IFS Applications (Industrial & Financial Systems, Швеция), BAAN IV (Нидерланды).

В частности, система IFS Applications способствует национальной организации процесса снабжения и управления складами запасных частей на машиностроительных предприятиях и организации работы вспомогательных производств.

По данным управляющего директора SAP в СНГ Марко Буркхардта, основная доля закупок из ERP-систем приходится на модули управления материальными потоками, а также на финансовый модуль. В то же время в ряде машиностроительных предприятий уже внедрены модули управления производством.

Система DRP является базой для планирования логистических и маркетинговых функций в их временной взаимосвязи, позволяет прогнозировать конъюнктуру рынка, уменьшать логистические издержки за счет сокращения расходов на перемещение материальных потоков. Данная система позволяет планировать поставки и запасы на различных уровнях распределения, обеспечивать предприятие необходимой информацией о рыночной конъюнктуре. Кроме того, одной из основополагающих функций системы DRP является планирование транспортных перевозок. В данной системе возможна обработка

запасов на транспортное обслуживание и составление в реальном масштабе времени графиков перевозок. Для создания графиков перевозок используются долгосрочные планы работы складов конкретного предприятия. При этом создается специальная база информации о перевозимой и складируемой продукции, которая может оперативно изменяться и обрабатываться.

В продолжение разработки варианта системы DRP явилось создание системы DRP-II. Если в системе DRP прогнозирование возможно только на краткосрочный период, то DRP-II позволяет производить прогнозы на средне- и долгосрочный периоды. При этом производится прогноз как загрузки производственных мощностей, так и транспортных потоков.

Широко используются пакеты прикладных программ, применяемых в рамках систем MRP и DRP в так называемой системе LRP (Logistic Requirements Planning), системе планирования и контроля материальных потоков на уровне предприятий, а также входных и выходных потоков. Данная система обеспечивает интегрированный подход к управлению запасами в сфере обращения, производственных запасов, способствует проведению анализа потребностей в транспортных средствах, формирует оптимальные звенья логистической цепи. Большинство машиностроительных предприятий промышленно развитых стран предпочитает использовать комбинации элементов нескольких логистических систем, чем копировать одну систему.

В отечественной литературе, наряду с системой MRP наиболее широко освещена работа системы «Канбан», разработанной японскими специалистами в области управления в 50-е гг. XX века. Данная система получила широкое распространение при организации функционирования на принципах логистики. В отличие от классической научной организации труда – тейлоризма, системы «Канбан» основываются на максимальном разделении труда и узкой специализации. Данная система наиболее эффективна при функционировании предприятия с короткими производственными циклами. В основу принципа вложен принцип «точно в срок». Система «Канбан» состоит из 3-х основных подсистем: социальной (подбор и подготовка кадров, способных к организации эффективной работы всех звеньев логистической системы); технической (рационализация использо-вания производственных мощностей как основных, так и вспомогательных звеньев); производственной (рассматривающая рационализацию материальных потоков и эффективности управление ходом производственного процесса).

Как правило, в научной литературе делается акцент на третью подсистему. Однако опыт внедрения системы «Канбан» на ведущих предприятиях зарубежных стран показал, что все три подсистемы должны рассматриваться в равной мере для получения наибольшего эффекта от данной системы.

Как отмечается в учебной и научной литературе, производственная подсистема служит рационализации перемещения материальных потоков в производственном процессе с целью минимизации длительности производственного цикла, а также снижения производственных запасов. Благодаря использованию системы «Канбан» ряд японских машиностроительных

предприятий перешли на работу по нулевому производственному запасу.

Внедрение системы «Канбан» позволило существенно повысить эффективность производства, а следовательно, и конкурентоспособность предприятия при условии, что мероприятия по проектированию предприятия будут учитывать требования логистического подхода к организации производства. Таким образом, применение систем «Канбан» на предприятиях машиностроительной отрасли приводит к снижению затрат на погрузочно-разгрузочные, транспортные, складские работы, уменьшению капитальных вложений и увеличению скорости оборачиваемости оборотных средств.

Библиографический список

1.Суворин Г.Н. Эффективность транзитного и складского снабжения металлопрокатом. Учебное пособие. – М.: Мир, 2008.
2.Наумик В.Т. Транзитом или базой? – М.: Экономика, 2006.
3.Геронимус В.Л., Шлефрин В.И. Оптимизация транзитного и складского снабжения потребителей. – М.: Экономика, 2000.
4.Чеботарева Г.Н. Оптимизация процесса поставок в двухкаскадных системах снабжения (задача выбора форм снабжения). - М.: Дельта,1999.

Bibliographic list

1.G.Suvorin. Efficiency of transit and warehouse supply of rolled metal. Tutorial. – Mir, 2008.
2.V.Naumik. Transit or base? – M.: Economics, 2006
3.V. Geronimus, V. Shlefrin. Transit and warehouse optimization. – M.: Economics, 2000.
4.G. Chebotareva. Double system supply process optimization (choosing the supply form). – M.: Delta, 1999.

РАЗДЕЛ 3. МАРКЕТИНГ, ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ

Д.Д. Костоглодов, В.А. Осовцев

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЦЕЛЕЙ ПРОЕКТА ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПОТОКОДВИЖЕНИЯ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье описана процедура формирования системы целей проекта логистической организации потокодвижения, которая позволяет синхронизировать работу звеньев логистической цепи производственно-коммерческого предприятия в заданном проектом временном интервале.

Annotation

The article describes the procedure of formation of the system of goals for the project of logistical organization of flows' movement that provides the opportunity to synchronize the work of parts of the logistics chain of the production and commercial enterprise within the time interval specified in the project.

Ключевые слова

Логистическая система, логистическая организация потокодвижения, иерархия системы целей проекта, требования.

Key words

Logistical system, logistical organization of flows' movement, hierarchy of the system of project goals, requirements.

Выбор цели является важнейшим этапом человеческой деятельности. В личном плане выбор цели может осуществлять неосознанно и бессистемно, а вот при планировании фирмой тех или иных социально-экономических мероприятий он обязательно требует научного и технико-экономического обоснования.

Согласно методологии системного исследования, «наряду и даже задолго до создания самой по себе технической системы складывается и живет по своим законам другая неразрывно связанная с ней система – система по созданию системы» [9, с.13], которую условно можно назвать проектом логистической организации потокодвижения в реальном секторе экономики. Логично считать, что такой «проект-система» должен разрабатываться в полном соответствии с заявленными целями, которые в свою очередь при использовании запланированных ресурсов должны быть достижимы в течение определенного проектом промежутка времени. При этом достижение целей проекта должно являться только в виде востребованного рынком продукта.

В этой связи исследуется такое понятие, как целеполагание, которое «возникает тогда, когда человек формирует субъективную модель желаемого или должного, рассматривая ее как процесс создания системы целей, соотнесения их между собой и выбора предпочтительных» [10, с.537].

Как показывает анализ, по-прежнему справедливо высказанное более полувека назад утверждение извест-

ного в мире специалиста в области системотехники А.Холла, что «в настоящее время нет единой стройной науки целеполагания, но некоторая полезная теория существует» [11, с.224].

Действительно, проблема выбора «правильных» целей так или иначе производна от иерархии ценностей (шкалы приоритетов), существующих как в обществе в целом, так и у лиц, принимающих управленческие решения (ЛПР). Следовательно, зависимость целеполагания от многоемкого и трудноизмеримого «критерия успеха», полученного на основе указанной «шкалы приоритетов», хочется того или нет, всегда будет находиться в фарватере философских и мировоззренческих проблем, среди которых человек еще не научился безошибочно определять адекватную существующим и, тем более, скрытым до определенной поры потребностям целевую функцию.

Чтобы еще раз убедиться в правомерности этого вывода, достаточно сравнить методологию постановки целей в биологии с методологией выбора системы целей проекта логистической организации потокодвижения. Принципиальная разница состоит в том, что в биологии на основе последних достижений генетики резко возрастает возможность строгого научного обоснования того, что может получиться при том или ином наборе хромосом и на этой основе ставить вполне определенные цели и задачи достижения запланированного результата. В логистике же подобная возможность научного обоснования необходимости, а также достижимости или недостижимости поставленной цели пока крайне ограниченна. Здесь нацеливание на конечный результат, который бы соответствовал количеству и качеству «исходного материала», причем с учетом множества ограничительных условий окружающей среды и неопределенных «факторов влияния», где вероятностные факторы представляют всего лишь самый простой случай неопределенности [2, с.21], не имеет строгого смыслового содержания.

Как следствие существующей реальности подавляющее большинство логистических систем в реальном секторе экономики создается стихийно, без учета сопряжения экономических интересов, деловой, социальной и психологической совместимости будущих «центров ответственности», что создает в работе дополнительную почву для появления конфликтных ситуаций и не способствует повышению результативности вложения инвестиций в проекты логистической организации потокодвижения.

Тем не менее ученые и специалисты в области логистики, как правило, относят все товаропроводящие системы к классу целенаправленных систем, хотя «традиционно эти системы специально не проектируются, а возникают как результат деятельности отдельных элементов различных предприятий или же подразделений одного предприятия» [3, с.87]. Очевидно, что без переосмысления накопленного зарубежного и отечественного опыта и осознания необходимости приобретения нового уровня организации и качества управления на основе принципов логистики пока преждевременно относить любую систему, которую именуют логистической, к классу четко выстроенных целенаправленных систем. «Системность как основной признак логистики автоматически не трансформируется в логистические системы, так как процесс их создания и функционирования требует целенаправленных усилий всех участников логистических цепей, нередко немалых затрат материальных и финансовых ресурсов» [4, с.101].

Принимая во внимание указанные обстоятельства, возникающие в процессе формирования системы целей проекта логистической организации потокодвижения, в первую очередь рекомен-

дуется учитывать циклический характер процедуры целевой структуризации. Она должна брать свое начало от категории цели, которая, по мнению Р.Акофа и М.Сасиени, независимо от характера организации потокодвижения может быть двух видов – стабилизации и развития. При этом если «цели стабилизации направлены на сохранение и поддержание либо имеющих ценность ресурсов (денег, времени, энергии, оборудования и рабочей силы), либо состояний, то цели развития направлены на приобретение ресурсов, которыми организация или ее руководители не обладают, или достижение состояния, к которому они стремятся» [1, с.41]. Здесь также уместно вспомнить о двух концепциях развития, одна из которых рассматривает развитие как уменьшение и увеличение, как повторение, а другая – как единство противоположностей. «Первая концепция оставляет в тени самодвижение, источник развития; вторая концепция, наоборот, раскрывает движущую силу развития, самодвижения» [5, с.209]. Надо заметить, что некоторые практические аспекты логистической организации реального сектора национальной экономики на основе принципов саморазвития и самоуправления освещены в монографии [6].

Выбрав одну из данных общецелевых альтернатив, необходимо выразить стратегическую направленность цели соответствующей целевой функцией или через максимизацию выходов, или через минимизацию входов, или через максимизацию разности между выходом и входом в систему. К сожалению, сделать это на первоначальных этапах целевой структуризации маловероятно, поскольку первое представление о цели обычно бывает смутным, расплывчатым. Более того, как утверждают Л.Б.Миротин и Ы.Э.Ташбаев, «в начале пути определить цель функционирования системы просто невозможно. Нужно определить законы функционирования системы, правила ее поведения в процессе движения к планируемому состоянию, ибо не цель, а возможность достижения цели является смыслом функционирования системы» [7, с.212].

Между тем в определенной мере возможность достижения поставленной цели в логистике может быть проанализирована с помощью алгоритма, который в общих чертах можно описать словесно.

Первый этап целевой структуризации лучше всего проводить на основе так называемого начального целевого «паспорта» проекта организации потокодвижения. Он позволит несколько целенаправленнее вести отбор исходных данных, полученных в результате маркетинговых исследований, изысканий собственных и привлеченных ресурсов, изучений научно-технических достижений и открытий, возможных изменений иерархии ценностей, то есть всего того, что может оказать существенное влияние на трансформацию целей. Далее с помощью экспертных и других оценок следует сосредоточить внимание на поиске элементов определенности в неопределенной ситуации, благодаря чему можно несколько уяснить задачу. Если охваченные обзором внешние условия и возможности реализации намеченного пути не указывают на необходимость изменения условий решения «уясненной» задачи, то можно приступить к уточнению формулировки первоначальной идеи организации потокодвижения на логистических принципах. После многократного анализа последствий реализации этой идеи, поиска альтернативы и уточнения исходных данных она может «переформатироваться» в основную цель. Но этим процесс выбора основной цели не ограничивается. Она периодически должна подвергаться сравнительному анализу и коррекции.

При общем позитивном результате необходимо определить многоуровне-

вую систему требований к функциональным подсистемам, дать им комплексную оценку с учетом альтернативных вариантов и необходимой по обстоятельствам корректировки. После этого составляется бюджет для достижения общей цели, который принимается к исполнению только по результатам оценки и соответствующей корректировки, затем начинается разработка проекта логистической организации потокодвижения.

Выбранная таким образом основная цель способна указать на действия для ее достижения, направить в нужное русло развития (стабилизации) и постепенно обосновать комплекс конкретных требований как к системе в целом, так и к выходным характеристикам каждой из ее подсистем и элементов. Как говорит А.Холл, «гораздо важнее выбрать «правильные цели», чем «правильную систему». Выбрать не ту цель – значит решить не ту задачу; выбрать не ту систему – значит просто выбрать неоптимальную систему» [11, с.115].

Поскольку основная цель определяет выбор той или иной стратегии организации потокодвижения, ее формулировка, с одной стороны, не должна быть ограничена конкретными рамками путей достижения цели, а с другой – не становиться лозунгом, затрудняющим количественно-качественный анализ планируемых и достигнутых результатов. По данному случаю наиболее авторитетные «операционисты» говорят: «Фраза "бороться за прибыль" содержит не больше смысла, чем фраза "бороться за добродетель", если мы не раскрываем в явном виде, что подразумевается под добродетелью» [1, с.510].

Потому содержание основной цели должно включать как минимум два пункта требований к выходным характеристикам проектируемой логистической цепи, которые становятся формальным, но не носящим категорического характера эквивалентом провозглашенного лозунга:

- создание реального конкурентного преимущества объекта проектирования;
- экономическая и социальная целесообразность проектируемых мероприятий.

Необходимо отметить, что выбор в качестве основной цели экономической и социальной целесообразности, а не достижение оптимума является вполне логичным шагом, так как «система может быть эффективной, но не оптимальной» [7, с.474-476].

Для более полного раскрытия содержания указанных этапов достижения поставленной проектировщиком цели рекомендуется использовать совокупность системного и маркетингового подхода [8, с.69], которая способна увеличить вероятность появления синергетического эффекта (табл.1) (см. ниже).

Таким образом, обобщая вышесказанное, можно констатировать, что основная цель – это желаемое состояние системы, достигаемое в результате исполнения списков требований к системе в целом и ее отдельным подсистемам, которые должны быть согласованы между собой.

С этих позиций можно описать один из вариантов системы целей проекта микрологистической системы гипотетического производственно-коммерческого предприятия.

По этому варианту процедуру целевой структуризации предлагается начинать с разбивки основной цели на две подцели первого уровня в виде требований к службам снабжения и продаж.

Таблица 1. Совокупность системного и маркетингового подхода при проектировании логистической системы

Системный подход		Маркетинговый подход	
Этапы	Основное содержание	Этапы	Основное содержание
Цель	Конкурентоспособность	Миссия	Конкурентоспособность
Требования	Экономическая и социальная целесообразность	Цель	Удовлетворение явных и латентных потребностей
Декомпозиция	Технологическая сопряженность элементов системы	Проблема	Соблюдение баланса «возможности-потребности»
Критерии	Функциональность подсистем и прибыльность системы в целом	Стратегия	Формирование и развитие интегрированной цепи поставок
Синтез	Синергетический эффект	Тактика	Маркетинг-микс плюс сопряжение экономических интересов субъектов
Согласование	Соответствие цели «конкурентоспособность объекта»	Согласование	Соответствие цели «удовлетворение потребностей»

Основными критериями эффективной работы службы снабжения на первом уровне целей можно считать: рациональную организацию закупок сырья, материалов и комплектующих, формирование надежной сети поставщиков и рациональное использование складских помещений, а службы продаж: оптимизацию распределения выходного материального потока с ритмичной отгрузкой готовой продукции при надежном сервисном обслуживании потребителей. Нужно полагать, что реализация комплекса данных требований в совокупности с комплексом соответствующих маркетинговых мероприятий обеспечит фирменный стиль предприятия и эффективность его функционирования. Каждая из отмеченных служб на втором уровне целей в качестве объекта управления имеет либо входной, либо выходной материальный поток, к которому также необходимо предъявить комплекс взаимосвязанных между собой требований пространственно-временного, количественно-качественного и ценового характера.

На этом же, то есть втором, уровне целей одновременно формулируется группа требований к обеспечивающим подсистемам. Здесь требования, предъявляемые к выходным характеристикам подсистем, объединяются в отдельные группы для решения близких задач при использовании финансовых, информационных, трудовых, технологических, энергетических и правовых ресурсов. Всего «набирается» 6 групп, деятельность которых связана с преимущественным использованием одного из видов указанных ресурсов. К большинству из них можно предъявлять общие требования пространственно-временного, количественно-качественного и ценового характера. Однако к финансовой подсистеме следует предъявлять дополнительные требования, например, к форме оплаты за сырье и готовую продукцию; к информационной – к степени достоверности информации; к трудовой – к уровню образования, профессионализма и мотивации персонала; к технологической – к степени технологического сопряжения проектируемых логистических операций; к правовой – к соблюдению таможенного, трудового и международного права, налогового, гражданского, уголовного и других кодексов.

Третий уровень целей для эффективного управления материальными потоками со стороны служб снабжения и продаж в основном определяется набором требований товароведческого ха-

рактера в виде: надежности упаковки, технологичности хранения и экологичности товара, удобства выполнения погрузочно-разгрузочных работ, надежности товара при эксплуатации, эргономичности, эстетичности и безопасности.

Этот же уровень последовательно включает в себя выполнение ряда конкретных требований к механизму обеспечения вышеуказанных групп ресурсов. В частности, требования по финансово-кредитному механизму касаются условий кредитования, времени оформления счетов, надежности предоставления финансово-кредитных услуг, процедуре страхования рисков. По информационному обеспечению речь может идти о требованиях к полноте программных средств, к структуре базы данных для разных уровней управления, к уровню автоматизации, учета и контроля выполнения управленческих решений. По лицам, принимающим эти решения, основные требования предъявляются к уровню их профессиональной подготовки и опыту работы в указанной области, к личностностным качествам, к приверженности корпоративным целям и политике предприятия.

В группе требований, касающихся основных фондов логистического назначения, целесообразно указывать перечень основных регламентируемых величин для подъемно-транспортных средств, упаковочно-фасовочного оборудования, средств оперативной связи, тары и упаковки. По энергетической подсистеме набор требований может регламентировать различные параметры для теплового, электрического, водяного и канализационного оборудования. И, наконец, к нормативно-правовому обеспечению логично предъявлять требования в виде наличия проработанных должностных инструкций и операционных указаний на каждом рабочем месте, к обеспечению всесторонней экспертной оценки различных подзаконных актов, а главное - к качеству юридического сопровождения логистических процессов, связанных с передачей прав собственности на товары и услуги в межфункциональных пространствах проектируемой логистической цепи.

Как показывает практика, в случае выполнения системы подобных требований вероятность синхронизированной работы звеньев логистической цепи производственно-коммерческого предприятия в заданном проектом временном интервале значительно возрастает. Однако сама по себе иерархия системы целей проекта без решения круга проблем, обусловленных недостатками существующих методов проектирования потокодвижения на логистических принципах, не дает достаточных гарантий для получения запланированного результата, что указывает на необходимость усиления исследований в этом направлении.

Библиографический список

1.Акоф, Р.Л. Основы исследования операций [Текст] / Р.Л.Акоф, М. Сасиени; пер. с англ. под ред. И.А.Ушакова. – М.: Мир, 1971. - 534 с.

2.Вентцель, Е.С. Исследование операций [Текст] / Е.С.Вентцель. – М.: Знание, 1976. – 208 с.

3.Гаджинский, А.М. Логистика [Текст]: учебник / А.М.Гаджинский. – 2-е изд. – М.: Маркетинг, 1999. – 228 с.

4.Дремов, М.В. Организация газообеспечения региона [Текст]: учебное пособие / М.В.Дремов, Д.В.Стаханов. – Ростов-н/Д: Рост.гос.ун-т, 2000. – 144 с.

5.Дружинин, Р.В. Проблемы системологии [Текст] / Р.В.Дружинин, Д.С.Конторов. – М.: Советское радио, 1976. – 295 с.

6.Логистические системы предприятий: теория, методология, практика: Монография [Текст] / В.А. Осовцев и [др.]; под ред. А.У.Альбекова и Д.Д.Костоглодова. – Ростов-н/Д: Рост.гос.экон.ун-т «РИНХ», 2004. – 220 с.

7.Миротин, Л.Б. Системный анализ в

логистике [Текст]: учебник / Л.Б.Миротин, Ы.Э.Ташбаев. – М.: Изд-во «Экзамен», 2002. – 480 с.
8.Осовцев, В.А. Проектирование систем логистической поддержки в реальном секторе экономики: теория и методология: Монография [Текст] / В.А.Осовцев Ростов-н/Д: Рост.гос.экон.ун-т «РИНХ», 2006. – 278 с.
9.Проблемы методологии системного исследования [Текст] / под ред. И.В.Блауберг [и др.]. – М.: Мысль, 1970. – 455 с.
10.Столяренко, Л.Д. Основы психологии [Текст]: учебное пособие / Л.Д.Столяренко. – Ростов н/Д.: Логос, 1995. – 646 с.
11.Холл, А.Д. Опыт методологии для системотехники [Текст] / А.Д.Холл; пер с англ. под ред. Г.Н.Поварова. – М.: Сов. радио, 1975. – 448 с.

Bibliographic list

1.Ackoff R.L. Fundamentals of Operations Research [Text] / R.L. Ackoff, M. Sasieni; translation from English edited by I.A. Ushakov. – M.: Mir, 1971. – p. 534
2.Ventsel, E.S. Operations Research [Text] / E.S.Ventsel. – M.: Znanie, 1976. – p. 208
3.Gadzhinsky, A.M. Logistics [Text]: manual / A.M.Gadzhinsky. – 2nd edition. – M.: Marketing, 1999. – p. 228
4.Dremov, M.V. Organization of gas supply in the region [Text]: textbook/ M.V.Dremov, D.V.Stakhanov. – Rostov-on-Don: Rostov State University, 2000. – p. 144
5.Druzhinin, R.V. Problems of Systemology [Text] / R.V.Druzhinin, D.S.Kontorov. – M.: Sovetskoe radio, 1976. – p. 295
6.Logistical systems of companies: theory, methodology, practice: Monograph [Text] / V.A. Osovtsev and [others]; edited by A.U.Albekov and D.D. Kostoglodov. – Rostov-on-Don: Rostov State University of Economics “RINH”, 2004. – p. 220
7.Mirotin, L.B. System analysis in logistics [Text]: manual / L.B.Mirotin, Y.A.Tashbaev. – M.: Publishing house “Ekzamen”, 2002. – p. 480
8.Osovtsev, V.A. Design of support logistical systems in the real sector of economy: theory and methodology: Monograph [Text] / V.A.Osovtsev Rostov-on-Don: Rostov State University of Economics “RINH”, 2006. – p. 278
9.Problems of methodology of systemic research [Text] / edited by I.V.Blauberg [etc.]. – M.: Mysl, 1970. – p. 455
10.Stolyarenko, L.D. Fundamentals of psychology [Text]: textbook / L.D.Stolyarenko. – Rostov-on-Don: Logos, 1995. – p. 646
11. Hall, A.D. Methodology for Systems Engineering [Text] / A.D.Hall; translation from English edited by G.N. Povarov. – M.: Sov. radio, 1975. – p. 448

А.У. Альбеков

РОЛЬ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Охарактеризованы основные проблемы современного состояния транспортной отрасли России. Раскрыты основные условия и этапы развития транспортно-логистической схемы Освещены основные тенденции освоения перспективных объемов перевозок пассажиров и грузов.

Annotation

This article deals with the main problems of the modern state of the transport industry in Russia. The basic conditions and stages of development of transport and logistics schemes are characterized. The main trends in the development of future traffic volumes of passengers and goods are analyzed

Ключевые слова

Транспортная логистика, мультимодальные терминалы, смешанные перевозки, грузопотоки, транзитные перевозки, транспортные коммуникации/

Keywords

Transport logistics, multimodal terminals and multimodal transport, freight traffic, transit, transport communications.

Развитие транспортной системы России является одним из необходимых условий дальнейшей структурной перестройки экономики, повышения конкурентоспособности отечественных товаров и услуг на мировых рынках и интеграции страны в динамично изменяющуюся систему международных отношений. Глобализация экономических связей в начале XXI века позволяет рассматривать транспорт в качестве одного из важнейших рычагов интеграционных процессов. В связи с наметившейся в российской экономике тенденцией к оживлению и восстановлению реального сектора, постепенной нормализации положения в финансовой и кредитной сфере наблюдается возрастание спроса на услуги транспорта как по объему, так и по номенклатуре. Развитие этих позитивных процессов наряду с растущей внутренней и международной конкуренцией предъявляет к транспорту дополнительные требования по ускорению товародвижения, повышению качества транспортных услуг, снижению транспортной составляющей в конечной цене продукции.

Транспортный комплекс Российской Федерации в настоящее время обеспечивает в целом потребности национальной экономики и населения в транспортных услугах. Практически завершены структурные и институциональные преобразования первого этапа рыночных реформ на транспорте. Идет отработка правовых, экономических и административных механизмов, регулирующих транспортную деятельность в новых социально-экономических условиях. Основной целью государственной политики в транспортном комплексе является формирование транспортной системы, способной эффективно и безопасно для человека и окружающей среды удовлетворять возрастающий по объему и качественно меняющийся спрос на перевозки пассажиров и грузов.

Транспорт органично вписывается в производственные и торговые процессы. Поэтому транспортная составляющая участвует во множестве задач логистики. Вместе с тем существует достаточно самостоятельная транспортная область логистики, в которой многоаспектная согласованность между участниками транспортного процесса может рассматриваться вне прямой связи с сопряженными производственно-складскими участками движения материального потока.

К задачам транспортной логистики в первую очередь относят задачи, решение которых усиливает согласованность действий непосредственных участников транспортного процесса. Актуальность в решении таких задач возникает в случае, когда объемы транспортной работы выделяются в большой самостоятельный массив (на-

пример, при функционировании транспорта общего пользования, а также в ряде случаев транспорта не общего пользования).

Принципиально иной является организация смешанной перевозки. Наличие единого оператора сквозного перевозочного процесса создает принципиальную возможность проектировать сквозной материальный поток, добиваться заданных параметров на выходе.

Главными узлами транспортной логистической системы стали универсальные мультимодальные терминалы, обеспечивающие эффективное взаимодействие различных видов транспорта между собой и с грузовладельцами. Резко возросла рыночная ценность комплексных транспортно- логистических услуг.

Сравнительная характеристика традиционного и логистического подходов к организации смешанных перевозок приведена в таблице 1.

Сравнительная характеристика смешанной перевозки и интермодальной перевозки

Смешанная перевозка	Интермодальная перевозка
1	2
Два и более видов транспорта	Два и более видов транспорта
Отсутствие единого оператора процесса перевозки	Наличие единого оператора процесса перевозки
Несколько транспортных документов	Единый транспортный документ
Отсутствие единой тарифной ставки фрахта	Единая транспортная ставка фрахта
Последовательная схема взаимодействия участников	Последовательно центральная схема взаимодействия участников
Разрозненная и в результате пониженная ответственность за груз	Единая и в результате высокая ответственность за груз
Результат: низкая вероятность выполнения «шести правил логистики»[1]	Результат: высокая вероятность выполнения «шести правил логистики»

[1] *Нужный груз, в нужном месте, в нужное время, в необходимом количестве, необходимого качества, с минимальными затратами.*

Содержание транспортного бизнеса определяется уже не столько технической и коммерческой эксплуатацией собственно транспортных средств, сколько способностью эффективно управлять товарными и информационными потоками. Таким образом, наряду с количественным наращиванием пропускных и провозных возможностей от транспортной системы требуется реализация новых транспортных технологий, основанных на интеграции технологических преимуществ различных видов транспорта, а также на комплексной информатизации транспортно-распределительных процессов .

Основные грузопотоки внешнеторговых и транзитных перевозок концентрируются по направлениям Запад - Восток и Север — Юг и совпадают с главными направлениями перевозок в межрегиональном сообщении внутри России, в районе тяготения которых сосредоточено около двух третей населения и промышленного потенциала страны. Использование транзитного потенциала стимулирует техническое обновление транспорта, приток иностранных инвестиций, пополнение бюджетов транзитных регионов за счет «транзитной ренты» и создание новых рабочих мест. Таким образом, развитие международных транспортных коридоров от-

вечает как внешним, так и внутренним экономическим интересам Российской Федерации. Вместе с тем реализация соответствующих проектов в обозримой перспективе будет идти в условиях формирования альтернативных коридоров и усиления конкуренции за транзит.

Развитие транспортных коммуникаций и освоение перспективных объемов перевозок пассажиров и грузов в региональных сообщениях требуют дальнейшего совершенствования российской транспортной системы и повышения конкурентоспособности национальных перевозчиков.

Развитие железнодорожных магистралей будет направлено на их дальнейшую модернизацию с целью повышения скоростей движения, реконструкцию существующих и строительство новых пограничных и припортовых станций, подходов к строящимся портам, совершенствование информационных и других сервисных служб.

Инфраструктура морского транспорта будет развиваться за счет увеличения мощностей морских портов для переработки возрастающих объемов внешнеторговых и транзитных грузов, переключения тяготеющих к российским портам грузопотоков, следующих по зарубежным транспортным коммуникациям, использования прогрессивных технологических схем транспортировки грузов. По экспертным оценкам, дефицит портовых мощностей Северо-Западного региона России составляет порядка 100 млн. т. В этой связи в Ленинградской области проектируется и строится ряд крупных портов и терминалов.

Северный морской путь будет преимущественно развиваться как национальная транспортная магистраль. По мере роста международного транзитного судоходства будет осуществляться модернизация систем безопасности мореплавания и обновление ледокольного и транспортного флота.

Развитие национальной терминальной сети пойдет по пути поэтапного создания региональных сетей грузоперерабатывающих и грузонакопительных терминалов и мультимодальных терминальных комплексов многоцелевого назначения, способных предоставить весь набор таможенных и грузопроводящих услуг, формирования единой системы волоконно-оптической связи, обслуживающей интересы транспортных предприятий и грузовладельцев, создания сети региональных транспортных логистических центров.

Основные этапы формирования транспортно - логистической схемы следующие:

Этап I - подготовка продукции к передаче на транспорт. Начинается с момента выпуска продукции и длится до погрузки в контейнеры или подвижной состав. Основными видами затрат на этом этапе являются эксплуатационные расходы и капитальные вложения на затаривание груза, формирование пакетов, приобретение (аренду) поддонов или иных средств пакетирования, контейнеров и т.п.;

Этап II - подвоз грузов к терминалу магистрального вида транспорта;

Этап III - транспортно-складские операции во время погрузки грузов. Для определения затрат на погрузочные работы необходимо определить способ выполнения этих работ и тип погрузочно-разгрузочного оборудования;

Этап IV - перевозка грузов магистральными видами транспорта. Затраты на перевозку груза определяются в зависимости от варианта транспортной схемы;

Этап V - транспортно-складские операции в период выгрузки грузов. Порядок расчета затрат этой группы аналогичен расчету на этапе II;

Этап VI - вывоз груза с терминала магистрального вида транспорта и доставка его на снабженческо-сбытовые

базы (складские распределительные центры);

Этап VII - доставка груза с базы потребителю. На каждом этапе процесса перевозки грузов могут варьироваться технические средства (беспакетный способ перевозки, пакетный, контейнерный, использование автомобилей разных марок или другого вида транспорта), технология и организация перевозок, поэтому показатель эффективности транспортной системы зависит от выбора управления на каждом шаге процесса перевозки.

Применение логистики в транспорте, так же, как и в производстве или торговле, превращает контрагентов неконкурирующих сторон в партнеров, взаимодополняющих друг друга в транспортном процессе.

Логистика, как отмечалось, это единая техника, технология, экономика и планирование. Соответственно к задачам транспортной логистики следует отнести обеспечение технической и технологической сопряженности участников транспортного процесса, согласование их экономических интересов, а также использование единых систем планирования. Кратко охарактеризуем каждую из этих задач.

Техническая сопряженность в транспортном комплексе означает согласованность параметров транспортных средств как внутри отдельных видов, так и в межвидовом разрезе. Эта согласованность позволяет применять модальные перевозки, работать с контейнерами и грузовыми пакетами.

Технологическая сопряженность подразумевает применение единой технологии транспортировки, прямые перегрузки, бесперегрузочное сообщение.

Экономическая сопряженность — это общая методология исследования конъюнктуры рынка и построения тарифной системы.

Совместное планирование означает разработку и применение единых планов графиков.

К задачам транспортной логистики относят также:

- создание транспортных систем, в том числе создание транспортных коридоров и транспортных цепей;
- обеспечение технологического единства транспортно-складского процесса;
- совместное планирование транспортного процесса со складским и производственным;
- выбор вида транспортного средства;
- выбор типа транспортного средства;
- определение рациональных маршрутов доставки.

Транспортный коридор — это часть национальной или международной транспортной системы, которая обеспечивает значительные грузовые перевозки между отдельными географическими районами, включаея в себя: подвижные транспортные средства и стационарные устройства всех видов транспорта, работающих на данном направлении, а также совокупность правовых условий осуществления этих перевозок.

Транспортная цепь — этапы перевозок груза на определенные расстояния, в течение определенного периода времени, с использованием транспортных средств одного или нескольких видов транспорта. Все это время грузы остаются в неизменном виде (например, грузовой пакет или контейнер).

Поиски оптимальных решений, позволяющих экономике страны эффективно освоить необходимые объемы перевозок при возможно малых затратах средств, в настоящее время относятся к основным задачам стабилизации и дальнейшего подъема как промышленности, так и сельского хозяйства. Сте-

пень удовлетворения различными видами транспорта потребностей общества в грузовых и пассажирских перевозках неодинакова.

Освоение предъявляемых перевозок различными видами транспорта зависит от целого ряда факторов, основными из которых являются следующие:

- характер и уровень развития материально-технической базы конкретного вида транспорта, определяющие его возможности освоения предъявляемых перевозок;
- размещение транспортных средств и сети видов транспорта относительно предприятий и населенных пунктов;
- организация перевозочного процесса, регулярность перевозок, сроки доставки грузов и пассажиров.

Каждый вид транспорта обладает характерными, только ему присущими особенностями в размещении, технологическом оснащении, провозных возможностях, разновидности подвижного состава. Для определения сфер экономически целесообразного использования того или иного вида транспорта необходимо учитывать как общехозяйственные, так и специфические транспортные факторы.

К общехозяйственным факторам относятся:

- размещение и размеры производства и потребления, определяющие объемы и направление перевозок и грузопотоков;
- номенклатура выпускаемой продукции, определяющая тип подвижного состава и ритмичность его работы;
- состояние запасов товарно-материальных ценностей, которое определяет срочность доставки грузов.

К специфическим транспортным факторам относятся:

- размещение сети путей сообщения;
- условия эксплуатационной работы, в том числе сезонность и ритмичность работы;
- пропускная и провозная способности;
- техническая и провозная вооруженность;
- система организации транспортного процесса.

При сравнении вариантов перевозок различными видами транспорта основными показателями являются:

- уровень эксплуатационных расходов (себестоимость перевозок);
- капитальные вложения;
- сроки движения и сроки доставки;
- наличие провозной и пропускной возможностей;
- маневренность в обеспечении перевозок в различных условиях;
- надежность и бесперебойность перевозок, их регулярность;
- гарантии сохранности перевозимых грузов и багажа;
- условия эффективного использования транспортных средств механизации и автоматизации погрузочно - разгрузочных работ.

Величина этих показателей на каждом виде транспорта различна. Она во многом зависит от мощности и структуры грузопотоков дальности перевозок, величины отправок, типа подвижного состава, материально - технической базы вида транспорта и ряда других факторов.

До заключения договора купли-продажи необходимо учесть транспортный фактор и выяснить мировые цены на транспортировку экспортно-импортной продукции. Этот фактор характеризует уровень общественно необходимых затрат на доставку товаров от поставщика к потребителю, при этом оценивается эффективность, качественная характеристика транспортного обслуживания на всем маршруте. В международном товарообмене характеристики можно разделить на количественные и качественные.

К количественным относятся: география перевозок, транспортные характеристики товаров, технология перегрузки.

К качественным относятся — скорость доставки товара, сохранность перевозимого груза, регулярность курсирования транспорта, эксплуатационная надежность.

Транспортный фактор имеет существенное влияние при установлении цены на товар. Прежде всего — это учет транспортной составляющей в цене товара, исходя из географического расположения партнеров по отношению к друг другу и центрам международной торговли товаром, а также установление экономически обоснованных тарифов на перевозку грузов, отражающих представительный уровень цен в транспортной сфере.

Учет расхода по транспортировке товара имеет большое значение при определении цены. Здесь играет существенную роль расположение партнеров по отношению друг к другу и центрам региональной торговли. Выгоды и невыгоды такого расположения могут делиться поровну (принцип взаимной выгоды). При превышении спроса над предложением основная нагрузка транспортной составляющей ложится на покупателя (при конкурентном принципе деления выгод и невыгод), и наоборот. Конкурентный принцип является более характерным.

Определяя величину транспортной составляющей в экспортных и импортных ценах, надо иметь в виду действующий в товарном обмене принцип, по которому транспортные расходы на территории поставщика (от места производства товара до национальной границы экспортера) или покупателя (от места ввоза до места потребления) не оказывают влияния на экспортные и импортные цены. Мировые цены определяются на условиях франко — граница (порт) страны экспортера или импортера.

Е.Ю. Канкулова

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЛОГИСТИКИ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация

В данной статье автор обращает внимание на необходимость создания и развития единого информационного пространства с целью надежного управления дорожным хозяйством и эффективного контроля за деятельностью дорожных организаций и предприятий, а также улучшения качества обслуживания пользователей дорог, оптимизации информационного обмена, поддержки оперативного принятия эффективных управленческих решений, доведения их до исполнителей и контроль исполнения. В статье рассматриваются виды, группы информационных логистических систем, а также возможность применения логистических информационных технологий в управлении дорожным хозяйством.

Annotation

In given article the author pays attention to necessity of creation and development of uniform information field for the purpose of a positive control of a road economy and effective control behind activity of the road organizations and the enterprises, and also improvements of quality of service of users of roads, optimization of an information exchange, support of operative acceptance of effective administrative decisions, their finishing to executors

and execution control. In article kinds, groups of information logistical systems, and also possibility of application of logistical information technology in management of a road economy are considered.

Ключевые слова

Информационные системы и технологии, информационное обеспечение, логистические информационно-компьютерные технологии, дорожное хозяйство, информационное пространство, автомобильные дороги.

Key words

Information systems and technologies, information support, logistical information-computer technologies, road economy, information field, highways.

Как известно, устойчивое экономическое развитие способствует повышению уровня и качества жизни населения. В свою очередь, уровень, качество и степень использования информационных и телекоммуникационных технологий обеспечивают успешное и своевременное решение задач в области повышения уровня и качества жизни населения. Информационные системы и технологии играют существенную роль в организации эффективного управления элементами инфраструктуры.

Задачи, качество выполнения которых может существенно повыситься при использовании информационных систем и технологий:

1. Обеспечение поддержки информационной среды, необходимой для развития бизнеса и социальной сферы.
2. Организация распространения информации о рынках товаров и услуг.
3. Рост качества социальных услуг.
4. Повышение доступности информации о деятельности органов государственной власти.

Информационное обеспечение на сегодняшний день выступает опорой для принятия управленческих решений, способствуя организации представления пользователям информации, позволяющей выполнять профессиональные задачи в рамках подготовки управленческих решений, и создает условия работы автоматизированным информационным технологиям. Информационное обеспечение позволяет взаимно увязать задачи функциональных подсистем, опираясь на формализованное описание их входов и выходов на уровне показателей и документов. Кроме того, информационное обеспечение дает возможность эффективно организовать поиск и хранение данных, которые могут быть сформированы для последующего решения регламентированных задач, а также функционировать в режиме информационно-справочного обслуживания.

Дорожное хозяйство, являясь одним из значимых элементов инфраструктуры экономики, оказывает влияние на ее развитие. Вместе с тем дорожное хозяйство является одной из отраслей экономики, развитие которой напрямую зависит от общего состояния экономики страны.

При управлении инфраструктурой автомобильных дорог невозможно обойтись без сбора, хранения, обработки и анализа больших объемов разнородной информации. Для объединения разнородных данных и приведения их к виду, который позволит провести совокупный анализ и принять на основе данного анализа соответствующие управленческие решения на современном уровне, необходимо построение интегрированной информационной системы.

В данной системе должны быть реализованы возможности отображения в интерактивной форме параметров автодорожной сети и их изменений в ре-

альном времени, а также обеспечение анализа имеющихся данных и их выдачи в форме интерактивных карт, таблиц, отчетов и иного графического материала. При этом структура и содержание данной информационной системы должны соответствовать всем нормативным документам, применимым к автодорожной отрасли.

В настоящее время очевидна необходимость создания и развития единого информационного пространства с целью надежного управления дорожным хозяйством и эффективного контроля за деятельностью дорожных организаций и предприятий, а также улучшения качества обслуживания пользователей дорог, оптимизации информационного обмена, поддержки оперативного принятия эффективных управленческих решений, доведения их до исполнителей и контроль исполнения.

Для успешного развития единого информационного пространства важно обеспечить развитие отраслевой системы связи и информатизации с применением современных технологий. Отраслевая система связи и информатизации предназначена для обеспечения всех федеральных органов управления дорожным хозяйством информационными и телекоммуникационными ресурсами, которые способствуют эффективному выполнению возложенных на них задач, а также комплексной централизованной координации их деятельности.

Необходимо расширение и модернизация сети автоматизированных систем оперативного управления федеральных и региональных автомобильных дорог, а также обеспечение их интеграции. Автоматизированные системы оперативного управления можно определить как информационно-коммуникационные системы, которые организованы на базе сетей связи, в том числе и подвижной, связывающей между собой автоматизированные центры управления производством и совокупность технологических дорожных датчиков.

Задачи систем оперативного управления дорожным хозяйством заключаются в следующем: в сборе и последующем анализе оперативных данных, отражающих техническое и эксплуатационное состояние дорог и искусственных сооружений, в сборе и обработке данных, касающихся реконструкции, ремонта и содержания автомобильных дорог, мероприятий, которые запланированы и реализуются по данному направлению. Не менее важной задачей систем оперативного управления является и мониторинг интенсивности движения и загрузки автомобильных дорог. К задачам относится и сбор информации о метеорологической обстановке.

Вышеперечисленные задачи выполняются в целях обеспечения работников дорожного хозяйства и пользователей автомобильных дорог актуальными данными о транспортно-эксплуатационном состоянии автомобильных дорог, условиях безопасности движения, погодных условиях, наличии и состоянии объектов дорожного сервиса и другой необходимой информацией.

Существует также потребность в создании и поддержке отраслевых информационных баз данных, мониторинге тенденций развития автодорожного комплекса, обмене опытом, сборе и распространении информации о достижениях в области дорожных технологий, организации выставок, конференций, семинаров, издании и распространении информационной периодической и нормативно-технической литературы, атласов и справочников для нужд дорожного хозяйства и пользователей автомобильными дорогами. Для комплексной автоматизации системы управления дорожным хозяйством следует разработать и использовать базу отраслевой информационной системы.

Для информационного обеспечения дорожного хозяйства необходимо совершенствование системы мониторинга, диагностики и оценки транспортно-эксплуатационного состояния дорожной сети, развитие системы мониторинга объемов движения и структуры транспортных потоков на автомобильных дорогах. Необходимо отслеживание показателей по состоянию дорожной сети, дорожно-транспортным происшествиям по сопутствующим дорожным условиям, объемам выполнения и финансирования дорожных работ, использованию полосы отвода и другим показателям.

В последнее время активно развиваются основанные на информатике новые логистические информационно-компьютерные технологии. Логистические информационно-компьютерные технологии относятся к классу информационных технологий, которые можно определить как совокупность встраиваемых в системы управления совершенно новых средств и методов обработки данных, представляющих собой целостностные технологические системы и обеспечивающих целенаправленное создание, передачу, хранение и отображение данных с наименьшими затратми и в соответсвии с закономерностями той среды, где развиваются новые информационные технологии.

Различают следующие виды базовых информационных технологий :

1.Микроэлектронные компоненты.

2. Техническое обеспечение.

3. Программное обеспечение.

4. Телекоммуникации.

Информационные логистические системы занимают в этих технологиях центральное положение.

Формирование системы управления информационными логистическими системами в дорожном хозяйстве региона осуществляется на базе общей теории логистики, теории логистического обеспечения, теории управления информационными системами.

Особенности формирования и функционирования информационных логистических систем рассматриваются в трудах таких ученых, как: Аникина Б.А., Миротина Л.Б., Григорьева М.Н., Долгова,А.П., Уварова С.А.

Информационные логистические системы занимают ведущее место в логистике дорожного хозяйства, которую можно определить как совокупность инструментов, форм, методов и процессов ресурсного обеспечения строительства, реконструкции, ремонта и содержания автомобильных дорог, организованную как целостная, иерархическая структурированная система, являющаяся частью общей системы управления дорожным хозяйством [4].

Применение информационных логистических систем в информационном обеспечении процесса управления дорожным хозяйством обусловлено необходимостью оперативно, наиболее полно и достоверно отражать текущее положение дел в дорожном хозяйстве, что позволит сформировать необходимую систему управления логистическим обеспечением как в процессе разработки оптимизационных проектов, так и в процессе их реализации.

Информационные логистические системы способствуют решению следующих логистических задач управления дорожным хозяйством:

1. Формированию отраслевой базы данных, отражающей, помимо состояния дорожного комплекса, потребность в материально-технических ресурсах для строительства, реконструкции, ремонта дорог, что поможет спрогнозировать объема закупок для нужд дорожного хозяйства, выявить несбалансированность между потребностями и возможностями.

2. Информационному обеспечению транспортировки и хранения материально-технических ресурсов, что при логистической организации принимает

форму транспортно - складской логистики.

3. Информационному обеспечению производственного потребления материально-технических ресурсов в дорожном хозяйстве, включая производственно-технологическую комплектацию и утилизацию отходов производства, что при логистической организации принимает форму производственной логистики.

4. Информационному обеспечению формирования ресурсных потоков, вызванных развитием дорожного сервиса, логистическая организация которых выступает в форме сервисной логистики.

5. Созданию интегрированной системы регулирования материальных и информационных потоков, расширению модернизации автоматизированных систем оперативного управления территориальных автомобильных дорог и их интеграции с корпоративной информационной системой управления федеральными дорогами, объединению и унификации ряда независимых систем сбора дорожных данных (по диагностике дорог и сооружений, по инвентаризации имущества автомобильных дорог, по дорожно-транспортным происшествиям, по паспортизации дорог, по учету интенсивности дорожного движения).

Информационные системы делятся на три группы. По этому же принципу можно разделить на три группы и информационные логистические системы для дорожного хозяйства:

1. Плановые системы - применяются при принятии перспективных решений, структур и стратегий, формирующихся на административном уровне управления.

2. Диспетчерские, или диспозитивные, логистические информационные системы - системы среднесрочного, а также краткосрочного перспективного планирования

3. Оперативные (исполнительные) системы. Создаются на уровне административного или оперативного управления, но иногда содержат некоторые элементы краткосрочной диспозиции. Особенное значение в этих системах придается скорости обработки и фиксированию состояния своевременно, без задержки (то есть сохраняется актуальность всех данных), именно поэтому указанные системы в большинстве случаев работают в режиме моментальной передачи информации.

В настоящее время создаются достаточно совершенные комплексы взаимосвязанных программ, позволяющие решать функциональные задачи, однако их применение возможно не во всех видах информационных систем. Насколько подходит тот или иной комплекс программ, зависит от уровня стандартизации решаемых задач. Самый высокий уровень стандартизации решаемых задач присутствует в плановых информационных системах, что позволяет с наименьшими трудностями настраивать здесь стандартное программное обеспечение. В диспетчерских информационных системах использование стандартного пакета программ сопряжено с некоторыми трудностями.

Что касается исполнительных информационных систем, то там, на оперативном уровне, применяют, как правило, индивидуальное программное обеспечение.

Информационные логистические системы следует интегрировать вертикально и горизонтально с целью обеспечения в полной мере необходимой эффективности логистических процессов.

Вертикальная интеграция информационных логистических систем подразумевает связь плановых, диспозитивных и исполнительных систем, горизонтальная интеграция – связь отдельных комплексов задач в диспозитивных и исполнительных системах.

Для более эффективного контроля и управления сложными быстропротекающими техническими процессами в отдельных звеньях логистической цепочки применяются полностью автоматические логистические системы. Для решения некоторых логистических задач могут применяться продукты общего назначения, имеющие средства настройки под конкретные задачи и возможности взаимодействия с другими применяемыми в этой области программными средствами.

Содержание и развитие автомобильных дорог, с одной стороны, очень капиталоемки, с другой - очень рентабельны. Все средства, вложенные в автомобильные дороги, многократно возвращаются в различных других отраслях экономики за счет снижения транспортных (логистических) издержек, снижения аварийности, повышения подвижности населения.

Использование информационных логистических систем позволит повысить эффективность решения поставленных задач, касающихся развития дорожного хозяйства.

Библиографический список

1. В. И. Сергеев, М. Н. Григорьев, С. А. Уваров Логистика: Информационные системы и технологии. Москва. «Альфа-пресс» 2008г.
2. Национальная программа модернизации и развития автомобильных дорог Российской Федерации до 2025-го года
3. Подпрограмма «Автомобильные дороги» федеральной целевой программы «Развитие транспортной системы России (2010 - 2015 годы)»
4. М.Н. Григорьев, А.П. Долгов, С.А. Уваров. Логистика. Продвинутый курс. Москва 2011г.

Bibliographic list

1.V.I.Sergeev, M.N.Grigoriev, S.A.Uvarov Logistics: Information systems and technologies. Moscow. "Alpha press" 2008г.
2. The national program of modernization and development of highways of the Russian Federation till 2025
3. The subroutine "Highways" of the federal target program «Development of transport system of Russia (2010 - 2015)»
4. M. N. Grigoriev, A.P.Debt, S.A.Uvarov. Logistics. The advanced course. Moscow 2011г.

Н.Н. Коренякина

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ СИТУАЦИОННОГО ПОДХОДА

Аннотация

Разработка методики ситуационного подхода к экономическому взаимодействию транспортных предприятий, учитывающей влияние факторов взаимодействия на экономический результат.

Annotation

Development of the procedure of situation approach to economic interaction of transport enterprises taking into account the influence of interaction factors on economic result.

Ключевые слова

Экономическое взаимодействие транспортных предприятий, ситуационное взаимодействие, ситуационная форма сотрудничества, конкуренция как форма ситуационной деятельности, морфологическая матрица, факторный анализ показателей

Key words

Economic interaction of transport enterprises, situation interaction, situation form of cooperation, competition as a form of situation activity, morphological matrix, factorial analysis of the indices.

Необходимость совершенствования экономического взаимодействия транспортных предприятий на основе ситуационного подхода обусловлена лавинообразным за последние годы увеличением перевалки грузов с железнодорожного на водный транспорт в портах, объема местной работы на припортовых станциях, потребностью в подвижном составе, требованиями к качеству транспортных услуг. В настоящее время прирост обработки грузов на припортовых станциях Северо-Кавказской железной дороги по сравнению с 1996-м годом составил более 630%.[1] Различные методы функционального управления взаимодействием транспортных предприятий являются эффективными в границах определенного объема перевалки. Однако при увеличении объема перевалки и изменении других факторов взаимодействия субъектов транспортного процесса становятся ситуационными, что требует разработки соответствующей методики экономического взаимодействия транспортных предприятий.

Ситуационное взаимодействие это деятельность, направленная на устранение нарушений функциональных связей между транспортными подразделениями и входящими в их состав компонентами и параметрами, установление их на уровне, соответствующем технико-технологическим, социально-экономическим либо региональным условиям.

Эволюция форм взаимодействия предприятий в сфере транспорта можно рассматривать в функциональном (относительно стабильном) и ситуационном аспектах на историческом и текущем отрезках времени. Нарушение функциональных связей между речным и гужевым транспортом наблюдалось в межнавигационный период и в период чрезвычайных ситуаций. В этих условиях имела место обособленная форма ситуационной деятельности. Резкий рост объема перевалки грузов на водный транспорт на историческом и текущем отрезках времени приводит к появлению такой формы ситуационной деятельности как сотрудничество. Конкуренция как форма ситуационной деятельности возникла при утрате монопольного положения вида транспорта на историческом отрезке времени и при резком снижении объемов или стоимости на текущем отрезки времени. Следующий виток развития форм ситуационной деятельности приводит к обособленной форме, выраженной в принадлежности различным обществам при распыленности погрузочно-разгрузочных операций, специализации отдельных пристанских районов по железнодорожным направлениям, создание обособленных операторских компаний. Выявление потерь в виде недоиспользования мощностей является фактором централизации управления и возникновением ассоциативной ситуационной формы сотрудничества, национализации транспорта, создании единой транспортной системы, введение логистических принципов перевозок. При повышении требований к качеству перевозок, ограничении объема перевозок и его падении, при кризисных явлениях вновь необходима конкуренция как форма ситуационной деятельности.

Изменение объема перевалки грузов является одним из важнейших факторов смены форм ситуационной деятельности транспортных предприятий. Резкое повышение объема перевалки грузов на историческом отрезке было

вызвано развитием крупной промышленности, появлением железнодорожных монополий, его снижение - структурными изменениями в экономике, войнами и революцией, и вновь повышение объема в связи с бурным развитием отраслей народного хозяйства при плановой экономике. В период перехода к рыночным реформам не только упали объемы перевалки, но и коренным образом изменилась генеральная схема и принципы управления различными видами транспорта. Ориентация экономики России на вывоз топливно-энергетических и сырьевых ресурсов переносит центр тяжести в системе смешанных сообщений с обслуживания внутреннего на внешний рынок. Изменилась не только география перевалочных грузопотоков и их структура по роду груза, но и экономические отношения между субъектами транспортного процесса.

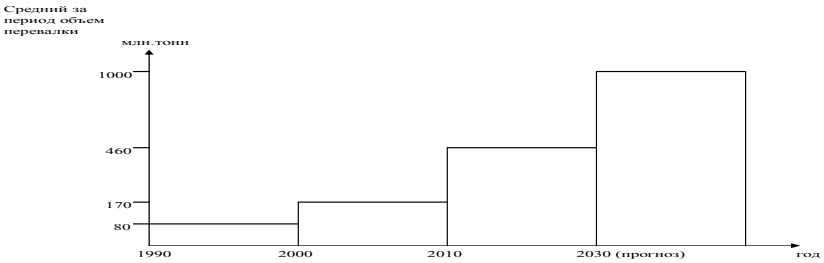


Рис.1.Увеличение перевалки грузов через морские порты России в историческом и прогнозном аспектах [1)]

Объем перевалки продолжал расти и в период мирового финансового кризиса, причем в российских портах он рос быстрее, чем в портах сопредельных стран. По прогнозам такая тенденция продолжится, а к 2030-му году объем перевалки грузов в российских портах превысит 1 млрд. тонн (рис.1) [1]

Ситуационное взаимодействие транспортных предприятий в экономической сфере направлено на восстановление функциональных связей с максимально возможной выгодой (рис.2). Базовый уровень доходов при обособленной ситуационной деятельности определяется возможностями самого предприятия. При кооперативном сотрудничестве, например, в транспортных узлах базовый уровень доходов определяется договором. При полном сотрудничестве в организации мультимодальных и интермодальных перевозок базовый уровень доходов формируется по отношению к уровню трансакционных издержек на основе прямых договоров. Конкуренция (соперничество) имеет место между транспортными предприятиями в условиях равной доступности к транспортной инфраструктуре.

[1)] Составлено с использованием источника Лернер В. Будущее морских портов России. Морские порты №7(88)2010

Таким образом, при взаимодействии субъектов транспортной деятельности базовые выгоды от совместной деятельности для отдельного субъекта зависят от формы сотрудничества. Ситуа-

ционное взаимодействие транспортных предприятий это согласованное принятие мер для устранения нарушений функциональных связей с целью восстановления и превышения базового уровня выгод. Оно необходимо не только для разных видов транспорта, но всех служб внутри каждого вида. Результатом ситуационного взаимодействия является максимально возможное получение прибыли отдельным субъектом транспортного процесса.

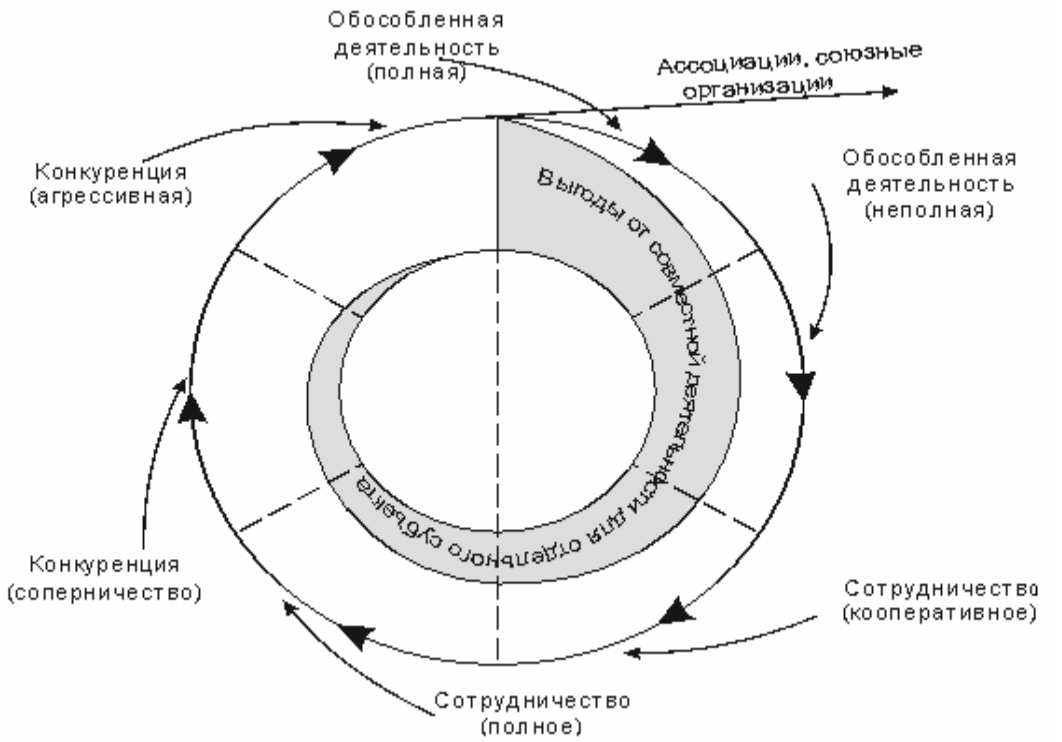


Рис.2. Уровень выгод и формы взаимодействия для принятия ситуационного решения [1]

К выявленным общетранспортным экономическим проблемам совершенствования ситуационного взаимодействия можно отнести: поиск экономических методов эффективного использования производственных

[1)] Составлено с использованием источника Мамаев Э.А. «Управление региональными транспортными системами в условиях изменений: проблемы и модели». Рост гос. ун-т путей мощностей субъектов транспортного процесса, гармонизацию экономических интересов транспортных предприятий, определение морфологии экономических показателей взаимодействующих предприятий.

Перечень основных методов, технологий и инструментарий, которые могут использоваться при ситуационном управлении, довольно широки. При этом общими недостатками имеющихся методов являются: трудоемкость количественной оценки экономических параметров; слабая взаимосвязь элементов; отсутствие учета временных характеристик; отсутствие отражения экономических возможностей предприятия для решения экономических проблем ситуационного взаимодействия. Таким образом, для решения проблем ситуационного взаимодействия необходимо экономическое «наполнение» методов.

Наиболее перспективным для экономической интерпретации проблем си-

туационного взаимодействия является морфологическая матрица, содержащая количественные и качественные показатели работы предприятия с возможностями факторного анализа показателей (табл.1).[2]

Ситуационные методы должны позволять изучать ситуацию и выявлять альтернативы, опираясь не только и не столько на интуицию, сколько на рациональные данные экономического анализа.

Для эффективного управления взаимодействием транспортных предприятий управленческое решение должно быть соотнесено к форме сотрудничества и экономическому содержанию выгод, общее конечное выражение которых – рост доходов от перевозок и получение максимально возможной прибыли.

При оценке экономической эффективности ситуационного взаимодействия предложено усовершенствовать известную методику и произвести расчеты в следующей последовательности: определить динамику показателей интенсификации использования основных средств, затрат, материалов, численности персонала; определить прирост показателей на 1% прироста продукции; определить влияние экстенсивности и интенсивности в использовании основных средств, затрат, материалов, численности персонала на приращение продукции; провести расчет и факторный анализ интегрального показателя, используя морфологический подход.[3]

Таблица 1. Взаимосвязь принципов решения проблем ситуационного взаимодействия с его инструментарием [1)]

Принципы ситуационного взаимодействия	Инструментарий решения ситуационных проблем							
	Мозговой штурм	Дерево целей	Дерево неполадок	Платежная матрица	казуальное моделирование	Морфологический ящик	swot	Морфологическая матрица
1. Взаимосвязь элементов	–	–	–	–	–	+	+	+
2. Доступность информации для понимания	+	+	+	+	–	+	+	+
3. Алгоритмизация	+	+	+	+	+	+	+	+
4. Экономическая интерпретация	–	–	–	–	+	–	–	+
5. Учет временных характеристик	–	–	+	–	–	–	–	+
6. Доступность по стоимости	+	+	+	–	–	+	+	+
7. Достоверность информации	–	–	–	–	–	+	+	+

Продолжение таблицы 1

8. Количественная экономическая оценка параметров ситуации	–	–	–	+	+	–	–	+
9.Выявление причин	–	+	+	–	–	+	–	+

Расчетный интегральный показатель эффективности транспортного

предприятия как коммерческой организации – это рентабельность активов.

1) Составлено автором

При взаимодействии трех субъектов транспортного процесса морфологическая матрица примет вид, показанный на рис.3, где P, P', P'' – прибыль субъектов взаимодействия; N, N', N'' – объем субъектов взаимодействия; S, S', S'' - себестоимость продукции субъектов взаимодействия; K, K', K'' – капитал субъектов взаимодействия;

Косоугольная часть матрицы содержит интеракции показателей

.

P	$\frac{P}{K''}$	$\frac{P}{S''}$	$\frac{P}{N''}$	$\frac{P}{P''}$	$\frac{P}{K'}$	$\frac{P}{S'}$	$\frac{P}{N'}$	$\frac{P}{P'}$	$\frac{P}{K}$	$\frac{P}{S}$	$\frac{P}{N}$
N	$\frac{N}{K''}$	$\frac{N}{S''}$	$\frac{N}{N''}$	$\frac{N}{P''}$	$\frac{N}{K'}$	$\frac{N}{S'}$	$\frac{N}{N'}$	$\frac{N}{P'}$	$\frac{N}{K}$	$\frac{N}{S}$	
S	$\frac{S}{K''}$	$\frac{S}{S''}$	$\frac{S}{N''}$	$\frac{S}{P''}$	$\frac{S}{K'}$	$\frac{S}{S'}$	$\frac{S}{N'}$	$\frac{S}{P'}$	$\frac{S}{K}$		
K	$\frac{K}{K''}$	$\frac{K}{S''}$	$\frac{K}{N''}$	$\frac{K}{P''}$	$\frac{K}{K'}$	$\frac{K}{S'}$	$\frac{K}{N'}$	$\frac{K}{P'}$			
P'	$\frac{P'}{K''}$	$\frac{P'}{S''}$	$\frac{P'}{N''}$	$\frac{P'}{P''}$	$\frac{P'}{K'}$	$\frac{P'}{S'}$	$\frac{P'}{N'}$				
N'	$\frac{N'}{K''}$	$\frac{N'}{S''}$	$\frac{N'}{N''}$	$\frac{N'}{P''}$	$\frac{N'}{K'}$	$\frac{N'}{S'}$					
S'	$\frac{S'}{K''}$	$\frac{S'}{S''}$	$\frac{S'}{N''}$	$\frac{S'}{P''}$	$\frac{S'}{K'}$						
K'	$\frac{K'}{K''}$	$\frac{K'}{S''}$	$\frac{K'}{N''}$	$\frac{K'}{P''}$							
P''	$\frac{P''}{K''}$	$\frac{P''}{S''}$	$\frac{P''}{N''}$								
N''	$\frac{N''}{K''}$	$\frac{N''}{S''}$									
S''	$\frac{S''}{K''}$										
K''											

Рис. 3 Матрица показателей трех субъектов взаимодействия [1)]

[1)] Составлено с использованием источника Макеев В.А. «Экономика транспорта региона»Ростов н/Д: Из-во СКНЦ ВТ,2001

Результирующий качественный показатель – угловой элемент матрицы. Факторная модель результирующего показателя включает наиболее информативные придиагональные показатели:

$$\frac{P}{K''}=\frac{P}{N}\times\frac{N}{S}\times\frac{S}{K}\times\frac{K}{P'}\times\frac{P'}{N'}\times\frac{N'}{S'}\times\frac{S'}{K'}\times\frac{K'}{P''}\times\frac{P''}{N''}\times\frac{N''}{S''}\times\frac{S''}{K''};$$

(1)

или

$$\frac{P}{K''}=\frac{P}{K}\times\frac{K}{P''}\times\frac{P'}{K'}\times\frac{K'}{P''}\times\frac{P''}{K''};$$

(2)

где

$\frac{P}{K}=\lambda$ -рентабельность активов 1-го предприятия; $\hat{E}''$-капитал третьего предприятия; $Ð$-прибыль первого предприятия; $\frac{P'}{K'}=\lambda'$ -рентабельность активов 2-го предприятия; $\frac{P''}{K''}=\lambda''$ -рентабельность активов 3-го предприятия; $\frac{K}{P'}=\beta$ -показатель взаимодействия 1-го и 2-го предприятия; $\frac{K'}{P''}=\alpha$ -показатель взаимодействия 2-го и 3-го предприятия.

Тогда факторная модель прибыли первого предприятия будет иметь вид:

$$P=K''\times\lambda\times\beta\times\lambda'\times\alpha\times\lambda''$$

(3)

Предложенная методика позволяет оценить эффект, получаемый каждым субъектом ситуационного взаимодействия и провести факторный анализ показателей. Составленный алгоритм модели функционирования системы управления ситуационным взаимодействием субъектов транспортного процесса можно представить в виде следующих составляющих (рис.4)

Повышение эффективности решения задач ситуационного взаимодействия непосредственно связано с возможностями предприятия, которые определяются его техническим потенциалом, включающим технику и технологию работы во взаимодействии экономических служб предприятия между собой и внешними субъектами транспортной деятельности (рис.5)[4,5]

Взаимодействие с субъектами транспортного процесса обеспечивает система фирменного транспортного обслуживания (ФТО) от имени ОАО «РЖД». Аппаратом финансово-экономических служб обеспечивается внутреннее и внешнее взаимодействие по финансово-экономическим вопросам.

В соответствии с целями управления ситуационным взаимодействием можно выделить следующие режимы: оперативное управление, стратегическое планирование, чрезвычайный режим. Функциональные уровни взаимодействия включают следующие обязательные компоненты: внешние – порты, аэропорты, нефтегазовые терминалы, предприятия различных отраслей экономики; внутренние объекты железной дороги – путевое хозяйство, хозяйство энергетики, хозяйство перевозок, экономическую и финансовую службу. Функционирование ситуационной модели взаимодействия реализуется на единой математической платформе реализации технологических и финансово-экономических процессов.

Территориальной базой ситуационного взаимодействия служит центр оперативного управления перевозочным процессом (ДЦУПП). В ситуационных моделях служб и внешних предприятий отражаются схемы попарного взаимодействия. Ситуационное управление взаимодействием экономически актуально в условиях централизации выручки от основной деятельности в филиалах ОАО «РЖД».

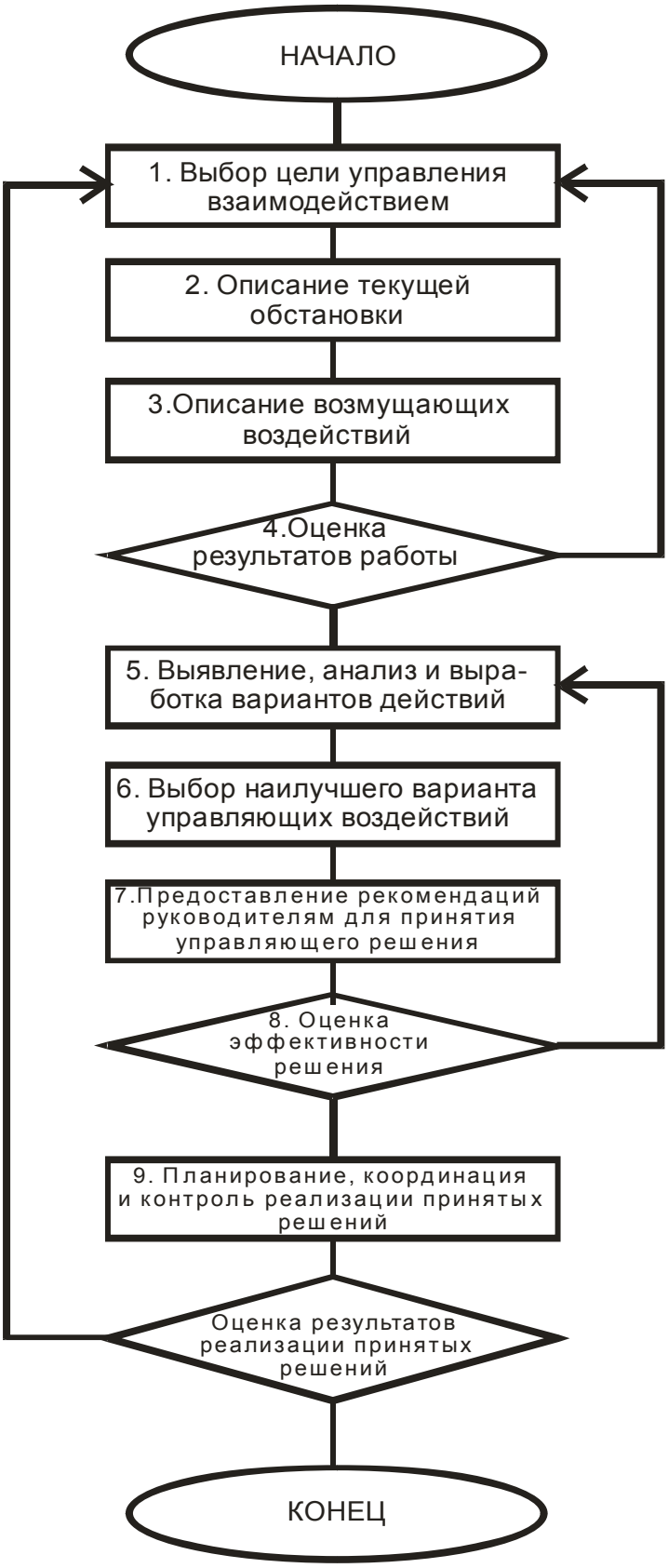


Рис.4.Алгоритм решения ситуационных проблем взаимодействия [1)]

[1)] ***Составлено автором***

Формирование выручки железной дороги в транспортной деятельности осуществляется дорожным центром фирменного транспортного обслуживания (ДЦФТО). Для этого ДЦФТО должно обладать системой баз данных, компьютерными технологиями, программными и техническими средствами.[6]

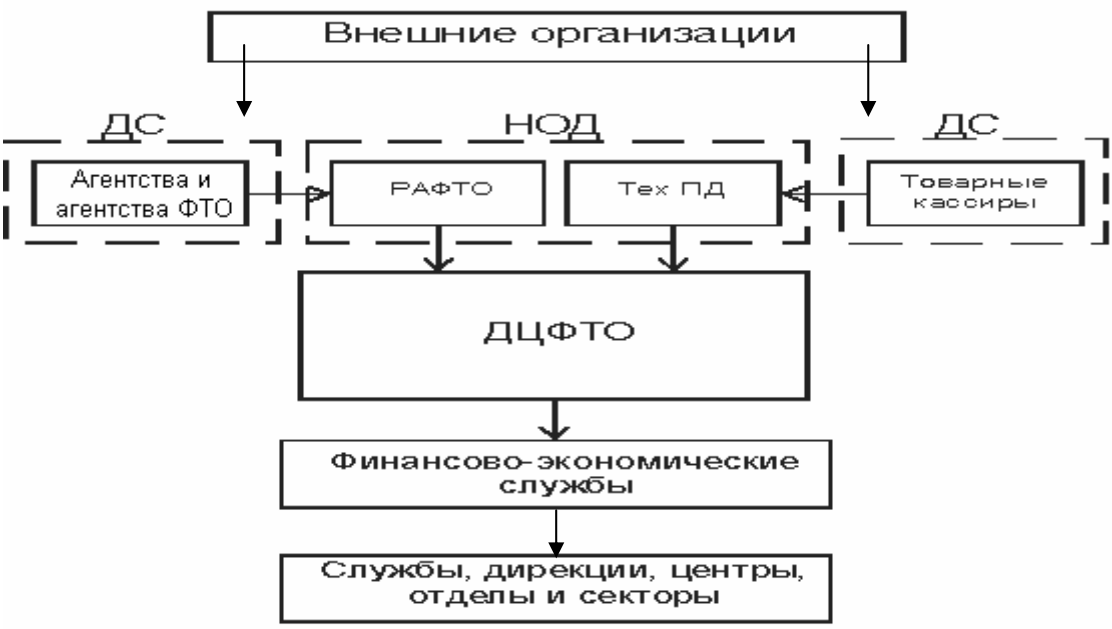


Рис.5.Укрупненная схема экономического взаимодействия на СКЖД

Расчёт эффективности взаимодействия транспортных предприятий осуществлён на базе данных Новороссийского транспортного узла с участием ОАО «НМТП», ОАО «Новошип» и припортовой станции «Новороссийск». Для решения сложившейся ситуации с «брошенными поездами» был принят ряд мер, таких как введение специализированных контейнерных поездов.[7]

В результате проведенных мероприятий темпы роста выручки оказались наибольшими на припортовой станции, темпы роста эксплуатационных затрат снизились у морских перевозчиков, хотя абсолютные величины экономических показателей субъектов транспортного процесса значительно отличаются. Поэтому необходим расчет относительной экономии ресурсов субъектов взаимодействия. Необходимые экономические условия ситуационного взаимодействия по потреблению для порта хуже, чем у остальных участников транспортной деятельности. При взаимодействии в транспортном узле в части влияния потребления фонда оплаты труда станция, морской порт, перевозчики и в целом узел развиваются интенсивно, порт - экстенсивно.

В части влияния материальных затрат в целом узел развивается интенсивно кроме порта. В части влияния амортизации узел развивается интенсивно, кроме станции, В части влияния основных средств узел и станция развиваются преимущественно экстенсивно, хотя станция и порт интенсивно. В части использования оборотных средств узел развивается интенсивно, хотя порт – экстенсивно. В целом узел по потреблению развивается преимущественно интенсивно. По применению основных средств – преимущественно экстенсивно, оборотных - преимущественно интенсивно. Таким образом, порт во взаимодействии работает неэффективно. Остается неопределенным вопрос нор-

мативного значения интенсивности развития субъектов транспортного процесса в узле. Это должно быть преимущественно интенсивное развитие как более эффективное.

Факторный анализ с использованием адаптированных данных и предложенной аналитической модели (3) показал, что наибольшее отрицательное воздействие на выручку припортовой станции оказывает фактор взаимодействия порта и морских перевозчиков. Наибольшее положительное воздействие оказывает деловая активность на припортовой станции. Уменьшение отрицательных воздействий на железнодорожную станцию связано с изменением тарифной политики на транспортную услугу и другими мероприятиями

Библиографический список

1.Лернер В. Будущее морских портов России. Морские порты №7(88) 2010.
2.Макеев В.А. Экономика транспорта региона - Ростов н/Д: Из-во СКНЦ ВШ,2001-с.93
3.Макеев В.А., Коренякина Н.Н. Экономическая эффективность ситуационного взаимодействия на транспорте. – Ростов – на - Дону, РГУПС, 2009.
4.Технология функциональной деятельности Северо-Кавказской железной дороги-филиала ОАО «РЖД». СКЖД-филиал ОАО РЖД г. Ростова-на-Дону, 2005.
5.Киселев В.С. Экономическое обоснование механизма взаимодействия участников транспортного холдинга. М.: «Экономика железных дорог» № 10, 2010 с.29-37
6.Коренякина Н.Н. Ситуационная модель взаимодействия в управлении на железной дороге. Труды Всероссийской научно-практической конференции «Транспорт-2010»Ростовский государственный университет путей сообщения. Ростов н/Д,2010
7.Гудок 17 декабря 2009,№237(24470) Вечная мерзлота: все знают, кого винить в «брошенных поездах» и что должны делать другие.

Bibliographic list

1.Lerner V. The future of Russia's sea ports. Sea ports №7(88) 2010.
2.Makeev V.A. Transport economy of the region – Rostov-on-Don: SKNTSVSH, 2001-p.93
3.Makeev V.A., Korenyakina N.N. Economic efficiency of the situation interaction on transport.- Rostov- on –Don, RGUPS, 2009
4.The technology of functional activity of North-Caucasian railway – the branch of OAO «RZHD». SKZHD- the branch of OAO RZHD Rostov –on- Don, 2005.
5.Kiselev V.S. Economic grounds of the interaction mechanism of the transport holding members. M.: «Railway economy» №10,2010 p.29-37
6.Korenyakina N.N. Situation model of interaction in railway management. Proceedings of All-Russian scientific and practical conference «Transport-2010» Rostov State Transport University. Rostov-on-Don, 2010
7.Gudok 17 December 2009, №237(24470) Permafrost: everybody knows who is to blame for «deserted trains» and what others must do.

В. И. Гиссин, Е.С. Акопова

К ВОПРОСУ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТРАНСПОРТНО - ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В РЕГИОНЕ

Аннотация

В статье описана методика размерного анализа, которая может быть использована в качестве инструментария по совершенствованию процесса логистических услуг (транспортные, почтовые, курьерские).

Annotation

This article describes a technique of dimensional analysis, which can be used as a tool to improve the process of logistics services (transportation, postal, courier, etc.)

Ключевые слова

Услуга, логистика, совершенствование, процессы, размерные цепи, применение, продукт, цикл времени.

Keywords

Service, logistics, improving, processes, dimensional chains, application, product, the cycle time.

Сфера услуг представляет собой быстрорастущую отрасль экономики. Удовлетворение потребностей клиентов в разнообразных услугах на высоком культурном и качественном уровне является главной задачей предприятий сервиса. Качество услуг во многом зависит от характера взаимодействия работников сферы обслуживания и потребителей, а также от эффективности управления.

Получение качественных услуг имеет важное значение. Обычно при закупках сырья, оборудования, товаров признается, что услуга является фактором определения лучшей покупки. В этом случае неполный перечень составляющих услуг включает: техническое обеспечение, обучение покупателей, служащих, устранение неисправностей, проверку. Однако при выработке окончательного решения в подавляющем большинстве случаев первичным является оценка продукции, вторичным- услуга. К услугам можно отнести транспортные курьерские, почтовые, услуги утилизации, торговли.

Перемещение товаров различного назначения (пассажирские, грузовые перевозки) ставят задачу сведения до минимума затрат на перевозку, удовлетворяя в то же самое время потребности в качественном обслуживании. Следует заметить, что перевозка - это составляющая логистики, состоящая из перемещения и хранения запасов продукции из места производства в место потребления. Одной из основных проблем, возникающих в процессах доставки и требующих постоянного совершенствования, является проблема сокращения расходов и временного цикла в логистической цепи с целью повышения скорости оборота и конкурентоспособности логистических услуг.

В настоящее время существуют различные методики проектирования грузовых и пассажирских маршрутов автотранспорта, суть которых заключается в разработке перевозчиком схемы движения и расписания цикла движения, которое согласовывается с государственными службами, курирующими данное направление [1]. В ряде случаев при определении временного цикла выполняются хронометражные наблюдения, которые осуществляются по трассе обследуемого маршрута.

Хронометраж может проводиться как в характерные дни недели (будние, воскресные), так и по сезонам года. После проведения всех мероприятий маршрут утверждается. Как показывает анализ, маршруты не всегда корректируются в процессе эксплуатации. Некоторые виды логистических услуг, таких как почтовые, устанавливают время цикла, превышение которого является нарушением. Как показали исследования, нарушения временных параметров могут достигать значительных величин (например, при перемещении простой письменной корреспонденции происходит увеличение времени доставки более чем у 30% отправленной корреспонденции). Следует отметить, что в

большинстве случаев процессы перемещения продукта не имеют нормативных значений, что сказывается на итоговой характеристике – цикле времени выполнения услуги.

С целью улучшения показателей процесса перемещения продукции, предлагается рассматривать его в виде размерных связей. Такой подход позволит применить размерный анализ.

Исходя из теории размерных цепей, процесс перемещения транспортных средств или иные процессы можно представить замкнутым контуром, определяющим направление, время перемещения транспортного средства из одного пункта в другой.

Замкнутость размерной цепи приводит к тому, что размерные характеристики, входящие в размерную цепь, не могут назначаться независимо, так как назначение и точность, по крайней мере, одного из размеров определяются остальными. Размерная цепь состоит из звеньев, то есть из размеров, образующих размерную цепь. Звенья размерной цепи при решении задачи маршрутизации перевозок могут быть линейными, угловыми (рис. 1).

На рис. 1 приведен пример угловой размерной цепи движения транспорта по маршруту из пункта А в пункт В.

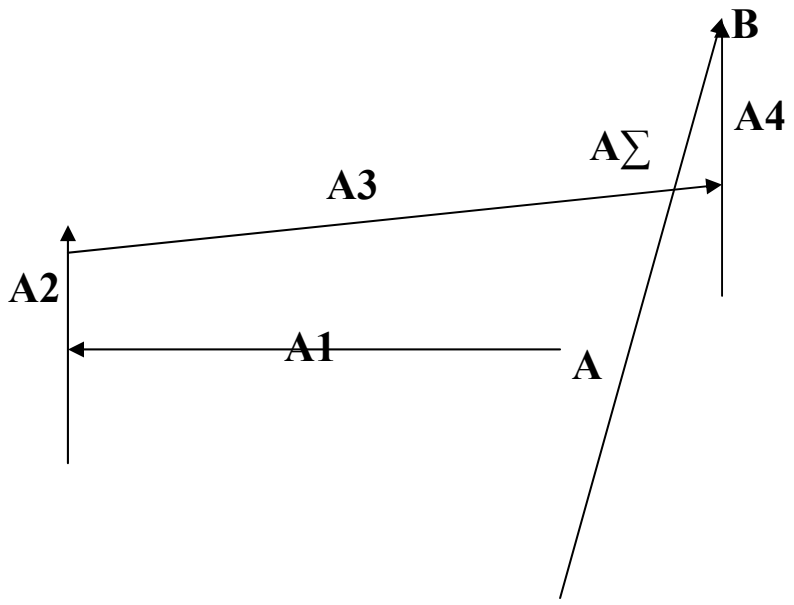


Рис.1 Угловая размерная цепь

А1, А2, А3, А4 – расстояния между промежуточными пунктами маршрута; А∑ - замыкающее звено.

С помощью теории размерных цепей можно решить такие задачи, как:

- расчет времени маршрута;
- обоснование и расчет маршрутного цикла;
- корректировка маршрута;
-определение допустимых значений звеньев.

Для проведения размерного анализа, кроме размерной схемы движения транспорта составляется уравнение размерной цепи (с учетом условия замкнутости) (1).

$$\xi_1 A_1+\xi_2 A_2+\ldots+\xi_{m+n} A_{m+n}=0, \quad (1)$$

где A_1, A_2, A_{m+n} – номинальные значения всех звеньев размерной цепи;

ξ_1, ξ_2, ξ_{m+n} – коэффициенты, характеризующие расположение звеньев по величине и направлению.

Основное уравнение замыкающего звена представляет собой разность между суммой номинальных значений, увеличивающих и уменьшающих звеньев цепи (2).

$$A\sum = \sum^{m} Аув - \sum^{n} Аум \quad ,$$

(2)

где m – число увеличивающих звеньев;

n – число уменьшающих звеньев.

В соответствии с теорией размерных цепей увеличивающим является звено, с увеличением которого замыкающее звено увеличивается. К уменьшающим звеньям относятся звенья, с увеличением которых замыкающее звено уменьшается.

В теории размерных цепей существуют две задачи: прямая и обратная, отличающиеся последовательностью расчетов.

Сущность прямой задачи состоит в том, что по заданному параметру исходного звена и допуску на него необходимо определить номинальные характеристики (параметры) и допуски всех составляющих звеньев. Данная задача относится к проектному расчету.

Решение задачи маршрутизации перевозок с применением теории размерных цепей имеет свою специфику, которая заключается в том, что по имеющимся методикам и нормативам определяются и закладываются характеристики и параметры маршрута движения транспортного средства из одного пункта назначения в другой.

Для решения задачи по совершенствованию маршрута перевозки грузов, пассажиров целесообразно использовать обратную задачу. Суть обратной задачи заключается в том, что по заданным номинальным параметрам и допускам составляющих звеньев определяется номинальный параметр и допуск замыкающего звена.

Расчеты размерных цепей могут производиться двумя методами:

- методом максимума-минимума, когда участвуют только предельные отклонения составляющих звеньев;
- вероятностным методом.

При решении задачи, связанной с оценкой спроектированного маршрута, считается целесообразным решать задачу методом максимума-минимума.

Решение обратной задачи методом максимума-минимума относительно замыкающего звена A∑ предложено выполнять в следующей последовательности:

- составление схемы размерной цепи транспортного маршрута;
- простановка рекомендуемых предельных характеристик всех звеньев маршрута;
-определение предельных размеров замыкающего звена.

Составление схемы размерной цепи транспортного маршрута производится по составленному маршрутному листу (схеме), на котором указаны характеристики движения транспортного средства, запланированные остановки, допустимое (заданное) время стоянок .

По схеме движения транспортного средства составляется размерная цепь (рис.1), на которой определяется замыкающее звено. Определение предельных размеров замыкающего звена рассчитывается по формулам (3, 4):

$$A\sum \max = \sum^{m} Аув \max - \sum^{n} Аум \max$$

(3)

$$A\sum \min = \sum^{m} Аув \min - \sum^{n} Аум \min$$

(4)

где A∑max, A∑min – предельные значения замыкающего звена;

Аувmax, Аувmin, Аummax, Аummin – соответственно увеличиваю-

щие и уменьшающие максимальные и минимальные параметры звеньев размерной цепи.

Из выражения (3) надо вычесть выражение (4), получится:

$$A\sum\max - A\sum\min = (\sum^{m} Ayв\max - \sum^{n} Ayм\max) - (\sum^{m} Ayв\min - \sum^{n} Ayм\min$$

(5)

$$A\sum\max - A\sum\min = T\sum \quad ,$$

(6)

где T∑ - допуск замыкающего параметра транспортного или иного маршрута.

Согласно теории размерных цепей допуск замыкающего звена линейных размерных цепей равен сумме допусков всех звеньев (7)

$$T\sum \quad = \sum^{m+n} Ti$$

(7)

При расчете размерных цепей транспортного назначения рекомендуется оперировать средними отклонениями на замыкающее звено Δc, рассчитываемыми по формуле (8)

$$\Delta c = \frac{\Delta S + \Delta I}{2},$$

(8)

где ΔS – верхний предел;

ΔI – нижний предел, или отклонение.

Предельные отклонения определяются согласно [2, 3]

$$\Delta S\Sigma = \sum^{m} \Delta Syв - \sum^{n} \Delta Iум$$

(9)

$$\Delta I\Sigma = \sum^{m} \Delta Iyв - \sum^{n} \Delta Syм$$

(10)

$$\Delta C\Sigma = \sum^{m} \Delta Cyв - \sum^{n} \Delta Cyм$$

(11)

Представленные размеры замыкающего размерного звена можно определить выражениями (12), (13):

$$A\Sigma\max = \sum A\Sigma + \Delta S\Sigma$$

(12)

$$A\Sigma\min = \sum A\Sigma + \Delta I\Sigma$$

(13)

Верхнее и нижнее отклонение замыкающего параметра определяется согласно формуле (14), (15)

$$\Delta S\Sigma = \Delta C\Sigma + \frac{1}{2}T\Sigma$$

(14)

$$\Delta S\Sigma = \Delta C\Sigma + \frac{1}{2}T\Sigma$$

(15)

Рассматривается пример размерного анализа, проводимого с целью корректировки маршрута.

Решается задача маршрутизации перевозок по межгородскому маршруту с использованием теории размерных цепей, чтобы определить допустимые пределы нахождения транспортного средства на маршруте, так как и в расписании, и в нормативных документах эти характеристики отсутствуют.

При решении используется обратная задача, что обусловлено спроектированным маршрутом с установленными параметрами (табл.1).

Таблица 1. Нормативные параметры межгородского маршрута

Время,час	Прямо	Обратно	Скорость	Км/ч
В движении	4.56	4.56	Среднетехническая	39.73
Обращения	5.08	5.08	Сообщения	38.18
Оборота автобуса(без отстоя)		10.16	Эксплуатационная	11.22
Отстой	24.40			

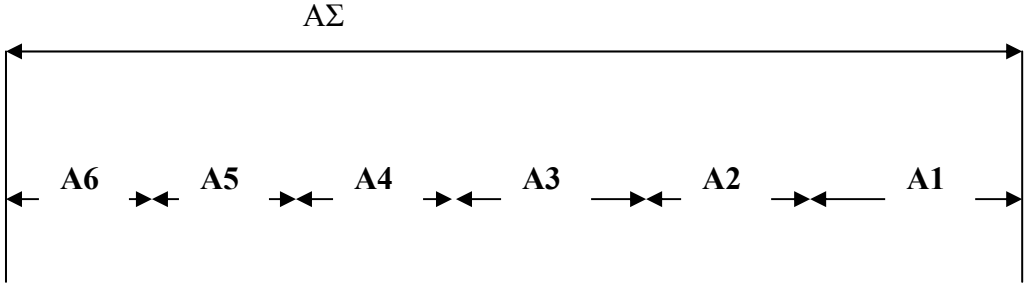


Рис. 2. Параллельное расположение звеньев маршрута

Строится размерная цепь, которую надо привести к параллельному расположению звеньев (рис. 2) (см. выше).

Рассматриваемый межгородской маршрут утвержден с характеристиками, которые служат параметрами размерной цепи (таблица2).

Таблица 2. Характеристика маршрута с параметрами размерной цепи.

Пункт назначения	Расстояние от начального пункта, км	Время в пути, мин	Допустимое время стоянки, Мин	Допустимое время прибытия, мин
Начальный.пункт движения	-			
Остановка 1	10	14	2	А5 ±1
Остановка 2	12	3	2	А4±1
Остановка 3	34	32	1	А3±1
Остановка 4	49	27	1	А2±1
Конечный пункт назначения	98	1ч 12 мин		А1±1

Рассматривая исходные данные маршрута, следует заметить, что для решения задачи с использованием размерных цепей этого недостаточно. Необходимо ввести условия соблюдения графика движения на маршруте, которые отсутствуют в паспорте маршрута. Такими условиями является не только время прохождения между пунктами, но и допустимые пределы прибытия автобуса в пункты назначения. С этой целью задаются допустимые пределы (допуском) прибытия автобуса на промежуточные пункты назначения (таблица 2). Таким образом, решается обратная задача, где известны параметры всех звеньев и надо определить параметр замыкающего звена.

Решается задача, в которой по исходным данным вычисляются предельные отклонения замыкающего звена (рис. 2). Так как в процессе движения автобус совершает четыре промежуточные остановки, составляется размерная цепь с допустимыми пределами. А1=72±1, А2=28±1, А3=33±1, А4=5±1, А5=16±1.

Составляется уравнение размерной цепи. Согласно уравнению (2)

$A\sum=A1+A2+A3+A4+A5$,

где А1…А5 – увеличивающие звенья.

По уравнению (8) рассчитывается среднее отклонение допуска времени

$$\Delta A1 = \frac{0+(+2)}{2} = 1$$

$$\Delta A2 = \frac{(+1)+(-1)}{2} = 0$$

$$\Delta A3 = \frac{(+1)+(-1)}{2} = 0$$

$$\Delta A4 = \frac{0+(+1)}{2} = 0{,}5$$

Среднее отклонение замыкающего звена вычисляется по формуле (11)

$$\Delta A\Sigma = 1+0+0+0{,}5 = 1{,}5 \text{ мин.}$$

Допуск замыкающего звена находится по формуле (7)

$$T\sum = T1+T2+T3+T4 = 1+2+2+2 = 7$$

мин.

Предельные размеры замыкающего звена вычисляются по формулам (14, 15)

$$\Delta S\Sigma = \Delta A\Sigma + \frac{1}{2}T\Sigma = 1{,}5+3{,}5 = 5$$

мин.

$$\Delta I\Sigma = \Delta C\Sigma - \frac{1}{2}T\Sigma = 1{,}5-3{,}5 = -2$$

мин.

Следовательно, автобус, обслуживающий рассматриваемый маршрут, на конечный пункт назначения может прибывать либо через 2 час. 39 мин, либо через 2 час. 34 мин.

Рассматривая время нахождения автобуса на маршруте, пожелания потребителей, техническое состояние подвижного состава, скорость движения по трассе, можно принять решение о сокращении цикла движения транспорта по маршруту с учетом его безопасности. Для этого следует увеличить среднюю скорость движения и использовать методики, позволяющие провести специальный анализ, выявляющий степень безопасности услуги для потребителей (FMEA-анализ), а затем, используя размерный анализ, расчетным путем определить цикл движения транспортного средства по маршруту со всеми остановками и выявить допустимые пределы (допуски) нахождения его на трассе и прибытия в конечный пункт назначения.

Таким образом, при совершенствовании процессов логистических услуг (транспортные, курьерские, почтовые) рекомендуется использовать размерный анализ на основе теории размерных цепей. Это позволит постоянно вносить корректирующие изменения, улучшающие качество показателей сервисного обслуживания.

Библиографический список

1. Приказ министерства автомобильных дорог, транспорта и связи Ростовской области от 13 мая 2008 года № 59 «Об утверждении порядка открытия (закрытия, изменения) внутриобластных и межобластных маршрутов Ростовской области».

2. Допуски и посадки. Справочник В24/ Мягков В.Ю., Палей Н.А. – Л.: Машиностроение. Ленинградское отделение, 1983 - 448 с.

3.Солонин И.С., Солонин С.И. Расчет сборочных и технологических размерных цепей. – М.: Машиностроение 1980 – 110 с.

Bibliographic list

1.Order of the Ministry of roads, and communications in the Rostov region on May 13, 2008 № 59 "On approval of the opening (closing to change) intraregional and interregional routes of the Rostov region."

2.Two. Limits and fits. Reference B24 / Mjagkov V., Paley, N. - L.: Engineering Leningrad Branch, 1983 - 448s.

3.Solonin IS, SI Solonin Calculation of the assembly and technological dimensional chains. - Moscow: Engineering, 1980. 110s.

О.А. Митько

О РАЗВИТИИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЗЕРНОВОГО РЫНКА РОССИИ

Аннотация

В статье рассмотрены особенности существующей транспортно-логистической инфраструктуры, которая в данный момент не готова к нагрузкам. Существующая сегодня зерновая логистическая инфраструктура является ограничительным фактором, не позволяющим эффективно реализовать внутренний и экспортный зерновой потенциал страны. Без изменения российской зерновой логистики в целом решить проблему оптимизации перевозок зерна и транспортного обеспечения растущего российского экспорта и внутреннего потребления невозможно.

Annotation

The article describes the features of the existing transport and logistics infrastructure, which is not currently ready for loading. The current grain logistics infrastructure is a limiting factor which can not be effectively implemented domestic and export grain potential. Without a change in the Russian grain logistics in general, to solve the problem of optimization of the grain and transportation of the growing Russian exports and domestic consumption is impossible.

Ключевые слова

Логистическая инфраструктура, транспортно-логистическая, зерновой рынок, цепочки, транспортные услуги, экспорт, производство, транспортные потоки

Keywords

Logistics infrastructure, transportation and logistics, grain market, chains, transportation services, export, production, traffic, railway transport, cargo owners.

Экономика современной России все больше поворачивается в сторону системных структурных преобразований, ориентированных на логистику. Одно из направлений экономического развития зернового рынка лежит в плоскости создания механизма, который бы гибко и эффективно обеспечивал взаимодействие основных элементов логистической системы: «поставка – производство – складирование – транспортировка – сбыт». Особое место в данной системе занимает транспорт. Россия обладает уникальным аграрным потенциалом и возможностями по наращиванию поставок зерна на мировой рынок. По итогам прошлого года Россия стала третьим по величине экспортером пшеницы в мире. Сегодня наше зерно закупают более 50 стран, и в будущем эта цифра будет только расти.

В прошлом зерновом году Россия экспортировала 43% от общего объема, было перевезено по железной дороге, что также является значительной величиной. В настоящее время прослеживается тенденция смещения перевозки экспортных объемов в сторону железнодорожного транспорта, по железной дороге было перевезено 0,5 млн. тонн, что выше объемов предыдущего года на 25%. Объем перевозок во внутрироссийском направлении также возрос - по железной дороге в июле порядка 1 млн. тонн, на 20% выше показателя прошлого года.

В ближайшие 10–15 лет вполне возможно довести производство зерна до 120–125 миллионов тонн в год, что позволит обеспечить стабильный экспорт на уровне 30–40 миллионов тонн.

Однако главным тормозом на пути решения этой задачи является изношенная, слаборазвитая инфраструктура и не отвечающие современным требованиям логистические мощности зернового рынка. Налицо дефицит высокотехнологичных элеваторов, портовых терминалов, не удовлетворяет возросшим объемам перевозок транспортная логистика .

Все это приводит к снижению конкурентоспособности российского зерна на мировом рынке и отражается на рентабельности такой системообразующей подотрасли сельского хозяйства, как зернопроизводство.

Проблемы развития зерновой транспортно-логистической инфраструктуры России не позволяют эффективно реализовать внутренний и экспортный потенциал страны. Рынок транспортировки зерна в ближайшие годы ожидает бурное развитие. Причинами тому становятся: увеличение урожая, активный ввод новых портовых терминалов, а также инвестиции в вагоностроение. В то же время большой объем перевозок данного сырья может создать ряд проблем для всех участников.

На сегодняшний день в России существует острый дефицит зерновозов. Так, из 32 тыс. единиц техники, которые в прошлом году были на балансе, только около 15–16 тыс. вагонов пригодны для перевозки зерна. Из них в пик сбора урожая на Северо-Кавказской железной дороге находилось около 7–8 тыс. единиц, при этом не решая проблем с погрузкой, вторая же половина пригодной техники работала на оставшейся территории России.

Средняя дальность перевозок составила 934 км, при этом на внутренний рынок –1236 км, на экспорт – 539 км, В августе и сентябре прошлого года основными дорогами погрузки являлись: Северо-Кавказская железная дорога (соответственно 46 и 42% от общей погрузки по сети), Юго-Восточная (19 и 25%), Приволжская (12 и 9%). К объемам, перевезенным по железной дороге в прошлом году, а это 26 млн. т, добавятся еще 10 млн. т зерна для внутреннего рынка, то есть в текущем году общий уровень железнодорожных перевозок зерна оценивается в 36–39 млн. т., об этом свидетельствуют и результаты погрузки зерна в августе прошлого года: в этом месяце план выполнен на 118,2%. По сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, объемы транспортировок возросли на 5,4%, в то же время на протяжении нескольких лет пик перевозок зерновых грузов прих дился на октябрь, железнодорожные маршруты этого продукта обладают рядом особенностей, отличающих их от перевозок, например, нефтяных или иных грузов. Так, зерно характеризуется высокой концентрацией объемов выгрузки в немногих пунктах. В то же время отправка зерна происходит из множественных пунктов отгрузки на сети российских дорог. Таких мест более 700.

Серьезной проблемой транспортно-логистичнской инфраструктуры зернового рынка является выбытие подвижного состава. На сегодняшний день парк вагонов-зерновозов стремительно стареет - к 2015 году ожидается списание 77% вагонов. Кроме того, требует развития и портовая инфраструктура, дефицит портовых мощностей в России около 15 млн. тонн зерна в год.

На территории России только порты Туапсе и Новороссийск способны принимать суда-зерновозы класса Панамакс. Их совместные мощности по

перевалке грузов на суда этого типа составляют всего 8,5 млн. тонн в год.

Также следует обратить внимание на нехватку мощностей хранения линейных элеваторов. С учетом урожая 2011 г. нехватка мощностей хранения линейных элеваторов составляет не менее 16 млн. тонн.

Таким образом, необходимы меры, которые бы позволили решить проблемы транспортной инфраструктуры. Необходимо создание общественных консолидационных терминалов, которые будут принимать зерно, поставляемое малыми зернохранилищами и другими грузовладельцами, в том числе частными производителями. Общественные линейные элеваторы должны быть оснащены новейшим оборудованием, позволяющим за короткое время осуществить отгрузку большого объема зерна, достаточного для формирования полносоставного поезда в 50-75 вагонов-зерновозов. Требуется обновление самого парка вагонов-зерновозов: необходимо строительство новой модели с большей грузоподъемностью с повышенной нагрузкой на ось, что позволит значительно увеличить их грузоподъемность.

Помимо этого, необходимым является развитие транспортно-логистической инфраструктуры. Основная доля перевозок должна осуществляться маршрутными поездами, движущимися по точному расписанию. Внедрение новой транспортно-логистической системы позволит управлять всем логистическим циклом транспортировки. Эта система даст возможность сгладить пиковые нагрузки и сезонность спроса, решить проблему дефицита подвижного состава и избежать заторов на подъездных путях в портах. Благодаря четкому графику и отсутствию переформирования на сортировочных станциях, скорость таких поездов как минимум вдвое выше, чем скорость доставки груза повагонной отправкой. За счет этого маршрутные поезда позволят удвоить объем зерна, перевезенного существующим парком, без ввода в эксплуатацию новых вагонов, точно планировать время погрузки на судно и снизить стоимость судового фрахта.

Для дальнейшего выстраивания экспортной логистической цепочки необходимо развитие глубоководных портовых терминалов, принимающих суда-зерновозы типа Панамакс. Увеличение мощности портов Причерноморья должно составлять не менее 10 млн. тонн зерна в год, поэтому требуется и развитие существующих мощностей, и строительство новых зерновых терминалов в глубоководных портах Черного моря. Вместе с тем необходимы инвестиции в модернизацию портовой инфраструктуры и разработку технологии выгрузки сухих грузов при неудовлетворительной погоде. В настоящее время Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР) приобретает особое значение для экспорта российского зерна. Экспорт зерна из регионов Урала и Сибири в страны АТР создаст дополнительные стимулы для развития уральских и сибирских зернопроизводящих территорий и Дальнего Востока. Для этого в портах Дальнего Востока создать развитие целый комплекса терминалов для перевалки зерновых грузов общей мощностью не менее 5 млн. тонн.

Последние пять лет показали, что логистическая инфраструктура российского рынка зерна в целом пока абсолютно не совпадает с предложением производителей и трейдеров. Совокупные мощности портов России по перевалке экспортируемого зерна составляют около 20 млн. тонн. В минувшем зерновом году экспорт составил именно этот объем. Будь результаты сельхозпроизводителей чуть лучше, транспортная составляющая стала бы

непреодолимым барьером на пути сельхозпроизводителей к иностранным рынкам сбыта своей продукции. На сегодняшний день Новороссийск – единственный в России классический глубоководный порт, имеющий солидные зерновые терминалы. Его совокупные перевалочные мощности по зерну составляют около 11 млн. тонн. в год. В прошлом сезоне Новороссийск перевалил почти половину всего зернового экспорта из России. Есть, правда, еще глубоководный порт Туапсе, но он в состоянии перевалить лишь 1 млн тонн. Мелководные порты на Азовском море и Дону теоретически могут обработать до 8 млн тонн зерна в год.

На ближайшие годы запланировано увеличение мощностей перевалки в Туапсе на 2 млн тонн, в Новороссийске – на 1 млн тонн. Мелководные порты на Азовском море и Дону могут прибавить еще 3–4 млн тонн., однако, эти шаги неспособны кардинально решить существующие проблемы. Часть объемов грузов должен взять на себя морской порт Тамань, открытие которого утверждено Правителдьством. Здесь предусмотрено строительство сразу нескольких зерновых терминалов.

Ситуация на мировом рынке свидетельствует о том, что основными потенциальными потребителями российского зерна являются все же страны Юго–Восточной Азии, такие, как: Малайзия, Индонезия, Вьетнам, Таиланд. Все эти страны не имеют мощностей по хранению зерна и предпочитают ритмичные гарантированные поставки, предлагая более высокие, чем в других странах, цены. Перспективными рынками сбыта для российских трейдеров являются: Япония, Китай и Тайвань. О создании дальневосточного зернового коридора с мощной транспортно–логистической системой, которая сможет обеспечить бесперебойные поставки зерна из Сибири в Азиатско–Тихоокеанский регион, неоднократно говорил президент и премьер-министр. В настоящее время Минсельхозом разрабатывается программа развития инфраструктуры и логистического обеспечения агропродовольственного рынка на 2013-2017 года. Ее реализация позволит увеличить объемы перевалки зерна на 40–45% – до 32,5 млн тонн.

Еще одна проблема, это нехватка специализированных грузовых вагонов для перевозки зерна. Их парк составляет всего 34,6 тыс. единиц, из них 15,5 тыс. вагонов имеют срок службы более 25 лет.

Кроме того, трейдеры и производители отмечали высокие железнодорожные тарифы. Еще в конце августа Национальный союз зернопроизводителей (НСЗ) предложил в связи с засухой в европейской части РФ снизить стоимость железнодорожных перевозок зерна на коэффициент 0,3 с нулевого километра. Если учитывать громадные расстояния Сибири и Дальнего Востока, то предложение НСЗ не кажется столь уж радикальным. Не получив снижения железнодорожного тарифа, сибирские аграрии могли оказаться изолированными от регионов страны, где засуха взвинтила цены на пшеницу. Правительство приняло решение об установлении льготных тарифов. Федеральная служба по тарифам определила, что на перевозку зерна и продукции мукомольно–крупяной промышленности на станциях Приволжского, Северо–Западного и Центрального федеральных округов установлен понижающий коэффициент 0,3 за расстояние перевозки, превышающее 1,1 тыс. км, со станций, расположенных на территории Сибирского федерального округа. Установлен понижающий коэффициент 0,5 за расстояние перевозки, превышающее 300 км, со станций, расположенных на территории Северо–Кавказского и Южного федеральных округов. По расчетам,

льготы по тарифам компенсируют 70% инфраструктурных затрат производителей зерна и переработчиков при перевозке зерна и продуктов мукомольно–крупяной промышленности из Сибири, начиная с 1,1 тыс. км и 50% затрат из субъектов Южного и Северо–Кавказского федеральных округов – с 300 км.

В зависимости от расстояния перевозки экономия сибирских зернопроизводителей составит до 240 руб. с тонны зерна, а производители с юга России сэкономят более 400 руб. с тонны. Льготные тарифы позиционируются в качестве одной из мер, направленных на недопущение дефицита и роста цен на зерновую продукцию в пострадавших от засухи регионах. Однако при этом речь не идет о хлебе. По данным хлебо производителей, доля всех транспортных расходов в розничной цене хлеба не превышает 2%, то есть снижение инфраструктурной составляющей железнодорожного тарифа вряд ли окажет заметное влияние на розничные цены. Введение льготных тарифов для железнодорожной перевозки зерна прежде всего необходимо для сохранения поголовья российского промышленного животноводства, значительная часть которого сконцентрирована в регионах Поволжья и Центра России.

Существующая транспортно-логистическая инфраструктура в данный момент не готова к таким нагрузкам. Запланированный размер экспорта зерновых равен 18-20 млн. тонн, и уже сейчас очевидно, что инфраструктура зерновой логистики используется на пределе своих возможностей.

Существующая сегодня зерновая логистическая инфраструктура является ограничительным фактором, не позволяющим эффективно реализовать внутренний и экспортный зерновой потенциал страны. Без изменения российской зерновой логистики в целом решить проблему оптимизации перевозок зерна и транспортного обеспечения растущего российского экспорта и внутреннего потребления невозможно.

Для реализации экспортного потенциала российского зерна требуется быстрое решение двух основных задач:

- Развития структуры экспортно-ориентированных зерновых логистических коридоров.
- Модернизации и увеличения пропускной способности зерновой инфраструктуры.

Основные целевые показатели, которых необходимо достичь к 2015 году:

- Увеличить пропускную способность экспортно-ориентированной зерновой инфраструктуры, в том числе портовых терминалов, до 35 - 40 млн. тонн в год.
- Ввести в эксплуатацию сеть узловых грузо-формирующих элеваторов с объёмом перевалки не менее 8 млн. тонн в год.
- Довести объем железнодорожные перевозки зерна маршрутными поездами с диспетчеризацией перемещения грузов до 8-9 млн. тонн в год.
- Снизить на 500 – 600 рублей инфраструктурную нагрузку на каждую экспортированную тонну зерна за счет роста эффективности инфраструктуры и развития конкуренции на рынке.

Для наращивания объемов экспорта российского зерна необходимо в первоочередном порядке развивать морские портовые перевалочные мощности, увеличив их пропускную способность:

- в Азово-Черноморском бассейне – на 10 – 12 млн. тонн.
- на Дальнем Востоке – на 4 - 5 млн. тонн.
- в Балтийском бассейне – на 3 млн. тонн.

Для полной реализации российского зернового потенциала потребуется формирование долгосрочного заказа на производство зерна под требова-

ния конкретных потребителей на основе экспортных стандартов качества. Это приведет к развитию специализации регионов по выращиваемым культурам с учетом их биоклиматического потенциала и транспортной доступности.

Необходимо субсидировать строительство мощностей по хранению и первичной переработке зерна. Для повышения конкурентоспособности российского зерна разработана программа развития логистики зернового рынка. Таким образом, по оценкам Министерства сельского хозяйства, к 2020 году объем экспорта российского зерна может составить до 40 млн. тонн ежегодно.

Е.В. Писарева

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ФОРМАТОВ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ

Аннотация

В России активно развиваются ключевые форматы розничной торговли, представленные в промышленно развитых странах. Несмотря на большую долю заимствования в инкорпорации базовых форматов торговых предприятий, выявляется определенная специфика восприятия, отражающаяся на их функционировании и успешности в национальных условиях.

Annotation

Foreign basic retail formats actively develops in Russia. However, there is definite specificity in basic retail formats functioning and successfulness in national frames.

Ключевые слова

Формат, торговое предприятие, розничная торговля, целевой сегмент, потребители

Key words

Format, mercantile business, retail, target segment, consumers

Стремительное изменение форматов розничной торговли в мировом масштабе на памяти одного поколения потребителей требует научного осмысления этого явления. Сравнительно недавно процесс оказания торговой услуги в сфере реализации продовольствия требовал привлечения значительного числа малоквалифицированных работников, осуществляющих розлив, развес и раздачу продовольственных товаров в тару клиентов. Основными претензиями к форме и качеству оказания такой торговой услуги являлась невозможность полноценного обеспечения гигиенических требований к продуктам питания и длительное время торгового процесса в расчете на одного клиента. Повсеместный рост городского населения однозначно опосредует необходимость сокращения времени оказания торговой услуги в сочетании с обеспечением соблюдения стандартных гигиенических требований. Выход был найден в стандартизации новых условий торговли в промышленно развитых государствах, что однозначно опосредовало изменение формы оказания услуги в рамках розничной торговли, которая прогрессировала в направлении внедрения форматов: универмага, универсама, супермаркета, мегамаркета, гипермаркета, специализированного продуктового бутика.

Если говорить о ситуации в России, то в настоящее время в розничной торговле нет всех тех новаций, которые есть за рубежом, и не представлены все зарубежные форматы розничных магазинов, тем не менее розничная торговля продовольствием, несомненно, имеет большое значение и играет важную роль в экономике страны [8]. На современном этапе розница в России интенсивно развивается, в данном секторе обостряется конкуренция между крупными розничными сетями [9], внедряющими новые форматы обслуживания, и сокращается доля оборота продуктовых рынков. В настоящее время в России действуют пять базовых форматов розничной торговли, принятых компаниями, специализирующимися в основном на продаже продуктов питания: гипермаркет, супермаркет, cash & carry, дискаунтер, магазин «у дома». Следует отметить, что имеющий место быть рост благосостояния населения и ужесточение конкуренции на рынке, в том числе за счет внедрения на него иностранных компаний, вынуждают дискаунтеров предпринимать шаги к постепенному расширению ассортимента и улучшению сервиса. Следовательно, дискаунтеры стараются ориентироваться на сегменты потребителей со средним и высоким уровнем дохода в дополнение к сегменту потребителей с низким уровнем дохода, стараются в своей деятельности ориентироваться в выраженные клиентские запросы.

Отмеченные относительно новые для отечественного рынка форматы функционирования розницы объединяют использование таких приемов организации торговли и сбыта, как: самообслуживание потребителей, предложение смешанного ассортимента товаров, объединение в сети под едиными торговыми марками, использование кумулятивного эффекта сетевой организации [7]. Однако у российских торговых предприятий, функционирующих в рамках устоявшихся форматов, наблюдается ряд существенных особенностей, не характерных для зарубежных рынков. Так, базовые принципы работы предприятий таких форматов, как супермаркет, дискаунтер, «у дома», не соответствуют стандартам аналогичных иностранных форматов, прежде всего в области ценовой политики. Примером подобных несоответствий может служить высокая наценка, устанавливаемая на товары западными предприятиями розничной торговли формата «у дома», которая ими объясняется удобством месторасположения, рассматриваемого как дополнительная услуга населению микрорайона. В России формат «у дома» воспринимается как доступный для большинства жителей микрорайона дежурный продуктовый магазин, что отражается в невысоком уровне цен и ограниченном ассортименте товаров.

Не вызывает сомнений то обстоятельство, что на современном этапе эволюционирования розницы наиболее целесообразно сочетать классификацию розничных торговых предприятий по видам, типам и по форматам. В частности, Суховой Д. предлагается классификация стратегий предприятий розничной торговли, основанная на развитии подхода Бермана, с учетом специфики классификаций отечественных предприятий розничной торговли. В связи с этим была отмечена необходимость введения такого дополнительного критерия, как целевая группа потребителей. Этот крайне важный критерий позволяет структурировать виды и типы предприятий розничной торговли как более целостные и комплексные категории – форматы. Соответственно критерии, которые характеризуют определенный тип предприятия розничной торговли, приобретают двойной смысл.

Имеется в виду, что такие критерии, как: цена, атмосфера, продвижение, являются отличительной характеристикой не только самого формата, но и той

целевой группы, на которую ориентирован данный формат функционирования розничной торговли. Необходимость принимать во внимание целевые группы объясняется еще и развитием рыночных отношений, созданием эффективной конкурентной среды, увеличением расходов на маркетинг в деятельности торговых организаций. Это подразумевает то обстоятельство, что само возникновение новых форматов сопровождается возрастающей степенью специализации и нацеленностью этих форматов изначально на соответствующие потребительские группы.

Несомненно, каждый формат имеет свою специфическую сферу применения, и это предполагает, что определенная ниша может быть занята предприятиями розничной торговли, позиционирующими себя как магазины «у дома». Как видно из табл. 1, ниша, занимаемая предприятиями розничной торговли формата «у дома», оказывается непривлекательной для супер- и гипермаркетов. Это позволяет формату «у дома» быть косвенным конкурентом супермаркетам и гипермаркетам. Именно это позволяет говорить о том, что складывающийся и продолжающий развиваться рынок розничной торговли все в большей степени ориентирован на полное удовлетворение запросов потребителей. Следовательно, конкуренция ведется в форме выхода и освоения новых ниш, которые до определенного времени могут не пересекаться со старыми нишами [2, 5]. Рыночные факторы не являются единственными при выборе стратегии предприятия розничной торговли. Не меньшее значение для ее точного определения имеет учет общих демографических тенденций, а также демографических характеристик целевого рынка фирмы, таких, как: численность населения, темпы его роста и прогнозы; плотность населения; размер домашних хозяйств, размер семьи; распределение доходов; социально-экономические группы населения. Таким образом, в целях разработки оптимальной стратегии предприятия розничной торговли должны стараться локализовать демографические данные, чтобы они соответствовали условиям конкретного локуса размещения торговой организации [1].

Так, основные демографические характеристики потребителей важны и для определения характеристик оптимального размещения предприятия розничной торговли, поскольку формат предприятий розничной торговли должен соответствовать потребностям населения города, района. Как было отмечено, данные факторы, дополняющие существующие классические подходы к классификации розничных торговых предприятий, отражены в таблице 1 (см. ниже).

Тем не менее, существует и иная точка зрения на функционирование отечественного сектора розничной торговли, в которой отмечается отсутствие самостоятельного стратегического видения и планирования и соответственно выражена попытка копирования и заимствования успешных за рубежом аналогов в российских реалиях [4]. Согласно представленной точке зрения, кардинальной задачей розничных торговых сетей в России в настоящее время является не что иное, как разработка адекватных отечественному рынку стратегий развития.

В целом, пусть и с некоторыми отличиями такой взгляд пересекается с рассмотренным выше, поскольку в первом варианте речь идет о четкой ориентации на предполагаемые целевые сегменты потребителей, а во втором - акцент смещается на необходимость четкого стратегического позиционирования, заключающегося в осознании особенностей и выраженных конкурентных преимуществ различных типов торговых предприятий и их рациональном использовании на этой основе.

Таблица 1. Специфика критериев стратегии ведущих форматов предприятий розничной торговли [8]

Формат	Расположение	Ассортимент	Цена	Форма торгового обслуживания	Атмосфера, сервис	Целевая группа	Продвижение (реклама)
Гипермаркет	-спально-периферийный район -в отдельном здании -наличие транспортной магистрали	универсальный ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров. Представлены торговые марки производителя, частные и общие	От средних до выше средних	Преимущественно самообслуживание	От хороших до отличных	Средневысокий уровень дохода, наличие личного автотранспорта Домашнее хозяйство	Содержание рекламы создано на основе восприятия целевой группы
Супермаркет	- деловой, спальный район. - в торговом центре местного значения. - в отдельном здании	Универсальный ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров, а так-же санитарно-гигиенические и косметические сред-ства, товары общего профиля и частого спроса	Конкурентоспособные	Преимущественно самообслуживание	Средний	Высокий уровень дохода. Домашнее хозяйство	Содержание рекламы создано на основе восприятия целевой группы
Магазин-склад	-второстепенное месторасположение; - периферийный район; -наличие магистрали	Универсальный ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров. Широта товарной номенклатуры представлена ограниченным количеством ассортиментных групп товаров. Акцент на товарах торговых марок производите-лей, продаваемых со скидками	От низких до средних	Самообслуживание, продажа товаров в торговом зале преимущественно из транспортной тары	На низком уровне	Индивидуальные предприниматели или отдельные покупатели	Содержание рекламы создано на основе восприятия целевой группы
Магазин «у дома»	- район с высокой плотностью населения; - район с объектами концентрации людских потоков; - пешеходная доступность; -в отдельном здании или первый этаж жилого здания	Ограниченный ассортимент продовольственных товаров повседневного спроса и/или сопутствующих непродовольственных товаров	Уровень цен должен соответствоватьпокупательской способности данного района	Преимущественно самообслуживание	Средний	Близко живущие жители района, попадающие в зону охвата	Содержание рекламы создано на основе восприятия целевой группы

Продолжение таблицы 1

Диска-ун-тер	- периферийный район; -в отдельном здании;	Ограниченный ассортимент товаров частого спроса с постоянной номенклатурой непродовольственных и продовольственных товаров	Низкий	Самообслуживание	Низкий	Низкий уровень дохода. Домашнее хозяйство	Содержание рекламы создано на основе восприятия целевой группы

Поскольку при разработке стратегии позиционирования основным вектором деятельности является ориентация на выбранные целевые сегменты, то в представленных точках зрения, скорее, больше общего, чем существенных отличий, они, по сути, дополняют друг друга.

Но и это важно, цель формата в розничной торговле заключается в детерминировании норм и характеристик в целях добровольного и многократного применения, отражающих апробированные и успешные технологии привлечения и обслуживания потребителей, то есть выбор формата с соответствующей характеристикой последнего говорит о реализующейся стратегии позиционирования, ориентированной на ту или иную целевую группу (группы) покупателей. Можно в некотором смысле повториться и сказать, что основными параметрами, которые закладываются в разработку концепции позиционирования розничного торгового предприятия определенного формата являются, в первую очередь, такие как: площадь торгового зала; присутствующие в ассортименте категории товара, широта ассортимента; количество позиций в категориях, глубина ассортимента; площадь складских, вспомогательных, офисных помещений; наличие собственного производства продукции (для продовольственного сектора); доля товара, производимого специально для данного предприятия («марка продавца»); форма обслуживания; предоставляемый сервис; уровень цен на базовые позиции ассортимента.

Однако следует иметь в виду тот факт, что успешное существование некоторых форматов возможно только в случае организации сети. Согласно мнению Поповой И., понятие формата сочетает тип и функциональное назначение магазина. Соответственно это понятие шире трактовки собственно торгового предприятия, так как учитывает дополнительные признаки и интегрирует в себе формы торгового обслуживания, ориентированные на определенный контингент покупателей, для которых собственно и разрабатывает стратегию позиционирования, а также ценовую, ассортиментную политику.

Согласно экспертным данным и данным ряда современных полевых исследований [4], проведенных в России, нечеткая логика в выборе и обосновании формата торговых объектов отражается на потребительском восприятии, которое в этом случае не дифференцирует магазины разных форматов и поэтому не формирует личных предпочтений и лояльности по отношению к ним.

Следует уточнить, что в настоящее время выражены два подхода к организации и функционированию розничной торговли: концептуальный, направленный на максимально полное удовлетворение потребностей покупателя, и так называемый форматный, в котором прослеживается ориентация на вариант организации работы торгового объекта.

Отмеченные два подхода в практической жизни дополняют друг друга в функционировании торговой организации, так, магазин рассматривается не

только в качестве места совершения покупок, но и как объект, обладающий для покупателя дополнительной ценностью: комфортом, удобством, престижем, некой социальной меткой, экономией финансовых средств.

Поскольку на рынке услуг розничной торговли конкуренция выражена и продолжает усиливаться, то это предполагает необходимость поиска и поддержания определенных конкурентных преимуществ, свойственных конкретной торговой организации. Не секрет, что большая часть торговых предприятий предлагает покупателям стандартизированный ассортимент товаров в определенном рыночном сегменте, соответственно успех может принести выход на рынок с реально существующим или воспринимаемым как таковое потенциальными потребителями уникальным торговым предложением.

Не вызывает сомнений, что на предпочтения большинства покупателей в отношении розничного торгового предприятия могут оказывать влияние самые различные факторы: низкие цены; безопасность продаваемой продукции; качество упаковки; санитарное состояние магазина; удобные часы работы; дополнительные услуги розничного торгового предприятия. Все это определяет, в той или иной степени, приверженность покупателей к организации торговли.

Однако создание и поддержание надежного и привлекательного имиджа торговой организации могут способствовать тому, что покупатель будет воспринимать данный магазин или сетевую структуру как что-то позитивно отличающееся от других торговых организаций, предлагающее ему ряд преимуществ, что будет способствовать восприятию данного учреждения как предпочтительного относительно постоянно совершения покупок.

Оценить покупательское отношение, пусть и косвенно, можно благодаря ряду исследовательских мероприятий. Одним из таких исследований в отношении торговых учреждений является изучение индекса капитала марки. Данный показатель численно выражает так называемую силу бренда розничной торговой сети и складывается из нескольких базовых составляющих, в первую очередь, таких, как: знание марки, проявляющееся в том, сколько опрошенных знают о ее существовании и называют в числе первых и отношение к этой марке, проявляющееся в готовности/неготовности тратить в торговой организации больше денежных средств, тратить время на то, чтобы добраться именно в этот магазин, и положительная рекомендация данной торговой сети или конкретного магазина друзьям, родственникам и знакомым. Следует отметить, что результативность оценки данного индекса для выводов и необходимой коррекции в деятельности торговых организаций значительно, но вместе с тем необходимо привлекать большую базу респондентов для того, чтобы исследование было рандомизированным и отражало реальное состояние дел по факту потребительского восприятия торговых организаций. Согласно данным ряда исследовательских агентств в настоящее время «Ашан» является лидером по индексу капитала марки в г. Москве, «О'кей» — в г. Санкт-Петербурге.

В настоящее время в розничной торговле именно форматы торговых организаций выступают основным продуктом, предлагаемым ими потребителю. Большинство форматов торговых предприятий продовольственного рынка России, которые рассматривались выше, можно дифференцировать с точки зрения реализуемой стратегии в выбранном варианте позиционирования: стратегия экономии денежных средств потребителем; стратегия повышения собственного статуса в глазах окружающих (рост самооценки) (таблица 2) [4]

Таблица 2.Основные торговые форматы продовольственного рынка России в дифференциации по стратегиям экономии денежных средств и повышения статуса

Формат	Идея	Уровень цен	Наличие мини-производств	Какими основными компаниями представлен на отечественном рынке
Стратегия Экономии денежных средств				
Жесткий дискаунтер	Минимум ассортимента - минимум издержек - минимум цен	ниже всех	нет	Aldi, Lidl (в российской практике не представлены)
Мягкий дискаунтер	Экономичный магазин у дома	дешево	нет	Пятерочка, Копейка, Магнит, Дикси
Cash & Carry	Мелкооптовая торговля для HoreCa (покупаю упаковками)	дешевле всех	есть, но ориентированы на потребности HoreCa	METPO
Гипермаркет эконом - клуб оптовой покупки	Закупаю для большой семьи на неделю вперед	основные позиции дешево, остальные средне	полная линейка производств	Лента, Ашан
Стратегия «повышения статуса»				
Магазин у дома	Купить самое необходимое по пути домой	недешевый	нет	Квартал, 7 шагов, Мини-перекресток
Convenient store	Большой магазин у дома, но еще не супермаркет	недешевый	есть, но неполная линейка	12 месяцев, Остров, 5раг
Супермаркет классический	Продуктовое изобилие высокого класса	дорого	полная линейка	Виктория, Перекресток, 7 Континент 7 звезд, Азбука вкуса
Гипермаркет классический	Продуктовое и непродуктовое изобилие	дешево, недорого, дорого	полная линейка, не менее 1 500 м^2	Carrefor

Можно также отметить, что в 2009 –м г. самым активно развивающимся и растущим в объемах продаж каналом розничной торговли товарами повседневного спроса были такие форматы торговли, как: гипермаркеты и супермаркеты. Согласно результатам регулярной переписи торговых точек, проведенной *Nielsen,* прирост их количества составил 12,6% на уровне национальной городской России.

Экспертами отмечается еще один актуальный тренд: при проживании в мегаполисе и осознании обезличенности себя в массе других индивидов, люди нацелены приобретать товары в приятном, домашнем, насколько это возможно в мегаполисе, эмоционально «теплом» магазине. Это делает актуальным вариант классификации форматов, в рознице исходя из некой ситуационной модели, которая реализуется посредством посещения конкретным потребителем конкретного торгового предприятия (таблица 3) [4].

Сообразно тому, что покупатели хотят большей свободы от бытовых хлопот, качества приобретаемых изделий, у них мало времени из-за напряженного цикла жизни в мегаполисе, они желают покупать легко, быстро, превращая шопинг в развлечение и своеобразный антистресс.

Таблица 3.Перспективная классификация торговых форматов в отечественных реалиях

Формат	Идея	Ассортимент, шт.	Частота покупок	Средний чек, руб.
Крупная форма	Большой супермаркет с широким и качественным ассортиментом	30 000	1-2 раза в месяц	1800- 2 100
Средний формат	Более стандартный ассортимент	20 000	1 раз в неделю	800- 1100
Супермаркет	Магазин рядом с домом	10 000	каждые 3 дня	450-600
Малый формат	Комфортный способ дожить до следующего похода в магазин «продукты быстрые + свежие + «с собой».	800	ежедневно	200-300

Таким образом, при позиционировании формата следует представлять его некий неотъемлемый атрибут жизни человека в мегаполисе, ориентированного на комфорт и выгоду, совмещенные с получением приятных эмоций и соответственно подъемом настроения. В представленных форматах дифференциация наблюдается не только в их размере и среднем чеке совершаемой покупки, но и в позиционировании, основанном на нуждах целевых покупателей.

Тем не менее стоит отметить, что названные выше тенденции, хотя и относятся к функционированию розничной торговли в мегаполисах вообще, в большей степени отражают ситуацию в Москве и Санкт-Петербурге, в целом по России картина является схожей, но присутствуют некоторые отличия. Так, ряд авторов отмечает, что в сфере ритейла в регионах настают интересные времена [3] и борьба за потребительские предпочтения достигла нового уровня. В регионах активно строятся супермаркеты и гипермаркеты.

В этом контексте следует отметить, что само по себе появление гипермаркета как формата розничной торговли было обусловлено рядом социально- культурных предпосылок. Российский рынок, равно как и общество в целом, интегрируется в мировую экономику и становится более открытым для зарубежного капитала в любых его формах. Кроме того, из-за относительно быстрой окупаемости по сравнению с иными инфраструктурными проектами сфера розничной торговли является наиболее гибкой с точки зрения возможной адаптации в ней эффективных апробированных технологий и возврата произведенных вложений. Как уже отмечалось, на первое место для потребителя выдвигается концепция экономии времени на совершение покупок и максимизация возможных удобств соответственно. Ориентация на объединение под одной крышей существенного количества торговых марок, которые отвечают потребностям целевых групп потребителей, была положена в основу появления гипермаркета как формата. Масштабные объемы строительства торговых центров на территории России в различных центрах федеральных округов и других провинциальных городах можно считать показательными с точки зрения демонстрации позиций страны в области ввода в эксплуатацию торговых площадей (таблица 4) [3].

Таблица 4. Объемы строительства торговых центров в России и ряде стран Евросоюза в 2007 – 2008 гг.

Страна	Ввод площадей в торговых центрах в 2007-2008 гг., кв. м
Россия	4 643 000
Польша	1487 230
Испания	1 267 321
Турция	1 015 957
Великобритания	998 553
Италия	972 493
Франция	958 050
Германия	884 690
Румыния	850 284
Венгрия	349 800

Не вызывает сомнений и подтверждается на практике, что для обеспечения эффективной деятельности и развития гипермаркета недостаточно построения его собственного брэнда и выбора удачного места его расположения, необходимо также наличие якорных операторов. Имеется в виду, что ключевую роль играют брэнды операторов, которые должны соответствовать выбранной стратегии позиционирования гипермаркета.

В данном ключе еще большую сложность в регионах, в отличие от Москвы и Санкт-Петербурга, представляет позиционирование торговых комплексов в одной нишевой категории, поскольку в указанных городах федерального значения потребительский спрос гораздо более выражен и превосходит по объему денежной массы таковой в мегаполисе или городе среднего размера в провинции. Соответственно торговым центрам, ориентированным на одну и ту же нишу, будет «тесно» на региональном рынке. Однако в настоящее время, по мнению экспертов, иметь значение будет сам популярный формат торгового центра, и его успешность на 60—70% будет зависеть от его развлекательной составляющей (кино, детский уголок, боулинг, каток), несмотря на ее малую прибыльность в объеме деятельности данного торгового учреждения в целом.

Тем не менее мелкие форматы розничной торговли в регионах тоже имеют свои преимущества, к которым можно отнести:

- небольшую аудиторию покупателей, что позволяет индивидуализировать сервис и учитывать их вкусы; шаговую доступность. Магазины расположены в непосредственной близости от дома, что позволяет быстро решить проблему нехватки нужных товаров;
- минимизацию времени совершения покупки, так как нет необходимости заниматься поисками отдела или товара на большой площади, как в гипермаркете, что тоже является плюсом для многих клиентов;
- наличие относительно низких сопутствующих издержек, так как при посещении магазина формата «у дома» не требуется, чтобы у потребителя был автомобиль и наличие большого временного резерва, а также внушительная денежная сумма на планируемые покупки. Так, небольшим торговым форматам имеет смысл ориентироваться на реализацию узкой специализации, например: работа в качестве кофейни, магазина молодежной одежды, ювелирного бутика, обувного магазина, аптеки, магазина товаров для детей.

Тем не менее в настоящее время перспективы развития торговых комплексов в регионах представляются достаточно позитивными при учете необходимых условий для обеспечения

конкурентного положения на рынке и четкой ориентации на реализуемую стратегию позиционирования.

В рамках эволюционирования маркетинга в торговле следует отметить, что в настоящее время в России активно развиваются ключевые форматы розничной торговли, их развитие происходит по образу и примеру успешных зарубежных аналогов. Это, в частности, объясняется активизацией иностранных рыночных игроков на отечественном рынке розницы.

Тем не менее не все форматы, востребованные за рубежом, представлены в России, равно как и не все представленные выполняют аналогичные зарубежным функции, часть из них иначе воспринимаются потребителями в силу иной платежеспособности, ментальных особенностей и сложившейся культуры потребления.

Для успеха того или иного формата необходимо четкое представление о том, на какую потребительскую нишу рассчитывает данная сетевая структура или торговый центр, а также отражение этого представления в стратегии позиционирования бренда данной организации.

В Москве и Санкт-Петербурге наблюдается большое насыщение рынка услугами торговых организаций разнообразных форматов, перманентно проводятся исследования покупательских предпочтений и прилагаются усилия по большей клиентоориентированности их деятельности, что, в частности, проявляется в построении программ клиентской лояльности.

В регионах отмеченные тенденции проявляются несколько иначе, активность в сфере оказания услуг сетевой розницы в настоящее время не так насыщена, что создает определенный резерв для ее дальнейшего развития.

Библиографический список

1.Гилберт Д. Управление розничным маркетингом [текст]: пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 571 с.
2.Годунова М. Как плетутся сети в розничной торговле // Экономика России: XXI век. – 2002. – № 3. – С. 58–61.
3.Гуляев С., Гвозденко А., Новак М. Ритейл: война «миров» // Практический маркетинг. 2007. №12.
4.Попова И. Особенности позиционирования торговых форматов в России // Практический маркетинг. 2011. №3.
5.Радаев, В. Эволюция организационных форм в российской розничной торговле //Вопросы экономики – 2006. – №10. – С. 41–62.
6.Современный супермаркет: учебник по современным формам торговли. – 2-е изд. – М. : Изд-во Жигульского, 2003. – 335 с.
7.Сухова Д. Формирование стратегии развития предприятий розничной торговли крупного города // Проблемы современной экономики. 2007. №4 (24).
8.Хасис Л.А. Розничные торговые сети в современной экономике. – М.: Едиториал УРСС. – 2004. – 78 с.

Bibliographic list

1.Gilbert, D. Distributive marketing management, Moscow: Infra-M, 2005. – 571 p.
2.Godunova, M. How distributive chains rounds? // Russian Economy: XXI century. – 2002. – № 3. – P. 58–61.
3.Gulaev, S., Gvozdenko, A., Гвозденко A., Novak, M. Retail: the battle of the «worlds» // Practical Marketing. 2007. №12.
4.Popova, I. Targeting of commercial format: specify in Russia // Practical Marketing. 2011. №3.
5.Radaev, V. Distributive organizational forms evolution in Russia // Economics questions – 2006. – №10. – P. 41–62.
6.New supermarket: manual, Moscow, Zigulskui edition, - 335 p.
7.Suhova, D. Mercantile business strategy development in megapolis // New economics problems. 2007. №4 (24).
8.Xasis, L. Distribution chains in new economy. – Moscow.: Editorial URSS. – 2004. – 78 p.

С.Ю. Лялюев

ИНТЕГРАЦИЯ ПОТОКОВЫХ ПРОЦЕССОВ В МЕЗОЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ

Аннотация

Определены направления функционирования и координации материальных потоков, функционирующих в системе товародвижения, представлено логистическое инфраструктурное, ресурсное обеспечение мезологистической системы товародвижения, выявлены уровни логистической внутрисистемной интеграции, на основе чего представлена интегрированная мезологистическая система товародвижения.

Annotation

The directions of the functioning and coordination of material flows, operating in the distribution system, provided logistical infrastructure, resource, providing mezologisticheskoy of merchandising, revealed levels of logistics integration of in-system, which was developed on the basis of an integrated system of goods movement mezologisticheskaya.

Ключевые слова

Логистическая интеграция; мезологистическая система товародвижения; взаимосвязь материальных и информационных процессов.

Keywords

Logistics integration; mezologistik system distribution; the relationship of material and informational processes.

Определяющим параметром процессов организации и координации материальных потоков, функционирующих в системе товародвижения, выступает характеристика траектории их физического продвижения от производителя к потребителю, а для исследуемой мезологистической системы товародвижения эти параметры приобретают возрастающую значимость. Финансовые, материальные, информационные и иного вида ресурсы перемещаются в рамках взаимодействия двух заинтересованных рыночных сторон.

По отношению к логистической системе, а также по ориентационной направленности движения материальные потоки в данной области традиционно подразделяются на входящие и выходящие. Входящие потоки проникают в определенную логистическую систему из внешней, рыночной среды, выходящий - начинает свое движение из самой логистической системы, а функционирует по большей части во внешней среде.

Интеграция потоковых процессов в мезологистической системе товародвижения состоит:

- в разработке направлений и факторов развития транспортно-логистического комплекса региона;
- в решении задач модернизации сферы распределения готовой продукции, ориентированного на осуществление перехода от экспортно-сырьевой к инновационной модели развития;
- в адаптационной интеграции транспортной инфраструктуры Южного федерального округа в мировую, которая приведет к развитию рыночной конкуренции и повысит уровень конкурентного потенциала округа;
- в осуществлении организационных преобразований в системе то-

вародвижения округа с необходимостью устранения инфраструктурных диспропорций.

Сложность организации взаимодействия бизнес-партнеров в мезологистической системе играет определяющую роль при анализе состава информационного потока, его масштабности и функциональной ориентации. Информационное сопровождение проявляется в разных формах: в виде бумажного или электронного документа или совокупности циркулирующих в системе текстовых и речевых сообщений, носители информации многолики и по-разному воспринимаемы получателями сообщения.

Структурная классификация информационных потоков по отношению к логистической системе или её отдельным звеньям представляется следующим образом: внутренние и внешние (соответственно циркулирующие внутри логистической системы (или её отдельного звена) или между логистической системой и внешней средой); горизонтальные, относящиеся к одному уровню иерархии логистической системы, и вертикальные - верхнего уровня логистического менеджмента к низшему; входные и выходные - по отношению к входу (выходу) логистической системы (или её отдельного звена) [6, с. 53].

Информационный поток может опережать материальный, следовать одновременно с ним или после него. При этом информационный поток может быть направлен как в одну сторону с материальным, так и в противоположную...[1, с. 113].

Специфические особенности функционирования рыночных факторов экономического, административно-территориального, социального и управленческого характера оказывают влияние на процесс формирования мезологистической системы товародвижения. Управление ею предполагает комплексный учет интересов всех субъектов-участников товаропроводящих систем и включает процесс планирования и управления потоками мезологистической системы товародвижения.

Интеграция потоковых процессов в мезологистической системе товародвижения направлена на удовлетворение целевых установок всех субъектов-участников системы. С методической точки зрения, а также на практике связать глобальные цели логистической системы с локальными целями отдельных её звеньев возможно не всегда, так как рамки внешней среды корректируют взаимосвязи, но симбиоз интересов субъектов-участников товаропроводящих систем в разрезе интеграции потоковых процессов, циркулирующих в мезологистической системе, является необходимым условием эффективности функционирования.

Организационная целостность системной структуры, её совершенствование в рыночном пространстве предопределяют применение термина «интеграция», которая традиционно рассматривается в экономической литературе как форма сотрудничества экономических субъектов и как целостный организационный процесс, в том числе, как объединение предприятий.

Например, А.И. Семененко представляет логистическую интеграцию как способ системообразования в слабоструктуризованной среде. С его точки зрения, эта «экономическая деятельность позволяет синтезировать логистические системы на всех уровнях экономики: микро-, мезо-, макро» [7, с. 10]. В данном случае такой средой выступают грузовые перевозки. Представить логистическую интеграцию потоковых процессов в мезологистической системе товародвижения можно как организацию таких связей и технико-экономических взаимоотношений между её системными звеньями, которые

предопределяют ориентацию на общность локальных целей.

Стремление элементов-звеньев к взаимодействию в форме интеграции обусловлено преимуществами, которыми она обладает: снижением уровня неопределенности, ограниче-нием конкуренции, облегчением диффузии новшеств, снижением издержек. Однако не всякий процесс интеграции имеет логистическую основу. Некоторые авторы считают, что логистическая интеграция – это процесс объединения деятельности различных предприятий с целью повышения эффективности их совместного функционирования за счет оптимизации параметров потоковых процессов [2, с. 218].

Интеграцию потоковых процессов в мезологистической системе товародвижения можно дифференцировать по следующим классификационным признакам.

По территориальному объему логистической интеграции:

- макроинтеграция,
- мегаинтеграция,
- микроинтеграция.

По видам логистической деятельности в области интеграции:

- торговые посредники;
- логистические посредники;
- интегрированные посредники – провайдеры логистических услуг.

По организационному показателю:

- межотраслевая интеграционная активность;
- внутриотраслевая интеграционная активность.

По внутриорганизационному показателю:

интеграция управления, функциональ-ная, финансовая интеграция;

- по формам логистической интеграции: горизонтальная интеграция: вертикальная кооперация (интеграция «вверх по течению», интеграция «вниз по течению», смешанная интеграция – объединение межотраслевых, межтерриториальных .леметов).

В процессе логистического управления системой товародвижения основная цель интеграции представ-ляется как разработка механизма налаживания отношений, своеобразного циклического взаимодействия, объеди-нения участников на основе координации потоков в мезологистической системе. В большинстве случаев путь движения товаров от производителей к потребителям построен по варианту смешанной интеграции – это использование приемов вертикальной и горизонтальной организации в деятельности участников логистической системы. Интеграция на уровне экономической организации логистических систем выступает еще одним классификационным признаком функциональной ориентации потоковых процессов в мезологистической системе товародвижения.

Поэтому по уровню логистической интеграции мезологистические системы товародвижения можно подразделить на:

- системы, интеграция которых является средством выполнения логистических операций,
- системы, интеграция которых является следствием выполнения логистических операций,
- интеграция на уровне сервисного выполнения функций,

Если рассматривать процесс управления интегрированным материальным потоком, то в области товародвижения основным объектом интеграции и пересечения траекторий движения готовой продукции выступают звенья консолидации продукции, ее временного складирования и грузопереработки. Стоит согласиться с утверждением, что «логистические системы «функционируют в условиях ярко выраженной неопределенности, турбулентности внешней среды. Для конъюнктуры

рынка, транспортной работы характерны случайные процессы. Поэтому одним из важнейших требований к логистическим системам является их способность к адаптации» [3, с. 10].

В сфере товародвижения интеграция потоковых процессов в рамках мезологистической системы, также происходит в условиях относительной неопределенности. В этом случае звенья консолидации продукции в наименьшей степени подвержены влиянию рыночной среды, внешних проявлений колебаний спроса и предложения на готовую продукцию и других факторов.

Траектория пути готовой продукции или материального потока в системе товародвижения на мезоуровне не является постоянной. Фактически неопределенность зависит от количества экономических, социально-политических, финансовых и иных параметров, определяющих работу системы товародвижения, и уровень организационной сложности контракционных связей, возникающих между этими факторами.

Интеграция потоковых процессов в мезологистической системе товародвижения предполагает, что большинство факторов может с течением времени приобретать определенный уровень стабильности. Относительно показателей, стабильность которых недостаточна, их влияние изменяется различным образом.

В данном контексте, выявление и параметральное измерение степени влияния факторов энтропии или неопределенности на изменение результатов функционирования исследуемой мезологистической системы представляют собой одну из важнейших задач деятельности в области логистического обеспечения интеграционных процессов (Рис. 1).

В рамках исследуемой системы, целесообразно формирование стойких интеграционных связей, а также специального управленческого инструментария, необходимого для обеспечения бесперебойной и скоординированной работы сервисного обслуживания и координации потоков в рамках мезологистической системы региона. Для этого можно рекомендовать модель сервисного обслуживания с помощью полифункционального логистического центра, который, по сути, выступает в роли провайдера логистических услуг в регионе.

Интегрированная мезологистическая система товародвижения предполагает использование разнопланового внешнего инструментария управления потокового движения и определяется не только постоянно изменяющимися рыночными, экономическими условиями работы внутри интегрированной цепи поставок, но и сложным механизмом функционирования самой внутренней среды организации. По сути, система товародвижения на мезоуровне является сложным организационно-технологическим комплексом, в котором могут возникать «внештатные» ситуации: такие как временная техническая неисправность увеличения временных параметров.

«В этом случае управленческое решение требуется принимать в режиме реального времени, так как нельзя точно спрогнозировать момент возникновения того или иного сбоя в работе системы.

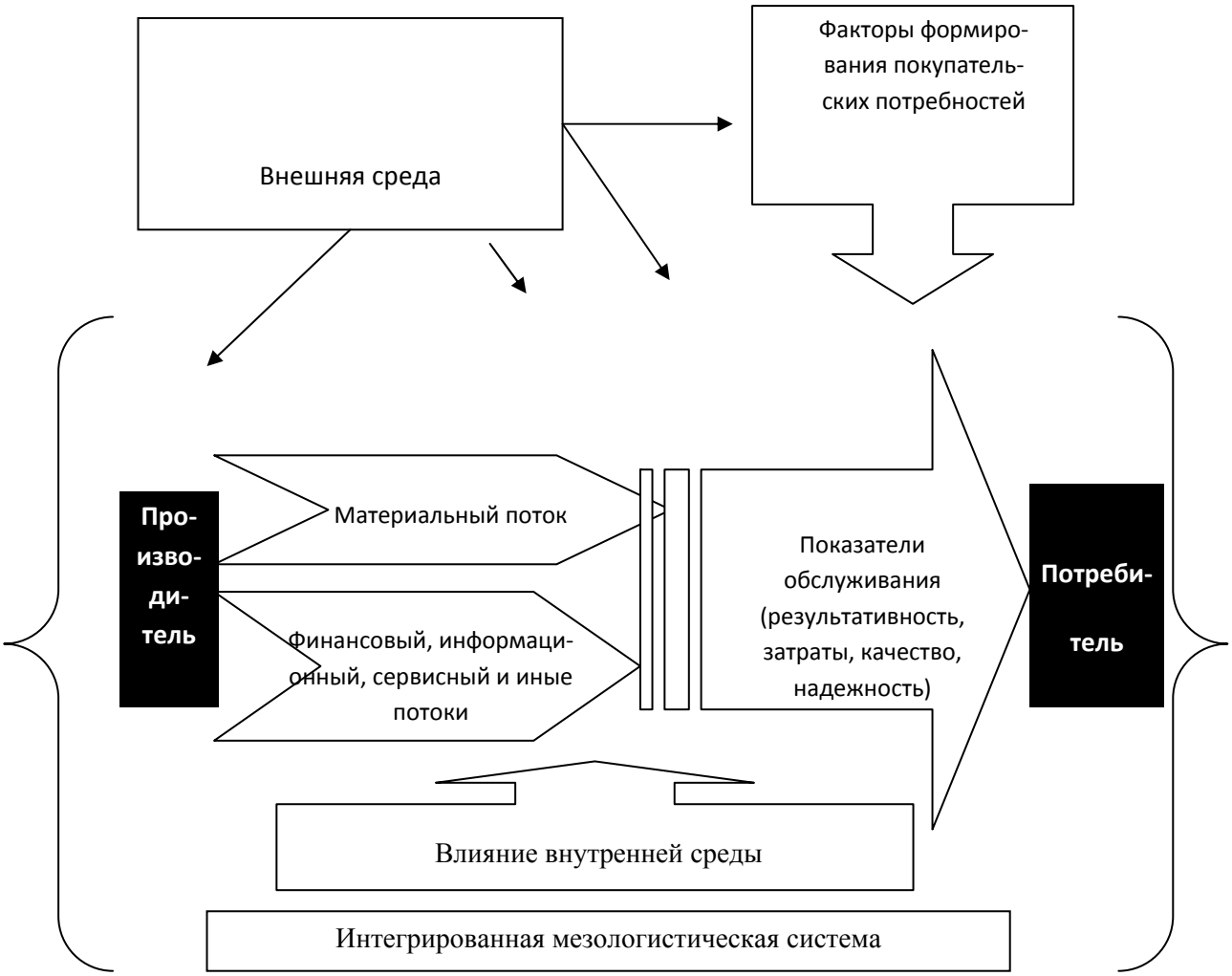


Рис. 1. Интегрированная мезологистическая система товародвижения

Возможна предварительная разработка некоторого каталога «экстренных» мер, применяемых в том или ином случае, но адекватность этих мер реальной ситуации не гарантируется, что требует обратной связи и активной корректировки принимаемых решений» [4, с. 133].

Проведенный анализ работы системы товародвижения в ЮФО показал, что сформировались тенденции ухудшения работы. И хотя сложность организации данных систем предполагает консолидированную в некотором плане ответственность, большинство проблем функционирования кроется именно в усложнении интеграционных связей внутри системы. Это происходит из-за ряда причин, среди которых можно выделить следующие:

- отставание в развитии системы товародвижения от потенциальных потребностей региона;
- нерациональную структуру размещения складских и грузоперерабатывающих звеньев;
- отсталость материально-технической базы и функциональной обеспеченности инфраструктурной

составляющей;

- отсталость экономического обоснования перспективных направлений инновационного развития;

- недооценку факторов, определяющих объем и структуру материальных потоков;

- ухудшение технико-экономических показателей деятельности транспортных предприятий;

- неиспользование резервов сервисного обслуживания, в случае если заинтересованная сторона предпочитает организацию поставок продукции на основе логистического сервисного обеспечения, или аутсорсинга;

- показатели работы региональных логистических провайдеров и перевозчиков не соответствующие по уровню сервиса мировым стандартам, превосходя их по уровню ценового диапазона и значительно отстав по показателям сервисного обслуживания из-за отсутствия стимулирования снижения логистических, транспортных, складских и грузообра-батывающих эксплуатационных расходов и себестоимости движения материальных потоков;

- нерациональные механизмы ценообразования, деформирующие реальное ценообразование сдержи-вающие привлечение иностранных предпринимателей в регион;

- возможности системы товародвижения, не в полной мере использующиеся в части повышения, роста производительности труда, снижения себестоимости логистических операций;

- недостаточно высокий уровень управленческого воздействия, который в большей части приводит к несогласованности работы различных звеньев товаропроводящей системы, что замедляет темпы региональных воспроизводственных процессов.

Реализация интеграционных мер в рамках мезологистической системы товародвижения базируется на:

- разработке логистических регламентов, регулирующих деятель-ность участников товаропроводящих систем;

- разработке и внедрении инновационных механизмов обслуживания заинтересованных сторон;

- совершенствовании политики ценообразования;

- логистическом реинжиниринге бизнес-процессов в системе товародвижения, при необходимости с целью повышения эффективности работы интегрированной цепи;

- привлечении инвестиций и обеспечении целевого финансирования развития инфраструктурного обеспечения системы товародвижения.

«Фокус логистической системы направлен на потенциальную синергию организационных единиц, систем и концепций» [5, с. 74]. Поэтому определяющая роль в развитии интеграционных процессов в товародвижении принадлежит управленческому потенциалу функциональной организации. Недостатки в договорно-правовой работе при оформлении и сервисном сопровождении заказов, необоснованности нормативов затрат на транспортные услуги, отсутствии базовых ориентиров при их формировании свидетельствуют о некоторой парамедиальной сложности положения дел.

В этой сфере деятельности актуальным является вопрос оптимизации нормативов затрат на выполнение транспортной работы. Приоритетной в условиях посткризисного развития экономики региона становится интеграция потоковых процессов в мезологистической системе товародвижения, которая позволяет исключить холостые перевозки, способствует эффективному взаимодействию различных видов потоков и предоставлению услуг более высокого качества при достаточно низких издержках на управленческое обслуживание, мониторинг и адаптационную координацию.

Итак, интеграция и организации-

онно-экономическая координация деятельности мезологистической системы товародвижения, достижение целей ее развития во многом зависят от участников, определенным образом обслуживающих стабильное функционирование внутрисистемных потоков, что предполагает поиск оптимального логистического сопряжения в работе всех звеньев с целью обеспечения синергетического эффекта.

Библиографический список

1.Альбеков, А.У. Логистика коммерции [Текст] / А.У. Альбеков, В.П. Федько, О.А. Митько. – Ростов н/Д : Феникс, 2001. – 512 с. – (Сер. «Учебники, учебные пособия».)
2.Глобальные логистические системы / В.И. Сергеев, А.А. Кизим, П.Я. Эльяшевич. - СПб.: Издательский дом «Бизнесс-пресса», 2001, с. 218.
3.Дармограй А. В. Логистическая координация процессов в системе товаропроводящих систем: автореф... канд. экон. наук:. - Саратов, 2003, с. 10.
4.Курганов В.М. Логистические транспортные потоки. - М.: Дашков и К, 2003. - 252 с.
5.Мамаев Э.А. Управление региональными транспортными системами в условиях изменений: проблемы, модели. Ростов н/Д Рост. гос. ун-т путей сообщения, 2005.-195 с.
6.Оптимизация планирования и управления транспортными системами / Под ред. В. Н. Лившица. - М.: Транспорт, 2002. - 224 с.
7.Саркисов С. В. . Логистика. - М.: Дело АНХ, 2008 г. - 368 с.

Bibliographic list

1.Albekov, A.U. Logistics Commerce [Text] / AU Albekov, VP Fedko, O. Mitko. - Rostov N / A: Phoenix, 2001. - 512 p. - (Ser. "textbooks, teaching aids.").
2.Global logistics systems / V. Sergeev, A.A. Kizim, P. Elyashevich. - St. Publishing House "Business-press", 2001, p. 218.
3.Darmohray A.V. Logistics coordination processes in the system of distribution systems: Abstract ... Candidate. Econ. Science:. - Saratov, 2003, p. 10.
4.Kurganov V.M. Logistic transport streams. - Moscow: Dashkov K, 2003. - 252 p.
5.Mamaev E.A. Management of regional transportation systems in the changes: problems, models. Rostov n / D growth. State. Univ of Communications, 2005.-195 p.
6.Optimization of planning and traffic management systems / Ed. V.N. Livshits. - Moscow: Transport, 2002. - 224.
7.Sarkisov S. Logistics. - Moscow: The case of ANE, 2008 - 368 p.

Н.П. Кетова , Н.Г. Гранкина

НЕСТАНДАРТНЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ НАПИТКОВ В КАНАЛАХ ИХ ПРОДАЖ

Аннотация

В статье обоснована возможность решения проблемы рационального выбора маркетинговых инструментов организации рекламы на примере продукции компании ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия» с целью усиления конкурентных преимуществ данной компании на рынке. Авторы раскрывают сложившуюся систему рекламирования напитков компанией «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия» и предлагают некоторые рекомендации по продвижению продукции в ситуации, реально сложившейся на рынке безалкогольных напитков города Ростова – на – Дону и Ростовской области.

Annotation

In the article the rational choice problem solution of the advertizing organization marketing tools is proved. The Open Company «Coca-Cola of EjchBiSi Eurasia» is example in this case. The purpose of the marketing tools rational choice is a strengthening of company's competitive advantages on the market. Authors open developed system of the "Coca-Cola" company drink's advertizing and offer some recommendations about production advancement in the situation which have really developed in the market of soft drinks in Rostov-on-Don and Rostov region.

Ключевые слова

Маркетинговая деятельность, активация, канал немедленного потребления, канал отложенного потребления, коридор принятия решений, стимулирование потребителя

Keywords

Marketing activity, activation, the channel of immediate consumption, the channel of the postponed consumption, decision-making corridor, consumer stimulation

Значимость исследования сложившихся в компании ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия» возможностей совершенствования маркетинговой системы продвижения производимых ею напитков обусловлена тем, что именно деятельность по стимулированию сбыта представляется определяющей конечный результат деятельности компании. Это доказано столетиями практической деятельности хозяйствующих субъектов. Именно она оказывает значительное влияние на изменение объемов продаваемой продукции и долю рынка. Необходимость разработки стратегии по продвижению напитков компании ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия», в этой связи, заключается в том, что на региональном рынке даже столь успешная в борьбе за собственного потребителя компания испытывает трудности. Они связанны с жесткой конкуренцией на рынке прохладительных напитков, возрастающей конкурентоспособностью отечественных производителей таких напитков и снижением в последние три года потребительской лояльности к напитку «Coca-Cola» на 3-4 %.[8]

Положение компании ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия» на региональном рынке безалкогольных напитков, каналы их продаж

Анализируя рынок безалкогольных напитков города Ростова – на – Дону и Ростовской области, необходимо выделить несколько важнейших характеристик.

1. Рынок прохладительных напитков такого крупного города, как Ростов – на – Дону (численность населения на 1.01.2011 – 1091,5 тыс. чел.), и Ростовской области (численность населения на 1.01.2011 – 4276,4 тыс чел.) [6] представляется в числе самых емких в России, и тенденция его расширения в последние годы очевидна.

2. Самыми востребованными на рынке являются напитки, производимые двумя компаниями – ООО «Кока Кола ЭйчБиСи Евразия» и ООО «Пепси Ко Холдингс». На первом месте по частоте потребления напитков стоит «Coca-Cola» (27,5%), на втором - «Pepsi-Cola » (13,5%), далее следует «Coca-Light» (5%), «Sprite» (4%). [7]

3. На долю компании ООО «Кока Кола ЭйчБиСи Евразия» в продажах прохладительных напитков на рынке Ростова-на-Дону и Ростовской области приходится 44%. Четверть рынка (25%) делят между собой (в разных соотношениях) местные отечественные производители. [10]

4. По данным исследований, проведенных департаментом маркетинга ООО «Кока Кола ЭйчБиСи Евразия», в Ростовской области местные производители каждый месяц «отъедают» у компании небольшую долю рынка - в среднем 0,1%. [4]

Для решения проблемы преодоления данной негативной тенденции компанией ООО «Кока Кола ЭйчБиСи Евразия» применяется ориентированный на конкретные целевые аудитории потребителей подход к системе продвижения своей продукции. С этой точки зрения весь рынок города и области компания делит на два блока по критерию «основной канал потребления»: «канал отложенного потребления» (Future consumption) и «канал немедленного потребления» (Immediately consumption). К каналам отложенного потребления (FC) относятся: гипермаркеты, супермаркеты, традиционные магазины, павильоны, киоски у дома. К каналам немедленного потребления (IC) относятся: отели, рестораны, бары, кафе, кинотеатры, уличные киоски быстрого питания.

Каналы различаются по целям и способам приобретения напитков, что обусловливает особенности продвижения продукции в каждом конкретном случае. В первом случае покупатель приобретает продукт не для сиюминутного удовлетворения потребности, ибо его покупка уже была запланирована до прихода в магазин. Во втором случае - для сиюминутного потребления. [3]

Маркетинговые приемы стимулирования продаж

напитка «Coca-Cola»

Специфичность производимой компанией продукции диктует свои правила ведения рекламной деятельности. Особенность газировки состоит в том, что она не является товаром первой необходимости. Она будет куплена преимущественно в тех случаях, если ее увидят. Основная задача для компании «КК»– быть замеченной покупателем.

Наивысшую значимость для компании в борьбе за своего потребителя представляет канал немедленного потребления напитков (IC). Чтобы рассмотреть, как формируются стратегии продвижения в IC -канале необходимым представляется охарактеризовать особенности потребления в каждой торговой точке канала немедленного потребления.

Таблица 1. Характеристика потребления напитка «Coca-Cola» в различных торговых точках IC-канала потребления [8]

Наименование канала	Характеристика канала
Потребление на месте. Обслуживание через официанта (отели, рестораны, кафе, бары)	Обстановка, располагающая к отдыху, большое ассортиментное меню, наличие фирменных блюд, средний чек – от 500 до 2000 рублей. Покупательские поводы: утоление жажды, потребление еды, напитков, алкоголя. Канал характеризуется высокой наценкой, посетитель нечувствителен к цене и готов платить за хороший сервис.

Продолжение таблицы 1

Самообслуживание. Потребление «на месте». (рестораны быстрого обслуживания, университетские кафе)	Тип обслуживания - продавцами через прилавок. Ассортимент – ограниченный, выбор заранее приготовленных блюд и напитков. Покупательские поводы: потребность быстро и дешево поесть; развлечение для детей; желание съесть конкретное блюдо
Самообслуживание. Потребление «на ходу». (уличные киоски)	Тип обслуживания - через окно, торговая площадь – около 10 кв м, ассортимент – ограниченный, выбор заранее приготовленных блюд и напитков. Покупательские поводы: быстро утолить голод и жажду по пути, поесть прямо сейчас.

Из материалов таблицы видно, что каждый канал обладает конкретными особенностями потребления. Следовательно, и рекламные инструменты для работы с каждым каналом должны быть различны. Их целесообразно рассмотреть для каждого канала.

1. Потребление на месте. Обслуживание через официанта. Приходя в кафе или ресторан, посетитель чувствует определенную потребность, которую ему трудно идентифицировать в первые 5-10 минут. Основная задача компании - заставить мыслить потенциального покупателя в направлении приобретения напитка «Coca-Cola». Поэтому именно на столе должен появиться первый импульс к покупке. Одним из последних приемов привлечения потребительского внимания, который используется компанией «КК» в настоящее время, является «напиток на столе до заказа». На каждом столе стоят две стеклянных бутылочки напитка «Coca-Cola». Такой прием способствовал достижению реального результата: за период с июля 2010-го по май 2011-го года, данная рекламная технология обеспечила повышение продаж напитков «Coca-Cola» на 64%.[2]

Важнейшей активацией, которую компания использует в своей деятельности, является активация меню. Это достигается использованием двух вариантов добавления представленности в меню:

- внесение в меню ресторана логотипов напитков «Coca-Cola» с целью выделяться из общей массы;
- внесение в меню отдельного листа с перечнем напитков компании, предлагаемых посетителям ресторана.

2. Самообслуживание. Потребление «на месте». В данных торговых точках «КК» также применяет специальный подход к потребителю. Для этого канала разработаны рекламные материалы, которые получили название «Комбо». Комбо-предложение заключается в том, что на прилавке появляется специфическая «коммуникация» с потребителем – специальный планшет «Кока-Кола + Еда - вместе вкусней».

На планшете изображается бутылка «Кока-Кола» объемом 0,5 л и еда, которая предлагается в ресторане быстрого обслуживания. Комбо-предложение побуждает посетителя совершить покупку не только еды, но и напитка. Такие активации, по оценкам экспертов, за два года увеличили в городе Ростове – на – Дону объем продаж бутылок 0,5 л в 2,5 раза. [7]

3. Самообслуживание. Потребление «на ходу». Можно выделить следующие рекламные инструменты работы в данном канале потребления:

- вставки в меню клиента;
- вставки в меню-холдеры;
- «импульсное» оборудование;
- брендирование торговой точки.

Рекомендации для компании ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия»:

нестандартный подход к рекламированию

Для канала отложенного потребления специалисты компании ООО «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия» выделили условный «маркетинговый коридор принятия решений». Он представляет собой минимальный путь, который проходит покупатель от входа до кассы. [10] Главная задача «КК» на этом пути – дать потребителю как можно больше импульсов к покупке. Целесообразно перед разработкой рекламной стратегии сделать то же самое и в IC-канале.

«Маркетинговый коридор принятия решения» в ресторане самообслуживания может выглядеть следующим образом: (рис. 2)

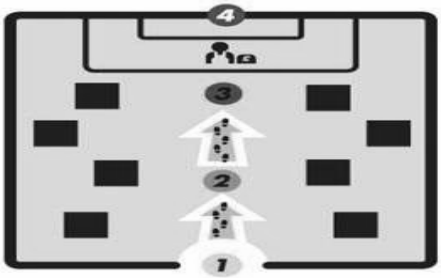


Рис. 1 «Маркетинговый коридор принятия решений» при обслуживании посетителей ресторана самообслуживания через барную стойку [8]

Обозначения:
1 – вход в заведение
2 – проход к барной стойке
3 – барная стойка
4 – стена за барной стойкой

Данный рисунок иллюстрирует точки расстановки основных импульсов, влияющих на покупку напитка «Coca-Cola» в ресторане самообслуживания.

Предполагаемый «коридор» целесообразно сопроводить в точках самообслуживания следующими рекламными стимуляторами:

- выполнить расстановку специального брендированного оборудования, которое будет посылать потребителю главный импульс – «утоление жажды». Оборудование должно быть максимально доступно для глаз покупателя, но торговая точка не должна быть перегружена оборудованием;

- разработать специальные дисплеи и брендированное меню для каждой торговой точки индивидуально, в зависимости от стилевого оформления заведения. На дисплеях должна быть коммуникация цены, а в меню - правильное позиционирование брендов;

С учетом вышеизложенного соответствующим образом имеет смысл разработать «маркетинговый коридор принятия решений» и к каналу обслуживания потребителей через официанта. Данный коридор можно представить в следующем виде: (рис. 4)

Данный рисунок указывает на «Горячие точки» принятия решения о покупке напитка «Coca-Cola». Для эффективного использования данного варианта целесообразно рекомендовать:

- создать активацию на входе, используя вывеску, тотем, штендер или плакаты А3, на которых изображен напиток «Кока-Кола» в бутылке объемом 0,25 литра вместе с фирменным блюдом ресторана или десертом;

- обеспечить представленность на столах посетителей с помощью «Combo – предложения», «коктейльного предложения» и «тейбл тента»;

Рис. 2. «Коридор принятия решений» в варианте обслуживания посетителей ресторана через официанта [6]

Обозначения:
1 – вход в заведение
2 – проход к барной стойке и столам
3 – столы и барная стойка
4 – официант
5 – стена за барной стойкой

- осуществить активацию барной стойки, используя следующее оборудование: пластиковый барный дисплей на 4 бутылки, дисплей-ракета, деревянный дисплей, меню с живой бутылкой формата А4 на барную стойку;

- разместить холодильное оборудование формата NRGB (однодверные холодильники с продукцией в стеклянной бутылке объемом 0,25 л.)

Однако данные предложения требуют дальнейшей апробации на практике. Несомненно, возможна их корректировка.

Канал «Обслуживание через официанта» представляется приоритетным для стратегии по продвижению напитков компании . В связи с этим целесообразно разработать новую рекламную программу под названием *«Вода + кофе»* по продвижению минеральной воды Bon Aqua, выпускаемой компанией и предлагаемой потребителям.

Цель данной программы: улучшение сервиса клиента при одновременном увеличении продаж воды. Механизм реализации программы:

- размещение импульсного дисплея на барной стойке Bon Aqua+кофе;

- размещение на столе информационных листовок Bon Aqua + кофе;

- кофе приносят с бутылочкой Bon Aqua.

Задача данной акции – повысить потребление минеральной воды без газа в ресторанах, кафе и барах не менее чем в три раза. В подобных заведениях потребитель редко заказывает просто воду. Кофе может стать хорошим стимулом для ее заказа.

Таким образом, исходя из вышеперечисленных предложений и рекомендаций, целесообразных для внедрения компанией «КК» в свою рекламную деятельность, можно сформулировать следующие выводы:

1. Проблемы со снижением объемов сбыта продукции компании на рынке города Ростова-на-Дону и Ростовской области, обусловленные такими причинами, как: недостаточное использование сервисного обслуживания покупателей; благосклонно воспринимаемая покупателями ценовая политика местных производителей безалкогольных напитков, стремление потребителей к здоровому образу жизни вызывают необходимость разработки и реализации программ по продвижению продукции, в которых учитываются особенности вкусовых предпочтений и учет психологии покупателей напитков компании «КК».

2. Наиболее важными и в то же время проблемными каналами для рекламирования продукции являются каналы немедленного потребления «обслуживание через официанта». В связи с чем основной упор по совершенствованию

рекламных мероприятий в данных каналах необходимо направить на принятие креативных маркетинговых решений, а также стимулирование продаж необычными для потребителя способами. При работе в данных каналах перед исследованием рекламной стратегии рациональным является обоснование «маркетингового коридора принятия решений». При этом следует учитывать особенности целевых групп покупателей и их предпочтения.

3. Рекомендации по модернизации системы рекламирования напитков «Coca-Cola» в IC - канале: продвижение напитков «Coca-Cola» в стеклянной бутылке объемом 0,25л; продвижение продукции в пластиковой бутылке объемом 0,5л; разработка специальных комбо-предложений «напиток + еда» или «напиток + «Кока-Кола», «Фанта», «Спрайт» «Bon Aqua»» для ресторанов, кафе, баров, кинотеатров и ночных клубов; размещение рекламных материалов и продукции в соответствии с коридорами принятия решений и конкурентными позициями на рынке.

Библиографический список

1.Бурцева Т.А. Управление региональным брендом // Маркениг в России и за рубежом 2009 №1 (69) с. 36

2.Годовой отчет CC Hellenic HBC Евразия (Ростовский филиал), 2009 , с. 116

3.Грейзинг Д. Я хотел, чтобы весь мир покупал Coca-Cola: судьба лидера Роберто Гисуэта. М.: Красивая страна, 2006, с. 300

4.С использованием материалов маркетингового тренинга CC Hellenic HBC Евразия «модель ПИТА». 2011(NXPowerLite), предоставленных автору маркетинговым отделом компании.

5.С использованием материалов сайта http://rostov.gks.ru/

6.С использованием материалов маркетингового тренинга CC Hellenic HBC Евразия, «Июль Ростов», 2011 (NXPowerLite), предоставленных автору маркетинговым отделом компании.

7.С использованием материалов «Каталога рекламных материалов CC Hellenic HBC» IC март, 2011 (NXPowerLite), предоставленных автору маркетинговым отделом компании.

8.Скачков В. Скрытые резервы: маркетинг для существующих клиентов. Маркеинг – менеджмент 2010 № 7-8 с. 104

9.С использованием материалов сайта http://www.coca-cola.ru/

10.CC Hellenic HBC Материалы тренинга «New BSS 2 дня», - 300 с.

Bibliographic list

1.T.A. Burtsev Management a regional brand//Markenig in Russia and abroad 2009 №1 (69) P. 36

2.The annual report of SS Nellenic HBC Eurasia (the Rostov branch), 2009, P. 116

3.D. Graising. I wanted, that the whole world bought Coca-Cola. Destiny of leader Roberto Gisueta. M: the Beautiful country, 2006, P. 300

4.With use of materials of marketing training of SS Nellenic HBC Eurasia «model ПИТА». 2011 (NXPowerLite), given to the author marketing department of the company.

5.With use of materials of a site http://rostov.gks.ru/

6.With use of materials of marketing training of SS Nellenic HBC Eurasia, «July Rostov», 2011 (NXPowerLite), given to the author marketing department of the company.

7.With use of materials «Catalogue of advertizing materials of SS Nellenic HBC» IC March, 2011 (NXPowerLite), given to the author marketing department of the company.

8.V. Skachkov Latent reserves: marketing for existing clients. Маркеинг – management 2010 № 7-8 P. 104

9.With use of materials of a site http://www.coca-cola.ru/

10.With use of materials CC Hellenic HBC training «New BSS 2 days», - P. 30

Федько В.П., Костоглодов Д.Д., Федько Ю.В.

КОНЦЕПЦИЯ «УПАКОВКА – ТОВАР» В КОМПЛЕКСЕ МАРКЕТИНГО - ЛОГИСТИЧЕСКИХ ФУНКЦИЙ ПРОДВИЖЕНИЯ

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению вопроса о функциональной связи маркетинга и логистики при создании упаковки товара для повышения степени привлечения клиентов. Авторы обращают внимание на важность упаковки в этом процессе и необходимость сопряжения маркетинго – логистических функций товара и упаковки при продвижении продукции на рынок.

Annotation

The given article is about the connection of marketing and logistics functions in accordance with the promotion of commodities in the market. The author pays our attention to importance of the packing in this process and interconnection between commodities and packing. The author stresses the fact of the importance of marketing logistics aspect of packing in the sphere of commodity promotion.

Ключевые слова

Упаковка, маркетинг, логистика, инфраструктура рынка, концепция, комплекс маркетинга, спрос, товародвижение,

Key words

Marketing, concept, marketing complex, packing, logistics, market infrastructure, demand, commodity promotion.

Повышение уровня организации процесса удовлетворения спроса потребителей включает в себя два блока взаимосвязанных вопросов: разработку маркетинговой стратегии создания и предложения товара рынку и организацию эффективного продвижения этих товаров к местам потребления – продаж, то есть - товародвижение. Эти два блока обусловлены сопряжением функций маркетинговой и логистической деятельности операторов рынка.

Реалии рынка все с большей очевидностью свидетельствуют, что именно на основе эффективного сопряжения функций указанных блоков можно достичь гармонического единства спросовых и материалопроводящих систем. Обращение к концепции «товар – упаковка» обусловлено тем, что произошедшие за последнее десятилетие изменения на отечественном рынке товаров и услуг поменяли потребительский менталитет отечественного покупателя, и роль упаковки как конкурирующего приоритета товара неизмеримо возросла.

В настоящее время российский рынок упаковки относится к десяти крупнейшим в мире, а его оборот достигает 12,5 миллиарда долларов.

Исходя из практики рынка, можно констатировать, что конкурентоспособность товара имеет приоритеты как непосредственно по самому товару, так и по его упаковке, ее дизайну, качеству, оформлению, маркировке, цветовому решению. Данные приоритеты являются атрибутами товара и составляют необходимый постоянный его признак - принадлежность.

Именно поэтому внимание в последующем будет сосредоточено в основном, на рассмотрении конкурентоспособности товара через призму упаковки и формирующих ее маркетинго - логистических элементов.

Категория «атрибут» в комплексе мер политики продвижения включает не только характеристики продукта, удобство и выгоды потребителей, но и характеристику способа применения продукта, ограничения по использованию, приспособленности к логистическим процедурам.

В качестве общих оценочных критериев товара и упаковки в практике нормативно-правового регулирования предложения товара рынку доминируют следующие атрибуты, характеризующие, в первую очередь, товар, его качественные характеристики и технологичность:

- ❖ назначение продукта (функциональные возможности, соответствие последним достижениям науки и техники, запросам потребителей, моде;
- ❖ эксплуатационная надежность и безопасность;
- ❖ экономичность использования;
- ❖ эстетические свойства и эргономичность (удобство и простота в эксплуатации);
- ❖ экологические критерии;
- ❖ патентно-правовые ограничения (патентные чистота товарного знака и защита);
- ❖ стандартизация, унификация и технологичность ремонта;
- ❖ приспособленность к транспортированию;
- ❖ возможность вторичного использования или утилизации (уничтожения);
- ❖ послепродажное обслуживание.

Но упаковка как составная часть товара, повышающая эффективность как маркетинговых функций продаж, так и логистических функций технологического оперирования с товаров в рамках физического его перемещения, практически не учитывается.

В обобщенном виде сущностное содержание термина "упаковка", представляет из себя совокупность элементов, обеспечивающих защиту продукции от влияния внешней среды при транспортировке и погрузочно-разгрузочных процессах, сохранности при складировании, с обеспечением информационной поддержки (маркировка) технологических операций физического перемещения.

По составу входящих в нее элементов упаковка включает в себя: тару (первичную как вместилище продукта и тару вторичную как элемент транспортного процесса товародвижения, комплектуемый из определенного количества первичных элементов, то есть с образованием грузовой единицы), укупорочные средства, функциональные приспособления, средства защиты от проникновения и подделки, средства декорирования и информации (этикетки, кольеретки), пояснительные инструкции, укладочные и амортизирующие средства, а также вспомогательные упаковочные средства и материалы.

Тара - основной элемент упаковки, представляющий собой изделие для размещения и пространственного перемещения продукции. Термин «тара» происходит от арабского слова «Tarha», что означает вычет и подразумевает соотношение товара с упаковкой и без нее. В современной трактовке эти ключевые понятия отражают вес как самого товара, так и вес его упаковки, а также средств перевозки (вес вагона, контейнера, автомобиля).

Понятие первичной и вторичной тары различно по функциональному предназначению. Продукция всегда располагается в первичной (оболочковой) упаковке и непосредственно с ней соприкасается. Вторичная упаковка

служит для дополнительной защиты первично упакованной продукции, а также для формирования из нее более крупных транспортных единиц с целью эффективной организации погрузочно-разгрузочных работ и процесса физического перемещения продукта.

Мировая практика в понятие «упаковка» включает (согласно Директивам 94/62/ЕС ЕС и ЕП от 20.12.94) 3 различных подвида: а) коммерческую, или первичную, упаковку, представляющая собой торговую единицу, предназначенную непосредственно для продажи конечному потребителю; б) блоковую, или вторичную, упаковку, представляющую собой элемент, группирующий несколько торговых единиц, независимо от того, реализуется такая упаковка конечному потребителю или она используется только как средство наполнения полок супермаркетов; удаление такой упаковки не влияет на характеристики продукта; в) транспортировочную, или третичную, упаковку, представляющую собой средство облегчения транспортировки и доставки определенного количества торговых единиц или блоковых упаковок с целью предотвращения физического повреждения товара. Дорожные, железнодорожные, морские и авиаконтейнеры транспортировочной упаковкой не являются.

Классическая маркетинговая концепция «4P» (Product - товар, Price - цена, Place – расположение, Promotion – продвижение) на основе учета упаковки как элемента маркетинга трансформируется в комплекс маркетинг – микс «5P» - (Package – упаковка). В результате товар расширяет рыночное поле привлечения потребителей, прирастая новыми функциональными возможностями. Можно выделить ряд упаковочных факторов, повышающих роль и значение упаковки, то есть статус как элемента товара, и отражающих в себе совокупность стабильных параметров товара в системе маркетинга продаж:

❖ дизайн, информация как помощь потребителю в выборе товара – мерчандайзинг;

❖ удовлетворение растущих требований потребителей к удобству пользования продуктом;

❖ создание положительного образа фирмы и товара как элементов фирменного стиля;

❖ способность к конкурентной борьбе с другими товарами за более престижные места на прилавках магазинов;

❖ использование упаковки для рекламы продукта на месте продажи.

Упаковка, представляя продукт, должна быть, прежде всего, привлекательной за счет умелого дизайна и высокого качества полиграфического оформления. Сочетанием внешнего вида и содержащейся информации она идентифицирует товар - устанавливает соответствие желаемого, нужного, распознаваемого товара своему образу, знаку (идентификатору). Сегодня можно с полным основанием утверждать, что развитие потребительской культуры, создание более качественных сопряжений «товара – упаковки» снизило эффективность прямых рекламных коммуникаций. И это произошло потому, что участники рынка вынуждены все большее внимание уделять тем элементам маркетинговой стратегии продвижения продукта, которые до сих пор планировались по остаточному принципу. В этой связи можно даже констатировать, что упаковка в определенной степени является элементом BTL (от англ. below-the-line - под чертой) комплекса маркетинговых коммуникаций, которые включают в себя очень эффективные, недорогие и достаточно массовые средства маркетинговых коммуникаций, такие, как: раздача листовок на улицах города, реклама в лифте, расклейка объявлений, распространение рекламы в электропоездах, распространение по почтовым ящикам листовок и

буклетов. Ее уровень воздействия на целевую аудиторию потребителей является очень существенным, но ему в нашей стране многие годы не придавалось достаточно серьезного внимания. Очевидно, что новые тенденции по направлению степени активного воздействия на потребителя концепции «товар – упаковка», в рамках маркетинговой концепции клиентоцентризма, должны быть расширены в структуре рынка маркетинговых услуг продвижения продукции.

Стратегия предприятия при создании товара и вывода его на рынок должна строиться на основе сопоставления качественных характеристик всех компонентов товара, позволяющих реализовать как прямой, так и мультикативный сопряженный эффект. А упаковка является базовым элементом, «одеждой» товара. В данном случае упаковка и выполняет мультикативный эффект приращения покупательского внимания, повышения конкурентоспособности продукции. При этом она является одной из конкурирующих сил рынка (по М.Портеру), нацеливая производителей товара на создание более качественной продукции.

Представленные в таблице 1. оценочные рейтинги восприятия товара свидетельствуют о том, что основным конкурирующим приоритетом для ведущих в экономическом отношении стран мира является приоритет потребителя. Исключение составляет Япония, которая отдает приоритет минимуму затрат, но при этом априори исходит из объективности качества как исходного требования к товару. Но здесь необходимо иметь в виду, что минимум затрат является не столько целью сколько следствием более эффективного управления операциями в промышленности этой страны.

Таблица 1. Конкурирующие приоритеты в реализации товарной политики отдельных стран мира (США, Япония, ведущие страны Европы и Россия) по трем временным периодам (1983 по 1984 г.г., 1999 – 2000 г.г. и 2005 – 2010 гг.)

США	Япония	Страны Европы	Россия
Устойчивость качества (1), (1), (1)	Низкие затраты (1), (1), (1)	Устойчивость качества (1), (1), (2)	Низкие затраты (2), (1), (1)
Качество и привлекательность упаковки (2), (2), (2)	Скорость изменения конструкции, технологических решений (2), (2), (2)	Особое качество – индивидуальный маркетинг (3), (2), (1)	Своевременность поставки (3), (5), (5)
Особое качество – индивидуальный маркетинг (3), (3), (4)	Устойчивость качества (3), (3), (3)	Своевременность поставки (2), (4), (5)	Скорость поставки (3), (5), (3)
Скорость поставки (4), (7), (7)	Особое качество – индивидуальный маркетинг (4), (4), (4)	Низкие затраты (4), (3), (3)	Скорость изменения объемов производства (4), (2), (6)
Скорость изменения конструкции, технологических решений (5), (5), (5)	**Качество и привлекательность упаковки (5), (6), (5)**	**Качество и привлекательность упаковки (5), (6), (4)**	Устойчивость качества (5), (7), (7)
Скорость изменения объемов производства (6), (6), (7)	Скорость изменения объемов производства (6), (5), (6)	Скорость изменения объемов производства (6), (6), (7)	**Качество и привлекательность упаковки (6), (3), (2)**
Послепродажный сервис (7), (4), (3)	**Послепродажный сервис (7), (7), (7)**	**Послепродажный сервис (7), (7), (6)**	**Послепродажный сервис (7), (4), (4)**

Данные по первому периоду приведены Скомороховым Р.В. В работе «Операции как основа повышения конкурентоспособности» по Chase Richard B.Aguilano Nicolas J. - Production and Operations Management: Irwin 1989. По второму периоду расчет произведен автором на основе статистических и аналитических отчетов ООН и материалов журналов «Стандарты и качество», «Тара и упаковка», «Логистика» за 1999-2000 гг. [4.с.34]. По третьему периоду по материалам журналов «Тара и упаковка», «Логистика» за 2005-2010 гг. с участием ассистента кафедры МиР РГЭУ Федько Ю.В. В скобках приведены порядковые места приоритетов отдельных категорий производства, маркетинга и логистики в последовательности периодов.

Чтобы глубже вскрыть сущностную взаимосвязь и сопряжение интересов маркетинга и логистики применительно к категории "упаковка", следует охарактеризовать как их процессное единство, так и различие в функциональной плоскости. Дополняя друг друга в процессе удовлетворения спроса потребителей, маркетинг и логистика тесно взаимосвязаны и взаимозависимы. С точки зрения логистики операции с упаковкой, а точнее с упакованной продукцией, есть область логистики распределения, которая реализует маркетинговую задачу удовлетворения спроса отдельных регионов, сегментов рынка и групп потребителей, осуществлением функций физического перемещения товаров. При этом увязываются интересы, как потребителя, так и поставщика товаров, используется потенциал транспортной инфраструктуры в определении цепи поставок, рассчитывается коэффициент звенности товародвижения, минимизируются издержки. В предшествующий период отечественная экономическая наука достаточно убедительно развивала концепцию внешних эффектов и потерь [1,2] при физическом распределении продукта. К операциям физического распределения или, по мнению ряда исследователей, элементарным активностям (операциям) относятся: погрузка, разгрузка, упаковка-затаривание, перевозка, экспедирование, хранение, сортировка, комплектация, консолидация . Рассматривая характеристику потерь на этапах движения продукта, С.Чейз писал: «Потеря - это всякое препятствие к максимальному использованию стоимости при максимальных затратах энергии и материалов». [3.с.13].

Развивая теорию потерь, определяя комплекс мер по их сокращению, отечественные экономисты практически упустили в свое время развитие такой существенной составляющей товара, как упаковка. В комплексе операций физического распределения (снабжения - сбыта) проблемы упаковки и маркировки продукции практически не рассматривались как важнейший резерв или рассматривались фрагментарно и постановочно. Достаточно сказать, что за последние 40 лет в стране диссертационных исследований логистической направленности по проблематике упаковки было мало. А проблема существенная как с точки зрения повышения эффективности логистического распределения продукции, создания качественной упаковки, так и эффективности использования различных материалов для производства упаковки. Следует отметить, что в Государственной думе уже много лет лежит «Закон об упаковке», который не принимается, но вносятся новые законы, в частности, «Закон о безопасности упаковки» (2010 г.), «Об упаковке и упаковочных отходах» (2002 г.), которые также не принимаются, что несколько странно. Преодолеть мощное лобби зарубежных поставщиков продукции не удается, так как западные компании на нашем рынке, получая огромные прибыли, не платят за утилизацию упаковки.

Рынок изменил отношение к упаковке, и за последние несколько лет она превратилась в самостоятельную, динамично развивающуюся отрасль производства. Рыночная конкуренция наделила ее совершенно уникальными функциями эффективного позиционирования и продвижения товаров всех отраслей потребительского рынка страны. При равных ценовых и качественных характеристиках покупательские предпочтения, как правило, смещаются в сторону современных и удобных упаковок, а конкуренция среди производителей делает их все более экологичными, прочными и эстетичными, не говоря о том, что упаковка нередко способствует улучшению качества расфасованных продуктов. Таким образом, выигрыш в конкурентной борьбе будет иметь тот товар, который имеет высокое качество продукта в сочетании с высоким качеством упаковки и качественной организацией логистического процесса товародвижения. В современных условиях высококачественная организация логистических процессов может использоваться как инструмент маркетинговой политики для создания положительного образа у потребителя.

Если предприятие-производитель использует в своей деятельности стратегию дифференциации, то оно стремится добиться для своего продукта особенного положения на рынке, что в большинстве случаев сегодня достигается с помощью оригинальной и качественной упаковки.

В этой связи необходима корректировка некоторых элементов принятой концепции развития инфраструктуры товарного рынка, прежде всего связанных с формированием упаковочных комплексов в регионах страны на основе осознания логистической миссии упаковки в товародвижении. Маркетинго-логистический подход требует преобразования производственного ассортимента в торговый, то есть возникает необходимость накопления товара, проведения его подсортировки, комплектования, расфасовки, упаковки, маркировки и этикетирования в соответствии со спросом населения. Составляющими процесса товародвижения являются: материально-вещественный поток товаров; товарные потоки; все виды транспортных средств; погрузочно-разгрузочные средства; оборудование для хранения товаров; производственная, инвентарная и потребительская тара и упаковка; маркировка и этикетирование; информационные потоки; коммерческая документация; оперативная информация с использованием средств связи; компьютерные (управленческие и финансовые).

Возникают ограничительные требования:

- обеспечение качества продукта - предложение нужного товара в соответствующей упаковке с необходимой маркировкой, разъясняющей потребителю правила использования как товара, так и обращения с упаковкой;
- предложение товара в расфасованном количестве, то есть малыми партиями, с целью обеспечения экономичности потребления и отказа от излишка запасов;
- нанесение на товар необходимой маркировочной информации для процесса транспортировки (условия перевозки, хранения, переработки при погрузке и выгрузке);
- нанесение на товар необходимой пояснительной информации для облегчения его потребления;
- обеспечение условий технологичности хранения и процесса перемещения товара;
- предложение товара в нужное время, то есть с учетом реальности его потребления потребителем, с обеспечением низкого уровня запасов, как у потребителя, так и в каналах распределения.

Маркетинговая же функция «товара – упаковки» направлена на отслеживание спроса, определения его величины, характера, структуры на основе исследования рынка, активизации спроса с активизацией как коммуникационных элементов маркетинга, так и дизайнерских решений в области конструирования упаковки. При этом важно исходить из того, что упаковка, наряду с решением задачи привлечения внимания потребителя, решает и другую задачу, которая значительно ближе покупателю и которую он воспринимает как образ марки. В этой связи совершенно оправдана позиция большинства специалистов в области маркетинга, что упаковка призвана поддерживать и укреплять рыночную позицию товарной марки, а также обеспечивать высокую степень информированности потребителя.

В сочетании «товар – упаковка – маркировка» имеет значение все: форма, размеры, цветовая гамма, конструкция, используемый шрифт, рациональность складирования, доступность информации, удобство считывания информации, оптимальность единиц для продажи товара, для затаривания и загрузки в вагон, экологичность материала. Это вполне объективно, так как упаковка - не только важнейшая составляющая производства и реализации товаров, но и образ жизни, показатель развития общества.

Специалисты в области логистики и маркетинга при конструировании и разработке упаковки исходят из аксиомы, что упаковка есть важнейшая часть процесса планирования продукции, в ходе которого предприятие изучает, разрабатывает и производит упаковку, с максимальной степенью сопряженности отдельных ее элементов с товаром. При этом необходимо выделить ряд ключевых факторов, определяющих результативность проектных решений в области упаковки, в том числе:

- дизайн упаковки, формирующий представление потребителя о товаре и фирме -изготовителе;
- возможность использования групповой упаковки;
- стандартизацию упаковки и привлекательное сочетание цветов;
- стоимость упаковки как относительную, так и абсолютную;
- выбор материала, используемого при изготовлении упаковки;
- размеры и форму упаковки;
- сопоставимость упаковки и маркировки (этикетки, вкладыши);
- возможность использования комбинированной упаковки;
- увязку упаковки по всем составляющим с маркетинговой стратегией фирмы на определенном рынке или его сегменте;
- экологичность упаковки.

На территории России ежегодно образуется до 50 млн. тонн отходов. На их естественное разложение требуется много времени. Так, в частности, бумага сгниет через 3–4 года; железная банка проржавеет и начнет разрушаться через 10–11 лет; полиэтиленовый пакет – разложится через 60–100 лет; битое стекло или стеклянные бутылки превратятся в песок через 600 лет.

В Ростовской области практически нет инфраструктуры утилизации упаковочных отходов и их рециклинга, а объемы упаковочных отходов на душу населения в год уже превышают в мегаполисах 250 кг. Поэтому слова известного физика Н.Бора: «Человечество погибнет не от атомной бомбы или бесконечных войн, эпидемий. Оно похоронит себя под горами своих собственных отходов и мусора», очень актуальны сегодня.

Библиографический список

1.Лейкина К.Б. Снижение потерь в народном хозяйстве - важный резерв повышения эффективности. М., 1980.
2.Пруденский Г.А. Внутрипроизводственные резервы. М.,1954.

3.Чейз С. Трагедия расточительства. М.-Л. Гостехиздат, 1928.
4.Федько В.П., Яковлева Т.В. Тароупаковочный комплекс инфраструктуры товарного рынка: состояние, проблемы, противоречия, концепция формирования. Монография: Ростов-н\Дону: РГЭУ. 2003.
5.Федько В.П. Логистический инфраструктурный комплекс экономики как элемент обеспечения экономической безопасности. В книге “Обеспечение национальной безопасности России: проблемы, пути решения. Часть 1. Под ред Алешина В.А.-Ростов н/Д.:Изд-во РГУ, 2003.
6.Федько В.П., Дудакова И.А Развитие инфраструктуры розничной торговли. Ж. Маркетинг. 2010. Ч.1.-№2 (111).
7.Федько В.П., Дудакова И.А Развитие инфраструктуры розничной торговли. Ж. Маркетинг.2010.Ч.2.-№3 (112).
8.Федько Ю.В. Упаковка как символический капитал и статусный символ в создании товара – бренда в комплексе мерчандайзинга. Маркетинг в России на рубеже веков. Вып.3. Монография / Под научной ред. проф. Федько В.П. – М.: Дашков и К^0, «Наука-Пресс», М: Дашков и К. «Наука-Пресс». 2011.

Bibliographic list

1.Leykina K.B. Reduction of losses in the national economy as an important reserve for enhancement of efficiency. M., 1980.
2.Prudensky G.A. Intraproductive reserves. M.,1954.
3.Chase S. The Tragedy of Waste. M.-L. Gostechizdat, 1928.
4.Fedko V.P., Yakovleva T.V. Packaging complex of the goods market infrastructure: condition, problems, discrepancies, concept of formation. Monograph: Rostov-on-Don: RSEU. 2003.
5.Fedko V.P. Logistic infrastructural complex of economy as the element providing the economic security. In the book “National security protection in Russia: problems, solutions. Part 1. Edited by Aleshina V.A. –Rostov-on-Don: Publishing house of RSU, 2003.
6.Fedko V.P., Dudakova I.A. Development of the retail trade infrastructure. Zh. Marketing. 2010. P.1.-№2 (111).
7.Fedko V.P., Dudakova I.A. Development of the retail trade infrastructure. Zh. Marketing.2010.P.2.-№3 (112).
8.Fedko Yu.V. Packaging as a symbolic capital and a status symbol in design of goods – brand in the merchandizing complex. Marketing in Russia at the turn of the century. Issue 3. Monograph / Under the scientific editorship of Prof. Fedko V.P. – M.: Dashkov and K, «Nauka-Press», M: Dashkov and K. « Nauka-Press ». 2011.

РАЗДЕЛ 4. ФИНАНСОВО - КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

О.Б. Иванова

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОВЕДЕНИЮ МОНИТОРИНГА И ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ

Аннотация

В статье обосновывается необходимость перехода на качественно новый уровень управления региональными финансами в области взаимодействия Российской Федерации с субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями в части внедрения в практику управления бюджетным процессом передовых технологий, обеспечивающих эффективное и качественное предоставление бюджетных услуг. Расширение рамок методического инструментария, трансформация критериев оценки качества организации бюджетного процесса и проведения мониторинга качества финансового менеджмента предполагают задействование как оправдавших себя на практике методических подходов, так и существенное их обновление. Это позволит создать эффективный механизм стимулирования субъектов Российской Федерации по повышению качества управления региональными финансами, а также повысить эффективность бюджетных расходов.

Annotation

The necessity of transition to a qualitatively new level of regional financial management in the sphere of the Russian Federation cooperation with the Russian Federation subjects and municipal entities in terms of putting into practice budget advanced technologies process management that provide efficient and quality provision of public services is grounded. the scope of methodological tools expansion, the transformation of the organization's quality assessment criteria of the budget process and the quality of financial management monitoring require involvement as a proven practice methodical approach and the significant updating. This will create an effective incentive mechanism of the Russian Federation to improve the regional finances management, as well as to improve the budget expenditure efficiency.

Ключевые слова

Бюджетный процесс, качество управления региональными финансами, мониторинг, финансовый менеджмент в государственном секторе.

Keywords

The budget process, the quality of management of regional finances, monitoring, financial management in the public sector.

Переход на новый качественный уровень управления региональными финансами требует разработки и обоснования стратегии управления ими на принципиально иной основе, адекватной новым условиям функционирования общественного сектора. Необходимость и предпосылки реформирования системы управления региональными финансами как взаимоувязанного комплекса мер, инструментов, а также финансовых институтов замыкаются на решении целого круга проблем. Очевидно, что недостатки и ограничения системы управления территориальными финансами в России во многом обу-

словлены применением несовершенных управленческих технологий.

Одним из широко распространенных в экономически развитых странах инструментов контроля в бюджетной сфере является финансовый менеджмент в секторе государственного и муниципального управления, который активно внедряется в российской практике и представляет собой совокупность процессов и процедур, обеспечивающих эффективность и результативность использования бюджетных средств и охватывающих все элементы бюджетного процесса. Совершенно очевидно, что совершенствование сложившейся системы управления общественными финансами, а также интеграция механизма финансового менеджмента государственного сектора в реальный бюджетный процесс предполагает необходимость развития системы мониторинга качества финансового менеджмента и оценки качества организации и осуществления бюджетного процесса на региональном уровне и в муниципальных образованиях.

Формирование нового качества финансового менеджмента на всех уровнях управления региональными и муниципальными финансами в условиях реализации бюджетной реформы связано со следующими приоритетными направлениями: переходом к новому горизонту финансового планирования; осуществлению мер по стимулированию внедрения принципов бюджетирования, ориентированного на результат; обеспечению результативности бюджетных расходов и повышению качества государственных и муниципальных услуг, прозрачности и эффективности использования бюджетных средств; созданию действенного контроля за целевым использованием бюджетных средств, состоянием и использованием государственного и муниципального имущества.

Механизмы оценки качества финансового менеджмента в большинстве зарубежных стран встроены в систему исполнительной власти и являются элементами системы мониторинга и контроля. Полагаем, что в данном аспекте исходными методологическими установками для осуществления диагностики территориального развития следует считать: определение целеполагания с формулированием конкретной прикладной задачи с четким выделением приоритетов; многовариантность и оптимальность способов достижения цели с обоснованием конечного результата; этапов проведения территориальной диагностики во временном режиме – мониторинг (постоянное отслеживание ситуации), составление рейтингов комплексной оценки социально-экономического развития территорий; использование метода «затраты-выгоды» и др.

Любая программа реформирования должна предусматривать не только введение индикаторов улучшения состояния системы управления, не только реализацию мероприятий, создающих потенциал для перехода на более качественный уровень управления, но и механизмы, с помощью которых этот переход станет возможным. К их числу следует отнести: определение полного иерархического перечня всех прямых и сервисных бюджетных услуг, за предоставление которых отвечает региональная и местная власть; проведение «паспортизации» всех услуг и их последовательное описание; распределение обязанностей государственных менеджеров в сферах производства и предоставления бюджетных услуг; внедрение показателей оценки соотношения цена/качество бюджетной услуги; внедрение системы контроля цен и качества услуг, предусматривающей

привлечение профессиональных контролеров и конечных потребителей услуг; создание механизма стимулирования эффективной деятельности государственных менеджеров; организацию системы текущего мониторинга и контроля предоставления бюджетных услуг.

Правительство Российской Федерации, отвечая за предоставление определенных общественных услуг, контролирует качество управления региональными и местными финансами и инициирует совершенствование технологий и процедур, используемых региональными и местными властями, оказывая при этом методологическую помощь и содействуя реформированию бюджетной сферы и бюджетного процесса, стимулирование экономии-ческих реформ в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях. При этом следует подчеркнуть, что реформирование и повышение эффективности использо-вания и управления финансовыми ресурсами бюджетной системы органично связано с реформированием прежде всего межбюджетных отношений. Этапы развития методических подходов к повышению качества управления территориальными финансами в рамках российских реформ представлены в таблице 1.

Таблица 1.Этапы развития методического обеспечения повышения качества управления региональными финансами

Этап	Цель	Нормативная база	Механизм реализации
1. Развитие бюджетного федерализма в Российской Федерации (1999-2005 гг.)	Упорядочение бюджетного устройства субъектов РФ. Разграничение налоговых полномочий и доходных источников. Создание долгосрочных институциональных стимулов для субнациональных властей проводить структурные реформы и повышать качество управления бюджетами.	Постановление Правительства РФ от 30.07.1998 № 862 «О концепциях реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации в 1999-2001 годах». Постановление Правительства РФ от 15.08.2001 № 584 «О программе развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 года» Приказ Министерства финансов РФ от 02.08.2004 №223 «О мониторинге финансового положения и качества управления финансами субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» Приказ Министерства финансов РФ от 11.05.2005 № 98 «О мониторинге соблюдения субъектами Российской Федерации требований Бюджетного кодекса Российской Федерации и качества управления бюджетами субъектов Российской Федерации».	Законодательное закрепление налоговых полномочий, доходных источников и расходных обязательств. Применение объективных, стабильных и адекватных критериев оценки системы межбюджетных отношений: «экономическая эффективность», «социальная справедливость», «бюджетная ответственность».

Продолжение таблицы 1

2. Реформирование межбюджетных отношений и повышение качества управления государственными и муниципальными финансами (2006-2008 гг.)	Упорядочение бюджетного устройства в РФ. Повышение эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными финансами.	Распоряжение Правительства РФ от 03.04.2006 №467-р «О концепции повышении эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными и муниципальными финансами в 2006-2008 годах и плане мероприятий по её реализации». Приказ Министерства финансов РФ от 29.12.2008 № 676 «О мониторинге соблюдения субъектами Российской Федерации требований Бюджетного кодекса Российской Федерации и качества управления бюджетами субъектов Российской Федерации».	Укрепление финансовой самостоятельности субъектов Российской Федерации, создание стимулов для улучшения качества управления государственными и муниципальными финансами, повышение прозрачности региональных и муниципальных финансов;
3. Современный этап совершенствования межбюджетных отношений и повышения эффективности управления государствен-ными и муниципальными финансами	Совершенствование инструментов межбюджетного регулирования и их адаптацию к новым экономическим условиям. Повышение качества организации и осуществления бюджетного процесса в субъектах РФ и муниципальных образованиях	Распоряжение Правительства РФ от 08.08.2009 № 1123-р «Концепция межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях до 2013 года». Приказ Министерства финансов РФ от 03.12.2010 № 552 «О порядке осуществления мониторинга и оценки качества управления региональными финансами». Приказ Министерства финансов РФ от 29.06.2011 № 73н «Об утверждении методики проведения оценки результатов, достигнутых субъектами РФ в сфере повышения эффективности бюджетных расходов и динамики данных результатов».	Повышение качества бюджетного планирования, оценка качества долговой политики, повышение качества управления государственной собственностью и оказания услуг, повышение прозрачности бюджетного процесса, выявление нарушений бюджетного законодательства, повышение эффективности бюджетных расходов.

Принятие указанных нормативно-правовых актов предопределило принципиально новые направления повышения качества управления региональными финансами и создание стимулов субъектам Российской Федерации и муниципальным образованиям к внедрению передовых технологий управления бюджетным процессом, а также повышению эффективности использования бюджетных средств.

В рамках реализации Концепции межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях до 2013 года [1] Министерством финансов РФ проводится мониторинг и оценка качества управления региональными финансами.

Оценка качества управления региональными финансами осуществляется в баллах и проводится по единым для всех субъектов методологическим принципам на основе значения индикаторов. При этом расчитываются удельные веса индикаторов по заранее утвержденным формулам, вследствие чего на основании комплексной оценки качества субъекту Российской Федерации присваивается степень качества управления региональными финансами. По результатам составляется рейтинг субъектов Российской Федерации по качеству управления региональными финансами, в котором субъекты Российской Федерации ранжируются в соответствии с полученными значениями комплексной оценки качества (таблица 2).

Таблица 2. Оценка степени качества управления региональными финансами [2]

Степень качества	Содержательная характеристика	Меры, применяемые к субъекту
I	Наивысшая оценка качества управления финансами на уровне субъекта федерации. Это подразумевает наилучшие показатели по результатам расчетов с использованием формулы комплексной оценки качества финансового менеджмента, основанной на показателях деятельности субъекта по различным направлениям	В случае, если субъекту федерации присвоена I степень качества управления финансами, Министерство финансов РФ направляет субъекту информацию о надлежащем качестве управления региональными финансами, публикует рейтинг, в котором места ранжируются в соответствии с достигнутыми успехами в управлении, Министерством также выделяются средства поощрительного характера
II	Средняя оценка качества управления региональными финансами, которая демонстрирует в целом не плохие показатели использование и управления государственными финансовыми ресурсами, но при этом имеющиеся отклонения по отдельным группам показателей-индикаторов.	Субъекту РФ направляется информация о необходимости разработки и принятия мер по повышению качества управления региональными финансами в тех сферах, в которых качество управления оценено на низком уровне и рекомендации по устранению указанных недостатков.
III	Низкая оценка качества управления финансами субъекта РФ характеризует отрицательные значения показателей распределения, использования, мониторинга финансовых ресурсов на территории субъекта РФ, что заслуживает негативной оценки со стороны финансовых органов.	В случае присвоения низкой степени оценки качества финансового менеджмента субъекту РФ направляется информация о ненадлежащем качестве управления региональными финансами, необходимости принятия мер по устранению недостатков в управлении финансами. Министерство Финансов принимает решение о карающих мерах в отношении представителей органов власти субъекта, которые не справляются с возложенными на них обязанностями, вплоть до введения на территории субъекта временной администрации.

По итогам 2010 года 22 субъектам Российской Федерации была присвоена первая степень качества управления региональными финансами, что меньше, чем в 2009 году, на 2 региона. 13 регионов подтвердили высокую степень качества и сохранили свои позиции по сравнению с 2009 годом. Возросло количество субъектов РФ, которым присвоена вторая степень (с 38 в 2009 г. до 44 в 2010 г.), а разрыв между средними баллами по первой и третьей группам сократился на 7%. Одним из существенных результатов проводимой реформы явилось сокращение количества регионов, в которых качество управления региональными финансами находится на низком уровне (17 в 2010 г. против 21 в 2009 г.). Наилучшее качество организации бюджетного процесса отмечено в Уральском и Южном федеральных округах [3, с. 13]. При этом Ростовская область входит в группу, которой присвоена первая степень, характеризующая высокое качество управления региональными финансами.

Важнейшей тактической задачей Министерства финансов Ростовской области является создание условий для повышения качества управления областным бюджетом и бюджетами муниципальных образований области, а также качества финансового менеджмента, осуществляемого главными распорядителями средств областного бюджета. Министерством финансов Ростовской

области с 2004 года регулярно проводится оценка финансового состояния и качества организации и осуществления бюджетного процесса в муниципальных образованиях с целью получения объективной информации, выявления на этой основе возможных проблем и выработки эффективных управленческих решений в части применения лучшей практики управления бюджетом муниципального образования. Оценка качества характеризует такие направления организации и осуществления бюджетного процесса в муниципальных образованиях Ростовской области как: бюджетное планирование, исполнение бюджета, соблюдение бюджетного законодательства, управление государственным долгом, прозрачность бюджетного процесса. Оценка осуществляется в баллах и проводится в два этапа:

- проведение по каждому из направлений организации и осуществления бюджетного процесса оценки каждого консолидированного бюджета муниципального района и бюджета городского округа;
- расчет комплексной оценки качества.

Проводимая оценка качества управления бюджетным процессом позволяет выявить потенциальные финансовые возможности муниципальных образований, слабые и сильные стороны в их деятельности путем определения наилучшего или наихудшего показателя качества управления муниципальными финансами. Использование данных методических подходов направленно на стимулирование администрации муниципалитетов к принятию действенных мер по повышению качества управления бюджетным процессом, улучшению финансовых показателей местных бюджетов, соблюдению требований Бюджетного кодекса, обеспечению открытости и публичности управления муниципальными финансами. Наряду с этим действующий порядок оценки качества управления муниципальными финансами позволяет на основе соревновательного механизма оперативно реагировать на возникающие проблемы, и своевременно принимать меры по их разрешению.

В целях дальнейшего повышения эффективности расходов областного бюджета Министерством финансов Ростовской области утверждено Положение об организации проведения мониторинга качества «финансового менеджмента», осуществляемого главными распорядителями средств областного бюджета, начиная с 2011 года [4]. Качество финансового менеджмента определено по следующим блокам показателей: среднесрочное финансовое планирование, исполнение бюджета в части расходов, исполнение бюджета по доходам, учет и отчетность, контроль и аудит, исполнение судебных актов, кадровый потенциал финансового (финансово-экономического) подразделения, управление активами.

В оценке качества финансового менеджмента учтено качество правовых актов главных распорядителей бюджетных средств, устанавливающих порядки подготовки бюджетных проектировок на очередной финансовый год, составление и ведение бюджетных смет, организацию внутреннего финансового контроля, ведение мониторинга результатов деятельности.

Наряду с оценкой качества правовых актов рассчитываются количественные показатели качественного финансового менеджмента. При этом наиболее значительные из них: доля бюджетных ассигнований представленных в программном виде; доля бюджетных ассигнований на предоставление государственных услуг в соответствии с государственными заданиями; доля неисполненных бюджетных ассигнований на конец отчетного года; равномерность расходов; отклонение от плана формирования доходов; эффективность управ-

ления креди-торской и дебиторской задолженностью; наличие электронного документооборота с органами Федерального казначейства и др.

Таким образом, можно констатировать, что механизмы оценки качества управления региональными финансами претерпевают трансформационные изменения с учетом основных направлений бюджетной политики, изменения бюджетного законодательства, а также создания дополнительных стимулов для органов государственной власти субъектов Федерации и муниципальных образований с целью повышения качества управления общественными финансами. Перспективным направле-нием в сфере взаимодействия Российской Федерации с регионами и, соответственно, региональных органов государственной власти с муниципальными образованиями должно стать внедрение в практику управления бюджетных процессов передовых технологий, обеспечи-вающих эффективное и качественное предоставление бюджетных услуг, что, несомненно, связано с повышением эффективности бюджетных расходов и оценкой динамики данных результатов. В свою очередь, это требует разработки индикаторов, связанных: с обеспечением сбалансированности и устойчивости региональных и местных бюджетов; внедрением программно-целевых принципов организации деятельности органов государственной власти и местного самоуправления; реструктуризацией бюджетного сектора; повышением эффективности распределения бюджетных средств; оптимизацией функций государ-ственного и муниципального управления; развитием информационных систем управления государственными и муниципальными финансами.

Библиографический список

1.Распоряжение Правительства РФ от 08.08.2009 № 1123-р «Концепция межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях до 2013 года» / URL: http://www.minfin.ru.

2.Приказ Министерства финансов РФ от 03.12.2010 № 552 «О порядке осуществления мониторинга и оценки качества управления региональными финансами» / URL: http://www.minfin.ru.

3.Ерошкина Л.А. Новые стимулы для регионов // Бюджет. № 10. 2011.

4Приказ Министерства финансов Ростовской области от 18.11.2010 № 83 «Об организации проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными распорядителями средств областного бюджета» / URL: http://www.donland.ru.

Bibliographic list

1.RF Government Order of 08.08.2009 № 1123-p "The concept of intergovernmental relations, and the budgeting process in the regions and municipalities by 2013» / URL: http://www.minfin.ru.

2.Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation of 03.12.2010 № 552 "On the procedure of monitoring and evaluation of the quality management of regional finances» / URL: http://www.minfin.ru.

3.Eroshkina LA New incentives for regions// Budget.№10, 2011.

4.Order of the Ministry of Finance of the Rostov region of 18.11.2010 № 83 "On the organization of monitoring the quality of financial management exercised by the main managers of the regional budget» / URL: http://www.donland.ru.

Т.Ф. Романова

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА УЧРЕЖДЕНИЙ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ОБЩЕСТВЕННЫЕ УСЛУГИ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМЫ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА

Аннотация

В статье рассматриваются основные направления развития финансового механизма системы учреждений, оказывающих общественные услуги в ходе реализации реформы бюджетного процесса. Исследуются новые типы государственных и муниципальных учреждений, дается их экономическая характеристика, рассмотрены отличительные особенности, влекущие за собой трансформационные изменения элементов финансового механизма.

Annotation

The article deals with the financial development of institutions that render public services, while the budget process is reformed. The author considers new types of state and municipal institutions, gives their economic characteristics, dwells on their peculiar features, that transform the fiscal mechanism.

Ключевые слова

Реформа бюджетного процесса, казенные, бюджетные (с расширенным объемом полномочий), автономные учреждения.

Key words

Budget reform, state institutions, state-financed establishments with extended powers, autonomous establishments

Повышение качества и доступности общественных услуг, предоставляемых государственными и муниципальными учреждениями, является одним из основных направлений бюджетной реформы. Повышение качества оказываемых общественных услуг обусловлено развитием рыночных отношений, а также необходимостью оптимизации государственных расходов в бюджетном секторе.

В этой связи ключевой целью Концепции реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004-2006гг. [1] и Программы Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 г. [2] является повышение эффективности и результативности бюджетных расходов государственных учреждений, оказывающих общественные услуги, что в условиях перехода к бюджетированию, ориентированному на результат, – задача как государственного и муниципального уровня, так и самих учреждений, оказывающих общественные услуги[1. Постановление РФ от 22.05.2004; 2. Распоряжение Правительства РФ от 30.06.2010 № 1101-Р].

Проблема повышения качества общественных услуг, оказываемых населению государственными и муниципальными учреждениями, определена Бюджетным посланием Президента Российской Федерации Федеральному Собранию РФ «О бюджетной политике на 2012-2014 гг.»[3], что требует создания финансового инструментария, стимулирующего государственные учреждения к повышению качества предоставляемых ими общественных услуг и резуль-

тативности государственных расходов на содержание и развитие учреждений, расширению полномочий главных распорядителей бюджетных средств по определению форм финансового обеспечения потребностей государственных и муниципальных учреждений, оказывающих общественные услуги [3. Бюджетное послание Президента Российской Федерации «О бюджетной политике в 2012-2014гг.» - 29.06.2011 г// http://президент .рф].

Конституция Российской Федерации определяет нашу страну как социально ориентированное государство, в котором выполнение принятых государством обязательств требует адекватных расходов на финансирование системы государственных и муниципальных учреждений, оказывающих общественные услуги населению. Выделение финансовых ресурсов на содержание и развитие учреждений образования, здравоохранения, культуры и искусства, спорта и физической культуры, науки, социального обслуживания является приоритетом государственной политики, направленной на социально ориентированную рыночную модель, и предполагает активизацию государственного регулирования развития системы этих государственных учреждений.

Так, в настоящее время в рамках реализации реформы бюджетного процесса решаются конкретные задачи, определенные Федеральным законом от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных учреждений». [Далее Закон № 83-ФЗ]. В числе основных задач содержатся: оптимизация сети бюджетных учреждений; освоение практики бюджетирования, ориентированного на результат; переход на государственное (муниципальное) задание по оказанию услуг (выполнения) работ; переход от сметного порядка планирования расходов к разработке плана финансово-хозяйственной деятельности государственных и муниципальных учреждений; повышение ответственности государственных учреждений, оказывающих общественные услуги, за их количество и качество.

Мероприятия и финансовый инструментарий, внесенные Законом № 83-ФЗ, предусматривают усиление рыночной составляющей в финансово-хозяйственной деятельности государственных и муниципальных учреждений, что в первую очередь предполагает достижение основной цели – увеличения объема предоставляемых населению общественных услуг надлежащего качества, достижения эффективности и результативности государственных расходов в бюджетном секторе национальной экономики.

С этой целью существующие государственные учреждения, оказывающие общественные услуги, трансформируются в новые типы учреждений (см. рис.1) Изменения, связанные с реформой бюджетного процесса, привели к углублению рыночно-предпринимательских отношений в финансово-хозяйственную деятельность государственных и муниципальных учреждений, что обусловливает необходимость согласования, взаимоувязки и взаимодействия задействованных государственных и рыночных элементов финансового потенциала учреждений. Такую миссию, как правило, выполняет финансовый механизм государственных и муниципальных учреждений, оказывающих общественные услуги, организующим стержнем которого являются государственные и рыночные регуляторы.

Рис.1. Новые типы государственных учреждений, оказывающих общественные услуги

В этой связи особую актуальность приобретают вопросы исследования трансформационных изменений элементов финансового механизма бюджетных учреждений, обеспечивающих максимальную эффективность и результативность государственных расходов в бюджетной сфере.

Вопросы трансформационных изменений отдельных элементов финансового механизма государственных учреждений, оказывающих общественные услуги, вызванные к жизни требованиями бюджетной реформы, важно рассматривать как с общетеоретических позиций, так и с позицией методологического обоснования новых видов финансового инструментария, определяя пределы рыночного и государственного регулирования, стратегию и механизм координирующего воздействия государства и рынка на финансово-хозяйственную деятельность трех новых типов учреждений: казенных, бюджетных с расширенным объемом полномочий и автономных.

Изменение правового статуса бюджетных учреждений ведет к изменению финансового обеспечения их деятельности, изменению имущественных прав, реализации организационных механизмов их функционирования. Указанные новые типы учреждений различаются степенью финансовой самостоятельности и ответственности, адекватной решаемым ими задачам.

Казенное учреждение – государственное (муниципальное) учреждение, осуществляющее оказание государственных (муниципальных) услуг, выполнение услуг и (или) исполнение государственных (муниципальных) функций

в целях обеспечения реализации, предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий органов государственной власти и местного самоуправления. Финансовое обеспечение расходов данного типа учреждений происходит в соответствии с государственным заданием, в том числе по оказанию общественных услуг физическим и юридическим лицам за счет средств соответствующего бюджета.

Перечень казенных учреждений будет ограничен. В их число входят следственные изоляторы, исправительные учреждения, психиатрические больницы, лепризории, разнообразные военные ведомства, учреждения ряда федеральных ведомств, в том числе противопожарной, миграционной, таможенных служб, учреждения МВД, ФСБ.

Казенное учреждение будет отвечать по своим обязательствам только находящимся в его распоряжении денежными средствами, полученными в рамках сметного порядка финансирования. При их недостаточности субсидиарную ответственность по обязательствам такого типа учреждений несет собственник его имущества – государство или муниципальное образование.

Предпринимательская деятельность казенными учреждениями не предусматривается, но при этом оно может реализовывать отдельные ее виды, если такое право обозначено в его учредительном документе. В этом случае полученные казенным учреждением доходы признаются доходами соответствующего бюджета и подлежат перечислению в его доходную базу.

Следующий тип государственного учреждения – бюджетное учреждение с расширенным объемом полномочий, которое функционирует по следующим правилам:

–финансирование происходит на основе государственного (муниципального) задания в виде субсидии из соответствующего бюджета;

–заключение крупных сделок только с согласия учредителя;

–открытие счета только в рамках казначейской системы;

–отсутствует право распоряжаться недвижимым или особо ценным движимым имуществом, закрепленным за бюджетным учреждением, а также тем имуществом, которое было приобретено за счет средств, выделенных учредителем на покупку такого имущества;

–отвечает по своим обязательствам всем находящимся в оперативном управлении имуществом, как закрепленным за ним собственником имущества, так и приобретенным за счет доходов, полученных от приносящей доход деятельности.

Для автономных учреждений предоставлена более широкая экономическая и финансовая самостоятельность. Так, автономное учреждение осуществляет свою деятельность в соответствии с предметом и целями функциональной деятельности, определенными уставом и нормативными актами, путем оказания общественных услуг и выполнения работ; доходы от предпринимательской деятельности поступают в его самостоятельное распоряжение и используются для достижения целей, ради которого создано автономное учреждение; оно в установленном порядке вправе открывать счета в кредитных организациях; собственник имущества автономного учреждения не несет ответственности по его обязательствам, а также не имеет права на получение доходов от осуществления автономным учреждением предпринимательской деятельности и использования закрепленного за ним имущества.

Вместе с тем автономные учреждения не вправе распоряжаться без согласия учредителя недвижимым и особо ценным движимым имуществом, закрепленным за ним учредителем или при-

обретенным автономным учреждением за счет выделенных учредителем целевых учредителем целевых средств, виды которого устанавливаются Правительством Российской Федерации.

Кроме того, автономные учреждения ежегодно должны опубликовывать отчеты о своей деятельности и об использовании закрепленного за ним имущества в порядке, установленном Правительством Российской Федерации. С этой целью они представляют соответствующую информацию о своей деятельности в налоговые и иные органы в соответствии с законодательством Российской Федерации и своим уставом в порядке, определенном учредителем автономного учреждения, а также в средствах массовой информации.

В свете внедряемых инноваций в организационную, функциональную и финансово-хозяйственную деятельность государственных и муниципальных учреждений, оказывающих общественные услуги, и выделения системы таких учреждений в самостоятельный сегмент государственного сектора социальной сферы, происходит дальнейшее совершенствование финансового механизма этого сектора, адекватное новым экономическим условиям.

Финансовый механизм системы учреждений, оказывающих общественные услуги, представляет собой совокупность разработанных на научной и законодательной основе многообразных видов и форм финансовых отношений, принципов их организации, методов планирования и бюджетирования, регулирования и управления в целях воздействия финансовых инструментов на социально-экономические процессы и оптимизацию государственных расходов (рис.2) (см. ниже).

Следует рассматривать финансовый механизм системы учреждений, оказывающих общественные услуги, как часть общего финансового механизма при обязательном учете специфики казенных, бюджетных и автономных учреждений, функционирующих в бюджетной сфере, где на организацию финансовых отношений оказывает существенное влияние ряд факторов, присущих только этим типам учреждений: отрасль, административно-территориальное деление, конечный продукт (общественная услуга).

Финансовый механизм – это всегда трансформирующая система, зависящая от времени его использования и хозяйствующих субъектов. Особенность его как переменной системы проявляется в определении не только границ, но и принципов управляемого кругооборота финансовых ресурсов. Такими принципами являются: финансовый потенциал, целевая направленность финансовых ресурсов, относительная их обособленность, субъект (субъекты) регулирования, а также прозрачность финансовых потоков. В самом финансовом механизме есть постоянные составляющие, к которым относятся: управление финансами, финансовое планирование и прогнозирование, финансовые рычаги и инструменты, стимулы.

Внутри каждой из этих составляющих финансового механизма изменения неизбежны. Они обусловлены теми задачами, которые стоят перед финансовой политикой государства, реализуются с их помощью в ходе реформы бюджетного процесса и призваны обеспечить достаточную ресурсную базу на заданном периоде. Изменения затрагивают, как свидетельствует практика, законодательное и нормативное обеспечение виды, формы и временные параметры планирования и прогнозирования и особенно используемые в финансовом механизме финансовые рычаги и инструменты, с помощью которых осуществляются намеченные мероприятия. Они-то и являются наиболее подвижной частью финансового механизма, обеспечивающей его эффективность.

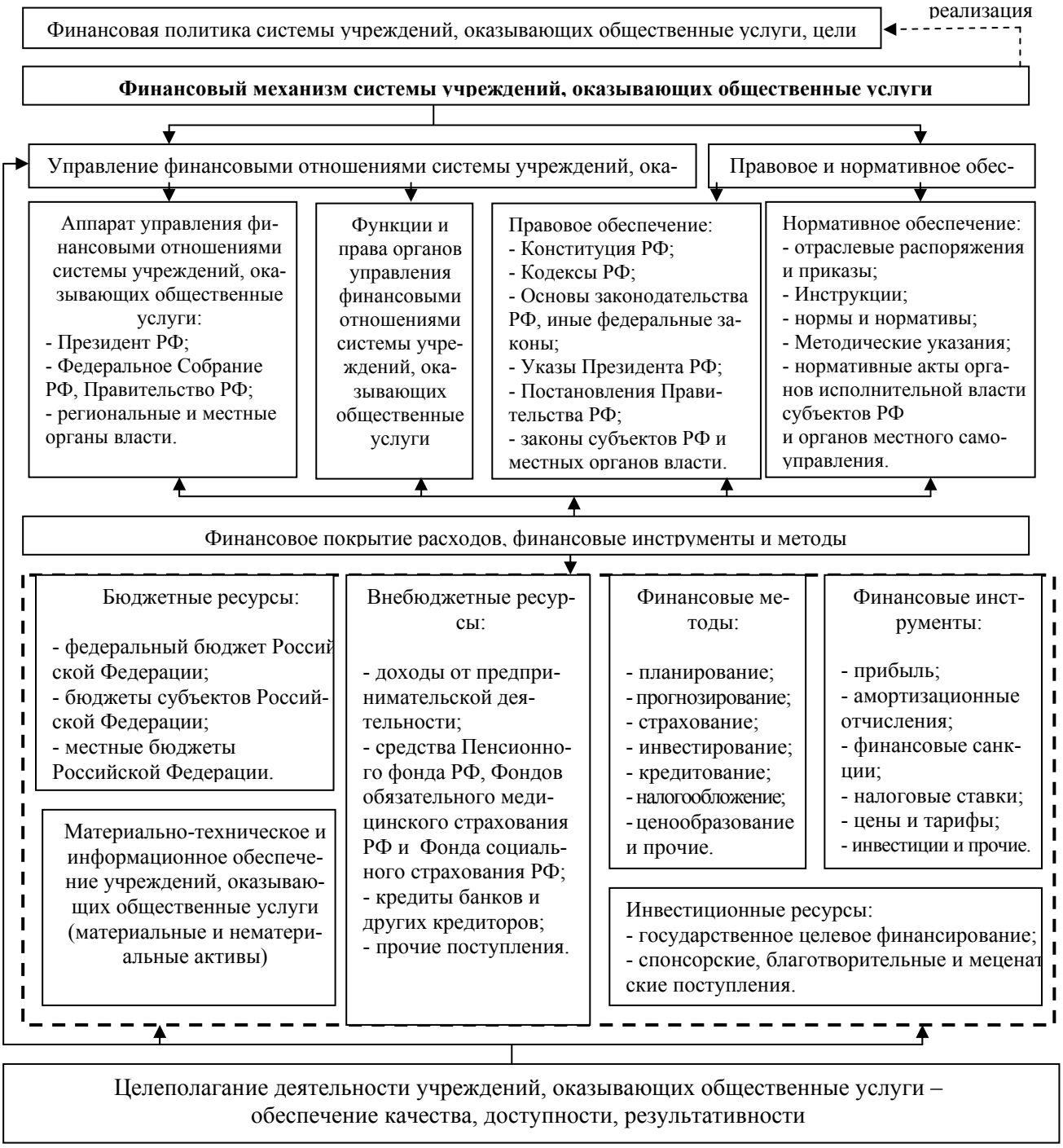


Рис.2. Финансовый механизм учреждений, оказывающих общественные услуги

Критерием эффективности финансового механизма является гибкость, которая характеризуется степенью адаптации и приспособляемости его к изменениям внутренней и внешней среды. Адаптация государственных и муниципальных учреждений, оказывающих общественные услуги к рыночным условиям (развитие новых методов и форм финансирования: бюджетного и внебюджетного), то есть к изменениям внешней среды – это проявление гибкости составляющих финансового механизма. С одной стороны, гибкость предусматривает устойчивость финансового механизма, а с другой – способность

к обновлению.

Смысл использования понятия гибкости финансового механизма носит двоякий характер: во-первых, для оценки текущего финансового состояния учреждения; во-вторых, для возможности прогнозирования, бюджетирования, планирования процессов развития системы учреждений, оказывающих общественные услуги.

При этом особое место отводится составляющей финансового механизма, которое формирует новые финансовые инструменты (бюджетирование, ориентированное на результат, программно-целевые методы планирования, государственное задание, субсидия, аудит результативности государственных расходов), в зависимости от вектора развития финансового поля, в котором функционируют учреждения. Использование новых финансовых инструментов увеличивает объем и емкость данного поля, то есть перестраивает структуру финансового механизма.

Так, одним из новых финансовых инструментов, введенных в финансовый механизм Законом № 83-ФЗ, является государственное (муниципальное) задание, применение которого предусматривает: во-первых, повышение обоснованности бюджетных средств, направляемых на текущее содержание и развитие материальной базы учреждения; во-вторых, определение соответствия между объемом бюджетных ассигнований, предоставляемого на финансовое обеспечение потребностей учреждения и объемом, качеством общественных услуг, оказываемых учреждениями; в-третьих, усиление ответственности учреждений, оказывающих бюджетные услуги за их качество и результативность государственных расходов на их содержание и развитие.

Библиографический список

1.Федеральный закон от 08.05.2010 №83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» (в последней ред. от 07.02.2011 №83-ФЗ)//Российская газета.2010.12 мая; 2011.

2.Бюджетное послание Президента Российской Федерации «О бюджетной политике в 2012-2014гг.» - 29.06.2011г.// http://президент.рф

3.Программа Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 г. Распоряжение Правительства РФ от 30.06.2010 № 1101-Р

4.Бескоровайная С.А. Современный этап бюджетного реформирования// Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих учреждениях .2011. №3 (267)

5.Маркина Е.В. Становление и развитие финансового механизма, функционирование бюджетных учреждений// Финансы и кредит. 2009. №34 (370)

Bibliographic list

1.Federal Law of 08.05.2010 № 83-FZ «On Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation due to the improvement of the legal status of government (municipal) institutions» (in the last edition. From 07.02.2011 № 83-FZ) // Russian gazeta.2010.12 May, 2011

2.The budget message of the President of the Russian Federation «On fiscal policy in 2012-2014» - 29.06.2011. // http://prezident.ru

3.Program of the Russian Government to improve the efficiency of budget expenditures for the period up to 2012. the disposal of the Government of the Russian Federation of 30.06.2010 № 1101-p

4.Beskorovainaya SA The current stage of the budget reform // Accounting in the budget and non-profit institutions. 2011. № 3 (267)

5.Markina, EV Formation and development of the financial mechanism, the functioning of public institutions // Finance and Credit. 2009. № 34 (370)

М.А.Суржиков

О ФОРМИРОВАНИИ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ СЛОЖНЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СТРУКТУР И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация

В статье изложены различные теоретические концепции международной торговли. Сделан вывод о том, что в современных условиях развития рыночной экономики теории международной торговли эволюционируют от сравнения преимуществ различных стран в издержках и факторах производства к конкуренции цепей поставок и формированию глобальных интеграционных структур.

Annotation

The article describes the various theoretical concepts of international trade. It is concluded that under current conditions of market economy, international trade theory evolved from the comparison of the advantages of different countries in the costs and factors of production to competitive supply chains and the formation of global integration structures.

Ключевые слова

Международная торговля, концепция, теория, рыночная экономика, эффект масштаба, конкуренция, цепи поставок, глобальные интеграционные структуры.

Key words

International trade, a concept, theory, market economy, scale effect, competition, supply chain, global integration structure.

В последние десятилетия в структуре международной торговли происходят существенные изменения, которые не всегда поддаются исчерпывающему объяснению в рамках ее классических и неоклассических теорий. Это побуждает ученых и специалистов к дальнейшему развитию и разработке альтернативных теоретических концепций. К числу качественных изменений в современной международной торговле следует, прежде всего, отнести: превращение технического прогресса в доминирующий фактор в международном разделении труда; повышение удельного веса встречных поставок промышленных товаров, производимых в странах с примерно одинаковой обеспеченностью факторами производства; резкое увеличение в структуре международного товарооборота доли, приходящейся на внутрифирменную торговлю в рамках транснациональных корпораций.

Наиболее популярной теорией неотехнологического направления в международной торговле является теория «цикла жизни продукта» (product life cycle theory), разработанная Р. Вернoном в 1966 году [1]. По мнению специалистов [2, с. 520-521], она более точно отражает реальное состояние международного разделения труда на современном этапе развития мировой экономики. В соответствии с теорией жизненного цикла циклические изменения во времени любого продукта (товара) и таких его характеристик, как объем потребления и/или объем продаж, отражающих изменение спроса, последовательно проходят несколько основных стадий Степень развития технологий и спроса на продукт (товар) на каждой стадии жизненного цикла различна. На первой стадии цикла, когда новый товар только начинают производить, спрос на него даже на внутреннем рынке небольшой.

Объем экспорта нового товара на первой стадии его жизненного цикла, как правило, незначительный.

На второй стадии спрос на товар на внутреннем рынке увеличивается и начинается его массовое производство. Он становится товаром эгалитарного спроса и предназначается для удовлетворения стандартных потребностей широкого круга покупателей. На этой стадии появляется спрос на данный товар и на внешнем рынке. Первоначально он полностью удовлетворяется за счет экспорта, а затем начинается его производство и за рубежом благодаря трансферу технологий.

На третьей стадии (зрелость) спрос на товар на внутреннем рынке практически полностью удовлетворен. Производственные технологии стандартизируются, что позволяет использовать менее квалифицированную рабочую силу, снизить издержки производства и цены. Зарубежные компании начинают проникать на внутренний рынок страны, где впервые был изготовлен данный товар, как следствие, появляются избыточные производственные мощности.

На последней стадии цикла (спад) происходит сокращение объемов производства товара, что может быть вызвано значительным уменьшением потребности в нем, новшествами в нормативно-правовой сфере и/или изменением состояния других социально-экономических характеристик окружающей среды. При этом дальнейшее снижение цен уже не приводит к повышению спроса на внутреннем рынке, как это было на стадии зрелости. Как следствие, возникает необходимость переноса производства товара в другие, менее развитые страны.

Такова обобщенная схема прохождения новым продуктом «цикла жизни». В соответствии с данной моделью страны специализируются на производстве и экспорте одного и того же товара на стадии зрелости, наступающей в различных странах в разное время. В качестве примера можно привести развитие стран Азиатско-Тихоокеанского региона, где происходит непрерывный процесс последовательного прохождения определенных фаз экономического развития высокоиндустриальными государствами, новыми индустриальными странами, странами АСЕАН. Например, страны АСЕАН, используя инновационные технологии, производят сегодня те товары, которые в недавнем прошлом изготавливали высокоиндустриальные страны, и стремятся достигнуть того же самого «качества специализации» в международном разделении труда. Это явление получило название концепции «летящих гусей» [3, с. 22-23].

В начале 1980-х годов П. Кругман, К. Ланкастер и некоторые другие экономисты предложили альтернативную теорию международной торговли, основанную на так называемом «эффекте масштаба». Суть этого хорошо известного из микроэкономики эффекта заключается в том, что при определенной технологии и организации производства долговременные средние издержки сокращаются по мере увеличения объема выпускаемой продукции, то есть возникает экономия, обусловленная массовым производством.

С точки зрения авторов этой теории, многие страны (прежде всего, промышленно развитые) обеспечены основными факторами производства в сходных пропорциях, и в этих условиях им выгоднее торговать между собой при специализации в тех отраслях, которые характеризуются наличием эффекта массового производства. В этом случае специализация позволяет расширить объемы производства и изготавливать товары с меньшими затратами, а следовательно, и по более низкой цене. Для того чтобы эффект массового производства мог быть реализован, необходим достаточно емкий рынок. Международная торговля играет в этом решающую

роль, поскольку способствует расширению рынков сбыта тех или иных товаров. Другими словами, международная торговля позволяет формировать единый глобальный рынок, который значительно больше, чем рынок любой отдельно взятой страны, и таким образом способствует предложению потребителям большего ассортимента товаров по сравнительно низким ценам.

Вместе с тем реализация эффекта масштаба, как правило, ведет к нарушению совершенной конкуренции, поскольку связана с концентрацией производства, укрупнением предприятий, которые превращаются в монополистов. Соответственно изменяется структура рынков: они становятся либо олигополистическими с преобладанием межотраслевой торговли однородными товарами, либо рынками монополистической конкуренции, с развитой внутриотраслевой торговлей дифференцированными товарами. В этом случае международная торговля все больше концентрируется в руках гигантских международных компаний (транснациональных корпораций), что неизбежно приводит к возрастанию объемов внутрифирменной торговли, направления которой часто определяются не принципом сравнительных преимуществ или различиями в обеспеченности факторами производства, а стратегическими целями развития этих компаний.

В 1991-м году американский экономист Майкл Портер опубликовал книгу «Конкурентные преимущества стран», в которой предложил новый подход к анализу развития международной торговли [4]. По мнению М. Портера, вполне очевиден тот факт, что в современных условиях значительная часть мировых товарных потоков связана не с естественными, а с приобретенными преимуществами, целенаправленно формируемыми в ходе конкурентной борьбы. Исходя из того что на мировом рынке конкурируют фирмы, а не страны, М. Портер показывает, как фирма создает и удерживает конкурентное преимущество и какова роль правительства в этом процессе.

Конкурентные преимущества, позволяющие фирме добиваться успеха на мировом рынке, зависят, с одной стороны, от правильно выбранной конкурентной стратегии, а с другой - от соотношения факторов (детерминантов) этих конкурентных преимуществ.

Выбор фирмой конкурентной стратегии обусловлен двумя главными факторами: структурой отрасли, в которой функционирует данная фирма, и той позицией, которую занимает фирма в своей отрасли. Рыночная структура отрасли, то есть характер конкурентной борьбы в ней, определяется количеством конкурирующих фирм и возможностью появления новых конкурентов, наличием товаров - субститов, конкурентными позициями поставщиков сырья и оборудования, а также потребителей конечной продукции. Все это влияет на степень монополизации в отрасли, а следовательно, и на прибыльность деятельности (конкурентоспособность) фирмы.

Позиция, которую фирма занимает в отрасли, определяется тем, за счет чего фирма обеспечивает прибыльность своей деятельности (конкурентное преимущество). Прочность позиций в конкурентной борьбе обеспечивается либо более низким, чем у конкурентов, уровнем издержек, либо дифференциацией производимого продукта.

Для успеха на мировом рынке необходимо оптимальное сочетание правильно выбранной конкурентной стратегии фирмы с конкурентными преимуществами страны. М. Портер выделяет четыре детерминанта конкурентного преимущества страны. Во-первых, обеспеченность факторами производства, причем в современных условиях главную роль играют так называемые развитые специализированные факторы

(научно-технические знания, высококвалифицированная рабочая сила, инфраструктура), целенаправленно создаваемые страной. Во-вторых, параметры внутреннего спроса на продукцию данной отрасли, который в зависимости от своего объема и структуры позволяет использовать эффект масштаба, стимулируют нововведения и повышение качества продукции, обусловливают экспансию фирмы на внешний рынок. В-третьих, наличие в стране конкурентоспособных отраслей - поставщиков (что обеспечивает быстрый доступ к требуемым ресурсам) и родственных отраслей, производящих взаимодополняющую продукцию (что дает возможность взаимодействовать в сфере технологий, маркетинга, сервиса, обмениваться информацией). Так формируются, по выражению М. Портера, кластеры национальных конкурентоспособных отраслей. Наконец, в-четвертых, конкурентоспособность отрасли зависит от национальных особенностей стратегии, структуры и соперничества фирм.

М. Портер подчеркивает, что страны имеют наибольшие шансы на успех в тех отраслях или их сегментах, где все четыре детерминанта конкурентного преимущества (так называемый национальный ромб) носят наиболее благоприятный характер. Причем национальный ромб – это система, компоненты которой взаимно усиливаются, и каждый детерминант влияет на все остальные. Важную роль в этом процессе играет государство, которое, проводя целенаправленную экономическую политику, воздействует на параметры факторов производства и внутреннего спроса, на условия развития отраслей - поставщиков и родственных отраслей, на структуру фирмы и характер конкурентной борьбы на внутреннем рынке.

Таким образом, согласно теории М. Портера [4], конкуренция, в том числе и на мировом рынке, - это динамичный, развивающийся процесс, в основе которого лежат инновации и постоянные обновления технологий. Поэтому для объяснения конкурентных преимуществ на мировом рынке необходимо выяснить, как фирмы и страны улучшают качество факторов (детерминантов), повышают эффективность их применения и создают новые детерминанты.

По мнению большинства специалистов в области логистики и управления цепями поставок, на современном этапе развития рыночной экономики наблюдается переход от межфирменной конкуренции к конкуренции цепей (сетей) поставок, что свидетельствует об усилении интеграционных тенденций в международной торговле.

Необходимо отметить, что в зарубежной и отечественной литературе встречаются различные подходы к определению сущности и субъектного состава цепи поставок. Не ставя перед собой цели проведения их сравнительного анализа, можно привести здесь лишь дефиницию М. Кристофера, который характеризует сущность цепи поставок в контексте концепции «ценностной цепочки» М. Портера. В монографии «Логистика и управление цепочками поставок» (2004 г.) он приводит следующее определение: «цепь поставок представляет собой совокупность организаций, вовлеченных в различные процессы и виды деятельности, направленные на создание ценности в виде товаров или услуг для конечного потребителя» [5, с. 26].

Глобальный характер развития современного бизнеса и обусловленное им межстрановое, а в некоторых случаях межконтинентальное перемещение товарных, финансовых и информационных потоков, привели к формированию глобальных цепей поставок. Отличительной их чертой является то, что отдельные организации, способствующие созданию ценности в виде товаров или услуг для конечного потребителя, рас-

полагаются и функционируют не только в различных странах, но и на разных таможенных территориях. Вследствие этого товарные потоки в глобальных цепях поставок перемещаются через таможенные границы сопредельных, в том числе и транзитных, государств (рисунок 1).

К числу основных причин, обусловливающих формирование глобальных цепей поставок, чаще всего относят: перемещение производственных мощностей в регионы с более низкими затратами на рабочую силу и более высокими преференциями по налогообложению; расположение производств инновационных товаров на территориях, удаленных от основных рынков их сбыта ;ограниченность источников сырьевых и природных ресурсов и их территориальную разобщенность; перенасыщение внутренних товарных рынков и выход предприятий – производителей на внешние рынки.

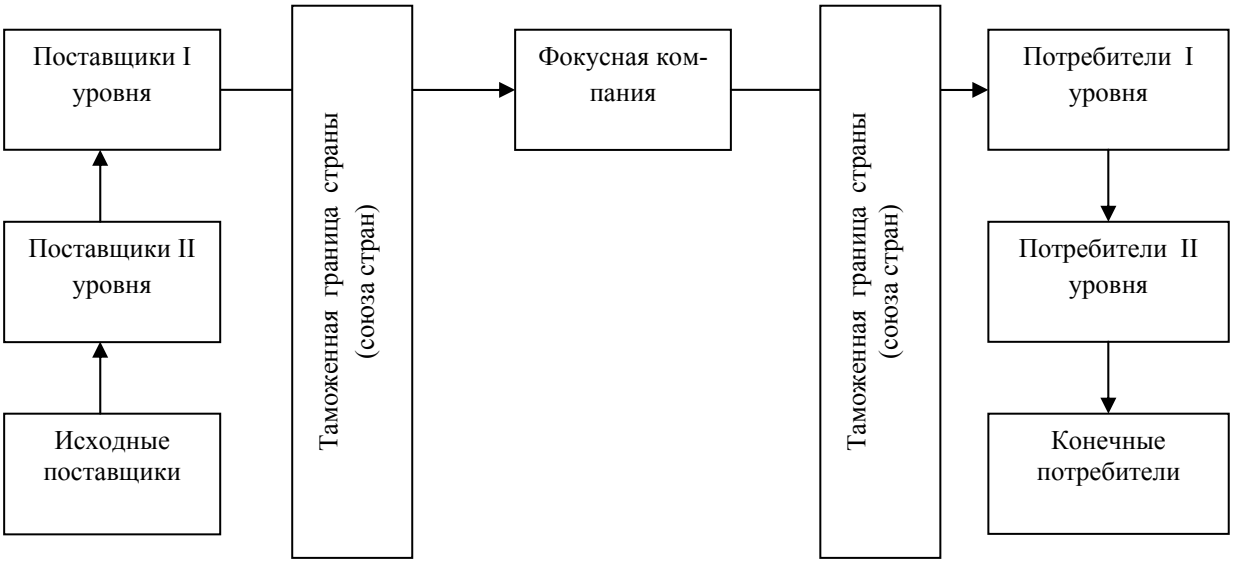


Рис. 1. Примерная схема глобальной цепи поставок

Необходимо отметить, что представленная на рисунке 1 примерная схема глобальной цепи поставок, в которой фокусная компания, разноуровневые поставщики и потребители находятся и функционируют на различных таможенных территориях, может быть дополнена другими вариантами: разноуровневые поставщики находятся и функционируют на таможенной территории одной страны (союза стран), фокусная компания и разноуровневые потребители - на таможенной территории другой страны; разноуровневые поставщики и фокусная компания находятся и функционируют на одной таможенной территории, разноуровневые потребители - на таможенной территории другой страны (союза стран); фокусная компания и поставщики первого уровня находятся и функционируют на одной таможенной территории, исходные поставщики – на таможенной территории другой страны (группы стран), а разноуровневые потребители – на различных таможенных территориях.

Представленная схема глобальных цепей поставок (рисунок 1) характеризуется определенной степенью условности, поскольку в реальной действительности любая фокусная компания как субъект международной торговли создает сложную интеграционную структуру, которая помимо поставщиков и

потребителей разных уровней включает большое количество (логистических, информационных, финансовых) посредников.

Учитывая ранее отмеченную тенденцию к резкому увеличению в структуре международного товарооборота доли транснациональных корпораций, можно прийти к выводу, что в современных условиях развития рыночной экономики теории международной торговли эволюционируют от сравнения преимуществ различных стран в издержках и факторах производства к конкуренции цепей поставок и формированию глобальных интеграционных структур.

Сделанный вывод подтверждают данные исследования, выполненного специалистами Швейцарского федерального технологического института [6, 7]. Проведя математический анализ взаимосвязей наиболее крупных транснациональных корпораций, они пришли к выводу, что миром правит одна гигантская «суперкорпорация». Чтобы смоделировать образ глобальной корпоративной структуры, был обработан гигантский массив данных, отражающих отношения собственности между крупнейшими транснациональными корпорациями. Проанализировав деятельность 37 млн компаний и инвесторов по всему миру, представленных в базе данных «Orbis C» от 2007-го года, группа специалистов из Цюриха отобрала 43060 компаний, принадлежащих транснациональным корпорациям, и выявила их общие активы. Это позволило построить модель распределения экономического влияния транснациональных корпораций путем контроля одних компаний над другими: встречная торговля, участие в прибыли, владение фондами.

В результате проведенного исследования было выявлено «ядро» из 1318 компаний, имеющих теснейшие взаимосвязи с двумя или более «родственными» компаниями (среднее количество аффилированных торговых партнеров оказалось равно 20). И хотя официальные доходы этих транснациональных корпораций незначительно превышают 20 % от общемировой операционной выручки, через свои «родственные» связи они фактически владеют большинством глобальных компаний, работающих в «реальном» секторе экономики, и контролируют порядка 60 % общемировых доходов [7].

Продолжив анализ взаимосвязей наиболее крупных транснациональных корпораций и изучение их «паутины» собственности, группа специалистов из Швейцарского федерального технологического института установила, что большинство финансовых цепочек идут в направлении сети из 147 компаний. Их активы пересекаются друг с другом, фактически являясь общей собственностью, что обеспечивает этой неформальной сетевой структуре финансовый контроль за 40 % глобального корпоративного богатства. Большинство из этих компаний являются финансовыми институтами [6].

По мнению директора подразделения глобальных прогнозов Лондонского исследовательского центра Economist Intelligence Unit Роберта Уорда, «страны мира сегодня значительно более взаимосвязаны экономически из-за того, что технологические цепочки, часто в рамках одних и тех же компаний, охватывают сразу много стран. Современные экономики зависят от импорта сырья, комплектующих и даже услуг. Интересы экспортеров сегодня значительно более важны для государств, чем интересы отраслей, которые конкурируют с иностранным импортом. … Сегодня объем международной торговли составляет 96 % мирового ВВП по сравнению с 55 % в 1970-м году. При этом более половины международной торговли приходится не на конечные

товары, а на сырье и компоненты для их производства» [8, с. 30].

Таким образом, можно констатировать, что образование и функционирование в глобальной экономике сложных интеграционных структур формального (юридически оформленного) и неформального (юридически не оформленного) типа оказывают существенное влияние на развитие международной торговли и изменение характера конкурентных отношений на мировом рынке.

Библиографический список

1.Leontiev V. Factor Proportions and the Structure of American Trade. Further Theoretical and Empirical Analysis // The Review of Economics and Statistics. 1956. - №4. P. 398-399.
2.Общая экономическая теория (политэкономия): Учебник / Под общей ред. акад. В.И. Видяпина, акад. Г.П. Журавлевой. – М.: ПРОМО-Медиа, 1995. – 608 с.
3.Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2001. – 446 с.
4.Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. - М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
5.Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок: Пер. с англ. / Под общ. ред. В.С. Лукинского. – СПб.: Питер, 2004. – 316 с.
6.Revealed – the capitalist network that runs the world [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.newscientist.com/article/mg21228354.500-revealed--the-capitalist-network-that-runs-the-world.html.
7.Исследование: мировой экономикой управляет одна «суперкорпорация» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.newsru.com/finance/20oct2011/global_capitalism.html.
8.Завадский М., Кокшаров А., Сумленный С. Если это не протекционизм // Эксперт. – 2009. - № 15. – С. 21-30.

Bibliographic list

1.Leontiev V. Factor Proportions and the Structure of American Trade. Further Theoretical and Empirical Analysis // The Review of Economics and Statistics. In 1956. - № 4. P. 398-399.
2.General economic theory (political economy): Textbook /Ed. Acad. V.I. Vidyapin, Acad. G.P. Zhuravleva. - M.: PROMO-Media, 1995. - 608 p.
3.Fomichev V.I. International Trade: A Textbook, 2nd ed., Revised. and add. - Moscow: INFRA-M, 2001. - 446 p.
4.Porter M. International competition: Trans. from English. / Ed. and with a foreword by V.D. Shchetinin. - Moscow: International Relations, 1993. - 896 p.
5.Christopher M. Logistics and Supply Chain Management: Per. from English. / Ed. V.S. Lukinsky. - St. Peter, 2004. - 316.
6.Revealed - the capitalist network that runs the world [electronic resource]. - Mode of access: http://www.newscientist.com/article/mg21228354.500-revealed--the-capitalist-network-that-runs-the-world.html.
7.Research: A "Supercorporation" runs the world economy [electronic resource]. - Mode of access: http://www.newsru.com/finance/20oct2011/global_capitalism.html
8.Zawadzki M., Koksharov A., Sumlenniy C. If this is not protectionism / / Expert. - 2009. - № 15. - S. 21-30.

Н. А.Курьянов, И.Г.Акперов

ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИНСТИТУТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

Статья посвящена роли финансового рынка в процессе обеспечения роста региональной экономики. Показаны особенности региональных финансовых рынков, определено их значение как фактора инновационного роста на уровне субъекта Федерации. Предложен механизм создания Регионального инновационно-финансового фонда, занимающегося эмиссией ценных бумаг для финансирования инновационных проектов.

Annotation

This article is devoted to the role of the financial market in the course of maintenance of growth of regional economy. Features of the regional financial markets are shown, their value as factor of innovative growth at level of the subject of Federation is defined. The mechanism of creation of the Regional innovative-financial fund which is engaged in issue of securities for financing of innovative projects is offered.

Ключевые слова

Финансовый рынок, региональная экономика, инвестиции, инновационное развитие, ценные бумаги.

Key words

The financial market, regional economy, investments, innovative development, the securities.

С точки зрения современной экономической науки, устойчивость экономики состоит в безопасности, стабильности, способности к постоянному обновлению и совершенствованию. [1] При этом термин «устойчивость» широко используется применительно к категории «развитие» какого-либо процесса, явления, объекта.

В этой связи большое значение имеет состояние равновесия, которое характеризуется взаимодействием разнонаправленных сил. Воздействие этих сил взаимно погашается так, что наблюдаемые свойства системы остаются неизменными. И, если при внешнем воздействии на систему, равновесные свойства системы остаются практически неизменными, то данное состояние равновесия называют устойчивым.

В современных условиях регионы России, формируя перспективы своего развития, определяют устойчивость регионального развития как главную характеристику оптимального сочетания целей, средств и результатов своей деятельности. Смысл этого состоит в поиске реальных путей повышения эффективности управления территорией.

В зависимости от траектории развития при определенном воздействии внешней и внутренней среды, направленности и диапазона изменений экономической системы региональная устойчивость может иметь определенные формы (таблица 1).

Таблица 1. Основные формы региональной устойчивости
(Таблица составлена автором)

ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ РАЗВИТИЯ	СОДЕРЖАНИЕ ФОРМ РАЗВИТИЯ
Неустойчивое развитие	Проявляется в постоянно повторяющихся отклонениях от заданной траектории
Абсолютно устойчивое развитие	Достигается при отсутствии каких-либо отклонений от заданной траектории
Потенциально устойчивое развитие	Непосредственно связано со степенью сбалансированности регионального развития
Нормативно устойчивое развитие	Заданная характеристика социо-эколого-экономического развития региона, которая прогнозируется
Фактическое развитие	Достигнутый в истекшем периоде уровень развития
Реально устойчивое развитие	Уровень регионального развития, который обеспечивает накопление ресурсной базы для жизнедеятельности будущих поколений

В течение довольно продолжительного этапа развития экономической теории считалось, что экономическое развитие всецело определяется факторами реальной экономики - наличием природных ресурсов, капитала и рабочей силы, величиной производительности труда, темпами технического прогресса. Финансовый сектор исключался из данного ряда на основании восходящей к классической теории концепции, согласно которой денежные транзакции являются лишь формой проявления процессов, протекающих в реальной экономике, но не могут воздействовать на них. [2]

Однако современная практика наглядно подтверждает постулат бывшего главного экономиста Всемирного банка Н. Стерна, согласно образному выражению которого «когда все идет хорошо, работа финансового рынка невидна, а когда экономическое положение ухудшается, его провалы становятся очевидными». [3] Это свидетельствует о том, что финансовые рынки играют весьма значительную роль в процессе поддержания стабильного развития экономики.

Сущность финансового рынка состоит в том, что он формирует конкретные формы организации движения финансовых ресурсов посредством финансово-кредитного механизма между субъектами хозяйствования. [4] При этом финансовый рынок опирается на деятельность финансовых посредников, аккумулирующих денежные средства инвесторов, к которым относятся коммерческие банки; сберегательные институты; кредитные союзы; страховые компании; пенсионные фонды; паевые фонды; финансовые компании. [5]

Данные субъекты финансового рынка специализируются на предоставлении финансовых услуг различного характера, в качестве которых рассматриваются осуществление банковских операций и сделок, предоставление страховых услуг и услуг на рынке ценных бумаг, заключение договоров финансовой аренды (лизинга) и договоров по доверительному управлению денежными средствами или ценными бумагами, а также иные услуги финансового характера. В этой связи можно следующим образом представить соотношение сегментов рынка финансовых услуг и сегментов финансового рынка (рисунок 1).

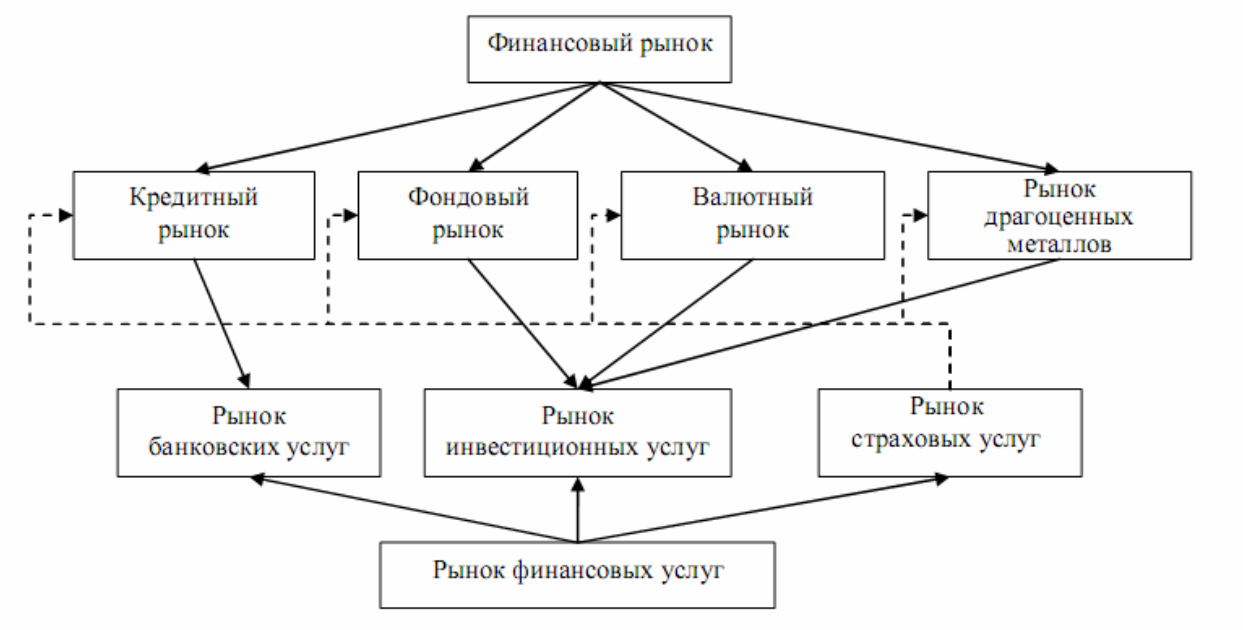


Рис. 1. Соотношение сегментов рынка финансовых услуг и финансового рынка

Функции финансовых рынков в экономике лауреат Нобелевской премии Дж. Стиглиц определил следующим образом: передача ресурсов (капитала) от сберегающих агентов к заемщикам и инвесторам; мобилизация капитала; отбор проектов; мониторинг использования средств по проекту; обеспечение выполнения контрактов; передача, разделение, агрегирование рисков; диверсификация рисков. [6]

Данные особенности финансовых рынков являются основанием для того, чтобы констатировать, что они как важнейшая движущая сила развития современной экономической системы требуют эффективного регулирования с целью придания этому развитию организованного характера, ограничения и устранения негативных эффектов возмущений, свойственных их стихийному развитию. Особенно актуально это для региональных финансовых рынков.

По своей экономической сущности региональный рынок – это совокупность высоколокализованных социально-экономических процессов и отношений в сфере обмена (обращения), формируемых под влиянием спроса и предложения каждого территориально-административного образования и с учетом адекватных методов регулирования конъюнктуры рынка и процессов принятия коммерческих решений. При этом важнейшим элементом в системе региональных рынков, ее своеобразной «кровеносной системой», по которой протекают необходимые для выполнения задач регионального развития инвестиционные ресурсы, выступает финансовый рынок.

Региональный финансовый рынок формируется и развивается под влиянием двух важнейших факторов. С одной стороны, как сегмент национального финансового рынка, он функционирует по нормам и правилам финансовой системы Российской Федерации, а, с другой, как сектор региональной экономической системы должен учитывать региональные особенности. [7] Данные обстоятельства обуславливают необходимость комплексного рассмотрения направлений развития регионального финансового рынка.

В наибольшей степени специфику взаимодействия реального и финансового секторов региональной экономики характеризуют следующие показатели: [8]

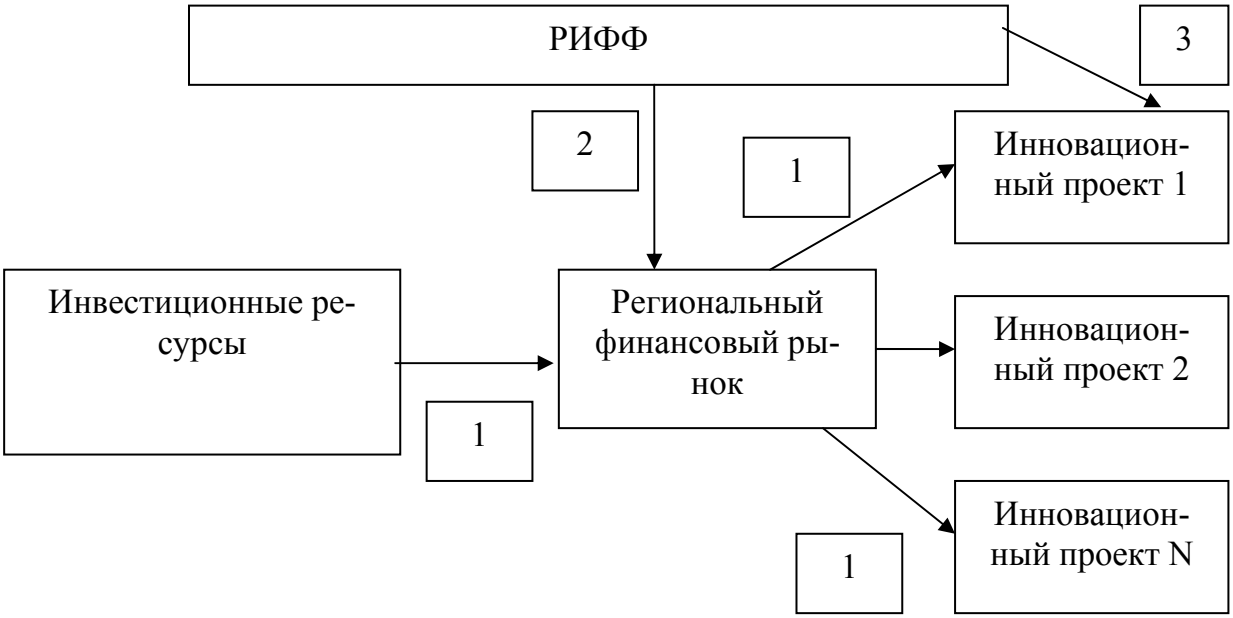
1. Величина спроса реального сектора экономики региона на финансовые ресурсы.

2. Величина предложения финансового сектора региона реальному сектору экономики.

3. Величина потенциального предложения финансовых ресурсов реального сектора экономки региона финансовому сектору.

При этом в современных условиях важнейшим условием обеспечения устойчивости региональной экономики является объединение усилий органов государственной власти, организаций научно-технической сферы и предпринимательского сектора экономики в интересах ускоренного использования достижений науки и технологий в целях повышения инновационной активности хозяйствующих субъектов, роста числа субъектов инновационной деятельности, способствующих технологической модернизации и повышению конкурентоспособности региональной экономики и, как следствие, повышению уровня жизни населения.

В этой связи нам представляется целесообразным создание такого института как Региональный инновационно-финансовый фонд, в функции которого входит поиск и отбор инновационных проектов для финансирования, поиск потенциальных инвесторов для реализации данных проектов, выпуск и размещение ценных бумаг под отобранные проекты (рисунок 2).



1 – финансовые потоки; 2 – государственные гарантии; 3 – отбор проектов

Рис. 1. Механизм финансирования устойчивого развития региональной экономики посредством задействования инструментария финансового рынка

Ценные бумаги, выпущенные под будущие поступления от реализации результатов инновационной деятельности, целесообразно объединять в пулы, выделяя в их структуре группы бумаг с различным сроком погашения. Ценные бумаги, созданные на основе рассматриваемой группы активов, будут пред-

ставлять собой долгосрочные облигации с нулевым купоном, аналогичные казначейским облигациям США.

Второй вариант предполагает объединение в пул результатов инновационной деятельности с различными сроками реализации, предполагающее после очередной сделки из полученной прибыли выплату купона владельцам облигаций. Таким образом, подобная облигация выпускается на совокупность результатов инновационной деятельности.

При этом перспективным направлением в данном плане, на наш взгляд, может явиться выпуск при реализации крупных инновационных проектов регионального уровня облигационных займов по типу т.н. «инфраструктурных облигаций».

Таким образом, с помощью предложенного механизма развитие региональных финансовых рынков как инструментов обеспечения устойчивого развития региональной экономики в современных условиях должно быть нацелено на превращение регионального финансового рынка в высокоэффективный механизм перераспределения финансовых ресурсов и привлечения в регион инвестиций, направленных на его инновационное развитие.

Библиографический список

1.Коробейникова Л. С., Панина И. В., Усачев Г. Г. Сущность и классификация устойчивости хозяйствующего субъекта как объекта экономического анализа // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2010, № 7.
2.Розанова Н., Назаренко А. Влияние фондового рынка на экономическую динамику в модели перекрывающихся поколений // Вопросы экономики. – 2007, № 2.
3.Финансирование роста: выбор методов в изменчивом мире. - М.: Весь мир, 2002.
4.Желтоносов В. М., Спружевникова М. К. Банковская деятельность и рынок финансовых услуг в регионе // Финансы и кредит. – 2001, № 13.
5.Кидуэлл Д. С., Петерсон Р. Л., Блэкуэлл Д. У. Финансовые институты, рынки и деньги. – СПб.: Питер, 2001.
6.Stiglitz J. Financial Systems for Eastern Europe's Emerging Democracies. – San Francisco, 1993.
7.Гоманова Т. К. Кредитный рынок как фактор регионального развития // Деньги и кредит. – 2009, № 1.
8.Лыкова Л. Региональные финансовые рынки: возможные оценки уровня развития // Федерализм. – 1998, № 2.

Bibliographic list

1.Korobeinikova L. S., Panin I. V. Usachev G. G. The nature and stability of the classification of the entity as an object of economic analysis // Nacionalnye interesy: prioritety i bezopasnost. – 2010, № 7.
2.Rozanova N., Nazarenko A. Influence of the stock market on economic dynamics in a model of overlapping generations // Voprosy ekonomiki. – 2007, № 2.
3.Growth financing: a choice of methods in the changeable world. - M: Ves mir, 2002.
4.Zheltonosov V. M., Spruzhevnikova M. K. Banking and financial services market in the region // Finansy i credit. - 2001, № 13.
5.Kiduell D. S., Peterson R. L., Blackwell J. W. Financial institutions, markets and money. – St Petersburg.: Piter, 2001.
6.Stiglitz J. Financial Systems for Eastern Europe's Emerging Democracies. – San Francisco, 1993.
7.Gomanova T. K. The credit market as the factor of regional development // Dengy i credit. - 2009, № 1.
8.Lykova L. Regional financial markets: the possible assessment of the level of development // Federalism. - 1998, № 2.

В.Г. Шелепов

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ПАРТНЕРСТВА БАНКОВ И ГОСУДАРСТВА В КОНТУРЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ БИЗНЕС-СРЕДЫ

Аннотация

Статья посвящена исследованию перспектив совершенствования методик анализа кредитоспособности заемщика за счет использования функционала искусственных нейронных сетей при анализе внешней среды заемщиков (бизнес-среды). Использование принципиально новой модели оценки уровня кредитоспособности позволит в партнерстве с государством осуществлять институциональное моделирование бизнес-среды, исходя из действительных потребностей реального сектора экономики. Такая модель продуцирует позитивный эффект для банков – в части обеспечения их устойчивости, для бизнеса – в части улучшения бизнес-климата и для государства – в части развития источников бюджетных поступлений.

Annotation

The article is devoted to the research of prospects of analysis techniques of enhancement of borrowers' credit scoring at the expense of functionality application of artificial neural networks at the analysis of an external environment of borrowers (business environment). Application of essentially new model for an estimation of level of credit scoring would allow, in partnership with the state, to perform institutional modeling of a business environment, proceeding from the valid requirements of the real sector of economy. Such model generates positive effect for banks – regarding provision of their stability, for business – regarding improvement of a business climate and for the state – regarding development of sources of budgetary receipts.

Ключевые слова

Банки, государство, бизнес, бизнес-среда, институциональное моделирование, риски кредитоспособности, оценка кредитоспособности, нестандартное событие, управление надежностью банка, инновационное развитие.

Keywords

Banks; state; business; business environment; institutional modeling; credibility risks; credit scoring; substandard event; reliability management of a bank; innovative development.

Современные системы оценки кредитоспособности заемщика должны учитывать не только текущее состояние компании, но и быть ориентированы на прогнозирование уровня финансовой устойчивости на весь срок кредитования, поскольку коррекция ставок по кредиту во время действия договора не допускается согласно законодательству РФ. С этих позиций представляется необходимым использовать не линейное трендирование, а более сложные прогностические системы. Прогностические системы следует конструировать на базе компиляции данных о внешней среде (функционал искусственных нейронных сетей) и о внутренней среде заемщика (функционал нечеткой логики).

Использование искусственных нейронных сетей позволит выявлять новые события во внешней среде заемщика. В настоящее время искусственные нейронные сети используются для получения вывода об уровне финансовой устойчивости заемщика по результатам анализа данных финансовой отчетности [см. 1, 2, 3]. Однако в настоящем исследовании предлагается использовать ис-

кусственные нейронные сети для анализа *внешней среды* в той ее части, которую не охватывают группы методов анализа внешней среды (рисунок 1).

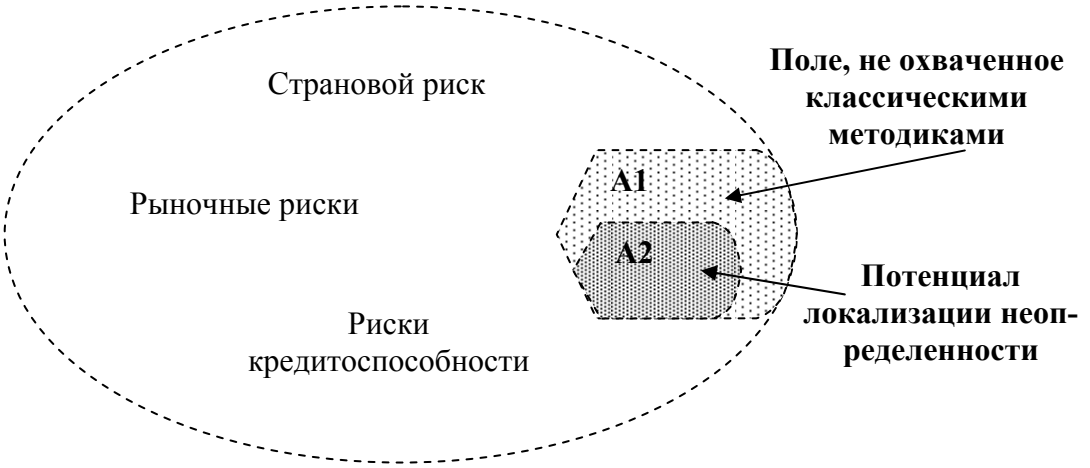


Рис. 1. Схема локализации неопределенности внешней среды заемщика

Поскольку наибольшее воздействие на жизнеспособность и стратегию развития финансовых институтов оказывают именно случайные, непрогнозируемые, нестандартные события, которые лежат в поле *A1,* постольку основной задачей совершенствования методик анализа внешней среды заемщиков должно становиться сокращение и локализация неопределенности (до *A2*). Это позволит с большей точностью определять вектор финансовой устойчивости заемщиков, а также детерминировать новые факторы, оказывающие влияние на уровень деловой активности и финансовой их устойчивости.

Основной задачей локализации неопределенности становится определение и кластеризация нестандартных событий, поэтому представляется обоснованным использование функционала искусственных нейронных сетей. Искусственные нейронные сети используются для решения проблем, которые не могут быть четко сформулированы. Искусственная нейронная сеть – это параллельно распределенная структура обработки информации, состоящая из отдельных элементов (нейронов), которые соединены между собой связями.

Общепринятые модели анализа риска кредитоспособности опираются на математический аппарат эконометрики и математической статистики. Однако следует отметить, что установление жестких уравнений корреляции и регрессии на основе использования усредненных значений не может быть однозначно оправдано при анализе социально-экономических явлений. Н. Талеб в своей работе обращает внимание на то, что использование усредненных показателей более чем оправдано для анализа физических и материальных параметров, но не оправдано для социально-экономических явлений. [5]

Используя выводы Н. Талеба, можно заключить, что использование усредненных значений оправдано лишь в том случае, когда предел изменения средней величины стремится к какому-либо фиксированному значению, объективно ограниченному в своем значении. При анализе виртуальных величин неравенство между ними может быть таково, что один единичный пример может дать непропорционально большую прибавку к совокупности или к сумме, то есть если исследовать такие явления, как доход, финансовые потоки, уровень ликвидности и рентабельности или любые иные виртуальные явления, не имеющие объективных ограничений в

своей величине, то следует всегда иметь в виду, что появление в исследуемой среде явления с новыми параметрами, сильно отличными от среднестатистических, может кардинально изменить представления о допустимых уровнях значений критериев, получаемых в процессе их анализа.

Нестандартные риски, возникающие в процессе взаимодействия банков и их контрагентов, необходимо группировать отдельно и после анализа систематизировать. При большом количестве событий определенной нестандартной ситуации важно выделять такие риски в отдельное подмножество, с новой функцией представления. Для анализа нестандартных рисков предлагается использовать функционал нейронных сетей.

Такая сегментация необходима для того, чтобы вовремя распознать изменения в состоянии конкретного заемщика, а также уровень кумуляции нестандартных событий (прецедентов) в данном кластере клиентов (например, в отрасли). Если их количество будет нарастать, то аналитикам и риск-менеджерам банка следует обратить на это нестандартное событие пристальное внимание: оценить типы рисков, которые могут быть спродуцированы этим нестандартным событием, уровень риска, который может нести это новое нестандартное событие (явление, признак) и отмоделировать его влияние на уровень риска банка при помощи существующих методов.

Сети, называемые картами Кохонена (Self-Organizing Maps, SOM), – это одна из разновидностей нейронных сетей, однако они принципиально отличаются от рассмотренных выше, поскольку используют неконтролируемое обучение: при таком обучении обучающее множество состоит лишь из значений входных переменных, в процессе обучения нет сравнивания выходов нейронов с эталонными значениями. Можно сказать, что такая сеть учится понимать структуру данных. Эта способность интересна, поскольку задачей совершенствования систем банковского риск-менеджмента ставится именно исследование нестандартных событий.

Идея сети Кохонена принадлежит финскому ученому Тойво Кохонену (1982 г.). Основной принцип работы сетей – введение в правило обучения нейрона информации относительно его расположения.

Самоорганизующиеся карты могут использоваться для решения таких задач, как: моделирование, прогнозирование, поиск закономерностей в больших массивах данных, выявление наборов независимых признаков и сжатие информации. Наиболее распространенное применение сетей Кохонена – решение задачи классификации без учителя, то есть кластеризации.

При такой постановке задачи дан набор объектов, каждому из которых сопоставлена строка таблицы (вектор значений признаков). Требуется разбить исходное множество на классы, то есть для каждого объекта найти класс, к которому он принадлежит.

В результате получения новой информации о классах возможна коррекция существующих правил классификации объектов. Карты Кохонена позволяют реализовать:

1. *Разведочный анализ данных.* Сеть Кохонена способна распознавать кластеры в данных, а также устанавливать близость классов. Таким образом, пользователь может улучшить свое понимание структуры данных, чтобы затем уточнить нейросетевую модель. Если в данных распознаны классы, то их можно обозначить, после чего сеть сможет решать задачи классификации. Сети Кохонена можно использовать и в тех задачах классификации, где классы уже заданы, – тогда преимущество будет в том, что сеть сможет выявить сходство между различными классами.

2. *Обнаружение новых явлений.* Сеть Кохонена распознает кластеры в обучающих данных и относит все данные к тем или иным кластерам. Если после этого сеть встретится с набором данных, непохожим ни на один из известных образцов, то она не сможет классифицировать такой набор и тем самым выявит его новизну.

Сеть Кохонена обучается методом последовательных приближений. В процессе обучения таких сетей на входы подаются данные, но сеть при этом подстраивается не под эталонное значение выхода, а под закономерности во входных данных. Начинается обучение с выбранного случайным образом выходного расположения центров.

В результате работы алгоритма центр кластера устанавливается в определенной позиции, удовлетворительным образом кластеризующей примеры, для которых данный нейрон является «победителем». В результате обучения сети необходимо определить меру соседства нейронов, то есть окрестность нейрона-победителя.

Окрестность представляет собой несколько нейронов, которые окружают нейрон-победитель. Сначала к окрестности принадлежит большое число нейронов, далее ее размер постепенно уменьшается. Сеть формирует топологическую структуру, в которой похожие примеры образуют группы примеров, близко находящиеся на топологической карте.

Полученную карту можно использовать как средство визуализации при анализе данных. В результате обучения карта Кохонена классифицирует входные примеры на кластеры (группы схожих примеров) и визуально отображает многомерные входные данные на плоскости нейронов.

Уникальность метода самоорганизующихся карт состоит в преобразовании n-мерного пространства в двухмерное. Применение двухмерных сеток связано с тем, что существует проблема отображения пространственных структур большей размерности.

Имея такое представление данных, можно визуально определить наличие или отсутствие взаимосвязи во входных данных.

Раскраска карты, а точнее, ее i-го признака (показателя pr_a), в трехмерном представлении, иллюстрирует значимость прецедента (нейрона). Темно-синие участки на карте соответствуют наименьшим значениям показателя, красные - самым высоким.

Благодаря использованию этого метода можно определить, какие нестандартные события (признаки, характеристики) имеют наибольшие значения для рассматриваемого показателя.

Трехмерная карта – это карта кластеров, матрица расстояний, матрица плотности попадания и другие карты, которые характеризуют кластеры, полученные в результате обучения сети Кохонена. Важно понимать, что между всеми рассмотренными картами существует взаимосвязь – все они являются разными раскрасками одних и тех же нейронов. Каждый пример из обучающей выборки имеет одно и то же расположение на всех картах.

При использовании описанного алгоритма построения нейронной сети у банка появляется возможность отслеживать изменение в состоянии заемщиков, определять новые факторы и признаки кредитоспособности, а значит, сокращать неопределенность, продуцирующую губительную экспансию риска. Задачей экспертов банка становится анализ кластера нейрона-победителя (красная зона, зона максимума) и определения аспектов воздействия этого нестандартного события на финансовую устойчивость заемщика (рисунок 2).

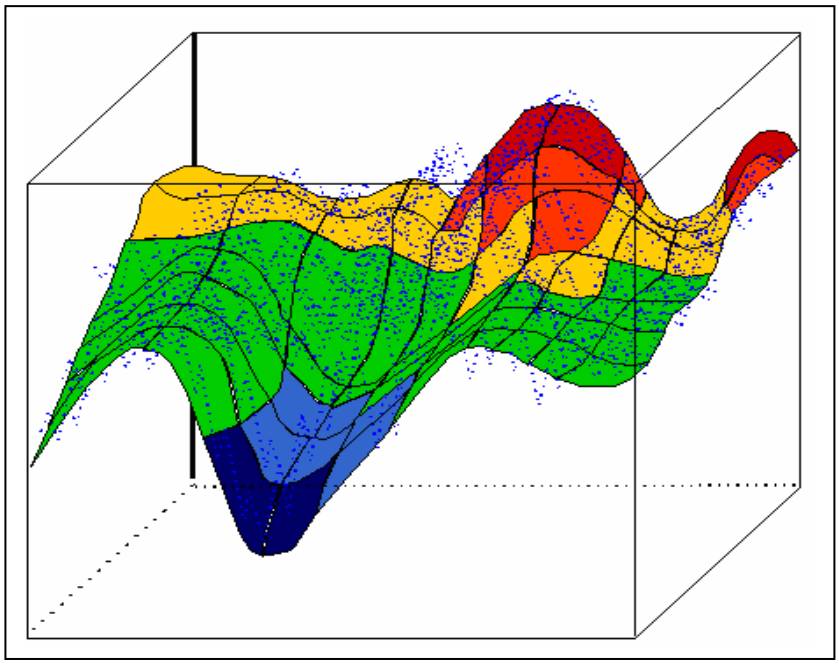


Рис. 2. Карта Кохонена в трехмерном пространстве

Таким образом, использование нейронной сети Кохонена оправдано для исследования внешней среды заемщиков в целях определения нестандартных явлений, способных оказать воздействие на финансовое состояние компании. Результаты обработки информации должны анализироваться экспертами и аналитиками банка, поскольку определение характера воздействия нестандартных событий, иллюстрируемых нейронами-победителями, на компанию (или несколько компаний) – это задача интеллектуального анализа.

Например, банк, анализируя кредитоспособность контрагентов (потенциальных заемщиков – юридических лиц), принимает за нормативные величины среднеотраслевые значения показателей ликвидности, управления активами, уровня долговой нагрузки. Однако в свете вступления России в ВТО нельзя исключать появление в отраслях более сильных игроков, чьи финансовые показатели будут на порядок выше, чем у российских предприятий. Перед банками в ближайшее время станет сложная проблема: занижать требования к уровню финансового состояния заемщиков, повышая свои риски, но поддерживая национальных производителей, либо повышать требования, снижая риски и работая с более сильными иностранными акторами, однако ставить под угрозу дефицита ликвидности отечественных производителей.

Дело в том, что обеспечение потока дохода банков может идти в разрез со стратегией инновационного развития российской экономики, так как открытие рынков, в конечном итоге, ставит в невыгодное положение национальных производителей. Но именно отечественные производители формируют основную налоговую базу, являющуюся источником пополнения бюджета. Таким образом, запланированный до 2013 г. уровень ВВП может быть обеспечен только при наличии релевантой налоговой базы [6].

При усилении конкуренции на внутреннем рынке, а также возможном снижении уровня конкурентоспособности национальных авторов после присоединения к ВТО, налоговые поступления могут сокращаться в результате вымывания национальных производителей с рынка. Для сохранения конку-

рентоспособности национальных компаний перед государством возникает задача институционального моделирования позитивного взаимодействия государства, банков и российских производителей в направлении обеспечения благоприятных условий для инновационной трансформации национального производства.

Служба стратегического анализа банка в этом случае, помимо своей основной цели, может формировать отчет об уровне благоприятствования бизнес-среды для бизнеса, поскольку именно банк будет агрегировать данные как о финансовом состоянии компаний, так и о качестве внешней среды. Интегрируя эти данные, банк может выступать институциональным модератором бизнес-среды, так как:

– обладает полной информацией о финансовом состоянии компании-заемщика в динамике;

– исследует, агрегирует и анализирует качество внешней среды компании заемщика;

– характеризует направление и качество влияния новых параметров внешней среды на бизнес;

– может сообщать государственным институтам о проблемах в отрасли для дальнейшего изыскания фискальных и монетарных инструментов поддержки бизнеса (например, инновационного).

Развитие бизнеса и национального реального сектора, а так же обеспечения финансовой устойчивости компаний, представляет интерес не только для банков, но и для государства, так как финансово-устойчивая компания реального сектора:

– является надежным заемщиком для банка, то есть не увеличивает уровень риска по кредитному портфелю;

– увеличивает валовой внутренний продукт, что важно в стратегическом развитии национальной экономики;

– является источником пополнения бюджета за счет налогов, поскольку финансово-устойчивые компании формируют эффективную налоговую базу.

Подобный триединый интерес может быть использован для моделирования новой концепции развития институциональной среды развития бизнеса, когда направления модификации институциональной матрицы будут определяться, исходя из действительных потребностей компаний конкретных отраслей. Концептуальная схема подобного взаимодействия представлена на рисунке 5 (см. ниже).

Подавляющее большинство компаний продолжает финансировать оборотный капитал за счет привлеченных средств. В связи с этим анализ финансовой устойчивости компаний методом коэффициентов (наиболее распространенным методом) в контексте анализа кредитоспособности требует совершенствования, что обусловлено:

– отсутствием объективно обусловленных нормативов значений финансовых коэффициентов для всех заемщиков в силу отраслевых различий, разницы в масштабе бизнеса, степенью инновационной ориентации (так, например, коэффициент текущей ликвидности для российской экономики изменяется в пределе от 1 до 2,5, при этом некорректная трактовка этого показателя в ходе отнесения компании-заемщика к группе финансовой устойчивости может привести либо к отказу в кредите, либо к принятию недостаточно ликвидного контрагента);

– отсутствием градации в области определения уровня финансовой устойчивости: представляется, что бинарное деление «кредитоспособен/ некредитоспособен» следует разделить на большее количество градаций, потому что инновационное производство редко бывает прибыльным на первоначальном этапе своего развития, что дает право банку отказать заемщику в кредите, а

это снижает инновационную активность бизнеса;

– нечеткой корреляцией уровня внешних рисков компании-заемщика с его финансовой устойчивостью, что может приводить либо к недооценке, либо к переоценке уровня кредитоспособности;

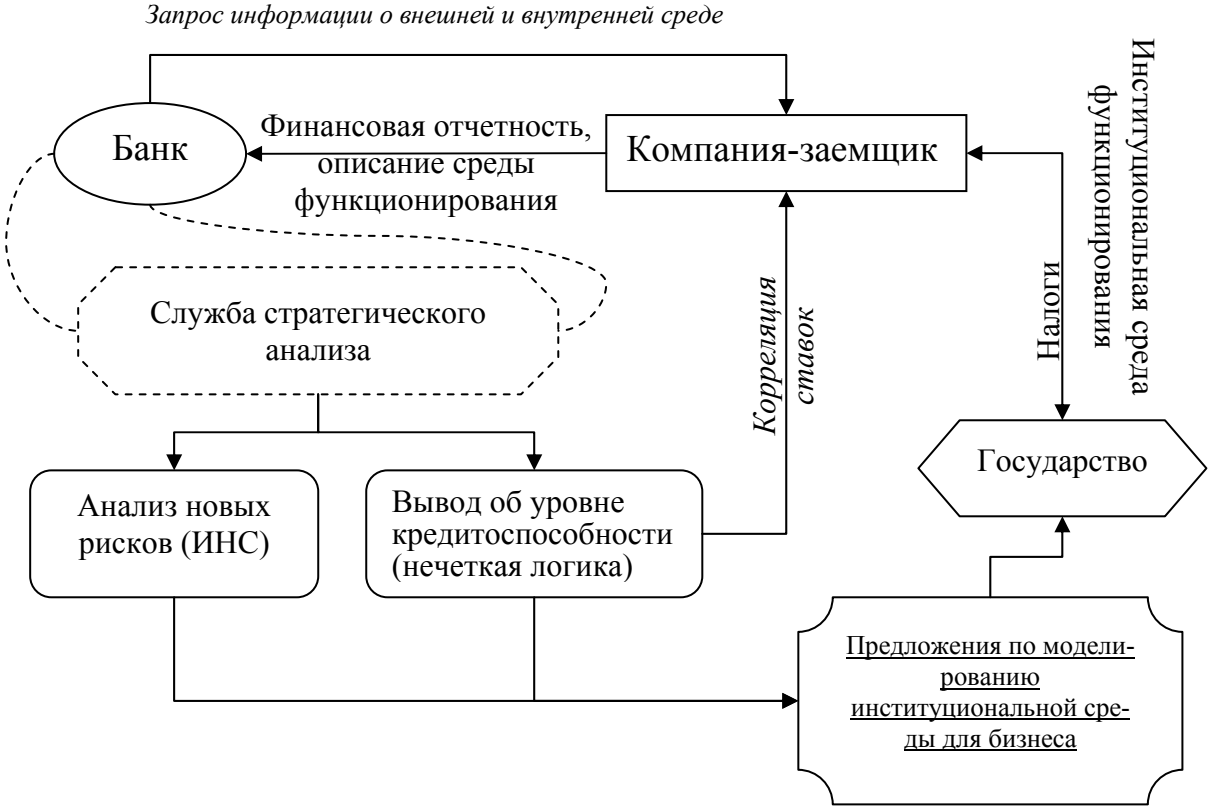


Рис. 5. Концептуальная схема взаимодействия банков и государства по моделированию институциональной среды для бизнеса

– высоким уровнем операционных рисков, так как специалист кредитного отдела банка не всегда обеспечивает детальную оценку уровня кредитоспособности контрагентов и к определению его риска дефолта, поэтому оценка рисков, как показал кризис, становится все чаще формальной процедурой, но при этом банки поднимают ставки по кредитам до 40%, заранее пытаясь окупить риск невозврата; абсолютно ясно, что при средней для России рентабельности бизнеса в 5%, кредит, который берется по 40% (практически гарантировано) будет невозвратным либо потребует рефинансирования.

Для решения задач финансовой поддержки компаний инновационного типа можно использовать инструмент инвестиционного налогового кредитования, который предназначен для следующих целей:

– проведения компанией научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ либо технического перевооружения собственного производства, в том числе направленного на создание рабочих мест для инвалидов или защиту окружающей среды от загрязнения промышленными отходами;

– осуществления внедренческой или инновационной деятельности, в том числе создания новых или совершенствования применяемых технологий, создания новых видов сырья или материалов;

– выполнения компанией особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона или предоставления ею особо важных услуг населению;

– функционирования компании территориальной зоны развития [8].

В настоящее время пункт 7 статьи 67 части первой Налогового кодекса Российской Федерации (Собрание законодательства Российской Федерации, 1998, № 31, ст. 3824; 1999, № 28, ст. 3487; 2004, № 31, ст. 3231; 2006, № 31, ст. 3436; 2008, № 48, ст. 5519; 2009, № 30, ст. 3739; № 48, ст. 5711; 2010, № 31, ст. 4198) предложено изложить в следующей редакции: «7. Законами субъектов Российской Федерации по налогу на прибыль организаций (по налоговой ставке, установленной для зачисления этого налога в бюджеты субъектов Российской Федерации) и региональным налогам, нормативными правовыми актами, принятыми представительными органами муниципальных образований, по местным налогам могут быть установлены иные основания и условия предоставления инвестиционного налогового кредита, включая сроки действия инвестиционного налогового кредита и ставки процентов на сумму кредита».

В условиях высокой неопределенности экономики изыскание направлений совершенствования механизма оценки кредитоспособности заемщиков представляется актуальной проблемой не только для банковских институтов, но и для национальной экономики в целом. Ориентация хозяйственной системы на инновационный путь развития продуцирует дополнительный спрос на финансирование инновационных разработок, организацию стартапов, импликацию инновационных компонентов и кластеров в уже существующие производства. С этих позиций, представляется актуальной разработка альтернативных механизмов финансирования инновационной деятельности. Это можно осуществить в рамках частно-государственного партнерства с использованием эффективных сочетаний инвестиционных, налоговых, лизинговых механизмов.

Библиографический список

1.Богославский С.Н. Область применения искусственных нейронных сетей и перспективы их развития. – М.: Изд-во МЭИ, 2003.

2.Дебок Г., Кохонен Т. Анализ финансовых данных с помощью самоорганизующихся карт, Альпина Паблишер, 2001.

3.Киричевский М.Л. Финансовые риски. – М.: Кнорус, 2012.

4.Мариуца О. В., Колнаузов Е.С., Богданов А. В., Дегтярев А.Б. Информационно-аналитическое обеспечение проектирования систем поддержки принятия решений для финансовых рынков. – С.-П., 2007.

5.Талеб Н.Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости / Пер. с англ. В. Сонькина, А. Бердическвкого, М. Костионовой, О. Попова под ред. М. Тюнькиной. – М.: КоЛибри, Азбука-Аттикус, 2012. – С. 72-75.

6.Нестеренко Т.Г. О перспективной бюджетной политике / Официальный сайт Министерства финансов РФ/ Пресс-служба Минфина России [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.minfin.ru/ru/press/speech/index.php?id4=13854

7.Список получателей инвестиционного налогового кредита будет расширен //Журнал «Российский налоговый курьер» от 01.02.2012 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.rnk.ru/news/tax/document180076.phtml

8.Цит. по: Поправки к Порядку изменения срока уплаты налога и сбора, а также пени и штрафа налоговыми органами, утвержденному приказом ФНС от 28.09.10 № ММВ-7−8/469

Bibliographic list

1.Bogoslavskiy S.N. The Field of Application of Artificial Neural Network and their Development Perspectives. – M.: Press MEU, 2003.
2.Debock G., Kohonen T. The Analysis of the Financial Data by Means of Self-organized maps. – Alpina Publisher, 2001.
3.Kirichevskiy M.L. Financial Risks. – M.: Knorus, 2012.
4.Mariuza O.V., Kolnauzov E.S., Bogdanov A.V., Degtyaryov A. B. Information and Analytical Provision of the Supporting Systems Projecting to Make Decision for Financial Markets. – S.-P., 2007.
5.Taleb N.N. Black swan. Under the Sign of Unpredictability / Trans. from English V. Sonkina, A. Berdichevskiy, M. Costionova, O. Popova edited by M. Tyunkina. – M.: KoLibry, Azbuka-Atticus, 2012. – C. 72-75.
6.Nesterenko T.G. On Perspective Budgetary Policy. / Official site of the Ministry of Finance of the RF/ Press-service of the Ministry of Finance of the RF [on-line resource] – Access mode: http://www.minfin.ru/ru/press/speech/index.php?id4=13854
7.The List of the Investment Tax Credit Recipients will be extended // Russian Tax Courier from 01.02.2012 [on-line resource] – Access mode: http://www.rnk.ru/news/tax/document180076.phtml.
8.Quotation according to: Amendments to the procedure for changing the term of tax payment and collection, as well as penalties and fines by the tax authorities, approved by Order

И.В. Гашенко, З.А. Клюкович

НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Аннотация

В статье отражены основные направления реформирования налоговой системы России на ближайшую перспективу, механизмы определения и функционирования основных налогов и сборов с предприятий, организаций и граждан.

Annotation

The article reflects the basic directions of reforming the tax system of Russia on immediate prospects, mechanisms of definition and functioning of the basic taxes and tax collections from the enterprises, the organizations and citizens.

Ключевые слова

Налоги, ставка, льгота, бюджет, налогооблагаемая база, политика, методика

Key words

Taxes, rate, privilege, budget, taxable base, policy, technique.

Развитие экономических отношений в России сопровождается преобразованием финансово-бюджетной, налоговой, кредитно-денежной и других систем хозяйствования. Налоговые отношения перераспределительного характера являются основными на первичных распределительных отношениях. Налоги – это отношения собственности, а проблемы собственности вызывают в настоящее время наибольшее противостояние в обществе.

По мнению большинства ученых, на современном этапе реформирования налоговой системы необходима разработка концепции налогообложения до-

ходов граждан, которая должна учитывать как мировой опыт, так и специфические особенности государственной системы России.

Формирование налоговой политики на предприятии осуществляется с учетом основных направлений ее на государственном уровне. Реформирование налоговой системы России на современном этапе осуществляется в рамках Основных направлений налоговой политики на 2012-й год и на плановый период 2013-го и 2014-го года.

Помимо решения задач в области бюджетного планирования, основные направления налоговой политики позволяют экономическим агентам определить ориентиры в налоговой сфере на трехлетний период, что должно способствовать стабильности и определенности условий ведения экономической деятельности на территории Российской Федерации.

Необходимо заметить, что Основные направления налоговой политики не являются нормативным правовым актом, этот документ представляет собой основание для внесения изменений в законодательство о налогах и сборах, которые разрабатываются в соответствии с предусмотренными в нем положениями. Такой порядок приводит к увеличению прозрачности и прогнозируемости налоговой политики государства.

В трехлетней перспективе 2012–2014 года приоритеты Правительства Российской Федерации в области налоговой политики остаются такими же, как и ранее – создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Основной целью налоговой политики продолжает оставаться поддержка инновационной деятельности, а также деятельности в области образования и здравоохранения.

Важнейшим фактором проводимой налоговой политики является необходимость поддержания сбалансированности бюджетной системы. Налоговая политика ближайших лет будет проводиться в условиях дефицита федерального бюджета.

Достижение в среднесрочной перспективе сбалансированности федерального бюджета при разумных прогнозных оценках стоимости нефти, предусмотренное Бюджетным посланием Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2011–2013 году, возможно лишь при постепенном увеличении доходов бюджетной системы, не обусловленных напрямую мировыми ценами на нефть.

Основными направлениями налоговой политики на период 2012-го и 2013-го года, одобренными в 2010-м году, предусматривалось внесение изменений в законодательство о налогах и сборах по следующим направлениям:

1. Налоговое стимулирование инновационной деятельности.
2. Налог на прибыль организаций.
3. Налог на добавленную стоимость.
4. Акцизное налогообложение.
5. Введение налога на недвижимость.
6. Налогообложение имущества (в том числе земельных участков).
7. Налог на добычу полезных ископаемых.
8. Водный налог.
9. Налогообложение в рамках специальных налоговых режимов.
10. Налоговое администрирование.
11. Упрощение администрирования налогообложения физических лиц
12. Международное сотрудничество, интеграция в международные организации и соглашения, информационный обмен.

Какие же изменения произойдут с основными налогами?

В рамках совершенствования администрирования налога на добавлен-

ную стоимость Правительством Российской Федерации внесен в Государственную Думу Федерального Собрания Российской Федерации проект федерального закона «О внесении изменений в главу 21 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые законодательные акты Российской Федерации», который, в частности, направлен на предотвращение потерь федерального бюджета в связи с неправомерным возмещением налога на добавленную стоимость по строительно-монтажным работам при модернизации, реконструкции, капитальном ремонте объектов недвижимости, частично используемых для осуществления операций, не подлежащих налогообложению налогом на добавленную стоимость, а также по товарам (работам, услугам), по которым уменьшение цен (тарифов) осуществляется после их реализации.

Законопроектом также предлагается уточнить порядок определения места реализации в отношении услуг, связанных с перевозкой, оказываемых иностранными лицами на территории Российской Федерации, услуг по предоставлению в пользование воздушных судов, морских судов или судов внутреннего плавания, используемых за пределами территории Российской Федерации для добычи (лова) водных биологических ресурсов и (или) научно-исследовательских целей либо перевозок между пунктами, находящимися за пределами территории Российской Федерации, а также вспомогательных работ (услуг).

В целях формирования законодательной базы по косвенным налогам Таможенного союза в 2010-м году были ратифицированы:

1. Протокол о порядке взимания косвенных налогов при выполнении работ, оказании услуг в таможенном союзе.

2. Протокол о внесении изменений в Соглашение о принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг в таможенном союзе.

3. Протокол о порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров в таможенном союзе.

Помимо этого нормы глав 21-й и 22-й Кодекса были приведены в соответствие с Таможенным кодексом таможенного союза, вступившим в силу с 1-го июля 2010-го года.

Акцизное налогообложение связано со следующими мерами. В соответствии с Планом реализации комплекса мер по повышению эффективности регулирования рынка алкогольной и спиртосодержащей продукции и производства этилового спирта, в 2010-м году было произведено увеличение ставок акцизов на период 2011-2013 года.

В соответствии с принятыми решениями существенно возросли ставки на нефтепродукты, а также на табачную продукцию.

Кроме того, с 1-го января 2011-го года с целью стимулирования повышения качества нефтепродуктов введена дифференциация ставок акцизов по классам автомобильного бензина и дизельного топлива по принципу снижения ставок по мере повышения класса указанных нефтепродуктов.

С 1-го июля 2011-го года изменен действующий порядок исчисления и уплаты акцизов на этиловый спирт, алкогольную и спиртосодержащую продукцию и т.д.

В частности, введена авансовая уплата акциза в бюджет по алкогольной и спиртосодержащей продукции, которая осуществляется производителями указанных подакцизных товаров при приобретении спирта.

Предусмотрена также возможность освобождения от авансовой уплаты акциза по приобретаемому спирту в случае представления производителями алкогольной и спиртосодержащей про-

дукции банковской гарантии.

Порядок, в соответствии с которым исчисление акциза по алкогольной и спиртосодержащей продукции производится на дату реализации указанных подакцизных товаров, сохраняется. При этом сумма авансового платежа, фактически внесенная в бюджет, подлежит вычету.

При реализации спирта на иные цели (покупателям, не уплачивающим авансовый платеж акциза), за исключением лиц, использующих спирт для производства товаров, освобождаемых от налогообложения акцизами, в том числе лекарственных средств, парфюмерно-косметической продукции, предусматривается применение ставки акциза на спирт в размере, действующем в 2010-м году, с учетом индексации (34 рубля за 1 литр безводного спирта).

Принятые изменения направлены на повышение собираемости акцизов в бюджетную систему Российской Федерации и усиление контроля за оборотом этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции.

Давно ведутся споры о целесообразности введения налога на недвижимость. В рамках выполнения Плана реализации мероприятий, обеспечивающих введение на территории Российской Федерации местного налога на недвижимость, формируется нормативная правовая база, необходимая для проведения кадастровой оценки объектов недвижимости.

В Кемеровской, Тверской, Калужской областях и в Республике Татарстан протестированы Методические рекомендации по определению кадастровой стоимости объектов недвижимости нежилого фонда для целей налогообложения, утвержденные приказом Минэкономразвития России.

Проведение оценки объектов недвижимости в субъектах Российской Федерации предполагается в 2011-м – 2012-м году.

Результаты работ по проведению кадастровой (массовой) оценки недвижимости ожидаются также в 2012-го году.

Соответственно подготовка поправок Правительства Российской Федерации к проекту федерального закона № 51763-4 «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации» на основании анализа результатов работ по проведению кадастровой (массовой) оценки недвижимости и формированию кадастра недвижимости запланирована на IV-й квартал 2012-го года.

В целях урегулирования вопросов, связанных с налогообложением имущества (в том числе земельных участков), переданного в паевой инвестиционный фонд, и повышения эффективности администрирования налога на имущество организаций и земельного налога Федеральным законом от 27 ноября 2010 г. № 308-ФЗ «О внесении изменений в главы 30 и 31 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» обязанности по уплате этих налогов в отношении имущества (в том числе земельных участков) паевого инвестиционного фонда возложены на управляющие компании.

Изменены подходы, связанные с упрощением администрирования налогообложения физических лиц. В главу 23 «Налог на доходы физических лиц» Кодекса внесены изменения, направленные на уточнение порядка определения налоговой базы по операциям с ценными бумагами и финансовыми инструментами срочных сделок.

Уточнено понятие «налогового агента» для целей статьи 214.1, а также статей 214.3 и 214.4 Кодекса, устанавливающих особенности определения налоговой базы по операциям РЕПО и операциям займа ценными бумагами, скорректирован порядок исчисления и

удержания налога налоговым агентом.

Для реализации государственной политики трудоустройства безработных граждан за счет средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в соответствии с программами, утверждаемыми соответствующими органами государственной власти, а также стимулирования создания такими гражданами, открывшими собственное дело, дополнительных рабочих мест был предусмотрен особый порядок учета для целей определения налоговой базы по налогу на доходы физических лиц соответствующих выплат.

Изменены правила обращения налогового органа в суд с заявлением о взыскании с физического лица задолженности по налогам, сумма которой не превышает 1500 рублей.

Федеральный закон от 29-го ноября 2010-го г. № 324-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации» призван сократить случаи обращения в суд налогового органа за взысканием незначительных сумм.

Только в случае, если в течение трех лет со дня истечения срока самого раннего требования об уплате налога, сбора, пеней и штрафов, направленного физическому лицу, общая сумма задолженности не превысила 1500 рублей, налоговый орган (таможенный орган) обращается в суд с заявлением о взыскании задолженности в течение шести месяцев со дня истечения указанного трехлетнего срока.

Новые правила распространяются на требования об уплате налога, сборов, пеней и штрафов, направленных налогоплательщикам после 2-го января 2011-го года.

В законодательстве о налогах и сборах закреплены условия для установления единого срока уплаты транспортного налога, земельного налога и налога на имущество физических лиц – 1-го ноября года, следующего за истекшим налоговым периодом.

Таким образом, срок уплаты данных налогов за 2011-й год может быть определен как не позднее 1-го ноября 2012-го года.

Установление единого срока уплаты, отмена авансовых платежей, наряду с предоставленными Кодексом дополнительными возможностями по улучшению информационного взаимодействия налоговых и регистрирующих органов, значительно сокращают количество ошибок в начислении платежей, снижают случаи перерасчетов. В конечном итоге создаются комфортные условия для исполнения налогоплательщиками обязанностей по уплате налогов.

В октябре 2010-го года подписан протокол к российско-кипрскому соглашению об избежании двойного налогообложения.

Новые положения, вводимые в соглашение протоколом, позволят российским налоговым органам повысить эффективность обмена информацией с кипрскими налоговыми органами, в том числе сведениями о реальных получателях доходов в виде дивидендов, процентов и роялти от источников в Российской Федерации, а также более эффективно противодействовать использованию соглашения в неблаговидных целях налоговыми резидентами России, Кипра и третьих стран. Кроме того, Российская Федерация получает право налогообложения некоторых дополнительных видов доходов, ранее не подлежавших налогообложению в России, в частности - по паям инвестиционных фондов, включая фонды недвижимости, а также доходов от отчуждения акций компаний, капитал которых более чем на 50% представлен недвижимым имуществом. В настоящее время протокол готовится к ратификации.

Также подписано российско-латвийское соглашение об избежании двойного налогообложения, положения которого позволят устранить двойное

налогообложение доходов российских организаций и физических лиц от источников в Латвии, а также наладить эффективный информационный обмен с налоговыми органами Латвии и противодействовать злоупотреблениям в налоговой области.

Завершены аналогичные переговоры с Белоруссией, Люксембургом, Швейцарией, а также Китайской Народной Республикой, продолжаются соответствующие переговоры с Австрией, Казахстаном, Мальтой, Финляндией.

В Правительство Российской Федерации направлен проект распоряжения о подписании соглашения с Объединенными Арабскими Эмиратами о налогообложении доходов от инвестиций государственных учреждений. Готовятся проекты распоряжений о подписании протокола к действующему соглашению об избежании двойного налогообложения с Арменией и нового соглашения с Бельгией, завершается подготовка законопроектов о ратификации соглашений с Аргентиной и Чили.

Налоговая нагрузка в российской экономике напрямую влияет на уровень налогового бремени на предприятиях.

При обсуждении налоговой политики важным является вопрос о действующем уровне налоговой нагрузки в российской экономике, а также о том, насколько налоговая нагрузка в России сопоставима с аналогичными показателями в различных странах, является ли она высокой или низкой.

В ходе анализа налоговой нагрузки в экономике необходимо учитывать по меньшей мере два обстоятельства, оказывающие влияние на характер и интерпретацию выводов из такого анализа.

Во-первых, для стран, налоговые доходы которых в большой степени зависят от внешнеторговой ценовой конъюнктуры, принято разделять налоговые доходы, обусловленные исключительно колебаниями такой конъюнктуры, и налоговые доходы, которые более устойчивы к внешнеторговой конъюнктуре. Поэтому принято разделять конъюнктурную и структурную составляющие налоговой нагрузки.

При этом структурная составляющая налоговых доходов обусловлена природой и структурой экономического роста в стране, а также фундаментальными факторами налоговых доходов – такими, как изменения налогового законодательства и налоговых ставок.

Структурный компонент налоговой нагрузки – это тот уровень нагрузки, который складывается при среднемноголетней внешнеэкономической конъюнктуре.

В свою очередь, конъюнктурный компонент налоговых доходов обусловлен лишь колебаниями конъюнктуры мировых рынков, на которых торгуют экспортируемыми из страны товарами.

Поскольку колебания внешнеторговой конъюнктуры не могут быть прогнозированы с достаточной степенью достоверности, планирование бюджетных расходов должно осуществляться исходя из прогноза структурной составляющей налоговых доходов. Одновременно с этим налоговые доходы, имеющие конъюнктурный характер, могут сберегаться с целью сглаживания негативных последствий внешних шоков в периоды неблагоприятной внешнеторговой конъюнктуры.

Таким образом, в условиях существенной доли конъюнктурной составляющей налоговых доходов краткосрочные (в пределах нескольких лет) колебания налоговой нагрузки (например, доли налоговых доходов в ВВП) не могут являться характеристикой изменений в налоговой системе, оказывающих влияние на общую величину налоговой нагрузки в стране.

Иными словами, высокий уровень налоговых доходов бюджетов в периоды благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры сам по себе не является характеристикой высокой налого-

вой нагрузки, а снижение доходов в период неблагоприятной конъюнктуры не свидетельствует о низком уровне налогов в стране.

Однако как налоговая система, так и система бюджетного планирования в этих условиях должны быть сконструированы таким образом, чтобы сберегать «избыточные» доходы в благоприятные периоды с целью финансирования бюджетного дефицита в неблагоприятные периоды.

Сама по себе величина налоговых доходов бюджетной системы и соотношение этой величины с иными показателями (величина выручки, добавленной стоимости, валового продукта) не являются характеристикой налоговой нагрузки, на основании сравнения которой с аналогичными показателями в других странах либо в других отраслях можно было бы делать выводы об уровне налоговых изъятий из частного сектора, обусловленном различными характеристиками налоговой системы.

Оптимальным способом сопоставления налоговой нагрузки в различных экономиках является подход, основанный на анализе того, насколько устройство налоговой системы оказывает влияние на инвестиционные решения либо в экономике в целом, либо в какой-либо конкретной отрасли.

Другими словами, при анализе и сопоставлении налоговой нагрузки в стране или отрасли необходимо принимать во внимание, прежде всего, то, в какой степени налоговая система оказывает влияние на цену капитала для инвестора.

При этом анализ влияния уровня налогообложения предприятий на инвестиции и особенно международные сопоставления в этой сфере – одна из наиболее важных сфер изучения проблем налогообложения.

Корпоративные налоговые режимы весьма сложны и значительно отличаются друг от друга в разных юрисдикциях и в рамках различных видов капитала.

При анализе корпоративных налоговых режимов невозможно просто провести сравнительный анализ уровней налогообложения, необходимо учесть, например, ставки амортизационных расходов для целей налогообложения, наличие специальных правил и режимов налогообложения, другие формы налогов на капитал – налоги на имущество, налоги с оборота, налоги на передачу капитала, а также наличие налоговых каникул, налоговых льгот.

В результате после учета всех вышеперечисленных факторов, может оказаться, что налоговая нагрузка для инвестора с точки зрения принятия им инвестиционных решений при сравнительно высокой доле уплачиваемых налогоплательщиком налогов в выручке или добавленной стоимости может оказаться существенно ниже, чем у налогоплательщика со значительно более низкими налоговыми платежами.

Определенная таким образом величина налоговой нагрузки зависит во многом от доходности инвестиционных проектов в отрасли и оборачиваемости капитала, а не от абсолютной суммы уплачиваемых налогов в конкретный момент времени.

С учетом приведенных обстоятельств рассмотрение уровня и динамики налоговых доходов бюджетной системы является важным, прежде всего с точки зрения общей конструкции налоговой системы, поскольку позволяет показать, что с ее помощью следует сглаживать колебания доходов, обусловленные волатильностью внешнеторговой конъюнктуры, что, в свою очередь, требует настройки налоговой системы и различных подходов к налогообложению в различных секторах экономики.

В 2005 – 2010 г.г. величина налоговых доходов, рассчитываемая как сумма поступлений всех налогов, сбо-

ров, таможенных пошлин, страховых взносов на обязательное государственное социальное страхование и прочих платежей, имеющих квазиналоговый характер, на протяжении последних шести лет существенно снизилась – с 36,5% ВВП в 2005-м году до 31,7% ВВП по итогам 2010-го года.

При этом по-прежнему существенную долю доходов бюджета продолжают составлять доходы, получаемые от обложения налогами и пошлинами добычи и экспорта нефти и нефтепродуктов.

В период 2012-2014 года будет продолжена реализация целей и задач, предусмотренных «Основными направлениями налоговой политики на 2010-й год и плановый период 2011-го и 2012-го года» и «Основными направлениями налоговой политики на 2011-й год и плановый период 2012-го и 2013-го года».

Взимание налогов и сборов может оказывать различные эффекты на поведение экономических агентов, создавать различные стимулы как для организаций, так и для физических лиц.

Однако основной задачей налогообложения является обеспечение доходов бюджетной системы. При этом с учетом необходимости обеспечения сбалансированности федерального бюджета в среднесрочной перспективе следует предпринимать усилия, направленные на увеличение доходного потенциала налоговой системы.

В рамках проводимой налоговой политики основными источниками повышения доходного потенциала взимаемых налогов может стать как повышение налоговых ставок, изменение правил исчисления и уплаты отдельных налогов, так и принятие мер в области налогового администрирования.

При этом в первую очередь есть необходимость повышения доходов бюджетной системы от налогообложения потребления, ренты, возникающей при добыче природных ресурсов, а также от перехода к новой системе налогообложения недвижимого имущества.

Отдельным направлением политики в области повышения доходного потенциала налоговой системы будет являться оптимизация существующей системы налоговых льгот и освобождений, а также ликвидация имеющихся возможностей для уклонения от налогообложения.

Необходимым условием развития российской экономики является, прежде всего, технологическое обновление, модернизация производства.

Также, ключевым условием для модернизации является развитие некоммерческого сектора, предоставляющего услуги социального характера. Стимулирующая роль налоговой системы по перечисленным направлениям сохранится.

Направления, по которым планируется внесение изменений в законодательстве о налогах и сборах, следующие:

- налоговое стимулирование инновационной деятельности и развития человеческого капитала;
- мониторинг эффективности налоговых льгот;
- акцизное налогообложение;
- совершенствование налогообложения при операциях с ценными бумагами и финансовыми инструментами срочных сделок, финансовыми операциями;
- налог на прибыль организаций;
- налогообложение природных ресурсов;
- совершенствование налогообложения в рамках специальных налоговых режимов;
- введение налога на недвижимость;
- налоговое администрирование.

Налоговое стимулирование инновационной деятельности и развития человеческого капитала со следующими

мероприятиями.

1. Снижение тарифов страховых взносов на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование. Определение политики в области страховых взносов не относится напрямую к налоговой политике, однако с точки зрения фискальной нагрузки на фонд оплаты труда страховые взносы формируют, наряду с налогом на доходы физических лиц, обязательные отчисления в бюджетную систему, уплачиваемые работодателями при выплате заработной платы работникам.

Планируется снижение совокупного тарифа страховых взносов с 34 до 30 процентов, которым облагаются выплаты на одного работника в размере до 512 тыс. рублей в год (по начислениям за 2012-й год), с одновременным установлением тарифа в размере 10 процентов от суммы выплат, превышающей установленный предел.

Для льготных категорий налогоплательщиков, которые в 2011-м году уплачивают страховые взносы по совокупному тарифу в размере 26%, совокупный тариф предполагается снизить, начиная с начислений по 2012 году, с 26 до 20 процентов от суммы выплат на одного работника в размере до 512 тыс. рублей в год (по начислениям за 2012 год), и одновременно установить тариф в размере 7 процентов от суммы выплат, превышающий установленный предел.

Льготный тариф в указанном размере предполагается установить также и в отношении некоммерческих организаций, осуществляющих основную деятельность в области социального обслуживания населения, а также благотворительных организаций.

2. Совершенствование амортизационной политики. В целях более гибкого регулирования отнесения на расходы затрат на приобретение, реконструкцию и модернизацию основных средств в среднесрочной перспективе необходимо продолжить разработку новых подходов к классификации основных средств на группы и определение норм амортизации для этих групп, учитывающих скорость развития технологий, влияющих на обновление основных средств.

Классификация основных средств, включаемых в амортизационные группы, разработана на основе Общероссийского классификатора основных фондов (далее – ОКОФ), утвержденного постановлением Госстандарта Российской Федерации от 26 декабря 1994 г. № 359, который в свою очередь основан на Общероссийском классификаторе продукции по видам экономической деятельности ОК 034-2007 (КПЕС 2002) (далее – ОКПД).

В рамках федеральной целевой программы «Развитие государственной статистики России в 2007-2011 годах», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 02 октября 2006 г. № 595, в целях организации статистического наблюдения за состоянием и движением основных фондов, отражающим современную ситуацию на рынке основных фондов, Росстат осуществляет разработку новой версии ОКОФ.

В указанной программе на основе Статистической классификации видов экономической деятельности Европейского союза предполагается разработка новой версии ОКПД.

Необходимо уточнить классификацию основных средств с учетом разработки и введения новых версий ОКОФ и ОКПД. Наряду с этим, будет продолжена работа по оценке эффективности применения повышающих коэффициентов к норме амортизации.

Так, в частности, учитывая принятые в последнее время меры, направленные на повышение инвестиционной активности организаций, предоставление права ускоренной амортизации в отношении любого имущества, являю-

щегося предметом договора финансовой аренды (лизинга), нецелесообразно.

Представляется обоснованным применение коэффициента ускоренной амортизации только при совершении лизинговых операций, соответствующих задачам модернизации экономики и обновления фондов производственного сектора.

В целях упорядочения данной меры налогового стимулирования, предполагается разработка перечня видов основных средств, в отношении которых, при предоставлении (получении) в лизинг к основной норме амортизации, может применяться повышающий коэффициент.

Повышению заинтересованности организаций в техническом перевооружении и повышении энергоэффективности производства должна способствовать предусмотренная возможность амортизации энергоэффективного оборудования с применением повышающего коэффициента - 2.

Для реализации указанной нормы будет разработан и утвержден перечень основных средств, относящихся к объектам, имеющим высокую энергетическую эффективность и для которых не предусмотрено установление классов энергетической эффективности.

В целях создания стимулов к модернизации и обновлению основных средств предполагается внести изменения в порядок применения амортизационной премии, с тем, чтобы при реконструкции, модернизации, техническом перевооружении основных средств, не восстанавливать применённую в отношении их 30-процентную амортизационную премию, предусмотрев при этом механизмы, предотвращающие злоупотребления данной льготой со стороны недобросовестных налогоплательщиков, многократно применяющих указанную премию к одним и тем же основным средствам при их перепродаже.

3. Разработка порядка отнесения акций российских организаций, обращающихся на организованном рынке, к акциям высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики в целях налогообложения.

С 1-го января 2011-го года в целях стимулирования долгосрочного венчурного финансирования и повышения привлекательности инновационного бизнеса для частных инвестиций была установлена ставка налога на прибыль организаций и налога на доходы физических лиц в размере 0 процентов, применяемая к налоговой базе по операциям с акциями российских организаций, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг и являющимися акциями высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики, при условии владения этими акциями на праве собственности или ином вещном праве более 5 лет.

В целях реализации указанной нормы будет разработан и утвержден Правительством Российской Федерации порядок отнесения акций российских организаций, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, к акциям высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики.

4. О создании благоприятных условий для функционирования некоммерческих организаций, оказания социальных услуг населению, развития благотворительной деятельности добровольцами.

Должна быть завершена работа над внесенным Правительством Российской Федерации проектом федерального закона «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в части совершенствования налогообложения некоммерческих организаций и благотворительной деятельности».

В ходе работы могут быть рассмотрены другие дополнительные предложения по установлению освобождения от налогообложения отдельных ви-

дов доходов или предоставлению налоговых вычетов при осуществлении социально значимых расходов (в частности, при оплате медицинских услуг).

Все вышеприведенные изменения в налоговой системе России непосредственно напрямую повлияют на налоговую политику предприятий и организаций.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. М.: Проспект, 2005 с дополнениями и изменениями
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая. М.: Проспект, 2005 с дополнениями и изменениями
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ с дополнениями и изменениями. Часть 2. Федеральный закон от 5 августа 2000 г. № 118-ФЗ с дополнениями и изменениями
4. Основные направления налоговой политики на 2012-й год и на плановый период 2013-го и 2014-го года. http://www.heritage.org/research/Taxes/bg1765.cfrn
5. Практическое налоговое планирование [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: http://www.nalogplan.ru/article/217

Bibliographic list

1. The budgetary code of the Russian Federation. M.: Prospect, 2005 with additions and changes.
2. The civil code of the Russian Federation. Part one, second. M.: Prospect, 2005 with additions and changes.
3. The tax code of the Russian Federation. Part one from the 31 of July 1998 № 146 – FL with additions and changes. Part 2. Federal Law from the 5th of august 2000. № 118 – FL with additions and changes.
4. The main directions of the tax policy on 2012 and for the plan period 2013 and 2014 years. http://www.heritage.org/research/Taxes/bg1765.cfrn
5. Practical tax planning [Electronic resource] – Regime of access: URL: http://www.nalogplan.ru/article/217

Е.С.Цепилова, Е.В.Плескач

ПОДХОДЫ К СОВМЕЩЕНИЮ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ЕДИНОГО НАЛОГА НА ВМЕНЕННЫЙ НАЛОГ

Аннотация

В статье рассмотрены проблемы организации и ведения бухгалтерского и налогового учёта при совмещении упрощенной системы налогообложения (УСН) и единого налога на вмененный доход (ЕНВД). Выделены этапы в формировании системы раздельного учета у таких налогоплательщиков. Определены основные положения раздельного учета при совмещении УСН и ЕНВД.

Annotation

The problems of organization and management of accounting and taxation combined with a simplified tax system (STS) and the single tax on imputed income (UTII). Stages in the formation of separate accounting for such taxpayers. The main provisions of the separate accounting for the combination, and USN UTII.

Ключевые слова

Упрощенная система налогообложения (УСН), единый налог на вмененный доход (ЕНВД), совмещение налоговых режимов, раздельный учёт доходов и расходов.

Key words

Simplified tax system (STS), a single tax on imputed income (UTII), the combination of tax regimes, separate accounting of revenues and expenses.

На сегодняшний день налогообложение хозяйствующих субъектов в России осуществляется на основе одного из режимов:

- общего (основного), так называемой общеустановленной системы налогообложения, подразумевающей уплату налога на прибыль (организациями), налога на доходы физических лиц (индивидуальными предпринимателями и лицами, к ним приравненными), налога на добавленную стоимость, акцизов, налога на имущество организаций;

- специальных режимов налогообложения:

1 системы налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог);

2 упрощенной системы налогообложения (УСН или УСНО), в том числе на основе патента;

3 системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД),

4 системы налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции.

При этом УСН и ЕНВД являются наиболее распространёнными специальными налоговыми режимами. Их применение предусматривает отличный от общего режима порядок определения элементов налогообложения, а также освобождение от обязанностей по уплате отдельных видов налогов и сборов (рис. 1) (см. ниже).

Диверсифицируя свои предпринимательские риски, многие налогоплательщики осуществляют одновременно несколько видов предпринимательской деятельности, и соответственно ими применяются разные режимы налогообложения. Наиболее часто сочетание общего режима налогообложения с системой ЕНВД, или упрощенной системы налогообложения (УСН) с системой единого налога на вмененный доход (ЕНВД).

Одновременное применение налогоплательщиком по различным видам деятельности единого налога на вмененный доход, общего режима налогообложения и упрощенной системы налогообложения так же, как и сочетание общего режима налогообложения и упрощенной системы налогообложения, исключено.

Таким образом, организации и индивидуальные предприниматели вправе применять два специальных налоговых режима одновременно: если по одному из видов деятельности они переведены на уплату ЕНВД, то по другому разрешается работать на УСН, так как УСН, в отличие от системы ЕНВД, распространяется на организацию в целом, а не на какой-либо отдельный вид её деятельности.

Совмещение упрощенной системы налогообложения и системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход допускается на основании п.4 ст.346.12 НК РФ.

Однако такое совмещение специальных налоговых режимов не лишено практических проблем в организации и ведении бухгалтерского и налогового учета.

В отношении бухгалтерского учёта.

Организация, применяющая по разным видам деятельности два специальных налоговых режима, один из которых - ЕНВД, согласно Федеральному закону от 21.11.1996г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учёте», не освобождается от ведения бухгалтерского учета и должна составлять и представлять в налоговый орган бухгалтерскую отчетность в целом по всей организации.

Рис. 1. Общая (традиционная), упрощённая и вменённая системы налогообложения (6, с.15).

В новом Федеральном законе от 06.12.2011г. №402-ФЗ «О бухгалтерском учёте», вступающем в силу с 01-го января 2013-го года предусмотрено освобождение от ведения бухгалтерского учёта только для индивидуальных предпринимателей, лиц, занимающихся частной практикой, и структурных подразделений иностранных государств (п. 2 ст. 6). Таким образом, организации, применяющие только УСН, уже со следующего года обязаны будут составлять не только налоговую (как в этом году), но и бухгалтерскую отчётность.

В отношении налогового учёта.

Налогоплательщики, одновременно применяющие УСН и ЕНВД, должны вести раздельный учет доходов и расходов. Если расходы разделить нельзя, они распределяются пропорционально долям доходов в общем объеме доходов, полученных при применении ука-

занных специальных налоговых режимов (п. 8 ст. 346.18 НК РФ). Это правило распространяется на общехозяйственные расходы, в том числе на расходы на оплату труда, страховые взносы во внебюджетные фонды, суммы выплаченных пособий по нетрудоспособности управленческого персонала (3). Если работники заняты как в видах деятельности, облагаемых ЕНВД, так и в видах деятельности, облагаемых налогом в рамках УСН, необходимо вести раздельный учет. Так как порядок ведения раздельного учета при применении налогоплательщиками одновременно ЕНВД и УСН Налоговым кодексом не установлен, налогоплательщик вправе разработать собственный порядок учета и закрепить его в учетной политике либо в другом локальном документе. Если вести раздельный учет невозможно, МФ РФ предлагает при исчислении суммы ЕНВД учитывать всех работников, занятых в данной сфере предпринимательской деятельности, в том числе административно-управленческий персонал, вспомогательный персонал, совместителей (4).

Порядок распределения площади торгового зала (или его части) при осуществлении на ней одновременно предпринимательской деятельности, облагаемой в рамках УСН, и предпринимательской деятельности, в отношении которой уплачивается ЕНВД и в качестве физического показателя используется площадь торгового зала (в квадратных метрах), НК РФ также не определен. При работе на УСН для целей исчисления единого налога существенны исключительно стоимостные результаты деятельности.

В связи с этим при осуществлении на одной и той же площади торгового зала предпринимательской деятельности в сфере розничной торговли, облагаемой ЕНВД, и предпринимательской деятельности, налогообложение которой осуществляется в рамках УСН, при исчислении суммы единого налога на вмененный доход следует учитывать общую площадь торгового зала.

Размер затрат, которые можно отнести на каждый из видов деятельности, определяется расчетным путем. Соответственно документы, на основании которых вносятся записи в Книгу учета доходов и расходов при упрощённой системе налогообложения, бухгалтер составляет самостоятельно. Это может быть ежемесячная бухгалтерская справка-расчет либо иной регистр налогового учета. В нем бухгалтеру нужно показать общую сумму расходов, порядок вычисления доли, в соответствии с которой расходы будут распределяться, а также непосредственно расчет величины расходов.

В любом случае порядок, в котором распределяются «общие» расходы, нужно раскрыть в учетной политике налогоплательщика для целей налогового учета.

На практике применяются два способа расчета доли доходов для распределения. При первом способе сумма доходов и расходов берется нарастающим итогом с начала года. При втором способе и доходы, и расходы, включаемые в расчет, определяются только за месяц или за квартал. Так как в НК РФ точный способ не указан, вполне законны оба. И организация может выбрать тот, который для нее удобнее.

Утрата первичных учетных документов и/или отсутствие раздельного учета при совмещении специальных налоговых режимов является основанием для применения налоговыми инспекторами расчетного метода при определении размера доходов на основании имеющейся информации о налогоплательщике (5).

В случае совмещения УСН и ЕНВД величина выручки имеет принципиальное значение для выявления размера единого налога при УСН. Поэтому таким налогоплательщикам

весьма выгодно включить как можно большие суммы на «вмененную» деятельность. А вот с расходами диаметрально противоположная ситуация: чем большие суммы будут приходиться на «упрощенную» деятельность, тем ниже будут обязательства перед бюджетом (если, конечно, речь не идет о «доходном» УСН, при котором расходы в формировании налоговой базы не участвуют).

Таким образом, в формировании системы раздельного учета у налогоплательщика, совмещающего УСН и ЕНВД, можно выделить несколько этапов:

- разработку методики ведения раздельного учета. На данном этапе анализируются расходы организации, определяются перечни расходов, относящихся к каждому виду деятельности, и расходов, подлежащих распределению. Далее разрабатывается методика распределения общих расходов и порядок списания разделенных расходов на затраты каждого вида деятельности. Для разработки методики распределения расходов проводится анализ законодательства, определяется наличие указаний в НК РФ на саму методику либо на общие принципы, которым она должна соответствовать. В любом случае даже бухгалтеру организации придется проделать значительную работу, для того чтобы эти общие для всех правила заработали в отношении конкретной организации, её расходов, учитывали все её особенности. В случае если имеются пробелы в законодательстве (не прописана методика ведения раздельного учета либо прописаны лишь общие положения), бухгалтеру организации придется заполнить все имеющиеся пробелы путем составления свода правил, согласно которым будут распределяться общие расходы;

- совмещение разработанной методики ведения раздельного учета с существующей системой ведения учета на предприятии. На данном этапе анализируется методика ведения учета на предприятии, а именно процедуры учета доходов и расходов, проводится анализ возможности получения данных для раздельного учета на основании имеющейся системы учета, построенной в организации. Иными словами, определяется, можно ли вести раздельный учет в соответствии с разработанной методикой. Если система учета на предприятии удовлетворяет всем потребностям раздельного учета, стоит лишь определить последовательность получения данных для раздельного учета. Как правило, «упрощенцы» ведут бухгалтерский учет (в том или ином виде), и в таком случае стоит определить, данные какого счета и в каком разрезе необходимо получать для раздельного учета. В случае если организация не ведет бухгалтерского учета, пользуясь правом, предоставленным ей Федеральным законом №129-ФЗ «О бухгалтерском учёте», при появлении дополнительного вида деятельности, облагаемого в соответствии с иным режимом налогообложения, следует построить систему учета, удовлетворяющую всем потребностям организации;

- документальное оформление и закрепление методики ведения раздельного учета в организации. В данный раздел можно включить отражение методики ведения раздельного учета в учетной политике предприятия, разработку регистров и документов, в которых будут находить отражение операции по разделению расходов между различными видами деятельности.

Разработанный порядок ведения раздельного учета может быть закреплен:

- в приказе об учетной политике;

- в любом локальном документе, утвержденном приказом;

- в нескольких документах, которые в совокупности будут содержать все правила, касающиеся порядка ведения раздельного учета.

Можно выделить основные положения раздельного учета при совмещении УСН и ЕНВД:

1. При исчислении налога, уплачиваемого в связи с применением УСН, необходимо исключать доход, получаемый от деятельности, переведенной на уплату ЕНВД. Поэтому налогоплательщику следует организовать раздельный учет доходов, облагаемых как по упрощенной системе налогообложения, так и ЕНВД. Для этого бухгалтеру в рабочем плане счетов к счетам доходов следует открыть субсчета по видам деятельности. Налоговым кодексом не уточнено, за какой период необходимо учитывать доходы. Согласно ст.346.30 НК РФ налоговым периодом для организаций, применяющих ЕНВД, является квартал. При определении налоговой базы по УСН доходы и расходы определяются нарастающим итогом с начала налогового периода, которым в соответствии с п.1 ст.346.19 НК РФ признается год.

Организациям, являющимся плательщиками ЕНВД, рекомендуется определять доходы по видам предпринимательской деятельности, переведенным на ЕНВД, на основании данных бухгалтерского учета с учетом положений ст. ст.249, 250 и 251 НК РФ (2). При этом при совмещении режимов ЕНВД и УСН доходы, облагаемые в рамках ЕНВД, определяются с применением кассового метода.

2. Если при исчислении налоговой базы по УСН и налоговой базы по ЕНВД разделить расходы не представляется возможным, то эти расходы распределяются пропорционально долям доходов в общем объеме доходов, полученных при применении указанных специальных налоговых режимов (п.8 ст.346.18 НК РФ). Перечень общих расходов, подлежащих распределению, и методику их списания необходимо закрепить в учетной политике. Для общих расходов следует предусмотреть отдельный субсчет.

Для этого достаточно (7, с. 148):

- к счетам бухгалтерского учета (при необходимости) открыть субсчета для отражения операций по разным видам деятельности;
- в приказе об учетной политике утвердить рабочий план счетов и методику распределения общехозяйственных и общепроизводственных расходов (издержек обращения).

3. Основные средства, находящиеся на балансе организации, совмещающей разные специальные налоговые режимы, необходимо учитывать раздельно (п.7 ст.346.26 НК РФ). Действующее налоговое законодательство не предусматривает методики организации обособленного учета основных средств, используемых в разных видах деятельности, и алгоритм распределения стоимости основных средств, используемых одновременно для обоих видов деятельности. Это означает, что налогоплательщик должен самостоятельно разработать и закрепить в учетной политике указанные моменты.

4. В целях корректного определения сумм расходов на оплату труда, которые учитываются при определении налоговой базы по УСН, необходимо отражать выплаты, начисленные сотрудникам в разрезе каждого вида деятельности, закрепив при этом во внутрифирменном приказе-приложении к учетной политике, к какому виду деятельности относятся должностные обязанности каждого конкретного сотрудника.

Суммы по оплате труда сотрудников, чьи должностные обязанности предусматривают занятость одновременно в нескольких видах деятельности с разными режимами налогообложения, подлежат распределению. Таким образом, если работники одновременно принимают участие в обоих видах деятельности, распределять затраты на оплату труда нужно пропорционально доле доходов, полученных при примене-

нии каждого специального режима налогообложения, в общем объеме доходов.

5. Суммы страховых взносов уменьшают сумму налога как при уплате налога по УСН с объектом налогообложения «доходы» (п.3 ст.346.21 НК РФ), так и при уплате ЕНВД (п.2 ст.346.32 НК РФ). При применении УСН с объектом налогообложения «Доходы, уменьшенные на величину расходов» страховые взносы учитываются в составе расходов (пп.7 п.1 ст.346.16 НК РФ). Следовательно, для того чтобы корректно исчислить налоговые обязательства по ЕНВД и по УСН, налогоплательщику необходимо распределять суммы страховых взносов между разными режимами налогообложения.

Страховые взносы, начисленные с выплат и вознаграждений сотрудников, чьи должностные обязанности предусматривают одновременную занятость в видах деятельности с разными режимами налогообложения, подлежат распределению между обоими видами деятельности. Методику их распределения законодательство не регламентирует, поэтому налогоплательщику необходимо разработать ее самостоятельно и закрепить в учетной политике. Рекомендуется производить пропорционально доле доходов от деятельности с каждым специальным налоговым режимом в общем объеме доходов (1).

Совмещение УСН и ЕНВД сопряжено с рядом практических проблем. Дело в том, что в действующем законодательстве почти не прописано, каким образом при этом будут осуществляться бухгалтерский и налоговый учет и отчетность. Так что налогоплательщику необходимо разработать собственную методику организации такого учета.

Вопросы при совмещении УСНО и ЕНВД неисчерпаемы и всегда актуальны, так как бесконечно количество ситуаций, встречающихся в хозяйственной деятельности этих субъектов предпринимательства. Перманентная, неснижающаяся актуальность данной проблемы обусловлена существующими пробелами в законодательстве и различными подходами к ней налогоплательщиков, налоговых органов, арбитражных судей, МФ РФ.

В рамках устранения существующих противоречий в соответствии с «Основными направлениями налоговой политики РФ на 2012-й год и на плановый период 2013 и 2014 годов» предусматривается постепенный отказ от системы налогообложения в виде ЕНВД и развитие патентной системы налогообложения для индивидуальных предпринимателей (введение главы 26.5 НК РФ).

Библиографический список

1.Письмо МФ РФ от 14.04.2009г. №03-11-06/2/64.
2.Письмо МФ РФ от 23.11.2009г. №03-11-06/3/271.
3.Письмо МФ РФ от 08.11.2010г. № 03-11-06/3/153.
4.Письмо МФ РФ от 06.09.2011г. № 03-11-06/3/98.
5.Определение ВАС РФ от 14.10.2011г. № ВАС-13418/11.
6.Ксенда В.М. Реформирование налогообложения субъектов малого предпринимательства. // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Волгоград, 2008.
7.Кушнаренко Т.В., Цепилова Е.С. Бухгалтерский учёт и контроль налогообложения в торговле. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2008.

Bibliographic list

1.Letter from the Ministry of Finance of the Russian Federation 14.04.2009g. № 03-11-06/2/64.
2.Letter from the Ministry of Finance of the Russian Federation 23.11.2009g. № 03-11-06/3/271.

3.Letter from the Ministry of Finance of the Russian Federation 08.11.2010g. № 03-11-06/3/153.
4.Letter from the Ministry of Finance of the Russian Federation 06.09.2011g. № 03-11-06/3/98.
5.Of the RF from 14.10.2011g. VAS-13418/11 number.
6.Ksenda V.M. Reforming the taxation of small businesses. / / Thesis for the degree of candidate of economic sciences. - Volgograd, 2008.
7.Kushnarenko T.V., Tsepilova E.S. Accounting and control of taxation in the trade. - Rostov-on-Don: Phenix, 2008.

В.Ю. Наливайский, А.К. Саркисян

ВЗАИМОДОПОЛНЯЮЩИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО И ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПРИ ПРОГНОЗИРОВАНИИ БИРЖЕВОГО КУРСА АКЦИЙ

Аннотация

В этой статье авторы сравнивают фундаментальный и технический анализ, с целью выявить их достоинства и недостатки. По итогам проведенного исследования, авторы приходят к выводу, что достоинства и недостатки обоих подходов к прогнозированию финансовых рынков во многом компенсируют друг друга. Авторы предполагают, что сочетание методов фундаментального и технического анализа позволит составлять более точные прогнозы динамики курсов акций, и предлагают направление совместного применения фундаментального и технического анализа.

Annotation

In this paper, the authors carried out a comparative analysis of fundamental and technical analysis, to identify their strengths and weaknesses. The study, conducted in the article, the authors concluded that the advantages and disadvantages of both approaches to forecasting the financial markets is largely offset each other. The authors suggest that a combination of methods of fundamental and technical analysis will be more accurate predictions of the dynamics of stock prices, and offer a direction of the joint application of fundamental and technical analysis.

Ключевые слова

Экономика, инвестиции, фондовый рынок, фундаментальный анализ, технический анализ.

Keywords

Economy, investment, the stock market, fundamental analysis, technical analysis.

Как известно, существует два основных подхода к прогнозированию динамики курсов акций: фундаментальный анализ и технический анализ. Последователи фундаментального анализа считают, что подавляющее воздействие на цену акций определенного эмитента оказывает совокупность факторов на различных уровнях экономики, определяющих его финансово-экономическое положение. Поэтому они пытаются на основе анализа различных уровней экономики спрогнозировать прибыль эмитента и на основе этого прогноза сделать выводы о будущей динамике курса акций данного эмитента.

Технические аналитики подходят к вопросу с другой стороны. Они считают, что нет необходимости гадать о факторах, влияющих на решения инвесторов, так как многие из этих факторов непредсказуемы. Все принимаемые ре-

шения в итоге отражаются в биржевых котировках, поэтому достаточно лишь внимательно следить за ценами, чтобы улавливать настроения инвесторов и в соответствии с ними прогнозировать рыночную динамику. Надо только на ранних этапах определять изменения в «настроениях рынка» и предпринимать соответствующие действия.

Обычно фундаментальный и технический анализ противопоставляются друг другу, как два совершенно различных подхода. Это правда. Оба подхода имеют долгую историю использования на различных финансовых рынках и значительные «армии» сторонников, поскольку каждый из подходов позволяет зарабатывать деньги на рынке ценных бумаг. Следовательно, в основе и фундаментального, и технического анализа лежат работоспособные идеи.

Посредством проведения сравнительного анализа, можно попытаться выделить достоинства и недостатки фундаментального и технического анализа. Потенциально возможно сочетание методов фундаментального и технического анализа, которое позволило бы дать более широкую картину динамики курсов фондовых инструментов и делать более точные прогнозы. В процессе сравнительного анализа должны выявиться возможности взаимосвязанного использования фундаментального и технического анализа. В данной статье будут проанализированы эти возможности и предложены направления совмещения методов фундаментального и технического анализа в процессе принятия инвестиционного решения.

Каковы же основные аспекты фундаментального и технического анализа? Фундаментальный анализ исходит из предположения о том, что динамика рынка акций следует за развитием экономики, поэтому фундаментальный анализ акцентирует внимание на исследовании состояния экономики при прогнозировании динамики рынка акций. Те инструменты фундаментального анализа, которые исследуют рынок ценных бумаг, в большинстве своем пытаются выявить сигналы о состоянии экономики, посылаемые рынком ценных бумаг, вместо того чтобы исследовать соотношение спроса и предложения на фондовом рынке.

Посредством всестороннего и глубокого экономического анализа фундаментальные аналитики определяют долгосрочные тенденции в динамике экономики, а также отрасли, которые получат преимущественное развитие в будущем.

Таблица 1.Сравнительная характеристика фундаментального и технического анализа

Характеристики	Фундаментальный анализ	Технический анализ
Объект анализа	Расчет потенциальных доходов и рисков посредством анализа хозяйственной деятельности предприятия и экономической среды, в которой осуществляется эта деятельность	Исследование тенденций в динамике спроса и предложения посредством анализа движения курсов акций и объемов торгов.
Способность определения наиболее перспективных компаний	Обладает проверенным набором инструментов для выявления наиболее перспективных экономик, отраслей и компаний	Методы технического анализа не позволяют выявить наиболее перспективные компании, для технических аналитиков все компании «на одно лицо»

Продолжение таблицы 1

Определение потенциала роста/падения	Позволяет дать только ориентировочные оценки будущего роста или падения	Дает возможность определить ключевые уровни, но практически не способен предсказать, до какого из этих уровней дойдет цена
Определение точек экстремумов в динамике курсов акций	Определяются целесообразные точки входа и выхода из рынка, однако, порой неадекватные рыночной ситуации	Хорошо разработан инструментарий для определения экстремальных точек на графике цен
Глубина прогнозов	Средне- и долгосрочные прогнозы	Кратко- и среднесрочные прогнозы
Достоверность прогнозов	В целом прогнозы надежны, но в критические моменты почти всегда ошибочны	Степень надежности прогноза очень зависит от профессионализма аналитика, но даже при высокопрофессиональном анализе велико число ложных сигналов.
Сложность проведения анализа	Сложный, сложность анализа обусловливается необходимостью глубоких знаний в экономике и труднодоступностью некоторой необходимой информации	Инструменты технического анализа достаточно просты в использовании, однако требуют большого опыта для квалифицированного применения
Неучтенные достоинства	Основа для понимания бизнеса и экономического состояния компании, вследствие чего четкое понимание ее стоимости	Универсальность; быстрота проведения; дешевизна; наглядность
Неучтенные недостатки	Трудоемкость; дороговизна; субъективность при оценке многих показателей.	Отсутствие качественно разработанной методологии и научного обоснования; излишнее разнообразие используемых методов; субъективность

Анализ компаний позволяет выделить наиболее перспективные организации в каждой отрасли. Таким образом, фундаментальный анализ позволяет определить наиболее перспективные направления для инвестирования.

Процесс фундаментального анализа на микроуровне в грубом виде происходит следующим образом. Аналитики оценивают потенциальный доход, который фирма может принести в ближайшие несколько лет, далее оцениваются риски вложения средств в анализируемую компанию, определяется среднерыночная цена одного доллара прибыли, и на основе этой информации рассчитывается экономически обоснованная цена акций компании. Рекомендации к покупке или продаже выставляются при достижении определенной заранее разницы между рыночной и экономически обоснованной ценой. Например, покупать, если рыночная цена на 20% ниже рассчитанного значения, а продавать, если рыночная цена на 5% выше рассчитанного уровня.

Хотя фундаментальные аналитики признают, что отклонение рыночных цен от экономически обоснованных – это неотъемлемая составляющая рыночного движения цен, но они считают, что такие отклонения в целом незначительны и краткосрочны. Поэтому фундаментальный анализ не обладает инструментами, способными заранее рассчитать глубину отклонений рыночной цены от экономически обоснованных ее уровней или определять разворотные точки в динамике курсов акций.

Однако динамика рынка акций значительно волотильнее, чем динамика экономики. Следовательно, рыночные

цены акций зачастую отклоняются от их экономически обоснованных уровней, а глубина подобных отклонений иногда исчисляется десятками процентов. Таким образом, неспособность фундаментального анализа спрогнозировать глубину отклонений цены от экономически обоснованных уровней или определять разворотные точки в динамике курсов акций серьезно снижает его эффективность.

Особое внимание надо уделить слабой способности при помощи фундаментального анализа определить момент разворота тренда. Неспособность предсказать момент начала роста акций может привести к финансовым потерям, в виде недополученной прибыли, и потерям времени, в виде временного лага между моментом покупки и моментом начала получения прибыли. Неспособность предсказать начало спада на фондовом рынке приводит к намного более трагическим последствиям.

Таблица 2.Прогнозные и фактические значения индекса РТС за период с IV-го квартала 2004 по IV-ый квартал 2011 гг [3] (по данным агентства РБК).

Дата	Целевой уровень (прогноз)	Фактическое Значение	Потенциал
IV квартал 2004	941,66	614,11	53,34
I квартал 2005	745,12	669,07	11,37
II квартал 2005	784,06	706,38	11,00
III квартал 2005	992,90	1007,76	-1,47
IV квартал 2005	1152,70	1125,60	2,41
I квартал 2006	1428,77	1434,99	-0,43
II квартал 2006	1663,64	1494,63	11,31
III квартал 2006	1851,72	1549,99	19,47
IV квартал 2006	2016,75	1921,92	4,93
I квартал 2007	2214,07	1935,72	14,38
II квартал 2007	2231,92	1897,70	17,61
III квартал 2007	2495,47	2071,80	20,45
IV квартал 2007	2586,02	2290,51	12,90
I квартал 2008	2600,48	2053,93	26,61
II квартал 2008	2988,76	2303,34	29,76
III квартал 2008	2787,96	1211,84	130,06
IV квартал 2008	2134,92	631,89	237,86
I квартал 2009	1678,65	689,63	143,41
II квартал 2009	1440,66	987,02	45,96
III квартал 2009	1441,49	1254,52	14,90
IV квартал 2009	1461,85	1444,61	1,19
I квартал 2010	1509,93	1572,48	-3,98
II квартал 2010	1545,66	1339,35	15,40
III квартал 2010	1512,37	1507,66	0,31
IV квартал 2010	1565,83	1770,28	-11,55
I квартал 2011	1624,83	2044,20	-20,52
II квартал 2011	1820,68	1906,71	-4,51
III квартал 2011	1623,32	1341,09	21,04
IV квартал 2011	2063,74	1381,87	49,34

Как показывает история, все большие спады на рынке акций оказывались сюрпризами для большинства участников рынка [2, с. 28], в том числе и для крупных инвестиционных компаний и ведущих рейтинговых агентств, которые, несомненно, осуществляли полноценный фундаментальный анализ финансовых рынков. Не углубляясь в рассуждения о причинах такого поло-

жения дел нужно привести наиболее серьезную причину.

Как известно, состояние рынка ценных бумаг и рынка акций как его составной части является наиболее опережающим индикатором экономического состояния. Одно американское исследование показало, что, за рядом исключений, изменения цен обыкновенных акций опережают циклические изменения в целом на пять-девять месяцев [1, с. 149]. Тогда вполне закономерно, что фундаментальные аналитики, обращающие основное внимание на другие экономические индикаторы, опаздывают с предсказанием сильных спадов на фондовых рынках.

Необходимо также отметить, что для проведения полноценного фундаментального анализа требуется развернутая команда профессионалов, что подразумевает большие расходы на их оплату, также немалые финансовые ресурсы и связи могут потребоваться для своевременного получения необходимой для анализа информации. Высокий уровень расходов обусловливает тот факт, что проведение полномасштабного фундаментального анализа целесообразно только для инвестиционных компаний, имеющих в управлении крупные портфели средств. Таким образом, для мелких и средних инвестиционных компаний, не обладающих достаточными финансовыми возможностями, возникают дополнительные трудности в использовании методов фундаментального анализа.

Методы технического анализа нацелены на исследование соотношения спроса и предложения на рынке акций посредством анализа биржевой статистики. Одной из сильных сторон технического анализа считается его способность распознавать тренды на рынке акций. Это его свойство позволяет оценить текущее соотношение спроса и предложения на акцию и дает возможность сделать вывод о ближайших перспективах в динамике ее курса. Однако среди методов технического анализа не существует такого, который с достаточной степенью точности мог бы предсказать, насколько продолжительным будет движение курсов акций в рамках сложившейся тенденции или к каким ценовым уровням приведет развитие существующей тенденции. В техническом анализе существуют инструменты, направленные на прогнозирование продолжительности тренда и на определение целевых уровней цен, но сделанные с помощью этих инструментов прогнозы весьма ориентировочны.

Возможность с помощью технического анализа определять точки разворота тенденции является его самой сильной чертой. В техническом анализе множество инструментов для выявления ослабления тенденции и, в конечном счете, его разворота. В основу этих инструментов положены разнообразные идеи, некоторые инструменты технического анализа даже способны заранее давать сигналы о возможных разворотах тенденции, например, индикаторы силы тренда. Однако важно подчеркнуть, что любые прогнозы, сделанные на основе технического анализа, носят вероятностный характер. К достоинствам технического анализа относится его универсальность, наглядность и дешевизна проведения.

Наряду с этим техническому анализу также присущи существенные недостатки. Основной из которых – отсутствие научной базы проведения и, как следствие, отсутствие четкой методологии применения всего многообразия инструментов технического анализа. Это приводит к чрезмерному изобилию разнообразных стратегий и нечеткости общепризнанных принципов совместного применения инструментов технического анализа. Данная ситуация, во-первых, затрудняет работу с использованием инструментов технического анализа, а, во-вторых, приводит к тому, что данный

подход к анализу динамики финансовых рынков не принимается всерьез многими инвесторами и учеными.

Поскольку технический анализ не позволяет исследовать экономическое состояние эмитентов, то он не может выделить наиболее перспективные в средне- и долгосрочном периоде акции. Инструменты технического анализа, в большинстве своем, следуют за рынком и поэтому малоэффективны при долгосрочном прогнозировании. Для методов технического анализа наиболее эффективный горизонт прогнозирования до полугода. На более длительных временных интервалах прогнозирования методы технического анализа тоже могут приносить некоторую пользу, но качество их прогнозов несколько снижается. Ложные сигналы, которые часто дают результаты технического анализа, можно минимизировать умелым сочетанием различных методов.

Хотя методы технического анализа просты в использовании, но для их эффективного применения необходим значительный опыт. Этому есть несколько причин: во-первых, чрезмерное разнообразие инструментов технического анализа. Недостаток опыта приводит к затруднениям в их выборе как наиболее эффективных в данной ситуации инструментов. Во-вторых, отсутствие четкой методологии совместного применения различных инструментов технического анализа. Недостаток опыта приводит к затруднениям при определении оптимального набора инструментов при формировании торговой системы, и их сопряжении. И третья причина: большинство прогнозов, составленных на основе методов технического анализа, оставляет вероятность реализации нескольких сценариев развития рыночной ситуации, часто значительно отличающихся. Для того чтобы выбрать наиболее вероятный сценарий, необходим опыт применения технического анализа и опыт наблюдения за рынком.

Подводя итог, можно сделать следующий вывод: фундаментальный, и технический анализ обладают достоинствами, которые и делают возможным их успешное применение на протяжении многих лет. Применение обоих подходов к прогнозированию динамики курсов акций предполагает особый стиль инвестирования и наибольшую эффективность в определенных условиях. Применение фундаментального анализа наиболее эффективно при средне- и долгосрочном инвестировании и предполагает наличие крупного портфеля денежных средств, поскольку осуществление фундаментального анализа – процесс дорогостоящий. Технический анализ наиболее применим при спекулятивной торговле, и предполагает манипулирование достаточно мобильным, то есть небольшим, портфелем инвестиций. Также технический анализ – это наиболее эффективный метод при затрудненном доступе к экономической информации.

И фундаментальный, и технический анализ обладают недостатками, которые снижают эффективность их применения, однако очевидно, что достоинства и недостатки фундаментального и технического анализа во многом компенсируют друг друга. Совмещение методов фундаментального и технического анализа в процессе принятия инвестиционных решений позволит наиболее эффективно использовать лучшие качества обоих подходов и в значительной мере нивелировать их недостатки. В грубом приближении совмещение фундаментального и технического анализа может проходить следующим образом. Методы фундаментального анализа могут применяться для определения направления вложений, то есть наиболее перспективные отрасли и компании этих отраслей с наибольшим потенциалом. Фундаментальный анализ также позволяет определить объем вложений и их приблизительный срок (кратко-,

средне- или долгосрочные предполагаются вложения). С помощью технического анализа, как правило, определяются точки входа в рынок и выхода из него.

Библиографический список

1.Алехин Б.И. Рынок ценных бумаг: учеб. пособие для вузов – 2-е изд, доп. и перераб. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
2.Сорнетте, Дидье Как предсказывать крахи финансовых рынков: критические события в сложных финансовых системах [пер. с фр. Н.Запорович, Т.Черкасовой]; Б-ка Принстонского ун-та – 1-е изд. –М.: Smart Book: Изд-во И-трейд.
3.www.consensus.rbc.ru

Bibliographic list

1.Alekhin, B.I. Securities market: studies. manual for High Schools - 2nd ed, ext. and rev. - M.: UNITY-DANA, 2004.
2.Sornette, Didier How to predict the collapse of financial markets: the critical events in complex financial systems [per. with Fr. N.Zaporovich, T.Cherkasova]; Library of Princeton University - 1st ed. -M.: Smart Book: Publ.: I-Trade.
3.www.consensus.rbc.ru

С.Г.Чепик, О.В. Чепик

ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ ПОДХОД К РАСПРЕДЕЛЕНИЮ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СУБСИДИЙ

Аннотация

Государственные субсидии федерального и регионального уровня целесообразно дифференцировать, исходя из природно-экономических условий хозяйствования. Различия в природных и экономических условиях значительное влияние оказывают на себестоимость производимой продукции, что целесообразно учитывать при распределении субсидий.

Annotation

Government grants are the federal and regional levels appropriate to differentiate on the basis of natural and economic conditions of farming. Differences in the natural and economic conditions, a significant influence on production costs, it is appropriate to consider the allocation of subsidies.

Ключевые слова

Рязанская область, государственные субсидии, природно-экономические зоны, дифференциация субсидий, себестоимость продукции.

Key words

Ryazan region, state subsidies, the natural economic zones, the differentiation of subsidies, the cost of production.

Государственные субсидии выделяются как из федерального, так и регионального бюджета по различным направлениям, исходя из принятых в регионе целевых программ. Что касается целевой федеральной программы по сохранению и восстановлению плодородия почв, то уровень софинансирования расходного обязательства в части приобретения минеральных удобрений не

может быть ниже 5% и выше 95% расходного обязательства. При этом средний уровень софинансирования составляет 50% по правилам распределения и предоставления субсидий из федерального бюджета в части компенсации сельскохозяйственным товаропроизводителям затрат на приобретение средств химизации (минеральных удобрений) согласно Постановлению Правительства РФ от 16.03.2009г. №230.

В регионе уровень софинансирования расходного обязательства целесообразно дифференцировать по природно-экономическим зонам не только для средств химизации, но и по ряду других целевых программ федерального и регионального уровня.

Следует отметить, что в прошлом столетии агроклиматическое районирование Рязанской области по природно-экономическим зонам представлялось следующими зонами: Северо-Восточной (1), Приокской (2), Центральной (3) и Южной (4). При этом Приокская зона включала пять районов, расположенных в пойме реки Оки: Рыбновский, Рязанский, Спасский, Шиловский и Касимовский.

Надо полагаем, что за годы рыночного реформирования организационно-экономические и частично природные условия хозяйствования значительно изменились. Так, в Приокской природно-экономической зоне более 20 лет не проводились культуртехнические мероприятия, связанные с орошением, осушением, известкованием, удалением камней и кочек. В конечном итоге это привело к значительному сокращению пахотных земель на пойменных участках, зарастанию их кустарником, закочкариванию и ограниченному использованию в сельскохозяйственном производстве. Большинство предприятий этой зоны изменили свою специализацию. Прекратили практически выращивать овощи, картофель и ряд других культур (табл.1)

Таблица 1.Сравнительные показатели производства продукции растениеводства в Приокской природно-экономической зоне, т.

Показатели	1975-1980 гг. в среднем	2003-2010гг. в среднем	2003-2010 гг. в % к 1975-1980гг.
Валовой сбор зерна	16158	98245	58,4
Валовой сбор картофеля	223860	22168	10,1 раз
Валовой сбор овощей открытого грунта	39611	1057	37,5 раз

При этом производство картофеля сократилось в 10 раз, овощей открытого грунта в 37,5 раза. Следовательно, в рыночных условиях хозяйствования в целях дифференциации государственных субсидий возможно и целесообразно распределить административные районы по природно-экономическим зонам следующим образом: Рыбновский и Рязанский включить в Центральную зону, а Спасский, Шиловский и Касимовский в Северо-Восточную природно-экономическую зону.

Таким образом, территориальное деление региона по природно-экономическим зонам для дифференциации субсидий будет представлено следующим образом:

- Северо-Восточная зона: (1) Ермишинский, Кадомский, Касимовский, Клепиковский, Пителинский, Спасский, Шиловский районы;

- Центральная зона: (2) Кораблинский, Пронский, Рыбновский, Рязанский, Сапожковский, Старожиловский районы;

- Южная зона: (3) Захаровский, Милославский, Михайловский, Новодеревенский, Путятинский, Ряжский, Сараевский, Сасовский, Скопинский, Ухоловский, Чучковский, Шацкий районы.

Необходимость и целесообразность дифференциации субсидий в регионе подтверждаются группировками районов по природно-экономическим зонам, исходя из себестоимости основных видов сельскохозяйственной продукции, производимых в области (табл. 2,3)

Таблица 2. Группировка административных районов Рязанской области по природно-экономическим зонам себестоимости зерна (в среднем 2008-2010гг.)

Природно-экономическая зона (группа)	Количество районов	Средняя себестоимость руб/т.	В % к средней
1	7	3996	110,4
2	6	3561	98,4
3	12	3429	94,7
В среднем (итого)	25	3619	-

Результаты научных исследований свидетельствуют о существенных различиях в уровне затрат. Так, в сельскохозяйственных предприятих первой зоны себестоимость указанных видов продукции выше на 10%, в хозяйствах третьей зоны ниже на 5%, а по отдельно взятым сельскохозяйственным предприятиям эти различия существенней.

Таблица 3. Группировка административных районов Рязанской области по природно-экономическим зонам себестоимости молока (в среднем 2008-2010гг.)

Природно-экономические зоны (группы)	Количество районов	Средняя себестоимость, руб/т.	В % к средней
1	7	9472	109,3
2	6	8602	99,3
3	12	8227	94,9
В среднем (итого)	25	8665	

Таким образом, можно констатировать существенные различия в уровне хозяйствования и финансового обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей по природно-экономическим зонам Рязанской области, обусловленные различиями в природно-экономичесих условиях хозяйствования, что позволяет вести дифференцированный подход при распределении субсидий. При среднем уровне софинансирования по минеральным удобрениям, заложенным в программе в размере 50%, для сельскохозяйственных товаропроизводителей Северо-Восточной зоны его целесообразно установить в размере 60%, а Южной зоны - 45%. Такое распределение государственных субсидий будет способствовать выравниванию финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей региона. При средствах целевого финансирования сельскохозяйственных товаропроизводителей Рязанской области за 2010 г. на приобретение минеральных удобрений выделено 197,2 млн. руб. и поддержку животноводства - 33,4 млн. руб.; около 230 млн. руб.

бюджетных ресурсов будет распределено целесообразнее и экономически выгоднее.

Библиографический список

1.Михайлюк О. Планирование и эффективность использования бюджетных субсидий // АПК: экономика, управление. - 2009.- №5.
2.Стадник А.Т., Шелковников С.А., Стадник Т.А., Чернова С.Г. Совершенствование государственного регулирования развития сельскохозяйственного производства региона // АПК: экономика, управление. - 2007.- №11.
3.Нечаев В.И., Бершицкий Ю.И., Резниченко С.М. Региональные аспекты государственного регулирования агропромышленного производства: Монография / В.И. Нечаев, Бершицкий Ю.И., С.М. Резниченко.- СПб.: Издательство «Лань», 2009.- 336с.
4.Статистические сборники по Рязанской области 2004-2010 гг.

Bibliographic list

1.Mikhailyuk O. Planning and utilization of budgetary subsidies / / AIC: Economics, Management. - 2009. - № 5.
2.Stadnik A.T., Shelkovnikov S.A., Stadnik T.A., Chernova S.G. Improvement of state regulation of agricultural production in the region / / AIC: Economics, Management. - 2007. - № 11.
3.Nechaev, V.I., Bershitsky Y.I., Reznichenko S.M. Regional aspects of state regulation of agricultural production: Monograph / V.I. Nechaev, Y.I. Bershitsky, S.M. Reznichenko. - St.: Publisher "Lan", 2009. - 336s.
4.Statistical compilations of the Ryazan region 2004-2010.

РАЗДЕЛ 5. РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

Н.Е. Сауренко

ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД – ИНТЕГРАТОР ОПЕРАЦИОННОЙ И ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УНИВЕРСИТЕТОВ

Аннотация

В статье представлена новая методология управления и функционирования вуза в современных российских условиях в качестве казенного, автономного или бюджетного учреждения нового типа, основанная на проектном подходе как на инновационном и конкурентном способе деятельности в высшей школе.

Annotation

In article the new methodology of management and high school functioning in modern Russian conditions as state, independent or budgetary establishment of the new type, based on the project approach as on an innovative and competitive way of activity at the higher school is presented.

Ключевые слова

Новые образовательные технологии; казенное, автономное или бюджетное учреждение нового типа; методология управления и функционирования вуза, проектный подход.

Keywords

New educational technologies; state, independent or budgetary establishment of new type; methodology of management and high school functioning, project approach.

Новый организационный тип функционирования университетов (казенное, автономное или бюджетное учреждение) обусловливает становление новой методологии образовательного процесса, основанной на проектном подходе (рис. 1) (см. ниже). Следует отметить, что вне зависимости от типа университета как субъекта хозяйствования проектный подход как методология образовательного процесса может являться таковым, поскольку именно он обеспечивает достижение конкурентных преимуществ университета на рынке образовательных услуг.

При этом данная схема видов деятельности требует определенной расшифровки. Так, операционная деятельность направлена на реализацию образовательных программ, имеющих стратегический характер и отвечающих запросам рынка труда при одновременном влиянии образования на формирование этих запросов.

Финансово-инвестиционная деятельность направлена на финансовое обеспечение деятельности вуза на основе реализации его образовательной программы и на разработку стратегии развития, предусматривающей, в том числе и собственный инвестиционный рост вуза.

Операционная деятельность вуза, связанная с процессом создания профессиональных образовательных услуг, ориентирована на непрерывное образование и содержит:

Рис.1. Проектный подход – интегратор регулятивных и финансовых видов деятельности вуза

1. Многообразие видов образовательной деятельности [довузовская подготовка (обучение на подготовительных курсах; индивидуальное репетиторство, подготовка абитуриентов через систему договорных отношений со школами на базе вуза); высшее профессиональное образование (обучение российских студентов (специалитет, бакалавриат, магистратура); обучение по второй и последующим специальностям и направлениям подготовки; обучение на курсах по определенному профилю или отдельным курсам; углубленное изучение отдельных дисциплин сверх учебных программ; обучение по индивидуальным планам (стажировка на кафедрах); дополнительное профессиональное образование (повышение квалификации; профессиональная переподготовка; получение дополнительной квалификации); послевузовское образование (подготовка аспирантов, докторантов и соискателей); образовательная деятельность филиалов; обучение иностранных студентов; ведение образовательной деятельности в иностранных государствах; совместная с иностранными компаниями (в том числе и с вузами) организация образовательных программ; про-

чие образовательные услуги].

2. Научно-исследовательская деятельность [создание и передача научной (научно-технической) продукции, объектов интеллектуальной собственности, в том числе и на экспорт; консалтинговые услуги различных профилей; экспертиза проектов; патентные работы; рецензирование; выполнение научно-исследовательских работ на конкурсной основе, включая гранты; совместное с иностранными вузами осуществление научных проектов (фандрайзинг)].

3. Производственно-коммерческую деятельность [развитие рынка собственных товаров и услуг по профилю вуза на собственной базе и на базе филиалов; развитие коммерческого менеджмента недвижимости (система арендных отношений); получение доходов от автостоянок и гаражей, созданных на территории вуза; производство и реализация печатной продукции; услуги множительных центров; деятельность ремонтных бригад; прочие виды деятельности, не наносящие ущерб основной деятельности вуза].

4. Учебно-производственную деятельность [организация практик студентов на бюджетной основе; хоздоговорные с компаниями по профилю подготовки практики студентов; практики студентов на базе производственных структур вуза и его научно-исследовательских лабораторий].

5. Социальную деятельность [медицинское, экскурсионное и культурно-массовое обслуживание; организация досуговой деятельности; услуги библиотеки; использование спортивного комплекса].

Принципиальное значение в контексте перечисленных видов деятельности занимает инновационная деятельность, составляющая основу образовательной и научной деятельности. Ее востребованность в современных условиях достаточно очевидна.

В современной стратегии инновационного развития России превалирует концепция формирования национальной инновационной системы (НИС), главную роль в которой, по традиционному определению этого термина, играет не государство, не наука, а фирма, то есть малый, средний и крупный бизнес, который сейчас «придавлен» национальным бюрократическим классом и в силу этого вряд ли может взять на себя роль инновационного лидера. Наряду с этим, анализируя роль корпораций в будущем мировом инновационном процессе и в национальных инновационных сетях, важно отметить, что исследования ЮНКТАД (англ. UNCTAD, United Nations Conference for Trading and Development — Конференция ООН по торговле и развитию — орган Генеральной Ассамблеи ООН) о воздействии новых технологий и инноваций на уровне отдельных фирм обнаруживают, как правило, их положительное воздействие на эффективность, результаты работы и увеличение доли на рынке. Однако наиболее сильно оно проявляется в том случае, если дополняется другими изменениями в управлении фирмой – организационной перестройкой, ростом квалификации работников и менеджмента. Кроме того, как показывает мировой опыт, макроэкономическая отдача от развития науки и инноваций связана не только с развитием технологий как таковых, но и с активизацией процесса технологической рекомбинации и изменений как таковых. Таким образом, только демонополизация и стимулирование конкуренции, с одной стороны, и целенаправленные вложения в образовательные программы на уровне корпораций, с другой стороны, создадут фирмы-инноваторы.

Отсутствие готовности российского бизнеса превращаться в фирмы-инноваторы и сомнительность выполнения бизнесом роли инновационного лидера в России обусловливают поиск

новых моделей инновационного развития. Практика мирового инновационного развития демонстрирует достаточное распространение концепции НИС, которая отражена в национальной стратегии России, концепции «треугольника» Г. Сабато, апробированной в Японии [6], которая исходит из превалирования государства в национальном инновационном развитии. Вместе с тем одна из наиболее проработанных новых концепций развития мирового инновационного процесса получила название концепции «тройной спирали». Она «основана, с одной стороны, на тезисе о доминирующем положении институтов, ответственных за создание нового Знания (информационное общество – общество Знаний), а с другой стороны - о важности сетевого характера взаимодействия участников инновационного процесса в рамках так называемых «стратегических инновационных сетей», где происходит своего рода пересечение трех множеств отношений (внутрифирменных, внутригосударственных и внутриуниверситетских) и создание гибридных институциональных форм, снижающих неопределенность». Такая концепция имеет сильные исторические основания для «произрастания» в России, где роль лидеров в новой инновационной системе могут взять на себя российские университеты. Это обстоятельство обусловлено как ментальностью, так и системой отношений между двумя другими потенциальными лидерами в сфере инноваций – государством и бизнесом, которые на время дестабилизированы двумя десятилетиями противоречивого взаимодействия: в 1990-е годы роль государства была чрезмерно «минимизирована»; а в 2000-е годы – маятник, наоборот, сильно качнулся в сторону тотальной бюрократизации и выстраивания властной вертикали.

Выполнение университетами роли лидеров инновационного процесса ведет к трансформации и значимости роли государства в инновационных сетях, которая также становится приоритетной, хотя в новых концепциях оно не занимает доминирующей позиции.

Во-первых, государство должно контролировать процесс диффузии инноваций и создавать при необходимости условия для набора ими критической массы.

Во-вторых, высокие фиксированные издержки и риски при развитии инновационной активности становятся важным барьером для российских фирм, получившим инновационный импульс от университетов при выходе на новые для них рынки. Это повышает важность развития частно-государственного партнерства в этой сфере.

В-третьих, говоря о новой роли государства в инновационном процессе, важно иметь в виду, что использование результатов науки и инноваций в экономической деятельности – это, как правило, не результат политики на уровне фирмы или уполномоченных государственных структур, а результат совместно выработанной средне- и долгосрочной стратегии. Это связано с тем, что современный рынок Знаний и инноваций все большим количеством специалистов характеризуется как несовершенный, то есть как рынок, где частная и общественная отдача от инвестиций может сильно отличаться. В силу этого необходима правильная государственная политика, нацеленная на предотвращение недоинвестирования в Знания и состоящая в создании побудительных мотивов для экономических субъектов всех форм собственности к созданию Знаний и инноваций. В этих условиях возможно и «принуждение к инновациям», но не путем административного давления, а на основе введения новых жестких стандартов к качеству продукции и Знаний.

В-четвертых, при разработке национальной стратегии развития иннова-

ций в будущей экономике важно осознавать, что, как показывает анализ мирового опыта, инновационные структуры имеют четко выраженную страновую, отраслевую и секторальную специфику, и страны даже с близким уровнем социально-экономического развития не могут заимствовать успешные примеры научной и инновационной стратегии друг у друга, ориентируясь на конечный результат. В каждом отдельном случае необходим осмысленный выбор специфического для каждой страны сочетания из набора возможных политик и мер.

Рассматривая потенциал российских конкурентных преимуществ, следует предпочесть концепцию университетов – инновационных лидеров.

Эта концепция может быть успешно реализована при выстраивании образовательного процесса, охватывающего все виды деятельности университетов, на методологии проектного подхода, позволяющего оптимизировать процессы роста конкурентоспособности университетов и одновременно оптимизировать и стимулировать инновационную деятельность.

Представленная характеристика операционной деятельности университетов как субъектов хозяйствования легитимна во всех типах бюджетного сектора (казенных, бюджетных нового типа, автономных). Ее развитие – источник роста университета.

Финансово-инвестиционная деятельность вуза, связанная, прежде всего, с формированием конкурентных преимуществ вуза, содержит:

1. Бюджетную деятельность вуза, осуществляемую в соответствии с государственным заданием и обеспечиваемую бюджетом соответствующего уровня бюджетной системы Российской Федерации (чаще всего федеральным бюджетом). Кроме государственного задания этот вид деятельности вуза финансируется государством на основе бюджетных инвестиций по конкурсу чаще всего в соответствии с целевыми программами разного уровня (долгосрочные, ведомственные). При этом казенные университеты финансируются в соответствии со сметой, бюджетные и автономные - в соответствии с субсидиями.

2. Внебюджетную деятельность, имеющую различные источники финансового обеспечения деятельности вуза (они отражены в производственно-коммерческой, образовательной и научно-исследовательской деятельности вуза, осуществляемых на коммерческой основе). Спектр источников финансового обеспечения деятельности казенных университетов ограничен рассмотренными источниками. Университет как субъект хозяйствования в статусе автономного учреждения вправе: а) осуществлять размещение средств на депозитные счета в банках; б) приобретать ценные бумаги, обеспечивающие получение доходов по ним; в) консолидировать взносы юридических и физических лиц (в том числе иностранных), в том числе пожертвования, подарки, включая благотворительные и попечительские, целевые и спонсорские взносы; г) обеспечивать реализацию основных средств, материалов, непрофильных активов; д) формировать политику ценообразования на дополнительные образовательные услуги; е) использовать институт фондовой благотворительности.

Интеграция регулятивных и финансово-инвестиционных видов деятельности университетов, реализуемая на основе проектного подхода как методологии образовательного процесса, обусловливает идентификацию ряда особенностей организации и управления деятельностью вуза как субъекта хозяйствования и организатора образовательного процесса:

- конвергентные основы развития всех видов деятельности вуза – прежде всего ликвидация противоречий между

операционной и финансово-инвестиционной деятельностью на основе формирования и развития институциональной автономии, а также соответствие этой интеграции требованиям рынка труда, обеспечивающим рост конкурентоспособности вуза. Эта конвергенция основана на новой методологии управления вузом и образовательным процессом в целом;

- многообразие путей достижения единства образовательной – научной - инновационной деятельности, имеющих практическое развитие в НИОКР вуза, результаты которых реализуются на коммерческих и некоммерческих основаниях через институт государственно-частного партнерства и институт патронажа в университете;
- матричная основа интеграции образовательной, научной и инновационной деятельности (а не только горизонтальная), обусловливающая их единство в рамках перечисленных видов деятельности, то есть все направления деятельности вуза содержат элементы указанных видов деятельности (образовательная деятельность основана на исследовательской, научной и инновационной);
- построение образовательного процесса по трехкомпонентному модулю – академический компонент, содержащий рассматриваемые теоретические позиции определенного учебного курса, экспериментальный компонент, представленный оценкой состояния проблемы курса на практике, и практический компонент, направленный на совершенствование существующей проблемы в рамках конкретной коммерческой и некоммерческой организации. Это позволит активизировать диалог с практическими работниками по всем направлениям подготовки студентов;
- преобладание практической составляющей в деятельности вуза без нанесения ущерба его академической составляющей в образовательном процессе;
- эффективность бюджетной и внебюджетной деятельности вуза определяется его конкурентными преимуществами на рынке образовательных услуг.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О некоммерческих организациях». 12 января 1996 года N 7-ФЗ.
2. Федеральный закон №83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений».
3. Федеральный закон от 30 декабря 2006 г. N 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций».
4. Программа Правительства Российской Федерации «По повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 г.»
5. Министерство образования и науки Российской Федерации. Письмо от 22 февраля 2011 № 13-91. Концепция развития научно-исследовательской и инновационной деятельности в учреждениях высшего профессионального образования Российской Федерации на период до 2015 года. Концепция одобрена на заседании рабочей группы по развитию государственно-частного партнерства в инновационной сфере (протокол от 17.12. 2010 № ИР-14/пр).
6. Sabato J. Technology and the Productive Structure Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales, 1979

Bibliographic list

1. Federal'nyjj zakon «O nekommercheskikh organizacijakh». 12 janvarja 1996 goda N 7-FZ.
2. Federal'nyjj zakon №83-FZ «O vnesenii izmenenijj v otdel'nye zakonodatel'nye akty Rossijjskojj Federacii v svjazi s sovershenstvovaniem pravovogo poloz-

henija gosudarstvennykh (municipal'nykh) uchrezhdenijj».
3. Federal'nyjj zakon ot 30 dekabrja 2006 g. N 275-FZ «O porjadke formirovanija i ispol'zovanija celevogo kapitala nekommercheskikh organizacijj».
4. Programma Pravitel'stva Rossijjskojj Federacii «Po povysheniju ehffektivnosti bjudzhetnykh raskhodov na period do 2012 g.».
5. Ministerstvo obrazovanija i nauki Rossijjskojj Federacii. Pis'mo ot 22 fevralja 2011 № 13-91. Koncepcija razvitija nauchno-issledovatel'skojj i innovacionnojj dejatel'nosti v uchrezhdenijakh vysshego professional'nogo obrazovanija Rossijjskojj Federacii na period do 2015 goda. Koncepcija odobrena na zasedanii rabochejj gruppy po razvitiju gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v innovacionnojj sfere (□rotocol ot 17.12. 2010 № IR-14/pr).
6. Sabato J. Technology and the Productive Structure Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales, 1979.

И. Ю. Шполянская, А. М. Воробьева

МОДЕЛИ И МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПОРТАЛОВ ВУЗОВ В СИСТЕМЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

Аннотация

В статье рассматриваются подходы при построении, анализе эффективности и оптимизации порталов вуза и возможность их использования в информационной системе поддержки принятия решений для продвижения образовательных услуг. Представлена математическая модель, описывающая требования к оптимальной структуре портала с учетом возможных сценариев поведения пользователей.

Annotation

In article approaches are considered at construction, the analysis of efficiency and optimization of portals of high school and possibility of their use in information system of support of decision-making for advancement of educational services. The mathematical model describing the requirements to optimum structure of a portal taking into account possible scenarios of behavior of users is presented.

Ключевые слова

Портал вуза, структура портала, образовательные услуги, поведение пользователей, Интернет-маркетинг, математическая модель.

Keywords

High school portal, portal structure, educational services, behavior of users, Internet marketing, mathematical model.

На сегодняшний день рынок образовательных услуг активно развивается и расширяется. В целях обеспечения конкурентоспособности и увеличения притока абитуриентов перед учебными заведениями встает проблема разработки программ по рекламированию своих образовательных услуг. Целевая аудитория потенциальных потребителей услуг становится более требовательная, поэтому необходимо особое внимание уделять маркетинговой и рекламной стратегии образовательного учреждения. Возникает необходимость в ис-

пользовании инструментов маркетинга для рекламы и продвижения образовательных услуг вуза.

Применение различных подходов к продвижению образовательных услуг вуза, подкрепленное маркетинговыми исследованиями предпочтений потребителей и учетом требований работодателей, их видения и пожеланий относительно профессиональных навыков молодых специалистов, и организация рекламной деятельности являются главным в вопросах обеспечения притока абитуриентов, трудоустройства выпускников и, тем самым, повышения статуса образовательного учреждения.

Развитие сети Интернет и информационных технологий позволило осуществлять работу по продвижению образовательных услуг с использованием образовательных порталов на базе различных инструментов и методов, направленных на привлечение потенциальных потребителей образовательных услуг и формирования имиджа и репутации вуза. В настоящее время большинство крупных вузов как в России, так и за рубежом имеют свои информационные порталы, обеспечивающие поддержку образовательного процесса.

Интернет-портал - это многофункциональный сайт, предоставляющий пользователю различные интерактивные сервисы и возможность получить полную и актуальную информацию по одному или нескольким направлениям. Это информационная система, которая позволяет пользователям работать с сервисами в рамках одного веб-портала, с такими, как: специализированные базы данных, почта, поиск, новости, форумы, голосование, телеконференции, дистанционное обучение, другие узкоспециализированные порталы.

Целью создания образовательного портала является комплексная поддержка информационных процессов в сфере предоставления образовательных услуг. Образовательный портал – информационная система, которая представляет информацию о структуре подразделений вуза и комплексе предоставляемых услуг в разрезе направлений и форм обучения, о ресурсном обеспечении образовательного процесса - кадровом потенциале, материально-техническом оснащении, информационно-методическом обеспечении. На образовательном портале размещают учебно-методические материалы, каталоги и описания образовательных ресурсов, вспомогательные электронные ресурсы, справочную информацию, интерактивные и новостные рубрики, мультимедийное обеспечение и тестовые системы, материалы для дистанционного обучения, информацию отдела трудоустройства выпускников.

Основными задачами образовательных порталов являются:

1) представление в интерактивной форме учебно-методических материалов и продуктов образовательного процесса;

2) обеспечение взаимодействия различных участников образовательного процесса в режиме on-line или off-line;

3) организация доступа к другим информационным ресурсам;

4) информационная поддержка процессов трудоустройства и набора абитуриентов в вузе.

Образовательный портал является не только носителем информационных образовательных ресурсов, но и важным инструментом продвижения образовательных услуг. На сегодняшний день главными недостатками почти всех образовательных порталов является то, что они не раскрывают в полной мере всей информации о вузе, которая необходима не только для ведения образовательного процесса, но и для эффективного продвижения образовательных услуг среди потенциальных абитуриентов – целевых пользователей сети Интернет. Также зачастую имеет место не-

рациональная структура портала, которая осложняет с ним работу пользователей. Образовательный портал – это «лицо» вуза. Поэтому проблема обеспечения качества образовательного портала является чрезвычайно важной для решения задач вуза в целом.

Образовательный портал, построенный с учетом всех требований, будет способствовать решению важных задач вуза, в том числе:

–обеспечивать увеличению уровня притока абитуриентов;

–способствовать более эффективному трудоустройству выпускников;

–выполнять поддержку дистанционного образования;

–повышать уровень качества образовательного процесса за счет структурирования учебных материалов и их рационального наполнения.

Факторами, способствующими в настоящее время эффективному продвижению образовательных услуг через образовательные порталы, являются:

- всеобщее использование информационных и Интернет - технологий во всех сферах услуг, в том числе в сфере образования;

- возможность использования образовательного портала вуза как системы, которая обеспечивает потребителей образовательных услуг всей необходимой информацией и ресурсами в образовательном процессе;

- возможность использования образовательного портала различными категориями пользователей с разграничением прав и точек доступа;

- использование технологии дистанционного обучения посредством образовательных порталов;

- использование образовательного портала как визитной карточки образовательного учреждения, которая может привлечь как потребителей образовательных услуг, так работодателей и спонсоров.

С другой стороны, также важна деятельность по продвижению самого портала в сети Интернета. Здесь возникает комплекс проблем, связанных с дизайном сайта и разработкой эффективных методов представления его в сети Интернет, с тем чтобы соответствовать всевозможным запросам поиска пользователей – будущих абитуриентов или работодателей. Ведь от того, насколько пользователям понравится работать с сервисами и формой организации и представления образовательного портала, может зависеть не только престиж вуза, но и результаты будущего трудоустройства выпускников или набора абитуриентов.

Возникает задача проектирования эффективной структуры образовательного портала, реализация которой будет способствовать продвижению образовательных услуг. Это может быть обеспечено за счет:

–оптимизации контента и рационального размещения информационных ресурсов по страницам портала;

–улучшения интерфейса пользователя и грамотного дизайна страниц портала, в том числе за счет использования графических и мультимедийных средств;

–совершенствования возможностей навигации пользователя по страницам сайта,

–анализа вариантов фактической навигации пользователя по страницам портала;

–выбора эффективных методов продвижения портала в поисковых системах.

Существуют несколько главных методов продвижения порталов в сети:

1) выбор «правильного» доменного имени, которое будет легко восприниматься как пользователем, так и поисковой машиной;

2) поисковая (SEO) оптимизация портала, посредством семантического

анализа текстов или выделения ключевых слов;

3) размещение на других порталах рекламных ссылок и баннеров на конкретный образовательный портал и, наоборот, размещение на данном образовательном портале ссылок на другие образовательные ресурсы;

4) внутренняя «перелинковка» страниц – оптимизация структуры внутренних гиперссылок.

Продвижение образовательных услуг в сети Интернет необходимо осуществлять с помощью механизмов, которые использует современный Интернет-маркетинг. Интернет-маркетинг — это практика использования всех аспектов традиционного маркетинга в Интернете по продвижению и удержанию клиентов. Основная цель использования Интернет-маркетинга при разработке и продвижении образовательных порталов заключается в получении максимального эффекта от потенциальной аудитории сайта, то есть в том, чтобы привлечь как можно больше пользователей образовательного портала к предлагаемым образовательным услугам.

Интернет-маркетинг стал популярным с расширением доступа к Интернету и являет собой неотъемлемую часть любой маркетинговой компании организации, предприятия, в том числе и в образовательной сфере. Основным преимуществом Интернет-маркетинга в образовательной сфере является доступность и неограниченность потребителя к информации об образовательных услугах. В продвижении образовательных услуг Интернет-маркетинг может включать в себя такие элементы как: медийная реклама, контекстная реклама, поисковый маркетинг, прямой маркетинг, мобильный маркетинг, социальный маркетинг, тайм-маркетинг, доверительный маркетинг.

Медийная реклама — один из самых распространенных видов рекламы товаров и услуг в Интернете. В основе медийной рекламы лежит продвижение сайта в Интернет медийными средствами, основным из которых является баннерная реклама.

Контекстная реклама показывается пользователю, когда его запрос в поисковой системе соответствует рекламному объявлению или информации на образовательном портале. Для такого анализа используются ключевые слова, которые привязываются к каждому рекламному объявлению. При этом необходимо, чтобы сайт имел эффективную структуру, которая будет облегчать навигацию пользователя, а также соответствие сайта рекламному объявлению. Для выявления отношения пользователя к рекламе или к конкретному информационному модулю портала используют показатель CTR. CTR – это отношение количества кликов на рекламном сообщении или ссылке к количеству их показов посетителям. Контекстная реклама образовательных услуг может помочь выявить слабые места образовательного портала и с помощью анализа поведения пользователей на образовательном портале выявить, каким информационным ресурсом они заинтересованы более всего.

В целях эффективного продвижения образовательных услуг может быть использован поисковый маркетинг в целом и SEO (search engine optimization, поисковая оптимизация) в частности, SMO (social media optimization, продвижение сайта в социальных медиа-сетях) и SMM (social media marketing, маркетинг в социальных медиа-сетях).

Использование прямого маркетинга на образовательном портале позволяет реализовать непосредственную коммуникацию с пользователем с целью построения взаимоотношений и продвижения образовательных услуг с использованием e-mail, ленты новостей, анонсов статей, изменений в блогах.

Применение методов Интернет-маркетинга в образовательной сфере

может способствовать экономии средств на рекламу, так как в отличие от традиционных медиа (печатных, радио и телевидения), реклама через Интернет не является слишком затратной. Важным моментом является то, что в отличие от традиционных маркетинговых методов продвижения, Интернет-маркетинг дает чёткую статистическую картину эффективности маркетинговой компании образовательных услуг.

Существует много правил, способствующих увеличению посещаемости и популярности образовательных веб-порталов: выбор места размещения веб-сервера, выбор имени домена веб-сервера, организация обратной связи с аудиторией веб-сервера, использование статистики, получаемой провайдером услуг Интернет.

Для привлечения более широкого круга целевой аудитории образовательный сайт должен иметь эффективную структуру, которая будет способствовать легкости в навигации и использовании информационных ресурсов образовательного сайта, то есть необходимо, чтобы образовательный сайт имел интуитивно понятный интерфейс, в котором легко и быстро можно было разобраться самому пользователю.

Структура образовательного портала предполагает эффективную организацию данных, структурирование информационных ресурсов, необходимых для последующего представления целевой аудитории. Модель структуры портала должна будет подстраиваться под каждую категорию пользователей и делать работу с сайтом более удобной. На рис. 1 представлена функциональная модель образовательного портала вуза.

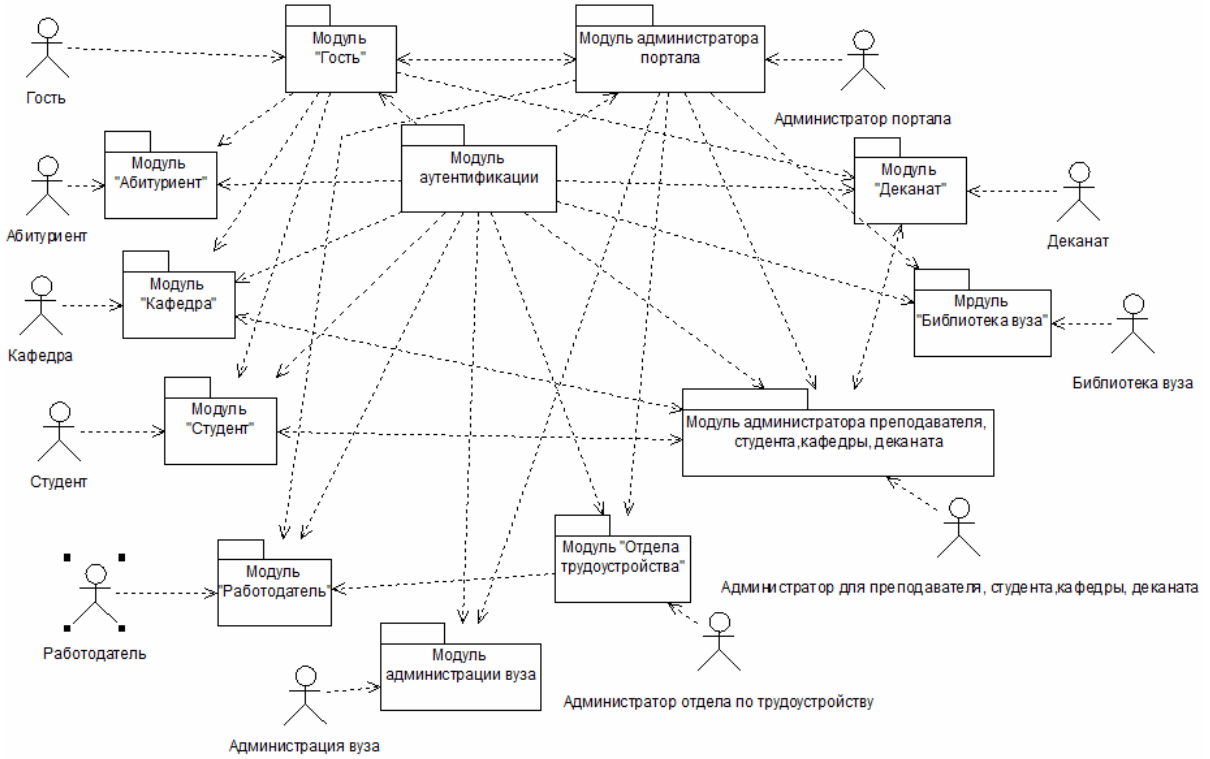


Рис. 1. Функциональная модель образовательного портала вуза

Для оценки эффективности функционирования портала с точки зрения потребителей образовательных услуг необходимо проанализировать характе-

ристики и действия множества пользователей, чтобы выявить их предпочтения по введенным запросам в поисковой системе и в процессе навигации по сайту. Эта информация впоследствии может быть использована для реконфигурации структуры портала в целях привлечения большей аудитории заинтересованных в образовательных услугах лиц.

Сегодня для анализа поведения пользователей на образовательном портале могут быть использованы следующие инструментальные средства:

- простые счетчики (Mail.ru, Hotlog.ru, Rambler.ru, Stat 24). Используются чаще всего для минимального анализа трафика: количество посетителей, источники трафика, трафик по поисковым фразам, их география ;
- программы-анализаторы логов (Analog, Awstats, Webalizer). Дают параметры, схожие с параметрами простых счетчиков, только в основе анализа лежит, в которых более точная информация, представляемая сервером;
- веб-аналитика как комплекс программ, использующих продвинутые счетчики, пост-клик-анализаторы (Liveinternet, Google Analytics, Jandex.Metrica). К базовым функциям счетчиков добавляется возможность отслеживать он-лайн действия пользователей и формировать множество статистических данных;
- системы Интернет-статистики (Cnstats). Помимо стандартных функций счетчика подобные системы имеют множество полезных возможностей: системы срезов (слежение за поведением групп пользователей, отслеживание достижения цели применительно к каждому источнику, многоуровневые фильтры или выборка данных по любому признаку);
- пост-клик-анализ (Post-Click-Analysis). Этот тип анализа позволяет определить, какие переходы посетителей на сайте принесли в итоге увеличение стоимости продаж или услуг. Он также показывает распределение трафика на сайте и каким образом ведут себя пользователи (например, какие именно страницы им интересны).

Счетчики и анализаторы – весьма удобный инструмент для оценки эффективности образовательного сайта по продвижению услуг. Счетчик, установленный на образовательном сайте, может представить данные в разрезе каждого пользователя, необходимые для комплексного анализа работы сайта. Счетчик должен собирать информацию о любых действиях пользователей на сайте: о входящих именах хостов, браузеров или систем, поисковых систем или ссылок, с какого сайта пришел пользователь, в какое время был произведен вход, продолжительность посещения, о навигации пользователя, о посещаемости отдельных страниц. На основе полученных счетчиком данных программа может собирать статистику о предпочтениях пользователей в процессе работы с образовательным порталом.

Такая информация способствует правильному планированию структуры образовательного сайта на основе анализа таких фактов, как: какие самые популярные запросы и страницы на сайте, какова демография посетителей, предпочтения пользователей при использовании поисковых систем. Это значительно повышает функциональные возможности сайта и способствует более полному удовлетворению потребностей пользователей.

Для продвижения образовательных услуг в сети Интернет возможны следующие методы:

1. Методы продвижения веб-портала в Интернете для привлечения потребителей или целевой аудитории:

-Регистрация сервера в поисковых системах, в виду того что большое количество посетителей очень часто ищут необходимую информацию именно че-

рез поисковые сервера. Для продвижения сайта с учетом алгоритмов поисковой системы используются: размещение ссылок в веб-каталогах, размещение ссылок в «желтых станицах», регистрация на тематических веб-серверах, размещение ссылок на других серверах, размещение платной рекламы на крупных серверах с целевой аудиторией.

-Размещение различных счетчиков, которые собирают статистическую информацию о посетителях образовательного веб-ресурса, их поведении и предпочтениях.

-Использование баннерной рекламы. Баннер может размещаться на образовательном сайте и иметь гиперссылку на сервер-рекламодателя.

2. Методы удержания посетителей образовательного сайта:

-Информационное накопление сайта. Правильное информационное содержание образовательного сайта является главным в привлечении и удержании внимания посетителей на образовательном сайте.

- Выбор эффективного формата представления информации в веб-ресурсе. Также чрезвычайно важно, если образовательный портал поддерживает персонализацию каждого пользователя и возможность адаптации интерфейса и получения только требуемой пользователю информации.

-Наполнение, расширение и актуализация информации на образовательном сайте (контент сайта). Образовательный портал должен постоянно обновлять информацию, так как именно актуальность, соответствие потенциальным потребностям и новизна привлекают пользователей Интернета.

- Оптимизация дизайна сайта. Дизайн образовательного портала должен отвечать его основной идее и информационному содержанию, при этом его структурное построение, оформление веб-страниц, графические изображения, их количество и размеры должны быть в максимальной степени приспособлены к потребностям и возможностям целевой аудитории образовательного портала. Например, выбор средств навигации должны позволять не только быстро найти требуемую информацию, но и сразу дать представление о структуре образовательного сайта. Сюда входят такие средства, как: меню, карта сайта, структура подразделения, функции поиска по сайту и переход со страницы.

-Дополнительные услуги. Для удержания посетителей на образовательном портале необходимо поддерживать с ними обратную связь, например, с помощью конференции, чатов, доски объявлений, а также использования рассылок с помощью почтовых услуг.

- Оптимизация структуры сайта.

Структура образовательного портала предполагает эффективную организацию данных, структурирование информационных ресурсов для последующего представления целевой аудитории.

Грамотная структура сайта не только предоставляет пользователю удобный интерфейс, оставляет у посетителей приятное впечатление о нём, но и благоприятно влияет на ранжирование сайта поисковыми системами. В некоторых случаях хорошая внутренняя оптимизация сайта может вывести сайт на первые места поисковых систем без дополнительных усилий.

Структуру любого сайта можно представить в виде схемы, представленной на рис.2. При этом структура может расширяться за счет добавления уровней и расположения на них новых страниц и модифицироваться на основе внутренней оптимизации сайта.

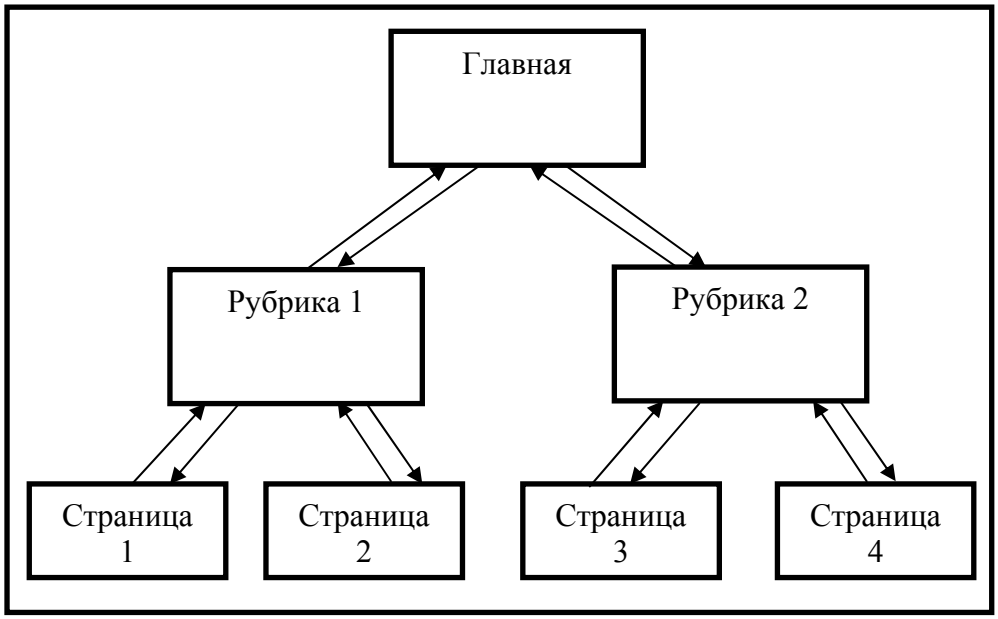


Рис. 2. Обобщенное представление структуры сайта.

С помощью внутренней оптимизации структуры сайта за счет организации внутренних гиперссылок со страницы на страницу кроме улучшения удобства работы пользователя (юзабилити сайта) и навигации по сайту, можно добиться увеличения веса страниц для поисковых систем благодаря ссылочному весу, который передается внутри сайта.

Задачу оптимизации структуры сайта можно представить в виде следующей математической модели.

Структура сайта описывается ориентированным графом, в котором вершинами являются страницы, а ребрами – гиперссылки, связывающие пару страниц между собой. Имеется множество различных вариантов структуры сайта, среди которых необходимо выбрать такой вариант, который будет способствовать привлечению и удержанию пользователей. В качестве критерия эффективности организации сайта принимается показатель среднего времени Y нахождения на сайте пользователя за одну сессию. Выбор такого критерия основан на предположении о том, что заинтересованность пользователя в информационном наполнении сайта должна приводить к увеличению общего времени просмотра сайта.

Показатель времени просмотра сайта Y пользователями можно представить в виде функции от последовательности просмотра страниц и времени просмотра каждой страницы.

Навигация пользователя по сайту представлена в виде матрицы переходов со страницы i на страницу j по гиперссылкам сайта.

Необходимо определить значимость перехода пользователей со страницы i на страницу j по гиперссылкам, то есть степень влияния каждой включенной в структуру сайта гиперссылки на критерий эффективности – среднее время работы с сайтом.

Представляется в виде матрицы $\|Cij\|$ (i= 1,…, n; j = 1,…, n) последовательность переходов пользователя по гиперссылкам при просмотре страниц сайта, где n - общее число страниц на сайте;

$$c_{ij} = \begin{cases} 1, \text{если был переход с } i \text{ на } j \text{ страницу} \\ 0, \text{иначе} \end{cases}$$

Время просмотра пользователем страницы j после перехода со страницы i задается как элемент U_{ij} матрицы $\|Uij\|$.

Представим $\|Cij\| = \|Ct\|$ при t = 1,2, …, n*n=m,

а $\|Uij\| = \|Ut\|$ при t = 1,2, …, n*n=m.

Зависимость среднего времени пребывания пользователя на сайте от выбранной навигации по гиперссылкам и времени просмотра каждой страницы может быть описана в виде следующего уравнения регрессии:

$$Y = C_0 + C_1 \times U_1 + C_2 \times U_2 + \ldots C_j \times U_j + \ldots + C_m \times U_m,$$

Значение элементов матрицы $\|Ct\|$ и $\|Ut\|$ формируется по результатам статистики о действиях каждого h-го пользователя, которую представляет программа-анализатор, установленная на каждой странице сайта.

В процессе построения множественной линейной регрессии по результатам k различных просмотров сайта разными пользователями определяются коэффициенты регрессии C_0, C_1, C_2 ,… C_j ,… C_m . Численное значение коэффициентов дает оценку степени влияния факторов – той или иной связи между страницами сайта на среднее время пребывания пользователя на сайте.

Такая информация позволяет упорядочить факторы по их значимости и исключить малозначимые гиперссылки из структуры сайта.

Задачи регрессионного анализа лежат в сфере установления формы зависимости, определения функции регрессии, использования уравнения для оценки неизвестных значений зависимой переменной. Однако классический корреляционный анализ отражает лишь линейную зависимость величин.

В настоящее время более перспективным методом для моделирования нелинейных зависимостей в задачах прогнозирования является использование искусственных нейронных сетей (ИНС). Функции нейронной сети в значительной степени определяются связями между элементами. Нейронную сеть можно обучать для выполнения конкретной функции, регулируя значения коэффициентов (весов) связи. Обычно ИНС настраиваются или обучаются так, чтобы конкретные входы преобразовывались в заданный целевой выход. Сеть настраивается (обучается), основываясь на сравнении сигналов выхода и цели до тех пор, пока выход сети не будет соответствовать заданной цели (обучение с учителем). Чтобы обучить сеть при таком управляемом обучении, как правило, используется много пар значений сигналов вход-цель.

Наибольшее применение на практике получили нейронные сети прямой передачи сигнала типа многослойный персептрон с одним или несколькими скрытыми слоями, обучение которых производится методом обратного распространения ошибки.

На рис. 3 (см. ниже)представлена схема многослойного персептрона типа 3-4-1 (с тремя нейронами входного слоя, четырьмя нейронами скрытого и одним нейроном выходного).

Математически нейрон представляет собой взвешенный сумматор, единственный выход которого определяется через его входы и значения синаптических весов входов. Например, выход первого нейрона скрытого слоя ИНС (рис. 3) определяется выражением:

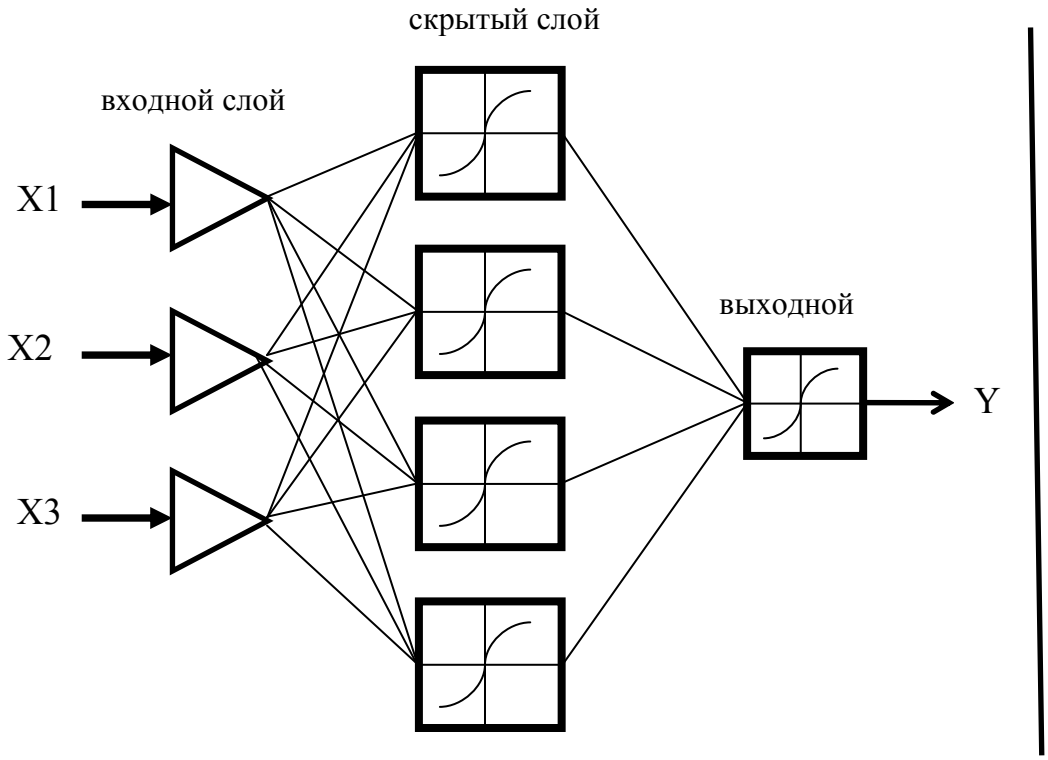


Рис. 3. Многослойный персептрон

$$Y_{h1} = F_{h1}\left(x_1 \times w_{11} + x_2 \times w_{21} + x_3 \times w_{31} + b_{h1}\right),$$

где x_1, x_2, x_3 – значения входных переменных;

w_{11}, w_{21}, w_{31} – значения весов между нейроном и нейронами входного слоя;

b_{hl1} – значение смещения нейрона;

F_{hl1} – функция активации нейрона.

В качестве функции активации нейронов выходного слоя обычно используется линейная функция. В качестве функций активации нейронов скрытого слоя обычно используются сигмоидные функции: логистическая (несимметричная) либо гиперболический тангенс (симметричная). Именно благодаря использованию нелинейных функций активации нейронов ИНС способны воспроизводить нелинейные зависимости.

С помощью многослойного персептрона решаются задачи, в том числе нелинейной множественной регрессии, которой описывается зависимость показателя эффективности сайта от его структуры. Алгоритмы моделирования ИНС в виде многослойного персептрона реализованы во многих инструментальных средствах, в том числе в программном пакете MATLAB (Neural Network Toolbox), Statistica Neural Network, Neuroshell2.

Для обучения сети на контрольных выборках используются различные алгоритмы, в частности итеративные градиентные алгоритмы, которые отрабатывают несколько итераций (эпох).

После обучения можно на общей статистической выборке провести определение показателей значимостей вход-

ных параметров (связей между страницами) - насколько каждая из них значима для прогноза выходного показателя – среднего времени просмотра сайта.

Можно дополнительно (помимо значений) определять ранги входных параметров для каждой сети. Это позволяет более адекватно проводить анализ влияния параметров на выходной показатель. В большинстве случаев ранги совпадают со средними значениями значимостей параметров, но иногда отличаются. Среднее значение может быть небольшим (значимости усредняются по всем сетям), тем не менее ранг показывает большую значимость данного параметра. Ранг точнее определяет порядок следования параметров по степени их влияния на выходной показатель.

Для каждого параметра определяется суммарный ранг для серии сетей, который рассчитывается как сумма рангов каждой реализации сети. Параметры упорядочиваются в соответствии с порядком возрастания суммарного ранга (от минимального значения суммарного ранга до максимального).

Таким образом, предложенные модели и их программная реализация предоставят разработчикам образовательных порталов инструментарий для оптимизации структуры сайта на основе анализа статистики посещаемости сайта пользователями и их предпочтений в выборе маршрутов навигации.

Библиографический список

1.Шполянская И.Ю. Анализ и моделирование информационных систем для малого бизнеса/ РГЭУ "РИНХ", 2005. – 220 с.

2.Воробьева А.М. Методы продвижения образовательного учреждения по средствам образовательного портала // Вопросы современной науки и практики. Университет имени В.И. Вернадского. – 2011. - № 3(34). – с. 96-102.

Bibliographic list

1.Shpolianskaya I.Y. Analysis and modeling of small business enterprise's information system. – Rostov n/D., RGEU "RINH", 2005. - 220 p.

2.Vorobeva A.M. Method of educational institution advancement on means of an educational portal//Questions of a modern science and practice. University of a name of V.I.Vernadsky. – 2011. - № 3(34). – p. 96-102.

Ю.Г.Чернышева

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В РОССИИ

Аннотация

В статье рассмотрены две теории возникновения экономического анализа. Обозначены проблемы становления и развития экономического анализа в дореволюционной России, определены особенности развития аналитической науки в послереволюционной России.

Annotation

The paper considers two theories of economic analysis. The problems of formation and development of economic analysis in pre-revolutionary Russia are identified, the features of the development of analytical science in the post-revolutionary Russia are defined.

Ключевые слова

Экономический анализ, история возникновения экономического анализа, особенности развития анализа хозяйственной деятельности в России**.**

Keywords

Economic analysis, the history of economic analysis, peculiarities of the analysis development of economic activity in Russia

Экономический анализ в широком смысле слова охватывает всю экономику - от мирового хозяйства до отдельных ее звеньев (организаций) и является составной частью всех экономических наук. Несмотря на распространенность понятия «экономический анализ» какой-то единой его трактовки нет. Кроме того сущностное наполнение этого термина в странах с развитой рыночной экономикой и в нашей стране значительно разнится. Также нет единства мнений относительно истоков возникновения экономического анализа.

Теория, методология, способы и приемы экономического анализа складывались постепенно. В истории возникновения анализа можно выделить две основных теории:

- зарождение анализа в недрах политэкономии;
- возникновение анализа как составной части бухгалтерского учета.

Согласно первой теории аналитико-синтетический процесс, касающийся общественных явлений, явлений производства и обмена, социально-экономического устройства общества, способствовал формированию мнения о том, что производство, благосостояние людей подчинены каким-то могущественным, но скрытым от их непосредственного взора общественным факторам, глубинным законам экономического развития. Для того чтобы выявить эти законы, недостаточно простого наблюдения. Для описания явлений нужна наука, позволяющая проникнуть в суть происходящих процессов и выявить их движущие силы. Такой наукой явилась политическая экономия. А вместе с ней как ее составная часть возник и экономический анализ.

Согласно второй теории возникновение анализа связывают со становлением бухгалтерского учета, с балансоведением. Для интерпретации фактов хозяйственной жизни используются средства анализа и синтеза. Анализ раскрывает структуру теории, представляет знание, синтез, показывает функции, которые выполняет теория, и позволяет ее понять. Применительно к фактам хозяйственной жизни организаций анализ рассматривает их изнутри, синтез – извне, то есть анализ как бы предваряет необходимость, общественную полезность, организационные свойства и черты бухгалтерского учета. История развития экономического анализа, прежде всего на уровне отдельного предприятия, неразрывно связана с историей становления и развития бухгалтерского учета, так как бухгалтерский учет в широком смысле слова должен включать анализ бухгалтерских данных, обеспечивая информационно-аналитические условия для принятия хозяйственных решений.

Истоки возникновения анализа предопределили формирование экономического анализа (анализа экономики в целом) и финансового анализа (анализа баланса отдельной организации).

Мировая наука рассматривает экономический анализ широко. Признанными классиками, заложившими основы мировой аналитической науки, является Й. Шумпетер и П. Самуэльсон. Ими были изданы фундаментальные работы в области экономической теории и экономического анализа.

Й. Шумпетер выделял четыре области экономического анализа: история, статистика, «теория» и экономическая социология. Он отождествлял экономический анализ с исследованиями в экономике в целом. При этом была обязательна взаимоувязка исторического, статистического, теоретического и со-

циологического аспектов. Эта же позиция сохраняется и в настоящее время в трудах зарубежных ученых.

Первый аспект означает, что любое явление должно рассматриваться в процессе его становления и развития: «никто не сможет понять экономические явления ... без должного владения историческими фактами». Второй аспект говорит о том, что «выводы и рекомендации должны подкрепляться количественными фактами и расчетами». Суть третьего аспекта в том, что при проведении анализа «голые факты» должны быть подкреплены обобщающими гипотезами, которые, с одной стороны, подсказываются фактами, а с другой - объясняют их. Четвертый аспект предполагает, что анализ в экономике должен строиться с учетом человеческого фактора: «экономический анализ исследует устойчивое поведение людей и его экономические последствия».

П. Самуэльсон отмечал, что понятие «экономический анализ» используется в основном как обобщенная характеристика совокупности аналитических действий, оценок, выводов и теоретических обобщений в отношении развития экономики в целом, а соответствующий инструментальный аппарат разрабатывается и применяется для построения и исследования моделей, описывающих такие категории, как потребление, спрос, полезность, деньги, капитал, инфляция и др.». П. Самуэльсон внес значительный вклад в развитие математического инструментария экономического анализа.

Родоначальником экономического анализа как составного элемента бухгалтерского учета называют Ж. Савари (XVIIв.), который ввел понятия синтетического и аналитического учета. Идеи Савари были углублены в XIX в. итальянским бухгалтером Д. Чербони. Он создал учение о синтетическом сложении и аналитическом разложении бухгалтерских счетов. В конце XIX — начале XXв. возникло балансоведение, и анализ получил дальнейшее развитие как экономический анализ баланса (названный в дальнейшем «финансовый анализ»).

Экономический анализ баланса, юридический анализ баланса, популяризация знаний о балансе среди пользователей – основные направления, по которым развивалось балансоведение. Первое направление развивали И. Шер, П. Герстнер и Ф. Ляйтнер. В частности, П. Герстнер ввел понятия аналитических характеристик баланса: о соотношении кратко- и долгосрочных обязательств, установлении верхнего предела заемных средств в размере 50% авансированного капитала, взаимосвязи финансового состояния и ликвидности. Основной вклад в развитие второго направления внесли: Р. Байгель, Э. Ремер, К. Порциг.

В России расцвет науки об анализе баланса пришелся на первую половину XX в. Первым русским бухгалтером, оценившим значение экономического анализа и его взаимосвязь с бухгалтерским учетом, считается А.К. Рощаховский. В 20-е годы теория балансоведения, в частности методика анализа баланса, была окончательно сформулирована в трудах А. П. Рудановского, Н. А. Блатова, И. Р. Николаева.

В России существенное развитие учета произошло при Петре I. Одновременно с развитием учета стал развиваться и экономический анализ. В тот период в России методика анализа баланса и экономический анализ не отличались от методик анализа зарубежных ученых. Однако развитие анализа баланса вначале было сопряжено с определенными трудностями. Применительно к России следует выделить следующие основные причины, препятствующие развитию аналитической науки в дореволюционный период:

- искажение данных в формах отчетности – балансе и отчете о прибылях и убытках делало практически невозможным аналитические исследования того времени. Анализ, который выполнялся на основании данных недостоверных источников информации, естественно, содержал ошибочные или недостаточно обоснованные выводы;

- коммерческая тайна форм бухгалтерской отчетности и результатов проведенного анализа в рамках отдельной организации не позволяла делать научные обобщения. В тот период не существовало границы между собственностью и имуществом организации. Бухгалтерский учет того периода обеспечивал информацией единоличного собственника, все данные содержались в секрете, что делало невозможным проведение анализа организаций-партнеров;

- отсутствие единой методологической основы учета и отчетности. Результаты анализа, проводимого на основе таких данных, были несопоставимы между собой, что также исключало возможность научных обобщений.

- отсутствие специальной литературы по экономическому анализу. В дореволюционный период имелись только отдельные публикации таких авторов, как И. Аринушкин, Н. Вейцман.

Следует отметить, что при капитализме была необходимость в серьезных аналитических исследованиях и расчетах, в выявлении взаимосвязи между различными хозяйственными процессами. В тот период методика анализа предполагала проведение, как правило, только сравнительного анализа: расчет абсолютного отклонения, показателей удельного веса, их изменение, расчет средних величин.

Например, так выглядела аналитическая таблица посещений Петровского музея в Астрахани в 1891-1905гг.

Ведомость
о движении посещений по полам, праздникам и будням за 1891 – 1905 гг.

Год	Мужчины	Женщины	Праздники	Будни	Всего
1891	6532	1743	5882	2395	8275
1892	2996	1117	3230	883	4113
1893	7494	2495	6510	3479	9989
1894	8640	3118	8067	3691	11758
1895	9289	3138	8403	4024	12427
1896	9635	3475	9896	3214	13110
1897	8888	2949	9001	2836	11837
1898	10340	3144	10361	3123	13484
1899	8674	3014	8555	3133	11688
1900	8213	2716	8331	2598	10929
1901	8408	2518	8413	2513	10926
1902	9479	2753	9115	3117	12232
1903	11366	3910	11542	3734	15276
1904	8331	2980	8359	2952	11311
1905	9315	3328	9602	3041	12643
Итого	127600	42398	125267	44731	169998
С 26 декабря по 31 декабря 1890г. (включительно)					444
Всего					170442

Средние цифры посещений

1. Средняя за 1881 – 1895 гг. – 46562 / 5 = 9312 2/5

2. Средняя за 1896– 1900 гг. – 6148 / 5 = 12209 3/5

3. Средняя за 1901 – 1905 гг. – 62388 / 5 = 12477 3/5

4. Средняя за 1891 – 1900 гг. – 107610 / 10 = 10761

5. Средняя за 1901 – 1905 гг. – 46562 / 5 = 12343 3/5

6. Средняя за 1891 – 1905 гг. – 169998 / 15 = 11333 3/5

Капитализм сформировал науку финансового анализа, тесно связанную с бухгалтерским учетом. После социалистической революции в октябре 1917г. произошли существенные изменения в политике, экономике, управленческих структурах, учете и контроле. Была отменена коммерческая тайна. Анализ деятельности организации в России как научно-практическое направление стал развиваться несколько в ином направлении, чем в экономически развитых странах, что явилось следствием изменения круга задач, стоявших перед ним. Фактически пропала необходимость в анализе организации по данным бухгалтерской отчетности, неактуальным стал анализ тенденций развития рыночной экономики в целом.

Говоря об истории развития экономического анализа в России, как правило, выделяют следующие этапы: состояние анализа в царской России, его развитие в послереволюционный период, в период перехода к рыночным отношениям. При этом иногда выделяют подэтапы развития экономического анализа в послереволюционный период: развитие анализа в период НЭПа, анализ в годы Великой Отечественной войны и послевоенный период.

В Советском Союзе прикладной анализ представлял собой анализ хозяйственной деятельности предприятий. Название прикладной аналитической науки претерпело целый ряд изменений. В 20-е годы Н.Р. Вейцман разработал методику анализа деятельности предприятия и предложил название «Счетный анализ». Однако большинство ученых выступили против такого названия, и прикладной анализ стал называться «Анализ хозяйственной деятельности организации», что полностью отражало его суть. Немного позже его стали называть «Комплексный анализ хозяйственной деятельности». Затем «Комплексный анализ хозяйственной деятельности» был переименован в «Экономический анализ» («комплексный экономический анализ») без изменения его содержательной части.

Приоритеты развития страны обусловили ряд задач, которые призваны были решить анализ деятельности организации, и это не могло не сказаться на развитии его методики и методологии. Анализ хозяйственной деятельности должен был способствовать:

- контролю за использованием производственных ресурсов;
- контролю за выполнением плановых заданий;
- контролю за финансовыми результатами;
- экономии ресурсов.

Развитие анализа хозяйственной деятельности в послереволюционный период имело ряд особенностей, характерных только России. К ним можно отнести:

- ориентацию анализа на выявление отклонений при использовании хозяйственных средств, что было следствием усиленного внимания к становлению и укреплению статистики, учета и контроля за сохранностью средств производства;
- первоначально более высокий уровень развития экономического анализа в торговых организациях, чем в промышленных в связи с тем, что в дореволюционный период торговая кооперация развивалась более быстрыми темпами, а следовательно, в ней был накоплен больший опыт аналитических разработок. Затем развитие промышленного производства повлекло за собой развитие методики анализа промышленных предприятий. Углубленному исследованию стали подвергаться элементы производственного процесса. Несколько позже, в конце 30-х годов, стала разрабатываться методика анализа

по отраслям народного хозяйства, которая окончательно сформировалась в послевоенные годы;

- возникновение и дальнейшее широкое применение (до настоящего времени) счетного анализа, родоначальником которого был Н.Р. Вейцман. Он отмечал, что сущностью счетного анализа (анализа хозяйственной деятельности) является раскрытие и измерение действующих на предприятии хозяйственных факторов и взаимосвязей с целью контроля выполнения плана, устранения недостатков в его оперативной работе и определения возможностей дальнейшего хозяйственного роста;

- наиболее пристальное внимание к анализу и контролю за финансовыми результатами в первые годы после революции. Позже, когда появились переводные работы зарубежных авторов, стала развиваться методика анализа кругооборота капитала, а затем платежеспособности организации;

- методику проведения экономического анализа, которая постепенно отдалялась от зарубежного опыта. В годы развития социалистического хозяйства произошло значительное снижение роли бухгалтерской отчетности как средства коммуникации, что резко сократило необходимость финансового анализа. Окончательное расхождение между теорией анализа в изложении советских и зарубежных авторов в результате полного разрыва идеологий произошло в период 1935 – 1964гг.;

- существенное развитие методики анализа себестоимости. Это было обусловлено необходимостью обеспечения рационального использования в производственном процессе живого и овеществленного труда. Была дана установка на снижение себестоимости промышленных изделий, обязательное соблюдение требований хозяйственного расчета, режима экономии и финансово-кредитной дисциплины. В годы Великой Отечественной войны роль и значение анализа себестоимости еще более усилились, поскольку всеобщий принцип — больше высококачественной продукции с наименьшими затратами — приобрел в военное время особое значение.

- усиленное внимание развитию аналитической науки со стороны государства как к средству обеспечения контроля за производством, куплей, продажей продуктов и материалов, их хранением, а также за финансовой деятельностью предприятий. Был издан ряд методических рекомендаций по вопросам учета, статистики, контроля и анализа.

- отдаление анализа от бухгалтерского учета вследствие принижения роли коммерческих вычислений, усиление контрольной функции анализа, преобладание анализа отклонений фактических значений показателей от плановых, снижение значимости баланса как инструмента финансового управления.

- выделение в самостоятельную дисциплину «Теории экономического анализа». В зарубежных странах эта дисциплина из курса экономического анализа не выделяется. Классиками, внесшими наибольший вклад в формирование теории экономического анализа в нашей стране, являются: А.Д. Шеремет, М.И. Баканов, С.Б. Барнгольц, А.Н. Кашаев, И.И. Каракоз, В.И. Самборский, В.В. Осмоловский.

В России методология и методика анализа хозяйственной деятельности (экономического анализа) были сформированы в 30-е годы XX в., то есть в годы централизованно планируемой экономики. На сегодняшний день, несмотря на изменение круга задач и функций анализа, его методология во многом остается неизменной и рассматривается в контексте, отличном от идей, разрабатываемых в области экономического анализа и анализа деятельности организации учеными зарубежных стран. Следует отметить, что за годы

плановой экономики был накоплен значительный опыт в области анализа хозяйственной деятельности отдельной организации, многое из которого находит свое применение и в современных условиях.

С возрастанием значимости финансовой отчетности возродился финансовый анализ, однако его методика была заимствована из зарубежного опыта без учета особенностей российской экономики. Так, оптимальные значения многих финансовых коэффициентов, которые были получены исследовательским путем западными учеными в условиях развитой рыночной экономики, в нашей стране рекомендуются к использованию без изменения, то есть они не подкреплены научными исследованиями с учетом особенностей российской экономики.

Методика анализа хозяйственной деятельности организации также должна претерпеть значительные изменения, поскольку это необходимо для удовлетворения потребностей управленческого персонала в аналитической информации, реально отражающей финансово-хозяйственное состояние организации. Так, определенный круг аналитических показателей трудно (или уже невозможно) рассчитать по учетным и неучетным данным организации, кроме того, пропала актуальность их расчета, использование методики факторного анализа вызывает все больше критики со стороны ученых-аналитиков.

В условиях рыночных отношений произошла ориентация производственной, посреднической и других видов деятельности на требования как внутреннего, так и внешнего рынка. Появилась необходимость приведения в соответствие всех элементов формирующейся системы управления с адекватными ей методами хозяйствования и оценки деятельности организации. Можно сказать, что к настоящему времени осуществлен переход от «финансовой» экономики к экономике «нефинансовой», что привело к широкому использованию в области анализа нефинансовых показателей. Это явилось предпосылкой создания за рубежом новых систем оценочных показателей деятельности организации, на основе причинно-следственных связей между процессами ее хозяйственной деятельности, многие из которых начали применяться в нашей стране. В настоящее время необходимым является проведение научных исследований с целью адаптации разработок зарубежных ученых в области анализа к особенностям российской экономики.

Библиографический список

1.Й.А. Шумпетер. История экономического анализа /пер. с англ. под ред. В.С. Автономова, в 3-х т. СПб.: Экономическая школа, 2001

2.П. Самуэльсон. Основания экономического анализа. С-Пб.: Экономическая школа, 2002.

Bibliographic list

1.Schumpeter J.A. History of Economic Analysis / Trans. from English. edited. By V.S. Avtonomov, 3 V. St. Petersburg.: The School of Economics, 2001.

2.Paul Samuelson. Foundations of Economic Analysis. Saint-Petersburg.: The School of Economics, 2002.

ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ МАТЕРИАЛОВ, ПРЕДСТАВЛЯЕМЫХ В ЖУРНАЛ «ВЕСТНИК РГЭУ (РИНХ)»

Согласно решению ПРЕЗИДИУМА ВЫСШЕЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИИ (ВАК) Минобрнауки РФ от 10 октября 2008 года № 38/54 «О повышении статуса журналов, включенных в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий», в журнал принимаются статьи и материалы, соответствующие следующим требованиям:

1. Статьи должны содержать обоснование актуальности, четкую постановку целей и задач исследования, научную аргументацию, обобщение и выводы, представляющие интерес своей новизной, научной и практической значимостью, а также должны быть рекомендованы кафедрой (отделом) по месту учебы (работы) автора.

Все статьи, представленные к печати в журнале “Вестник РГЭУ «РИНХ»”, в обязательном порядке рецензируются редакционной коллегией журнала и возвращаются авторам для ознакомления.

2. а) Текст статьи должен быть отпечатан 14 кеглем (размер шрифта), гарнитурой Times, с одной стороны белого листа бумаги стандартного формата А4 (210х297), черным цветом. На странице рукописи должно быть не более 30 строк, отпечатанных через полтора интервала (это относится к примечаниям и ссылкам на литературу), в каждой строке не более 65 знаков, включая пробелы между словами. Поля рукописи должны быть: верхнее, правое, левое - 25 мм и нижнее – 30 мм. Размер абзацного отступа 1 см. Нумерация страниц в правом верхнем углу листа.

б) Таблицы набираются 10 кеглем через один интервал без выделения колонок (без заливки). Графики и рисунки в полутонах черно-белого цвета. Формулы – во встроенном формульном редакторе MS Word.

в) Заглавие статьи печатается строчными буквами. Инициалы и фамилия автора(ов) пишутся над заглавием статьи (для рецензии и информационных материалов в конце статьи). Заглавие отбивается двумя интервалами сверху и снизу (от текста).

г) В тексте статьи следует использовать минимальное количество таблиц и иллюстративного материала. Круглые скобки употребляются только в тексте.

д) Ссылки на литературу и подстрочные примечания помещаются в конце статьи (библиографический список) с точным указанием выходных данных.

е) Иностранная литература оформляется по тем же правилам. Нумерация ссылок сквозная на протяжении статьи.

3. **К статье на бумажном носителе прилагается электронная версия (на дискете), сведения об авторе (имя, отчество, фамилия, место работы, учебы, должность, контактный телефон, домашний адрес), кроме того, необходимо представить краткую аннотацию статьи, пристатейные библиографические списки, ключевые слова, название статьи (на русском и английском языках), выписка из протокола заседания кафедры о рекомендации работы в печать. Статья не должна превышать более 10 страниц.**

Рукописи, оформленные без соблюдения приведенных выше правил, не рассматриваются. Редакционная коллегия оставляет за собой право при необходимости сокращать статьи, подвергать их редакционной правке и отсылать авторам на доработку. Датой поступления статьи, отправленной на доработку (если она была у автора), считается день ее возвращения в редакцию. Один экземпляр статьи, не принятый к публикации, остается в архиве редакции.

Приглашаем к активному творческому сотрудничеству и надеемся на поддержку.

Главный редактор журнала –

Наливайский Валерий Юрьевич, д.э.н., профессор.

Дни приема: **вторник, четверг, пятница с 13:30 – 16:30, ауд.418**

тел.: 237-02-69

тел.: 261-38-46

Ответственный секретарь журнала - **Смейле Валентина Ефимовна,** нач. отдела редакции рецензируемых научных журналов, рекомендованных ВАК.

Дни приема: **понедельник, вторник, четверг, пятница с 10:00 – 17:00, ауд. 653**

тел.: 266-42-34

тел.: 261-38-77

На журнал можно подписаться по каталогу «Пресса России» индекс 82537 в любом почтовом отделении или на сайте www.arpk.org в Интернете.

Адрес редакции журнала: 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, РГЭУ «РИНХ», ауд.653, тел.:261-38-77; 266-42-34
e-mail: juliav8@rambler.ru

В Е С Т Н И К
Р О С Т О В С К О Г О Г О С У Д А Р С Т В Е Н Н О Г О
Э К О Н О М И Ч Е С К О Г О У Н И В Е Р С И Т Е Т А (Р И Н Х)

№ 1 (37), МАРТ, 2012.

Научно-практический журнал

Ответственная за выпуск В.Е. Смейле

Редакторы: О.Н. Шимко
Т.А. Грузинская

Корректор Т.А. Грузинская

Компьютерный набор, верстка
и макетирование Ю.В. Тихонова

Аннотации, ключевые слова и библиографические списки
(на английском языке) – авторские версии

Подписано к печати 23.03.2012.
Объем 38,9 уч.-изд. л. Бумага офсетная. Печать цифровая.
Формат 60x84/8. Гарнитура «Times New Roman».
Заказ № Тираж 1000 экз.

344002, Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, «РГЭУ (РИНХ)», к. 653
Отпечатано в РИЦ «РГЭУ (РИНХ)»