

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ВЕСТНИК

**РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)**

№ 1-2 (41, 42), МАРТ-ИЮНЬ, 2013

РОСТОВ-НА-ДОНУ

2013

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 – директор Издательства РГЭУ (РИНХ)

ВЕСТНИК

РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)

№ 1-2 (41, 42), МАРТ-ИЮНЬ, 2013

Научно-практический журнал.
Издается с 1996 года.
Периодичность – 4 номера в год.
№ 1-2 (41, 42), 2013

**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, Ю.В. Тихонова,
Т.А. Грузинская, Л.И. Акимова

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 куль-
турного наследия от 14 октября 2005 года ПИ №
ФС77-22006

**Индекс 82537 (на год) в каталоге «Пресса
России» или на сайте www.arpk.org в Интер-
нете**

**© Вестник Ростовского государственного
экономического университета (РИНХ),
2013**

СОДЕРЖАНИЕ

НАШИ АВТОРЫ 8

**РАЗДЕЛ 1. СОЦИАЛЬНО –
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ
ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ,
ОТРАСЛЕВЫХ ОБРАЗОВАНИЙ
И ПРЕДПРИЯТИЙ** 10

Тяглов С.Г., Сетракова Е.В.
Региональные аспекты
развития института социального
партнерства 10

Божаренко О.Ю.
Экономическая сущность
инновационного потенциала
инвестиционной
привлекательности региона 17

Андреева Е.Ю.
Развитие терминально-складской
инфраструктуры Ростовской
области 23

Побегайлов О.А.
Моделирование системной
организации строительства 30

Санин А.С.
Реформирование структуры
иерархического управления
городским общественным
транспортом 35

**РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИКА
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ
СТРУКТУР** 41

Ароян Н.М.
Функциональная структура
на современных российских
рынках систем управления
продажами 41

Епифанова Т.В.
Государственная поддержка
предпринимательской деятельности
как основной фактор
устойчивого развития
малого и среднего бизнеса 45

Фейгель М.Л.
Ситуативно-синхронный
маркетинг компетенции
деловых услуг 53

**РАЗДЕЛ 3. ФИНАНСОВО-
КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ
И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ** 61

Денисова И.П., Рукина С.Н.
Оценка результативности
государственных
и муниципальных программ
при переходе к «программному
бюджету» 61

Кобылянский А.К.
Развитие налогового
консультирования
корпоративных
налогоплательщиков 68

Звоноренко А.С.
Торговое кредитование
как форма поддержки
субъектов аграрного
предпринимательства 74

Чаленко Р.В.
Финансовый анализ как инструмент
выявления тенденции
к банкротству в российской
экономике 77

Саркисян А.К.
Об эффективности методов
фундаментального анализа
при прогнозировании спадов
на российском рынке акций 84

**Наливайский В.Ю.,
Попова Ю.Ю.**
Развитие системы синтетической
секьюритизации в условиях
низкой ликвидности
на рынках заемного капитала 93

Сбитнева С.А.
Развитие средств бухгалтерского
учета для целей анализа
и прогнозирования
финансово-хозяйственной
деятельности малых
и средних предприятий 99

**РАЗДЕЛ 4. МЕЖДУНАРОДНЫЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ОТНОШЕНИЯ** 108

**Акопова Е.С.,
Панасенкова Т.В.**
Некоторые экономические
аспекты развития отечественной
экономики в условиях членства
в ВТО 108

Палагина А.Н.
О совершенствовании
инфраструктуры поддержки
предпринимательства
в рамках вступления России
в ВТО 115

Ефременко И.Н., Карая Ю.В.
Развитие интеграционных
процессов стран Балтийского
региона 126

Букулов В.В., Дзагоева М.Р.
Финансовый контроль
в Республике Южной Осетии
в условиях перехода к системе
государственного стратегического

планирования
социально-экономического
развития 132

Беавоги Боймасса

Современное экономическое
развитие Африки и его влияние
на состояние национальных
СМИ 139

Багирян В.А.

Международный туризм
и его влияние
на развитие экономики 147

***Правила оформления
материалов, представляемых
в журнал***

«Вестник РГЭУ (РИНХ) » 153

MINISTRY EDUCATION AND SCIENCE OF RUSSIAN FEDERATION

VESTNIC

ROSTOV STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS (RINH)

№ 1-2 (41, 42), MARCH-JUNE, 2013

Scientifically-practical journal.

First published in 1996.

Periodical – 4 issues per year

№ 1 -2 (41, 42), 2013

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, J.V. Tikhonova,

Gruzinskaya T.A., L.I. Akimova

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

Index 82537(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), 2013

CONTENTS

OUR AUTHORS 8

PART 1. SOCIAL – ECONOMIC DEVELOPMENT OF TERRITORIAL, BRANCH EDUCATIONS AND ENTERPRISES 10

Tyaglov S.G. Setrakova E. V.

Regional aspects of development of the institution of social partnership 10

Bozharenko O.J.

The economic summary of innovation potential and regional investment attractiveness 17

Andreeva E.J.

The development of terminal and storage infrastructure of Rostov region 23

Pobegailov O.A.

Modeling of the system organization of construction 30

Sanin A.S.

Reforming the structure of hierarchical management by city public transport 35

PART 2. ECONOMY OF ENTERPRISE STRUCTURES 41

Aroyan N.M.

Functional structure in the modern Russian companies of control systems sales 41

<i>Epifanova T.V.</i>		<i>Sbitneva S.A.</i>	
State support of business activity as a major factor of sustainable development of small and medium business	45	Development of accounting methods for analysis and planning of financial and economic activity for small and medium-sized enterprises	99
<i>Fegel M.L.</i>		PART 4. INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS	108
Situational synchronous reference marketing business services	53	<i>Akopova E.S., Panasenкова T.V.</i>	
PART 3. FINANCIAL AND CREDIT RELATIONS AND ACCOUNTING	61	Some economic aspects of development of domestic economy in the conditions of WTO membership	108
<i>Denisova I.P., Rukina S.N.</i>		<i>Palagina A.N.</i>	
Assessment of productivity of the state and municipal programs upon transition to "the program budget"	61	About improvement of infrastructure of support of business within Russia's accession to the world trade organization	115
<i>Kobylyanskiy A. K.</i>		<i>Efremenko I.N., Karaya J.V.</i>	
Development of the corporate tax consulting of taxpaying	68	Development of integration processes of the countries of the Baltic region	126
<i>Zvonorenko A.S.</i>		<i>Bukulov V.V., Dzagoeva M.R.</i>	
Trade crediting as a form of credit support of agricultural entrepreneurs	74	Financial control in the Republic of South Ossetia in the conditions of transition to system of the state strategic planning of socio-economic development	132
<i>Chalenko R.V.</i>		<i>Beavogui Boymassa</i>	
Financial analysis as a tool for identifying trends to bankruptcy in the Russian economy	77	Current economic development of Africa and its impact on the national media	139
<i>Sarkisyan A.K.</i>		<i>Bagiryan V.A.</i>	
About efficiency of methods of the fundamental analysis when forecasting of recessions in the Russian share market	84	International tourism and its impact on the global economy	147
<i>Nalivaitskiy V.U., Popova J.J.</i>		<i>Registration rules of the materials represented in journal «Vestnik RSEU (RINX)»</i>	153
Development of synthetic securitization in low liquidity in the debt capital	93		

НАШИ АВТОРЫ

Акопова Елена Сергеевна – д.э.н., профессор кафедры «Коммерция и логистика» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8863-240-73-38

Андреева Екатерина Юрьевна – аспирант кафедры «Коммерция и логистика» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8960-455-01-03

Ароян Наталья Месроповна – аспирант, ассистент кафедры «Общий и стратегический менеджмент» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8988-545-03-30

Багирян Варвара Александровна – аспирант кафедры «Международная торговля и таможенное дело, ст. инспектор отдела аспирантуры и докторантуры» РГЭУ РИНХ
Контактный тел: 8951-515-93-43

Беавоги Боймасса – аспирант кафедры «Теория журналистики» ЮФУ
Контактный тел: 8904-344-29-78

Божаренко Олег Юрьевич – аспирант кафедры «Национальная и региональная экономика» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8918-511-79-56

Букулов Вильям Владимирович – аспирант кафедры «Налоги и налогообложение», Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова
Контактный тел: 8928-861-13-36

Денисова Ирина Петровна – д.э.н., профессор кафедры «Финансы» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8863-263-31-09

Дзгоева Марина Руслановна – д.э.н., профессор кафедры «Налоги и налогообложение», Северо-Осетинский

государственный университет им. К.Л. Хетагурова
Контактный тел: 8918-822-05-56

Елифанова Татьяна Владимировна – к.ю.н., доцент кафедры «Гражданское право» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8928-229-07-84

Ефременко Инесса Николаевна – д.э.н., доцент кафедры «Финансовый менеджмент» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8863-298-77-39

Звоноренко Анастасия Сергеевна – аспирант кафедры «Банковское дело» РГЭУ (РИНХ), ст. преподаватель кафедры «Финансовый менеджмент и банковское дело» РГЭУ (РИНХ), филиал в г. Волгодонске
Контактный тел: 8928-184-00-32

Карая Юлия Викторовна – ст. лаборант кафедры «Финансовый менеджмент» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8928-118-01-50

Кобылянский Артем Константинович – аспирант кафедры «Финансовый менеджмент» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8918-557-19-99

Наливайский Валерий Юрьевич – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Финансово-экономический инжиниринг» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8863-216-38-46

Палагина Анна Николаевна – к.ф.н., профессор кафедры «Инновационный менеджмент и предпринимательство» РГЭУ (РИНХ)
Контактный тел: 8903-437-81-05

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

Побегайлов Олег Анатольевич
– к.э.н., доцент кафедры «Организация
строительства» РГСУ

Контактный тел: 8863-263-44-85

Рукина Светлана Николаевна
– к.э.н., доцент кафедры «Финансы»
РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8863-263-31-09

Санин Алексей Сергеевич - ас-
пирант кафедры «Экономика и управ-
ление» ЮРГУЭиС

Контактный тел: 8909-415-85-41

Саркисян Армен Корюнович –
аспирант кафедры «Финансово-
экономический инжиниринг» РГЭУ
(РИНХ)

Контактный тел: 8950-847-47-04

Сбитнева Софья Андреевна –
аспирант кафедры «Бухгалтерский учет
и аудит» ЮФУ

Контактный тел: 8928-959-50-55

Сетракова Елена Владимиров
– аспирант кафедры «Национальная и
региональная экономика» РГЭУ
(РИНХ), зав. заочным отделением
ГБОУ СПО РО «Ростовский-на-Дону
автодорожный колледж»

Контактный тел: 8906-429-57-28

Тяглов Сергей Гаврилович –
д.э.н., профессор, зав. кафедрой «На-
циональная и региональная экономика»
РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8863-267-18-81

Фейгель Марина Леонидовна –
аспирант кафедры «Маркетинг и рекла-
ма» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8909-423-83-82

Чаленко Роман Владимирович
– аспирант кафедры «Анализ хозяйст-
венной деятельности и прогнозирова-
ние» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8928-880-26-06

РАЗДЕЛ 1. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ, ОТРАСЛЕВЫХ ОБРАЗОВАНИЙ И ПРЕДПРИЯТИЙ

С.Г.Тяглов, Е.В.Сетракова

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЁРСТВА

Аннотация

Представлен институт социального партнёрства. Описаны этапы эффективной оценки функционирования системы социального партнёрства. Представлена схема информационного обмена образовательного учреждения в рамках системы социального партнёрства. Представлена эффективная оценка функционирования системы социального партнёрства.

Ключевые слова

Институт социального партнёрства, социальное партнёрство в образовании, оценка функционирования системы социального партнёрства

Annotation

The model of social partnership. Stages of effective evaluation of the system of social partnership. The scheme of networking information exchange educational institutions within the system of social partnership. An effective evaluation of the functioning of the system of social partnership.

Keywords

Institute of social partnership, social partnership in education, evaluation of the system of social partnership.

Приоритетные задачи государственной политики в области образования и механизмы их реализации являются фундаментальной составляющей прогрессивного развития любого региона и страны в целом. Каждый регион заинтересован в социально-экономическом развитии всех своих отраслей. На качественно новый уровень, который позволит развивать человеческий капитал, формировать образованную творческую, социально зрелую, физически здоровую личность молодых граждан России, стать основой динамичного экономического роста и социального развития регионального сообщества, фактором благополучия, успешности и

безопасности людей, должна выйти система социального партнёрства.

В традиционном смысле социальное партнёрство используется в сфере социально - трудовых отношений. В этой сфере рассматриваются вопросы взаимоотношений между работодателем, работниками и государством. Однако система социального партнёрства уже вышла за эти рамки и стала применяться в различных сферах, социальных группах общества, в том числе и в образовании. В образовании социальное партнёрство рассматривается как система взаимодействия образовательных учреждений с различными субъектами, институтами, органами управления. Целью этого взаимодействия является со-

гласование и реализация интересов всех субъектов системы.

Системой социального партнерства считается совокупность трехсторонних (двусторонних) органов, которые формируются работниками (представителями работников), работодателями (представителями работодателей), органами исполнительной власти. Эта система создаётся для реализации задач социального партнерства и заключаемых ими соглашений, коллективных договоров на различных уровнях регулирования социально-трудовых и иных непосредственно связанных с ними отношений, а также правовых актов, регламентирующих порядок и формы взаимодействия, соотношение указанных органов, последовательность разработки и сроки принятия соглашений, коллективных договоров.

Решению проблемы повышения уровня благосостояния населения регионов и страны в целом и улучшению качества жизни отводится особое значение при разработке стратегий экономического развития регионов. Эффективность регионального управления во многом будет определяться тем, насколько соответствуют обозначенные стратегические цели социально-экономического развития интересам и потребностям всех слоев населения региона, какими механизмами, способами и насколько своевременно они будут достигнуты исходя из программных установок. Это определяет необходимость координации действий и интересов региональных властей с другими субъектами регионального хозяйства, согласования действий органов власти и предприятий приоритетных сфер хозяйственной деятельности региона в процессе самостоятельной разработки последними их стратегических производственных программ. В такой ситуации главным условием разработки и реализации эффективной экономической стратегии региона является её социальная ориен-

тация, основанная на свободном сосуществовании различных форм собственности в региональном хозяйстве, а также сильной социальной функции региональных властей, направленной на развитие систем образования, здравоохранения, пенсионного обеспечения и культуры.

Удовлетворению потребности регионального рынка труда в квалифицированных кадрах и формировании системы непрерывного профессионального образования большое внимание уделяют как федеральные, так и региональные власти. Формирование системы непрерывного профессионального образования, создание регионального сегмента системы сертификации квалификаций, разработка и реализация модульных программ позволят максимально эффективно использовать человеческий потенциал и создать условия для самореализации граждан в течение всей жизни.

¹ В этих целях необходимо:

1) внедрять модели интегрированных образовательных учреждений, реализующих образовательные программы различных уровней образования; (на рисунке 1 представлена схема развития социального партнёрства в образовательном учреждении);

2) создавать и развивать региональные отраслевые ресурсные центры подготовки и переподготовки высококвалифицированных рабочих кадров и специалистов;

3) организовать сетевое взаимодействие образовательных учреждений для развития мобильности в сфере профессионального образования, совершенствования информационного обмена и распространения эффективных решений; (на рисунке 2 представлено сетевое

¹ Концепция развития системы образования Ростовской области на период до 2020 года <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=112331>

взаимодействие образовательного учреждения информационного обмена);

2)обеспечить развитие социального партнерства в сфере подготовки, пе-

реподготовки, повышения квалификации рабочих кадров и специалистов, востребованных на региональном рынке труда;

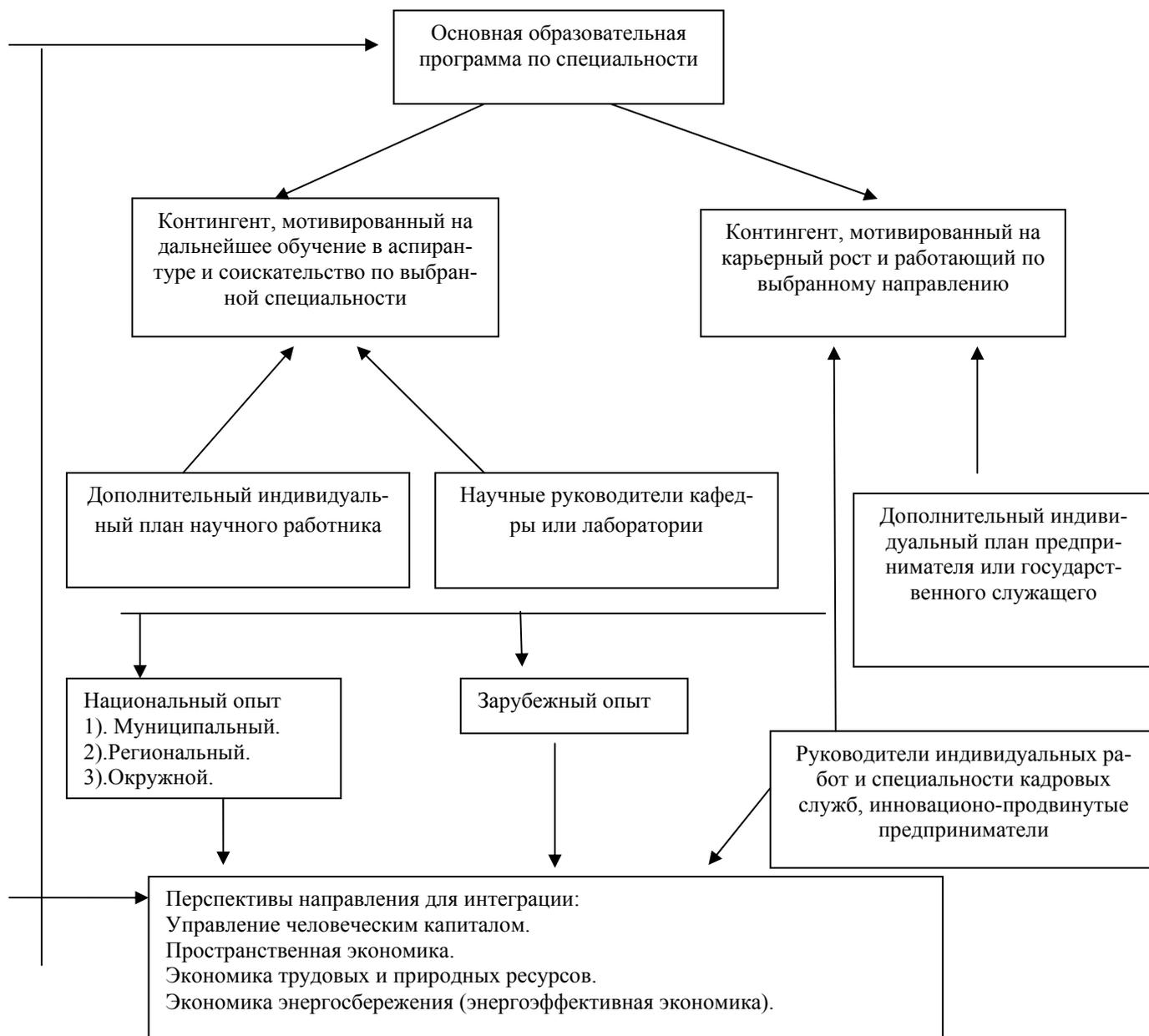


Рис 1. Система социального партнёрства на примере образовательного учреждения².

² Тяглов С.Г., Пономарёва М.А., Сетракова Е.В. Магистр в интеграционном международном пространстве как субъект повышения компетенций в сфере экономических знаний //Фундаментальные исследования. – 2013. -№1. С.830-834.

1) внедрять модели непрерывного профессионального образования, обеспечивающие каждому человеку возможность формирования индивидуальной образовательной траектории для дальнейшего профессионального, карьерного и личностного роста;

2) развивать государственно-общественное управление образовательными учреждениями в целях повышения открытости и инвестиционной привлекательности профессионального образования.

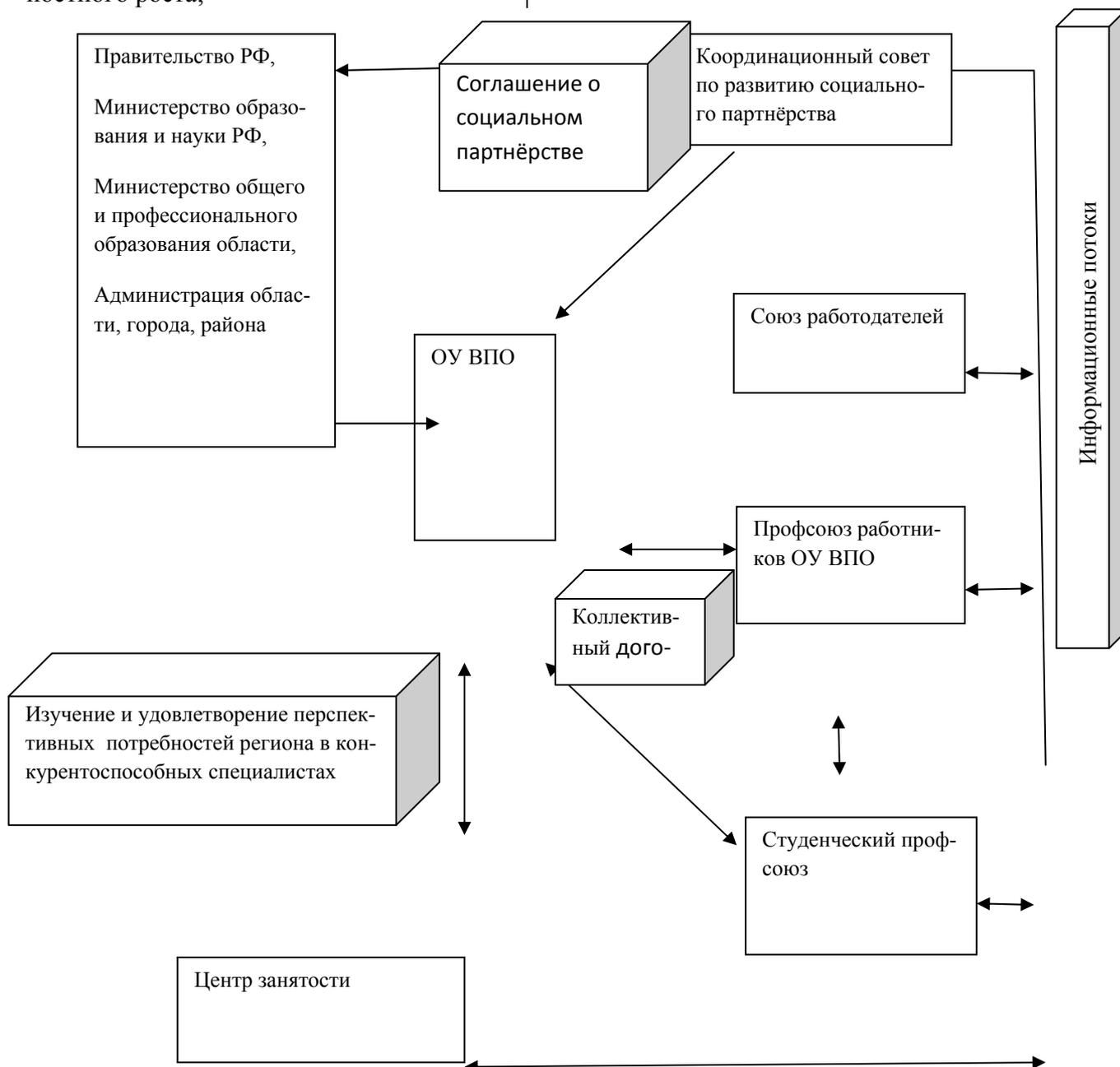


Рис. 2. Сетевое взаимодействие информационного обмена образовательного учреждения

Образование является фундаментом социально-экономического развития общества, одним из элементов его стабильности, источником роста интеллектуального ресурса и духовно-нравственного потенциала населения. Образовательные потребности населения растут. Образовательная отрасль реагирует на это увеличением сети образовательных учреждений разного типа, развивается инфраструктура образования: формы управления, методические и исследовательские службы; формируется кадровый потенциал, обновляется содержание и методы образования, усиливается ориентир на индивидуальные запросы и возможности обучающихся.

Образование предполагает формирование в общественном сознании понимания, что от состояния образования зависит качество жизни. Следовательно, качество образования, его доступность, объединения различных социальных групп и вовлечение их в процесс развития образования в качестве партнеров должны быть полезны не только самому образовательному учреждению, но и обществу в целом.

В плане мероприятий («Дорожная карта») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки», представлены и основные изменения в сфере высшего образования, направленные на повышение эффективности и качества услуг в сфере образования, соотнесённые с этапами перехода к эффективному контракту.³ Ожидаемые результаты согласно «Дорожной карте»: «Будет сформирована сбалансированная сеть образовательных организаций высшего образования, ориентированная на удовлетворение потребности работодателей в высококвалифициро-

ванных кадрах и развитие научно-технологического потенциала российских регионов.»

Анализ взаимодействия показал, что социальное партнерство помогает направлять ресурсы на развитие совместной деятельности любых образовательных учреждений, независимо от их типа и вида. Социальное партнёрство привлекает ресурсы общества для развития образовательной сферы. Система социального партнерства позволяет эффективно действовать, когда все участники социального партнёрства видят перспективу, общую для всех партнеров, и понимают свою ответственность.

В современном обществе значительно возрастает роль интеграционных процессов, системного взаимодействия организаций, социальных групп, индивидов, осуществляющих разные виды деятельности ради достижения общей цели, что требует объединения их усилий. Все нововведения в системе образования начнут действовать только тогда, когда научатся взаимодействовать друг с другом эти субъекты. Главная задача — это создание условий, предпосылок, законов, способствующих развитию социального партнерства вуза:

- как социального ресурса образовательного заведения;
- как фактора стабилизации регионального рынка труда;
- как способа интеграции инновационной и образовательной деятельности участников партнерства с целью позитивных социально-экономических изменений.⁴

Функционирование системы оценки воздействия социального партнёрст-

³ Справка к распоряжению №2620-р от 30 декабря 2012 года
<http://правительство.рф/docs/22263/>

⁴ Тяглов С.Г., Пономарёва М.А., Сетракова Е.В. Магистр в интеграционном международном пространстве как субъект повышения компетенций в сфере экономических знаний //Фундаментальные исследования. – 2013. -№1. С.830-834.

ва на развитие предприятия возможно, если предприятие практикует мониторинг социально-экономического и институционального развития. Методической основой может стать система пока-

зателей устойчивого развития предприятия.

Построение эффективной оценки функционирования системы социального партнёрства представлено на рисунке 3.

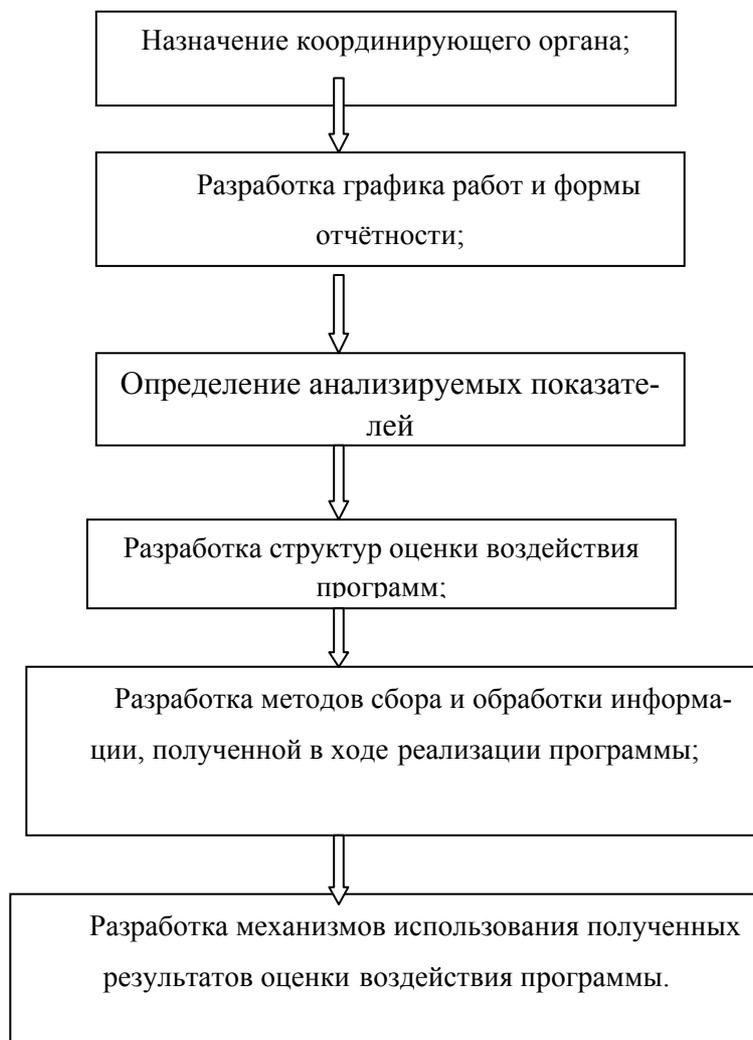


Рис. 3. Оценка эффективности функционирования системы социального партнёрства

Оценка воздействия программ социального партнёрства на развитие учреждения должна быть ориентирована на выработку необходимых практических выводов и использование в практике управления развитием предприятия. Построение причинно - следственных связей между целями, задачами

и результативностью программы социального партнёрства позволит оценить эффект, влияние, оказываемое выполнением программы на направление развития предприятия.

Круг проблем, которые предстоит решить, для того чтобы процесс формирования системы социального партнёр-

ства на отраслевом уровне завершился и система начала функционировать с максимальной эффективностью, нельзя назвать специфическим. Эти проблемы характерны для всех уровней социального партнёрства – наиболее остро стоит именно вопрос о формировании со стороны работодателей переговорного процесса с представителями учебных учреждений (то есть проблемы полноты представительства одной из сторон социального диалога). Формирование полноценной стороны работодателей (то есть включение в созданные отраслевые объединения работодателей во всех отраслях) и приведение этого института системы социального партнёрства в соответствии с новым законодательством становятся задачей «номер один» для достижения общей стратегической цели развития системы образовательного учреждения на принципах социального партнёрства. Цель может быть сформирована следующим образом: создание устойчивой автономной системы, позволяющей сторонам социального диалога (в том числе на отраслевом уровне) достигать на основе равноправного сотрудничества оптимального баланса и реализации их основных интересов, в полном объёме решать вопросы, связанные с формированием социально-экономической политики.

Библиографический список

1. Концепция развития системы образования Ростовской области на период до 2020 года - режим доступа:

<http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=112331>

2. Справка к распоряжению №2620-р от 30 декабря 2012 года – режим доступа <http://правительство.рф/docs/22263/>

3. Тяглов С.Г., Пономарёва М.А., Сетракова Е.В. Магистр в интеграционном международном пространстве как субъект повышения компетенций в сфере экономических знаний // Фундаментальные исследования. – 2013. - №1. С.830-834.

4. Сетракова Е.В. Практика применения отраслевых соглашений в системе социального партнёрства // Проблемы современной экономики: сб.м.лх Международной конф. – Новосибирск, 2012.-52

Bibliographic list

1. The concept of development of the Rostov region for the period 2020 - Mode of access:

<http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=112331>

2. A reference to the order number 2620-r dated December 30, 2012 - access mode <http://pravitelstvo.rf/docs/22263/>

3. Tyaglov S.G., Ponomareva M.A., Setrakova E.V. Master of Arts in international integration space as a subject of increasing competence in the field of economic knowledge // Basic research. - 2013. - № 1. S.830-834.

4. Setrakova E.V. The practice of sectoral agreements in the social partnership // Problems of the modern economy: sb.m.lx international conference. - Novosibirsk, 2012.-52

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Аннотация

Суть стратегии модернизации заключается в обеспечении силами общественных механизмов инновационно-воспроизводственного развития на базе использования конкурентных преимуществ страны и, прежде всего, благодаря наращиванию инновационного потенциала и инвестиционной привлекательности российских регионов.

Ключевые слова

Регион; инновационный потенциал; инвестиционная привлекательность.

Annotation

The essence of strategy of modernization consists in maintenance of innovatively-vosproizvodstvennogo development with forces of public mechanisms on the basis of use of competitive advantages of the country and, first of all, thanks to escalating of innovative potential and investment appeal of the Russian regions.

Keywords

Region; innovative potential; investment appeal.

Суть стратегии модернизации заключается в создании широких общественных механизмов, которые обеспечат инновационное развитие на базе использования конкурентных преимуществ страны. Для этого необходимо формирование институциональной среды, благоприятной для развития бизнеса и некоммерческих организаций за счет формулирования правил, которые нацеливают на производительную деятельность по созданию общественного богатства, а не на его перераспределение.

Ученые, проводившие исследования в области роста экономики, отмечают, что на протяжении всего развития человечества движущей силой его развития являются инновации. Адам Смит в монографии «The Wealth of Nations», изданной в 1776 году, отмечал, что организационным механизмом капитализма служит не только рыночная система (соотношение спроса и предложения), но и конкуренция, которая заставляет не

просто удовлетворять все возрастающие потребности посредством понижения цен и улучшения качества, но и делать это наиболее эффективным способом с помощью перехода на новые технологии, то есть при помощи инноваций. Этот постулат со временем приобрел более емкое содержание и значение. Важным становится тот факт, что сегодня на свободных рынках фирмы используют инновации как наиболее действенный фактор в процессе борьбы за потребителя.

В основе теории инновационного пути развития экономики лежит понятие «инновация», (нововведение) расшифровывается как внесение в разнообразные виды человеческой деятельности новых элементов (видов, способов), повышающих результативность этой деятельности.

Более расширенное определение инновации дает Б.А. Райзберг и Л.Ш. Лозовский, определяя ее как нововведе-

ния в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта, а также использование этих новшеств в самых разных областях и сферах деятельности.

К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю используют понятия инновация и нововведение как синонимы, подразумевая под ними запуск в производство нового продукта, внедрение нового производственного метода или применение новой формы организации бизнеса.

Некоторые экономисты используют понятие инновация для обозначения абстрактного новшества, в независимости от сферы его применения и имеющего определенный экономический эффект. Сама идея, изобретение не являются инновациями до тех пор, пока они не нашли своего потребителя.

Ф. Котлер определяет инновацию как идею, товар или технологию, запущенные в массовое производство и представленные на рынке, которые потребитель воспринимает как совершенно новые или обладающие некоторыми уникальными свойствами.

Б.Твисс определяет инновацию как процесс, в котором изобретение или идея приобретает экономическое содержание. Ф. Никсон полагает, что инновация – это совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий, приводящих к появлению на рынке новых и улучшенных промышленных процессов и оборудования.

И. Шумпетер трактует инновацию как новую научно организационную комбинацию производственных факторов, мотивированную предпринимательским духом.

Потребности людей в любой сфере деятельности растут опережающими темпами по отношению к возможностям их удовлетворения, вместе с увеличением численности населения. Неудовлетворенные потребности порождают

конфликты. Необходимо вновь и вновь напрягать интеллект, чтобы изобрести новые способы удовлетворения этих потребностей. При этом в силу вступает закон соревнования (конкуренции в рыночной экономике). Тот, кто первым и наиболее удачно осуществил назревшую инновацию, вознаграждается сверхприбылью при технологической или экономической инновации, политическим или социокультурным успехом.

Следовательно, инновации — это общеэкономическая закономерность, двигатель и побудительный мотив прогресса общества во всей его многогранности. По сути своей инновация преследует повышение результативности, и главная проблема состоит не только в поиске новой идеи, но и материального обеспечения инновации.

Развитие теории инновационной экономики происходило и на основе обобщения. Опыт технологических инноваций обобщался национальными и международными экономическими организациями, что способствовало повышению эффективности инновационной деятельности, но в основном на эволюционной стадии распространения улучшающих инноваций.

На современном этапе особую роль в развитии теории инноваций внес немецкий ученый Герхард Менш. Периодические издания и исследования на эту тему выпускают и проводят американские ученые, такие как: Уильям Дж. Баумоль, Крис Фриман, Люк Соете, Адам Б. Яффе, Джош Лернер, Макконнелл К.Р., Брю С.Л., Елханен Хелпман, Давид Г. Виктор, Ричард Р. Нельсон, Скот Штерн и многие другие. Каждый из этих ученых-экономистов попытался найти научное объяснение резкому росту инновационных отраслей и их влиянию на экономику. Кроме того, были сделаны попытки выявить факторы, способствующие активности инновационных процессов.

В разработку теории циклов и инноваций активно включились российские ученые. Серию монографий по данным проблемам опубликовал Ю.В. Яковец. Он в своих работах рассматривал инновации как неперенную часть научно-технических и экономических циклов (среднесрочных, долгосрочных, сверхдолгосрочных), основу выхода из кризиса, исследовал взаимосвязь научных, технических, инновационных, экономических, образовательных, организационно-управленческих циклов и их инновационных фаз.

Важное значение для понимания сущности инноваций имеет их классификация, которая была проведена в 30-е годы двадцатого века такими учеными, как: А.С. Пигу, И. Шумпетер, К. Викселль, которые выделили трудосберегающие, капиталосберегающие и нейтральные инновации.

Н. Кондратьев, С. Кузнец, П. Соколин и Ю. Яковец разработали теорию и систему, объясняющие темп и характер инноваций во времени, добавив технологические, экологические, экономические, социально-политические и государственно-правовые инновации.

Классификация инноваций позволила выделить капиталосберегающие, трудосберегающие, технологические, экологические, экономические, эпохальные, базисные, улучшающие инновации, микроинновации, псевдоинновации, антиинновации.

Особая роль в теории инновационного развития экономики принадлежит степени новизны инновации, ее возможному и фактическому влиянию на конкретную сферу жизни общества или на развитие человечества в целом. Ряд исследований выделяют эпохальные инновации, базисные инновации, улучшающие инновации, микроинновации, псевдоинновации и антиинновации.

Говоря об инновациях, следует учесть такой немаловажный фактор, как

окружающая среда, кластер или экономическое пространство, в котором действует инноватор. Существуют определенные географические преимущества, которые влияют на успех того или иного бизнеса, в том числе и высокотехнологического. Портер М.Е., анализируя влияние экономической среды на активность предпринимателя-инноватора, пришел к выводу: чем более развит кластер, тем больше возможностей для технологического прогресса.

Изучая кластеры по всему миру, Портер М.Е. вывел факторы, влияющие на их рост: требовательные и умудренные опытом потребители; жесткая конкуренция между местными производителями; наличие привлекательных факторов производства; наличие экономических связей между секторами экономики.

Взаимодействие этих факторов ведет к постоянному процессу инноваций, который фирмы используют как основное оружие в конкурентной борьбе. Кроме этого кластеры разбиваются и дробятся внутри себя, что ведет к появлению новых отраслей, как, например, нанотехнологий, биотехнологий, телекоммуникаций следующего поколения.

Исходя из концепции, что компании инвестируют в определенный город или регион по причинам, которые не всегда ясны и, тем более, предсказуемы или контролируемы, наиболее конструктивным путем в политике создания географических преимуществ окажется принцип *Laissez-faire*.

В привлекательности региона особую роль играют фирмы. Компании могут выступать в качестве банального потребителя ресурсов. Однако в случае, когда фирма действует на пользу региону, выигрывает не только место базирования производства, но и сама фирма. Как только предприятие начинает инвестировать в регион, она становится заинтересованным лицом, желающим

сделать его лучше с точки зрения производственных возможностей.

Сектора промышленности образуются в специальные зоны по различным причинам, это является экономически обоснованным фактом. Однако географическая концентрация производства зачастую объясняется наличием в регионе ресурсов, а в отношении инноваций производство будет искать центры знаний и возможности максимального возврата вложений. Так как инновации ведут к повышению производительности и росту заработной платы, что выгодно уже региону, а не предпринимателю, рабочие места, связанные с рутинной деятельностью, останутся в регионе до тех пор, пока инвестиции в рабочую силу будут оставаться экономически выгодными. Как только данное преимущество становится неактуальным, рынок меняется или издержки делают компанию неконкурентоспособной, данный регион покидается производителем.

Таким образом, разработка и внедрение новых технологий – сложная задача, требующая привлечения не только ученых, но и предпринимателей и государства. Лишь на уровне использования новая идея становится инновацией. Помимо этого, в современных условиях результаты фундаментальных исследований, важнейших прикладных исследований и разработок служат не только основой экономического роста государства, но и определяют уровень конкурентоспособности государств в мировом сообществе, степень обеспечения их национальной безопасности и равноправной интеграции в мировую экономику и его устойчивого развития.

Существует целый ряд условий, при которых возможен рост экономики на основе инноваций. Анализируя многочисленные точки зрения экономистов, можно выделить следующие условия инновационного роста экономики: избыток квалифицированных кадров; по-

стоянные расходы на образование; наличие частного капитала, готового инвестировать в инновации (венчур); внутренний спрос; международные связи; открытость экономики; развитость кластеров (по определению Портера) и создание конкурентных преимуществ.

Важную роль в поддержке частного инноватора, помимо государства, которое должно обеспечивать равные условия при выходе на рынок, начинает играть венчурный капитал, поддерживающий предпринимателя не только финансово, но зачастую и при помощи консалтинга.

Именно венчурный капитал начинает играть роль кредитора, дающего ссуду на разработку и коммерциализацию инновации, которая создаст новый рынок, новые рабочие места и обеспечит благосостояние экономики.

Таким образом, основываясь на разработанной теории инновационного развития, становится ясно, что в настоящее время основой прогресса экономики становятся не просто нововведения, но фундаментальная наука как одна из стратегических составляющих развития всего общества на всех уровнях и способность коммерциализировать результаты научных разработок.

Как провозгласил Президент РФ в Послании Федеральному Собранию в ноябре 2009 года, стратегической целью развития общества должно стать создание «умной» экономики, удовлетворяющей интересы и потребности широких слоёв населения страны. Однако эту цель можно достичь посредством только лишь системной модернизации экономики. При этом системная модернизация должна основываться на создании и воспроизводстве основных фондов. В науке и практике эти инвестиции называют реальными. Главная цель реальных инвестиций – удовлетворение общественных социально-экономических потребностей. Реальные инвестиции осуществляются государством и част-

ными корпорациями. Источниками финансирования государственных инвестиций являются налоги, внутренние и внешние займы, доходы от хозяйственной деятельности государственных предприятий, выпуска новых денег. Частные инвестиции имеют большой внутренний потенциал как за счет собственных источников (амортизационных отчислений, нераспределенной прибыли), так и за счет привлекаемых источников – кредитов и выпуска ценных бумаг; портфельных – вложений в акции, облигации и другие ценные бумаги, то есть средства, помещаемые в финансовые активы.

Под инновационной деятельностью понимается деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую деятельность), направленная на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности.

Под инновационным проектом понимается комплекс направленных на достижение экономического эффекта мероприятий по осуществлению инноваций, в том числе по коммерциализации научных и (или) научно-технических результатов.

Под инновационной инфраструктурой понимается совокупность организаций, способствующих реализации инновационных проектов, включая предоставление управленческих, материально-технических, финансовых, информационных, кадровых, консультационных и организационных услуг.

Эффективность инвестиционной деятельности в значительной степени определяется уровнем инвестиционной привлекательности. На сегодняшний день отсутствует однозначность подходов к пониманию категорической сущности «инвестиционная привлекательность».

Так, А.С. Пронин полагает, что инвестиционная привлекательность страны, региона – это система или сочетание различных объективных признаков, средств, возможностей, обуславливающих в совокупности потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции в данной стране, регионе, отрасли [1]. При этом Пронин А.С. рассматривает инвестиционную привлекательность как независимую переменную, определяющую уровень зависимой переменной – инвестиционной активности.

А.Г. Третьяков предлагает рассматривать инвестиционную привлекательность как систему или сочетание различных объективных признаков, средств, возможностей, обуславливающих в совокупности потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции в данный регион [3].

Существуют и различные точки зрения на элементы, формирующие инвестиционную привлекательность. Так, Е.В. Савенкова полагает, что к таким факторам следует отнести платежеспособность, специальные факторы и ресурсы [2].

По заключению И.В. Ковалевой, инвестиционная привлекательность отрасли или подкомплекса определяется уровнем инвестиционного потенциала и инвестиционных рисков, а реализуется в виде инвестиционной активности.

Инвестиционный потенциал выступает качественной характеристикой, отображающей показатели объективных предпосылок для инвестиций и зависящей от уровня развития территории.

А.М. Марголин и А.Я. Быстрыков предлагают под инвестиционным потенциалом рассматривать определенным образом упорядоченную совокупность инвестиционных ресурсов, позволяющих добиться эффекта синергизма и получить эффект от взаимодействия различных факторов, превышающий сумму эффекта от воздействия на рассматриваемый объект каждого фактора

в отдельности при их использовании [4].

Инвестиционный потенциал и инвестиционная привлекательность региона определяются, в том числе, и его инновационной составляющей. Для определения уровня инновационного потенциала российские ученые предлагают учитывать комплекс показателей научно-технической деятельности в регионе, а именно: число организаций, выполняющих научные разработки, численность исследователей, число промышленных предприятий, занимающихся инновационной деятельностью, число созданных образцов новых машин, внутренние текущие затраты на исследования, объем инвестиций на науку.

В результате проведенного анализа предлагается авторская трактовка сущности категорий «инвестиционная привлекательность региона» и «инновационный потенциал региона».

Под инвестиционной привлекательностью региона предлагается понимать сформированное инвестиционным потенциалом состояние региональной инфраструктуры, отображаемое локальными и агрегированными индикаторами безопасности, доходности, реальности и перспективности инвестиций в социально-экономическое развитие, обеспеченное достижением экономического эффекта мероприятий по осуществлению инноваций.

Инновационность социально-экономической системы региона формируется под воздействием двух основных факторов: условия для перехода на инновационный путь развития; мотивации субъектов рынка к активизации инновационных процессов.

К первому фактору можно отнести процесс образования инновационной сферы как самостоятельной отрасли хозяйствования. Во втором случае речь идет о предпринимательском факторе,

который имеет возможности для инициации инноваций снизу. Оба рассмотренных фактора могут проявляться в полной мере и требуют формирования благоприятных условий для развития инновационной сферы. Одним из элементов достижения поставленной цели является проведение постоянного мониторинга инновационного потенциала региона.

В настоящее время существует множество интерпретаций понятия "потенциал" (от латинского *potentia* - сила, мощь), которое в широком понимании сущности отображает «совокупность имеющихся средств, возможностей в какой-либо области».

Понятие инновационного потенциала выступает концептуальным отражением развития инновационных процессов, оно развевывалось и уточнялось в результате теоретических, методологических и эмпирических исследований и получило развитие с начала 80-х годов XX века. В последнее время это понятие находит все большее распространение, появляются самостоятельные исследования, посвященные анализу различных подходов к этой дефиниции.

Наиболее распространенный подход можно условно обозначить как ресурсный, когда инновационный потенциал рассматривается как упорядоченная совокупность ресурсов, обеспечивающих осуществление инновационной деятельности субъектом рынка. Использование ресурсного подхода имеет свои положительные стороны, поскольку, с одной стороны, он позволяет дать оценку текущей ситуации развития инновационных процессов (выделить сильные и слабые стороны). С другой стороны, при взаимоувязке основных ресурсных составляющих инновационного потенциала (инвестиционной, кадровой, материально-технической) с их пограничными характеристиками и целевыми ориентирами могут быть выявлены воз-

возможности реализации инновационных процессов в перспективе.

С точки зрения структурной характеристики инновационный потенциал - это «совокупность научно-технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, правовых, социокультурных и иных возможностей, обеспечивающих восприятие и реализацию новшеств, то есть получение инноваций».

В четвертом подходе, по сути, агрегируются вышерассмотренные позиции и инновационный потенциал рассматривается как мера способности и готовности экономического субъекта осуществлять инновационную деятельность, при этом под способностью понимается наличие и сбалансированность структуры компонентов потенциала, а под готовностью - достаточность уровня развития потенциала для формирования инновационно - активной экономики.

В авторском толковании «инновационный потенциал региона» - это степень готовности социально-экономической системы регионального хозяйства к осуществлению инновационной деятельности, определяемая компетентностью, формируемой научными, интеллектуальными, кадровыми, финансовыми, технико-технологическими ресурсами и обес-

печивающей формирование ее инвестиционного потенциала.

Библиографический список

- 1.Пронин А.С. Управление процессом привлечения инвестиций в регионе// А.С. Пронин, М.: РАГС, 2000
- 2.Савенкова Е.В. Экономические методы приоритетного развития инвестиционного предпринимательства// Е.В. Савенкова., М: 2004, 113с.
- 3.Третьяков А.Г. Управление инвестиционной активностью в регионе: автореф. дис. канд. экон. наук //Третьяков А.Г., М.: ГАГС, 2006, с. 18
- 4.Марголин А.М. Экономическая оценка инвестиций// А.М. Марголин, А.Я. Быстрыков. М.: 2001, с. 357-359

Bibliographic list

- 1.Pronin A. The management by process of attracting investment in the region / / A. Pronin, Moscow: RAGS, 2000.
2. Savenkov E. The economic methods of priority development investment business / / E. Savenkov., M: 2004, p. 113.
3. Tretyakov A. The management of investment activity in the region: Author. dis. Candidate. Economics. Science / / Tretyakov A, M.: GAGS, 2006, p. 184.
4. Margolin A. Economic evaluation of investment / / A. Margolin, A. Bystryakov. Moscow.: 2001, p. 357-359.

Е.Ю. Андреева

РАЗВИТИЕ ТЕРМИНАЛЬНО-СКЛАДСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

Статья посвящена комплексному исследованию тенденций стратегического развития терминально-складской инфраструктуры Ростовской области, выявлению проблем создания и функционирования крупных логистических комплексов.

Annotation

The article is devoted to complex research of tendencies of strategic development of terminal and storage infrastructure of Rostov region, identified the problems of establishment and operation of large logistic centers.

Ключевые слова

Логистический центр, терминально-складская инфраструктура, терминально-складские системы, терминальные комплексы.

Key words

Logistic centers, terminal and storage infrastructure, terminal and storage systems, terminal complexes.

Ростовская область является одним из приоритетных регионов Южного федерального округа, в связи с тем что она обладает большим потенциалом транзитных перевозок. Кроме того, Ростов и Ростовская область наделены природными ресурсами, способствующими стабильному и динамическому развитию области.

Целесообразно говорить о том, что Ростовская область обладает первенствующими территориальными объектами развития терминально-складской и логистической инфраструктуры, в связи с тем что именно данный регион представлен широким сочетанием различных отраслей хозяйствования, основными направлениями которых является легкая и тяжелая промышленность, сельское хозяйство, производственная и транспортная инфраструктура, а также сфера услуг.

Соответственно реализация и развитие терминально-складских комплексов региона являются одним из важнейших направлений долгосрочного социально-экономического развития Ростовской области на период до 2020 года. Актуальность данного направления обусловлена во многом тем, что Ростовская область обладает значительным транзитным потенциалом для перевозок грузов и пассажиров в международном и внутреннем сообщении.

Сегодня вопрос о транзитном потенциале перевозок грузов наиболее важен, поскольку сейчас более 60% всех перевозимых грузов в Сочи, по случаю Олимпийских игр, которые будут про-

водиться в 2014 году, перевозятся непосредственно через Ростов и Ростовскую область, через крупные логистические порты, обеспеченные терминальными комплексами, представленные следующими основными кластерами: Ростовским, Азовским, Таганрогским, Багаевским и Цимлянским. Следует обратить внимание на развитие логистической инфраструктуры Ростова к 2018 году, когда именно здесь будет проходить чемпионат мира по футболу, поскольку уже сейчас заявлено немало проектов по реконструкции и возведению спортивно-оздоровительных и культурно-развлекательных объектов.

Кроме того, весьма благоприятное территориальное расположение Ростовской области обусловлено главным образом наличием 4 международных транспортных коридоров (представлено на 4. рис. см. ниже)

1. МТК № 3. Основное направление: Берлин – Дрезден – Киев. При этом, как видно на рис.1 данные, коридор охватывает такие направления, как Ростов, Каменск, Волгоград;

2. МТК № 4. Направления: Вена – Будапешт – Бухарест – Кишинёв. И так же, как и предыдущий, МТК затрагивает Ростовскую область;

3. МТК № 7: Дунайский водно-транспортный коридор Дунай – Азово-Черноморская акватория – Дон – Волга – Каспий.

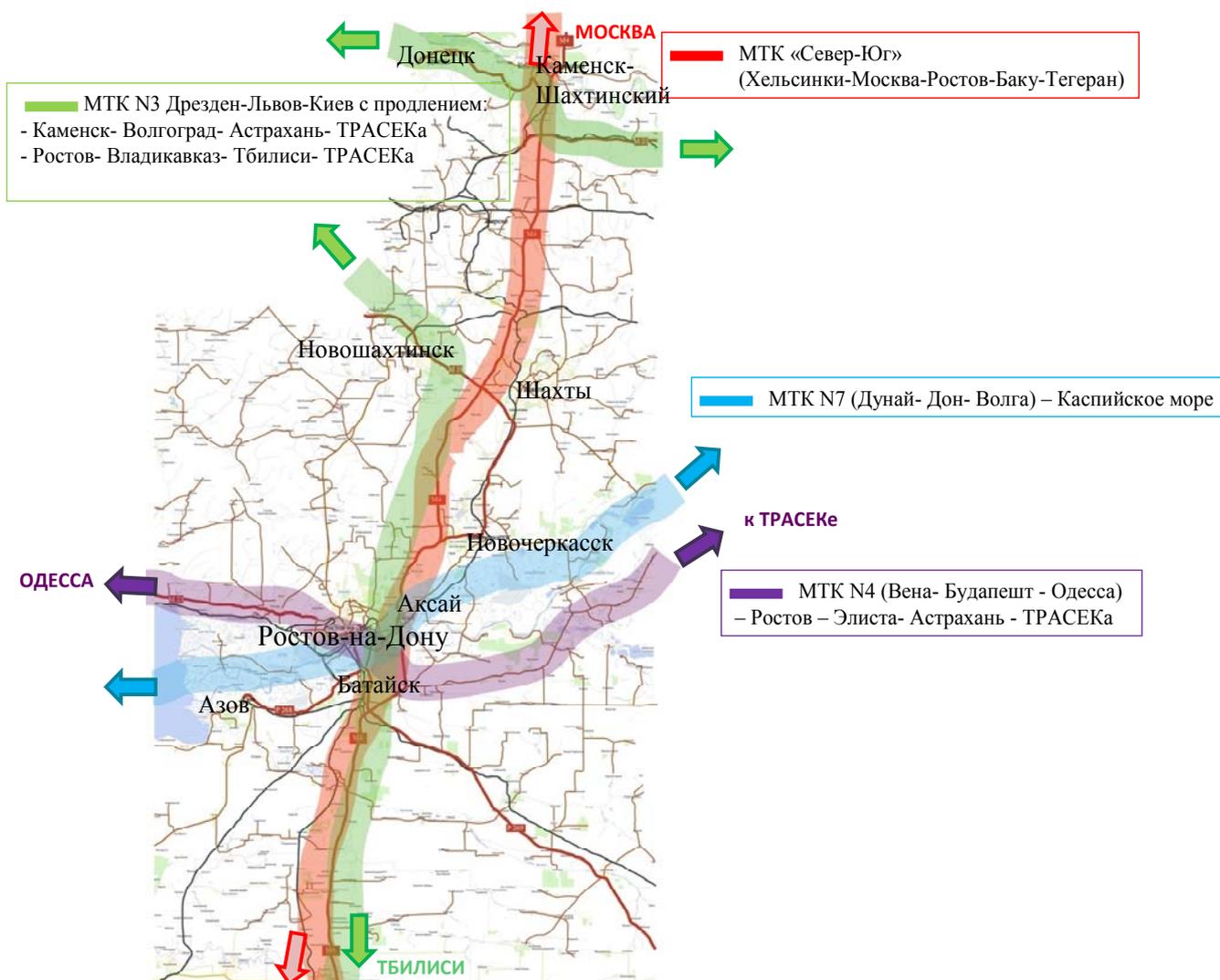


Рис.1. Схема международных транспортных коридоров в Ростовской области [3, с.108]

4. МТК № 3. Основное направление: Берлин – Дрезден – Киев. При этом, как видно на рис.1 данные, коридор охватывает такие направления, как Ростов, Каменск, Волгоград;

5. МТК № 4. Направления: Вена – Будапешт – Бухарест – Кишинёв. И так же, как и предыдущий, МТК затрагивает Ростовскую область;

6. МТК № 7: Дунайский водно-транспортный коридор Дунай – Азово-

Черноморская акватория – Дон – Волга – Каспий.

7. МТК № 9 (Критский). Следует отметить, что Критский коридор является одним из основных в Ростовской области, охватывая такие районы как: Хельсинки – Санкт-Петербург – Москва – Ростов-на-Дону – Новороссийск с дублирующим железнодорожным ходом: Москва – Воронеж – Ростов – Краснодар – Новороссийск и автомобильной магистралью E-115, проходя-

шей по тому же маршруту. А кроме того, данный международный транспортный коридор охватывает большее количество районов Ростовской области, а также Южного федерального округа, увеличивая при этом грузонапряженность на перевалочные порты.

Поэтому наличие терминально-складских комплексов является обязательным и важным направлением развития области, поскольку международные транспортные коридоры, обеспечивая транспортировку и перегрузку гру-

за, но не обладая ими, увеличивают время транспортировки и обработки груза. Терминально-складская инфраструктура в свою очередь будет обеспечивать бесперебойную переработку груза, а также его хранение.

В связи с этим целесообразно обратить внимание на введенные в эксплуатацию терминально-складские комплексы, которыми располагает Ростовская область. Основные из них представлены в таблице 1.

Таблица 1. Терминально-складские комплексы г. Ростова-на-Дону, введенные в эксплуатацию по итогам 2011 года

№ п/п	Терминально-складские комплексы	Расположение	Площадь, тыс.м2
1	2	3	4
1	Атлант	пр.50 лет РСМ	100,8
1	2	3	4
2	Логипарк "Дон"	8-й км трассы М4	100
3	Мегамаркет	пр.50 лет РСМ	34
4	Северо-Кавказское логистическое предприятие	ул.Луговая	25
5	НЛК	Батайск	10
6	КМ-Логистика	ЗЖМ	10
7	21 Век	ЗЖМ	8
8	Южная логистическая компания	ул.Доваторов	6
9	Дарус	ул.Каширская	6
10	Хладокомбинат №3	ЗЖМ	н/д
11	Росторг	ул.14-я линия	5
12	Монолит-Дон	ул.Вавилова	3,5
13	Алком	пр.Шолохова	3
14	Южная логистическая компания	пр.Шолохова	2,4

В целом общий объем предложения складской недвижимости в Ростове-на-Дону – 486 тыс. кв. м. Общая площадь складов классов А и В – 156 тыс. кв. м, что составляет 32% от общего объема рынка. Таким образом, обеспеченность складскими мощностями всех типов в Ростовской области составляет 114,6 кв. м на 1 тыс. жителей. Наиболь-

шая концентрация терминалов наблюдается вдоль автомобильной трассы М-4 «ДОН» в пределах 100 км зоны г. Ростова-на-Дону (терминально-складские комплексы представлены на рис.2). Следует обратить внимание на то, что за 2012 год в эксплуатацию не было введено ни одного складского комплекса.

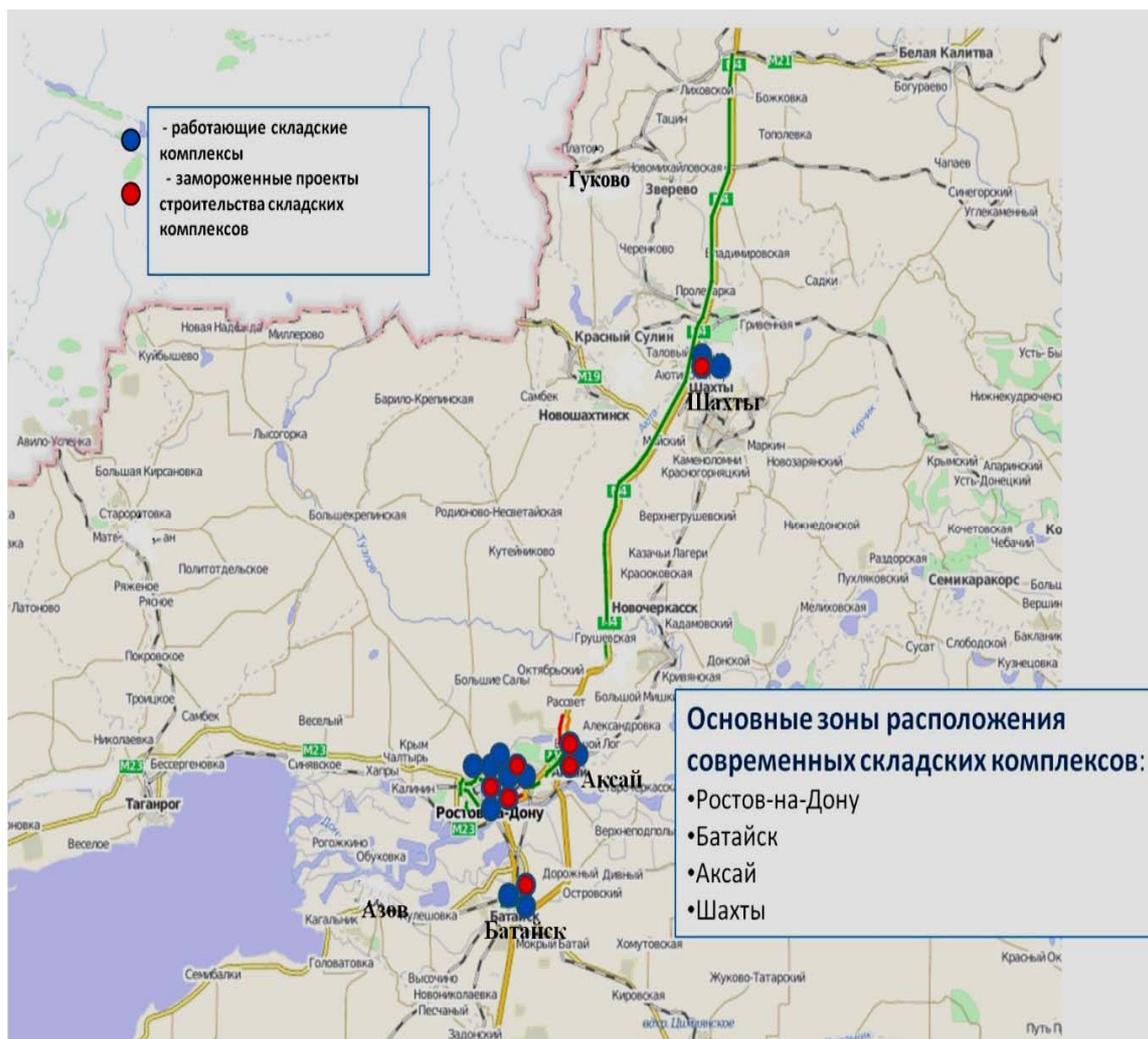


Рис.2. Основные зоны расположения терминально-складских комплексов в Ростовской области [3, с.118]

Анализируя размещение и номенклатуру товарно-материальных потоков терминально-складской инфраструктуры Ростовской области, следует обратить внимание на то, что формирование существующей сети данных комплексов происходило без учета существующего состояния и развития основных отраслей хозяйствования, таких как производственная, транспортная инфраструктура, а также пропускная способность в транспортных и складских комплексах.

Итак, в настоящее время формирование и развитие терминально-логистической инфраструктуры должны проводиться с учетом сложившейся

системы транспортной инфраструктуры, объемов грузопереработки на крупных логистических районах обработки и перевалки грузов.

Таким образом, из всего вышесказанного основными проблемами, сдерживающими развитие терминально-складской инфраструктуры в Ростовской области, являются:

1 использование неконкурентоспособных логистических и терминально-складских технологий;

2 отсутствие обслуживающей терминально-логистической инфраструктуры на припортовых и перевалочных станциях, а также зон хранения (нако-

пительными терминалами, современными логистическими центрами);

3 недостаток внедренных инновационных технологий в осуществление терминально-складской деятельности;

4 низкий уровень безопасности технологических процессов терминально-складской деятельности.

Вследствие этого стратегические направления совершенствования и развития терминально-складской инфраструктуры регионов Ростовской области главным образом должны быть направлены на обработку и хранение грузов за счет внедрения и развития инновационных систем и технологий обработки, позволяющих обеспечить необходимый уровень качества и пропускную способность.

Одним из обязательных условий развития терминально-складских комплексов должно быть формирование современного технологического и информационного пространства всех видов складских комплексов, с целью осуществления бесперебойных операций.

Надо отметить, что на основании стратегии социально-экономического развития Ростовской области на период до 2020 года стратегическими направлениями развития терминально-складской инфраструктуры являются [3]:

- сбалансированное развитие объектов транспортно-логистической и транспортно-складской инфраструктуры региона;

- формирование региональной терминально-складской базы для обеспечения внешнеторговых связей России, межрегионального взаимодействия Ростовской области и интеграции терминально-складского комплекса Ростовской области в мировую транспортную систему.

Согласно данной стратегии материальной базой реализации логистических технологий на уровне терминаль-

но-складских комплексов является такое их развитие, которое позволяло бы выполнять накопительно-распределительные функции внутренних товаропотоков и переработку транзитных и международных потоков. В связи с чем для системы распределения грузов в Ростовской области рекомендуется использовать трехуровневую структуру терминально-логистического комплекса:

I-й уровень – интермодальный транспортно-логистический центр (ИТЛЦ) международного значения;

II-й уровень – региональные транспортно-логистические центры (РЛЦ);

III-й уровень – локальные транспортно-логистические центры (ЛЛЦ).

Для переработки экспортных и транзитных грузов и перераспределения грузопотоков между портами Азовского, Черного и Каспийского морей с учетом существующей транспортной инфраструктуры и перспективы ее развития терминальные комплексы федерального уровня (ИТЛЦ) целесообразно разместить на базе существующего Ростовского транспортного узла, в районе г. Каменск-Шахтинского и ст. Лихой, а также в районах, где проходят международные транспортные коридоры.

Размещение транспортно-терминальных комплексов регионального уровня (РЛЦ) в районе Азова, Таганрога, Белой-Калитвы.

Терминальные комплексы муниципального уровня (ЛЛЦ) могут располагаться в непосредственной близости от конечного потребителя и предназначены для обслуживания предприятий торговли и населения.

Поэтому развитие терминально-логистической инфраструктуры области при соблюдении определенных условий позволит обеспечить реализацию транзитного потенциала Ростовской области. К таким условиям можно отнести следующие:

- повышение эффективности использования существующей транспортной и складской инфраструктуры;

- реализацию проектов развития инфраструктуры международных транспортных коридоров с созданием терминально-складских комплексов в крупных транспортных узлах – кластерах на пересечениях транспортных коридоров и в портах;

- внедрение информационно-логистических технологий при сопровождении товарных потоков, создание сети терминально - складских комплексов и распределительных узлов на ключевых направлениях коридоров;

- создание единого информационного пространства и равных условий для всех участников транспортного процесса в получении и использовании информации о стоимости и условиях транспортировки, переработки и хранения грузов;

- модернизацию и увеличение пропускной способности загруженных пограничных и таможенных пунктов пропуска, внедрение современных технологий, обеспечивающих максимальную скорость выполнения процедур при пересечении транспортными средствами государственной границы.

Таким образом, сегодня наблюдается нехватка терминально-складских комплексов, обеспечивающих эффективное и бесперебойное функционирование складов в Ростове и Ростовской области. Однако рассматривая перспективы и стратегические направления развития терминально-логистической инфраструктуры, можно предположить, реализация вышеперечисленных мероприятий будет способствовать обеспечению следующих основных социально-экономических и технико-экономических показателей:

- залога инновационного социально-ориентированного развития транспортно-логистического комплекса;

- эффективного взаимодействия всех видов магистрального транспорта в крупных транспортных узлах на базе логистических центров и терминалов;

- создания региональной сети терминально-логистических комплексов федерального, межрегионального и регионального уровней;

- приведения уровня качества, безопасности и экологичности перевозок к мировым стандартам в соответствии с требованиями экономики и населения.

Практическая значимость данного направления состоит в научно-прикладных рекомендациях и методически сгруппированных в комплекс стратегических решений и выводов, реализация которых позволяет развиваться терминально-логистической инфраструктуре Ростовской области.

Библиографический список:

- 1.Источник: «Город N» № 9 (918) от 15 марта 2011 г.
- 2.Источник: «ABC&MT Group» обзор рынка складской недвижимости за 3 квартал 2011 г. www.weakon.ru
- 3.Министерство экономического развития Ростовской области ГАУ РО «Региональный информационно-аналитический центр» Проект стратегии социально-экономического развития Ростовской области на период до 2020 года г.Ростов-на-Дону 2011 г.

Bibliographic list

- 1.The source: “The city N” № 9 (918) from 15 March 2011;
- 2.The source “ABC&MT Group” review of storage realty of the market, the 3-d quarter of 2011, www.weakon.ru
- 3.Ministry of Economic development of Rostov region GAU RR “Regional information and analitic center”. The project of strategy of socia and economic development of Rostov region to the 2020 period. Rostov-on-Don 2011

МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬСТВА

Аннотация

Системная организация предполагает формирование научного строительного комплекса, обеспечивающего конкурентоспособность строителей. Перспективными являются насыщенные сетевые модели.

Annotation

The system organization assumes formation of the scientific construction complex providing builders competitiveness. Sated network model sare perspective.

Ключевые слова

Системная организация, информация, модель, инвестиции, рынок, управление.

Keywords

System organization, information, model, investments, market, management.

Системная организация предполагает формирование научного строительного комплекса, обеспечивающего конкурентоспособность строителей не только в России, но и на мировых рынках. Современное общество способно организовать при позитивном функционировании трех сфер: стабильной государственной системы, экологии, духовности. Управление становится эффективным, если в его основу положен контроль принципов организации этих сфер. Необходима принципиально новая концепция информационной технологии, в которой следует учитывать менталитет человека.

Модель технологической системы, активизирующей контроль над любыми потоками информации, может быть представлена следующим образом. Источниками исходной информации являются элементы строительной структуры, реализующие продукцию или услуги. При необходимости эта информация объединяется на различных уровнях с учетом добавленной стоимости и в конечном счете интегрируется для оценки

возможной реализации принимаемых решений по достижении главной цели.

Важно организовать взаимодействие между предприятиями на основе обмена товарами, услугами, капиталом и информацией. В этом случае обеспечение эффективного функционирования и управления системой становится общей задачей фирм - соучастниц и будет способствовать ускорению и рациональному распределению денежной массы.

В точках и уровнях контроля стоят ответственные исполнители, которые несут всю полноту ответственности за своевременное получение, обработку и передачу необходимой информации; ее объем, точность, возможность и сроки исполнения, допустимые отклонения. Следовательно, такая система является обратной связью и позволяет своевременно реагировать на отклонения, снижающие возможность достижения главной цели в намеченные сроки.

Вся информация расчленяется на главную, основную (предшествующую и последующую) второстепенную, вспомогательную и помехи. В

зависимости от этого организуется последовательность ее обработки, передачи и использования, формируется технология оперативного управления производством или любыми другими процессами.

Информация оценивается количественно во времени, с использованием понятия «плотность информации». Плотность может быть объемной или плоскостной. Следует выделить информацию связей и информацию элементов, прямые и обратные потоки информации; информацию центрального события и информацию, обеспечивающую оценку изменения центрального события, а также информацию, искажающую истину (дезинформацию, шумы). Так как на основе информации принимаются решения, то точность, непрерывность и быстрота ее обработки являются важнейшими критериями.

Информация делится на горизонтальную и вертикальную. Вертикальные потоки информации передаются по вертикальным связям управления и делают систему предельно простой. Это потоки, поступающие в виде распоряжений с верхних уровней управления для реализации исполнителями. Горизонтальные же информационные потоки – потоки равноправных партнеров. Системы, работающие на основе командных информационных потоков, такими свойствами не обладают, так как всякие задержки, сбои в передаче точной информации ведут к прекращению функционирования систем. Кроме того, здесь нет возможности выбора, и, следовательно, успех обеспечивается компетентностью командного элемента. Однако в случае быстрых изменений ситуации, задержки в реализации предписаний может резко снизиться управляемость системы. Решения, принимаемые на нижних уровнях, будут выходить за допустимые временные

пределы, и управление станет неэффективным.

Целостность системы – оно из основных её свойств, которое характеризуется внешними и внутренними факторами и определяет ее устойчивость по отношению к окружающей среде. Целостность системы определяется отношением вида:

$$Z_S = P_S / C_S,$$

если $P_S = \text{const}$ и $C_S \rightarrow \infty$, то $Z_S \rightarrow 0$, то есть система разрушается; если $P_S = \text{const}$ и $C_S \rightarrow 0$, то $Z_S \rightarrow \infty$; система теряет гибкость.

Z_S – целостность системы;

P_S – показатель внутренней целостности системы;

C_S – показатель взаимодействия системы с окружающей средой.

Показатель внутренней целостности системы (P_S) характеризуется уровнем взаимодействий ее элементов (Q_i^V) с учетом полной совокупности внутренних связей (S_i^V):

$$P_S = f(S_i^V, Q_i^V).$$

Показатель взаимодействия системы с окружающей средой (C_S) определяется степенью управления внешними связями (S_i^W) элементов окружающей среды (Q_i^W):

$$C_S = f(S_i^W, Q_i^W).$$

Такая модель функционирования опробована для оценки надежности производственно-экономической системы нескольких строительных организаций Ростовской области. В результате были разработаны мероприятия по повышению их конкурентоспособности. Гибкость системы определяется с учетом уровня взаимодействия её элементов как внутри самой системы, так и с элементами внешнего окружения.

Если принять уровень взаимодействия элементов внутри системы за ее жесткость, а показателем взаимодействия внешних элементов

оценивать приспособленность системы к внешней среде, то гибкость системы можно оценивать отношением значений этих двух величин. Используя показатель гибкости, можно проектировать модель функционирования производства с заданными свойствами, а также оценивать надежность системы и степень коммерческого, производственного и финансового риска.

Важным условием системно-поточной организации процессов является эффективное управление внутренними и особенно внешними связями. Предлагаемая модель позволяет анализировать и учитывать состояние системы и соотношение степени влияния внутренних и внешних связей на процессе функционирования элемента, что создает предпосылки для снижения риска при принятии и осуществлении решений, а также повышения гибкости и, следовательно, надежности и устойчивости системы в условиях неожиданных и быстрых изменений внешней среды.

Попытки совершенствовать систему путем замены отдельных ее элементов и связей, как правило, к положительным результатам не приводят. Она теряет свойства системы, и ее саморазвитие останавливается. При этом резко увеличиваются затраты на поддержание утраченных возможностей. Новые элементы в такой системе полностью не реализуют своих возможностей из-за ограничений, создаваемых "старыми" элементами и их связями. По этой причине не имеют смысла попытки улучшать действующие системы. Ей можно позволить ускоренно исчерпать свой жизненный цикл, а вместе с тем формировать новую систему, отвечающую требованиям времени, ситуации и целей.

Гибкость системы обеспечивается технологией и гарантируется организацией производства. Различают стабильную, изменчивую и универсальную технологию. Организационно-технологическая система со стабильной технологией характеризуется обеспечением спроса выпуска продукции в течение жизненного цикла на основе неизменной технологии. Если технология изменяется несколько раз на протяжении жизненного цикла продукта, создаются предпосылки для наиболее полного удовлетворения потребителя с учетом научно-технического прогресса в отрасли.

Универсальная технология, обеспечивающая поддержание качества одного и того же продукта в течение жизненного цикла при неизменной технологии, значительно снижает потребность в капитальных вложениях. Таким образом, создаются предпосылки для создания непрерывно-поточного многопредметного производства, которое в сочетании с японской системой организаций работ "точно-вовремя" приблизит организацию работы строительных комплексов к поведению рынка, который в настоящее время является не столько завершением хозяйственного цикла, сколько его причиной.

Решающую роль в подъеме и развитии инвестиционных процессов в строительстве может сыграть системно-поточная организация строительного производства, как средство, способствующее обеспечению равномерного финансирования и оплаты законченных работ. Формирование системы поточной организации производства предполагает расчленение производственных процессов на главные, основные, вспомогательные и обслуживающие. При этом тщательный анализ организационно-технологических

процессов создает предпосылки для выявления лишних операций, что будет способствовать снижению затрат труда, сокращению сроков и стоимости строительства.

Поскольку оба понятия «система» и «поток», слагающие термин «системно-поточная» организация, имеют неоднозначные толкования, надо условиться, в соответствии классическим определением теории функциональных систем, под системой понимать комплекс избирательно вовлеченных элементов, взаимодействующих для достижения заданного результата. А собирательное значение «поток» отражает некоторую последовательность процессов, осуществляемых во времени и пространстве.

Системно-поточный подход обеспечивает объединение различных вопросов и процессов, разъединяемых специализацией, ведомственной разобщенностью и формами собственности, служит залогом успешного решения организационных задач в строительстве.

Вовлечение элементов в систему обеспечивается современными информационными технологиями на базе вычислительной техники. Системно-поточная организация означает совокупность определенным образом расположенных, взаимосвязанных и находящихся в рациональном соотношении элементов, функционирование которых налажено, упорядочено и обусловлено единством действий, обеспечивающих движение к цели во времени и пространстве.

Системно-поточная организация эффективна при решении однотипных строительных задач в больших объемах, но ее сочетание с системой «точно-вовремя» позволяет выпускать строительную продукцию малыми партиями на основе непрерывного

поточного многопредметного производства.

Оценка и выбор возможных вариантов машинно-технологических систем осуществляются на основе разработанных альтернативных сетевых моделей. Но такие системы могут в конечном результате оказаться нерациональными. Поэтому необходима их оптимизация в совокупности с социально-экономическими системами. Системная организация и управление различными процессами, как производственными, так и социальными, раскрывают большие возможности. Она предполагает:

- маркетинговые исследования и формирование рынка инвестиционных процессов;
- разработку и проектирование строительных инвестиционных программ;
- исследование и формирование подсистемы ресурсного (материально-технического) обеспечения намечаемых процессов;
- проектирование и формирование вариантов, выбор приемлемых альтернатив организационно-технологических строительных систем;
- разработку системы информационного управления процессом;
- разработку и формирование технологий реализации назначенных действий;
- разработку мероприятий по реализации резервов повышения эффективности строительства.

В качестве общих целей строительной организации предпочтение следует отдавать укреплению позиций на рынке, улучшению финансового положения, завоеванию общественной репутации, обеспечению надежности предпринимательской деятельности.

Ориентация только на адаптацию строительных фирм к рыночным

условиям неэффективна, так как она требует длительного времени и условий, сопутствующих такому процессу. Ни того, ни другого практически никогда не бывает. Необходимо сочетание адаптации с управлением: управлением в условиях кризиса, в условиях неопределенности, управлением на основе долгосрочного и стратегического планирования. Адаптация к негативным явлениям, возникшим в период перестройки хозяйственного механизма, вопреки утверждениям отдельных ученых,

недопустима, так как она закрепляет негативные навыки и практику, которые ведут к криминализации мышления менеджеров.

Поэтому следует создать системы организации и управления процессами в строительстве, которые выпускают на рынок реальный продукт. Критериями управления в данном случае следует считать интенсивность процессов, интенсивность функционирования, качество продукции и услуг (рис. 1).

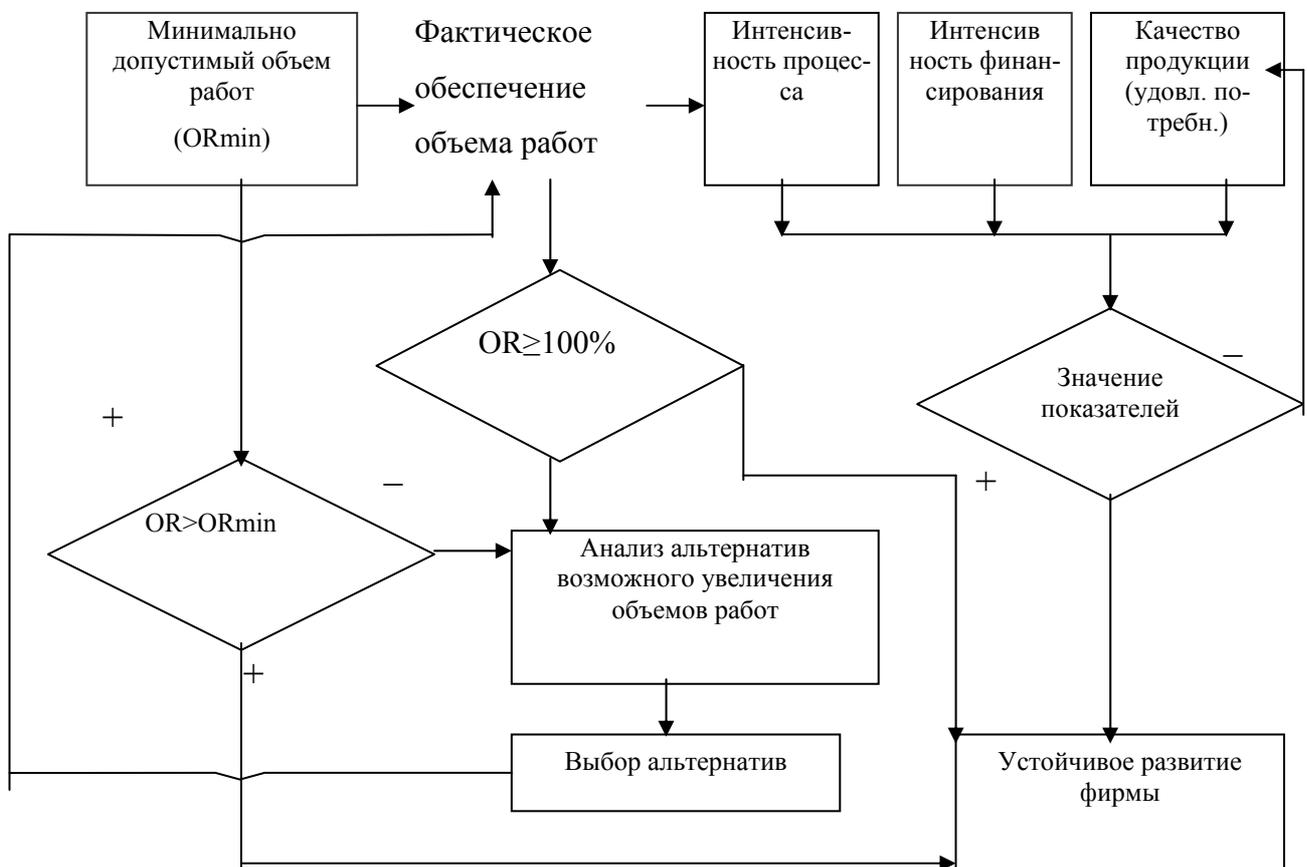


Рис 1. Алгоритм организации управления производственными процессами в строительстве

Перспективными являются так называемые насыщенные сетевые модели, в которых в качестве ограничений принято отсутствие зависимостей и обусловленных ими

событий. Такие модели имеют более простую топологию, их формирование может быть стандартизировано, значительно снижается количество событий, возможен блочный подход к

составлению и расчету сетевых моделей. Более наглядно можно выделить главные строительные процессы (операции), которые раскрывают фронт работ.

При системной организации производства, когда в модель включаются не только производственные, но и процессы финансирования, информационного обслуживания, мониторинга, контроля качества – все обслуживающие и вспомогательные процессы можно легко выделить. При этом объект расчленяется исходя из возможности рационального выполнения на фронтах работ процессов: главного, основных, вспомогательных, обслуживающих и транспортных. Модель позволяет отражать информацию не только о сроках, интенсивности и стоимости, но и вероятности изменения цены на ресурсы, конъюнктуры рынка, повышения конкуренции, нарушения сроков поставки оборудования.

Библиографический список

1. Побегайлов О.А. Формирование решений в условиях неопределенности и кризиса // Инженерный Вестник Дона, 2010. – № 4.
<http://www.ivdon.ru/magazine/archive/n4y2010/247/>.

2. Побегайлов О.А. Кравченко И.В. Кожуховский С.О. Мобильные роботы вертикального перемещения // Инженерный Вестник Дона, 2010. – № 4.
<http://www.ivdon.ru/magazine/archive/n4y2010/253/>.

3. Побегайлов О.А. Шемчук А.В. Современные условия планирования в строительстве // Инженерный Вестник Дона, 2012. – № 2.
<http://www.ivdon.ru/magazine/latest/n2y2012/800/>.

Bibliographic list

1. Pobegaylov O.A. Formation of decisions in situations of indefinite and crisis // Inženernyj vestnik Dona, 2010. – № 4.
<http://www.ivdon.ru/magazine/archive/n4y2010/247/>.

2. Pobegaylov O.A. Kravchenko I.V. Kozhukhovskiy S.O. The mobile vertical movement robots // Inženernyj vestnik Dona, 2010. – № 4.
<http://www.ivdon.ru/magazine/archive/n4y2010/253/>.

3. Pobegaylov O.A. Shemchuk A.V. Modern information planning systems in construction // Inženernyj vestnik Dona, 2012. – № 2.
<http://www.ivdon.ru/magazine/latest/n2y2012/800/>.

А.С. Санин

РЕФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ИЕРАРХИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ГОРОДСКИМ ОБЩЕСТВЕННЫМ ТРАНСПОРТОМ

Аннотация

В статье рассматривается комплекс методологических, методических и практических вопросов развития действующей системы иерархического управления городским транспортом, формулируются требования к результативности ее системного функционирования.

Annotation

The article examines the complex methodological, methodical and practical issues of the current system of hierarchical management of urban transport, defines the requirements for effectiveness of its system of operation.

Ключевые слова

Город, транспорт, управление, иерархия, структура, функции, организация, транспортное администрирование

Keywords

City, transport, management, hierarchy, structure, function, organization, transport administration.

В современной науке и практике городским общественным транспортом принято называть сложную и динамичную производственную систему, включающую его инфраструктуру и управление. Как известно, он осуществляет обезличенные перевозки грузов и пассажиров в соответствии со спросом населения и хозяйствующих субъектов, поэтому его производство относят к межотраслевому производству. В советский период городской общественный транспорт был основой поступательного социально-экономического развития городов, а его управление, построенное на принципах моноцентричности, давало ему неоспоримые преимущества сбалансированного развития [5].

Исторический переход нашей страны к рыночному полицентричному развитию привел к утрате лидирующих позиций городского общественного транспорта. Это создало предпосылки к массовому использованию индивидуального транспорта, и сегодня его численность в 8-10 раз превышает численность общественного транспорта [2]. Вместе с тем улично-дорожная сеть городов, которая в основном формировалась многие десятилетия, пространственно не приспособлена к многократному увеличению парка легковых автомобилей, поскольку проектировалась по уровню автомобилизации «1авт. - на 10 чел.».

Следует также учесть, что процентное соотношение улично-дорожного пространства и территории городской застройки (жилой, производственной и рекреационной) неуклонно

уменьшается в сторону последней. К примеру, в Москве на долю улично-дорожной сети приходится уже 9%, в Ростове-на-Дону - 18%, в малых городах эта доля может составлять 25-30%. Избыточное количество подвижного состава на улично-дорожной сети ведет к уплотнению городских транспортных потоков, в результате чего общественный транспорт фактически утрачивает независимость своего перемещения в транспортном потоке. Только за последнее десятилетие это привело к снижению его эксплуатационной скорости на 20-25%.

Следует особо отметить, что городской общественный транспорт, не производящий вещественной продукции, в пределах сферы приложения труда и капитала является продолжением производственного процесса других экономических субъектов. Потребителями транспортной продукции (услуги пространственного перемещения грузов и пассажиров) является городское население. Снижение эксплуатационных скоростей городского транспорта ведет к пропорциональному увеличению доли транспортных издержек в себестоимости производства товарной продукции, что существенно снижает конкурентную способность городской экономики [2].

Поэтому одной из приоритетных задач народного хозяйства нашей страны является задача интенсификации городского транспортного производства в целях надлежащего удовлетворения спроса на общественные транспортные перевозки. Вместе с тем реальное пре-

пятивлетие ее решению - недостаточная проработанность вопросов оптимального управления городским транспортом в условиях уплотненности городской среды. Необходимость дальнейшего научного исследования и осмысления этой проблемы определяет цель данного исследования.

Цель - разработка научно обоснованных рекомендаций по организационному реформированию действующей структуры иерархического управления городским общественным транспортом с ориентацией на полное и качественное удовлетворение спроса предприятий и населения на транспортные услуги и использование резервов интенсификации его работы на основе системных управленческих новаций [4].

При этом учитывалось, что в современных условиях общественный транспорт уже не может изолироваться от личного транспорта, поэтому иерархическое управление в первую очередь должно быть интегративным, то есть иметь возможность операционного воздействия на всех участников потокового движения, независимо от принадлежности подвижного состава. Теоретической и методологической основой для проведения исследования явились труды отечественных и зарубежных ученых в области транспорта, экономической теории, теории управления и теории логистики, а также концептуальные подходы к системному развитию городского транспортного производства.

Информационно-эмпирической базой исследования служили научные источники, законодательные акты, нормативно-правовые документы, информация периодических печатных изданий, материалы Министерства транспорта Российской Федерации, экспертные оценки и результаты авторских ис-

следований, выполненных в городе Ростов-на-Дону.

Как показали исследования, для возвращения городскому общественному транспорту прежних лидирующих позиций в первую очередь требует организационного реформирования действующих структур иерархического управления с приданием ему свойств оперативности и логистичности. Необходимо усилить государственное участие в управлении городским общественным транспортом, поскольку он осуществляет важнейшую социальную и экономическую функцию, а извлечение коммерческой прибыли не является главной задачей его производства.

Надо также отметить, что изначально новому управлению городским общественным транспортом придавалась не только императивность воздействия (принуждение поступать так, а не иначе), но и область использования его инфраструктуры, согласно чему возможно расширение системной платформы управления через модульное создание дополнительных элементов. С учетом перечисленных обстоятельств разработана структурная модель городской транспортной администрации, которая представлена на рисунке 1.(см. ниже)

Применение разработанной модели дополняет систему городского транспортного администрирования новым ее элементом - Дирекцией транспортного развития (далее Дирекция).

Она должна объединить на добровольной основе в интегрированную транспортно-логистическую систему всех транспортных операторов и потребителей транспортных услуг, использующих городскую транспортную сеть для транспортных перемещений.

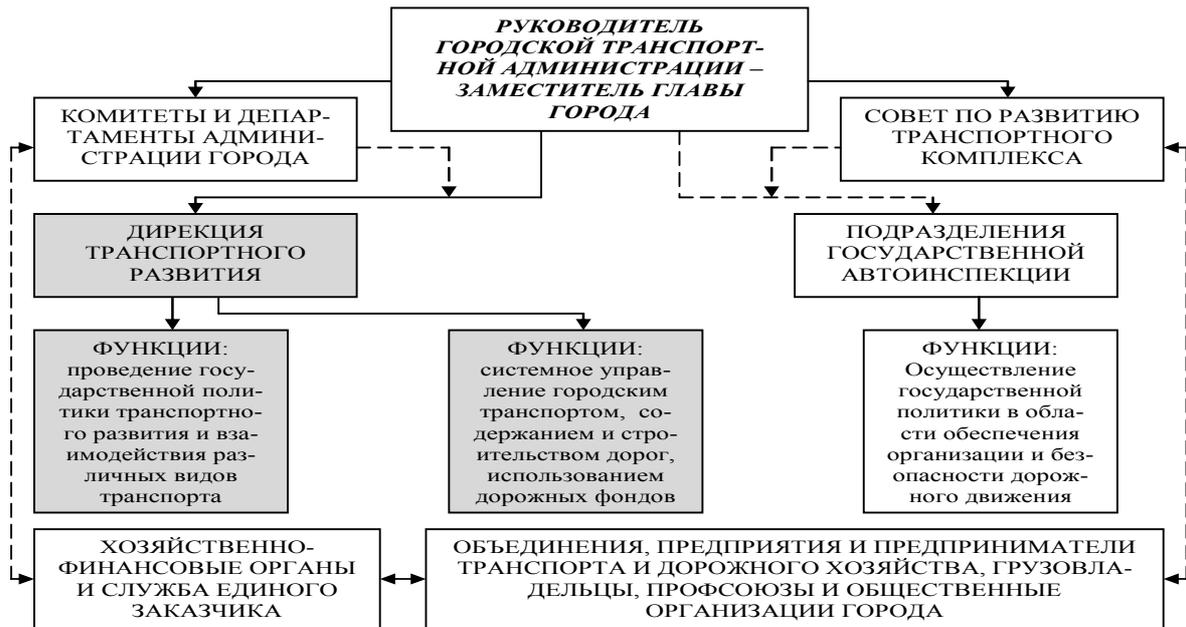


Рис. 1. Структурная модель городской транспортной администрации

Как показано на рисунке, основными функциями Дирекции должны стать следующие:

- текущее управление транспортным развитием, содержанием и строительством дорог, использованием дорожных фондов;

- проведение региональной транспортной политики развития и взаимодействия различных видов транспорта;

- создание единой платформы интеллектуальных транспортных систем в транспортном комплексе Российской Федерации.

Создание Дирекции управления транспортным развитием обеспечит системную оптимизацию транспортного производства и повышение качества транспортного обслуживания городского населения и экономических субъектов. При этом вновь созданная структура регионального управления развитием транспорта может быть государственным учреждением с унитарной организационно-правовой формой либо самостоятельным акционерным обществом с преобладающим долевым участием государства.

Как указывалось ранее, интенсификация городского транспортного производства позволит преодолеть экономическое отставание и придаст необходимый импульс развитию городской экономики и страны в целом. При этом усиление государственного участия в управлении транспортным развитием делает этот процесс общественно контролируемым и адекватным. Внутреннюю структуру региональной Дирекции полагается формировать с включением специализированных функциональных подразделений. Как показано на рисунке 2, они объединены в три самостоятельных управления: административно-правовое, управление транспортного функционирования и финансово-экономическое.

В свою очередь каждое из этих управлений имеет ряд отделов, формирование которых обеспечивает разграничение задач оптимизации городского транспортного обслуживания. При этом городская администрация, в функции которой входит обеспечение населения и предприятий коммунальными, транспортными, культурно-бытовыми услугами, должна проявить инициативу и

изыскать необходимые ресурсы для развития городской службы транспортного администрирования. В свою очередь Дирекция должна создать логисти-

ческие центры интеллектуального управления с учетом масштабов управляемой территории и объемов транспортных перевозок.



Рис. 2. Внутренняя структура дирекции транспортного развития

Соответственно в пределах закрепленного за ними территориального пространства логистические центры получают полномочия по контролю и оптимизации работы городского транспорта с обеспечением вневедомственного подхода и единства экономических целей. Обязательным условием для логистического центра станет реализация мероприятий, повышающих качество и безопасность перевозок в соответствии с территориальной и федеральной политикой транспортного развития. Применение современных IP-технологий в работе логистического центра обеспечит достоверный инструментальный контроль городского перевозочного процесса и позволит ему осуществлять адекватные логистические операции по оптимизации функционирования городского транспортного производства [2].

В процессе выполненных исследований разработан программно-математический инструментальный для логистического управления городским транспортом, главной особенностью которого является формализованное обоснование принимаемых решений и выраженная информационно-

технологическая связь со всеми объектами городского хозяйства. Как показали исследования, формализованная задача управления городским транспортом заключается в адаптации информационного состояния транспортных потоков к информационному полю транспортной сети в соответствии с потребностями общественной перевозки ресурсов.

При этом процесс управления городским транспортным производством переводится в задачу математического программирования и выполняется через осуществление логистических операций в циклическом автоматизированном режиме. Исходя из логистических принципов - обеспечить транспортные услуги в нужном месте, в нужном объеме и в нужные сроки, центр логистического управления представляет собой интерактивную структуру, которая включает персонал, оборудование и процедуры (технологии), объединяемые преобразуемым информационными потоком.

Исходя из неоднородности потребителей логистической информации, осуществляется классификационная группировка информационных потоков, циркулирующих в логистической сис-

теме:

- распорядительные (приказы, распоряжения);
- организационные (инструкции, протоколы, положения);
- аналитические (обзоры, сводки, докладные записки);
- справочные (справки), научные (задания, проекты, отчеты);
- технические (электронные импульсы к устройствам).

Целевая направленность логистического управления городским общественным транспортом должна заключаться в эффективном использовании всех технических, научных, экономических, организационных и социальных возможностей управления для обеспечения выживаемости и дееспособности общественного транспортного производства и расширения его функций в соответствии с требованиями рынка.

При этом надо полагать, что основными принципами работы локализованного логистического центра должны стать:

- иерархия (подчиненность задач и осуществление решений);
- агрегированность данных (учет запросов на разных уровнях);
- избыточность управления (построение решений с учетом не только текущих, но и будущих задач);
- конфиденциальность;
- адаптивность к изменяющимся запросам;
- согласованность и информационное единство;
- открытость системы (для пополнения данных).

Исследования показали, что внедрение разработанных логистических новаций позволит увеличить производительность городского общественного транспорта в среднем на 10-15%.

Указанное обстоятельство, несо-

мненно, доказывает высокую результативность реформирования структуры иерархического управления городским общественным транспортом, что позволит существенно повысить его производительность и обеспечить население и предприятия коммуникационными перемещениями в той степени, в какой затраты на их осуществление оправдываются соображениями социально-экономического благополучия.

Библиографический список

1. Альбеков, А.У. Логистика: Учеб. пособие. – Ростов н/Д: РИНХ, 2009. – 412 с.
2. Левиков, Г.А. Управление транспортно-логистическим бизнесом: учеб. пособие. – М.: РКонсульт, 2003. – 378 с.
3. Миротин Л.Б. Транспортная логистика: учебник. – М.: Экзамен, 2002. – 415 с.
4. Эльдарханов Х.Ю. Транспортно-логистический менеджмент: монография. – М.: Вузовская книга, 2011. – 340 с.
5. Якунин, В.И. Идеология экономической политики: проблема российского выбора: монография — М.: Научный эксперт, 2008.

Bibliographic list

1. Ahlbeckov, A.U. Logistics studies. allowance. - Rostov n / D: RINH, 2009. - 412 p.
2. Levikov, GA Management of transport and logistics business: studies. allowance. - Moscow: RKonsult, 2003. - 378 p.
3. Mirotin, L.B. Transport Logistics: a tutorial. - M.: Examination, 2002. - 415p.
4. Eldarkhanov, Kh.Yu. Transportation and logistics management: monograph. – M.: Vuzovskaya book, 2011. - 340 p.
5. Yakunin, V.I. The ideology of economic policy: the problem of the Russian elections: monograph – M.: Scientific Expert, 2008

РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Н.М.Ароян

ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА НА СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ РЫНКАХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ

Аннотация

В исследовании, включившем 2 экспертных опроса (8 и 12 экспертов) и анкетный опрос (60 респондентов), рассматривали функции управления оптовыми продажами в современных российских компаниях (численность персонала отдела продажи 8-30 человек), работающих на насыщенных товарами рынках (рынки строительных материалов, канцелярских принадлежностей, товаров для дома, автозапчастей). Идентифицированы основные функции управления продажами, варианты реализации каждой из 8 изученных функций и распространенность этих вариантов на исследованных рынках. Идентифицированы 4 основных типа используемых на современных российских рынках систем управления продажами и функциональная структура каждого из типов. Обнаружено, что на изученных рынках доминируют типы систем, в которых преобладают низкоуровневые варианты реализации функций системы управления продажами.

Annotation

The study that included 2 expert surveys (8 and 12 experts involved) and a survey by questionnaire (61 respondents) was focused on the functions of sales management in contemporary Russian companies (with the number of sales personnel ranged from 8 to 30 employees) engaged in the markets saturated with goods (wholesale markets of construction materials, office stationery, household goods, automotive parts). Core functions of sales management, options of implementation of each of 8 functions explored, as well as the prevalence of these options within the markets being studied have been identified. 4 main types of sales management systems used in contemporary Russian markets have been recognized, along with a functional structure of each of the types. Predominance at the studied markets has been found to be enjoyed by the system types with prevailing low-level options for implementation of the functions of sales management system.

Ключевые слова

Функции менеджмента, функции системы управления продажами, типы систем управления продажами.

Keywords

Management systems, sales management system functions, types of sales management systems.

Важность эффективного управления продажами для достижения компанией успеха на многих рынках трудно переоценить. Существование резервов развития этой системы может явиться одним из путей повышения эффективности работы многих отечественных

компаний. Современная система управления продажами включает в себя ряд компонентов (Д.И. Баркан, с. 97-226; В. Вертоградов, с. 27-84; Р. Лукич, с. 67-124, 146-218), которые можно назвать функциями управления продажами. Совершенствование модели управления

российским бизнесом с целью повышения его эффективности (включая повышение эффективности управления продажами) диктует необходимость проведения более тщательного анализа содержания (организации) функций систем управления продажами, используемых российскими компаниями.

Целью настоящей работы явилось проведение анализа структуры и функционального наполнения используемых на современных российских рынках систем управления продажами. При проведении исследования проверялась достоверность перечисленных ниже гипотез.

Гипотеза 1: в структуре активности современных российских отделов продажи (оптовая продажа) можно выделить несколько обособленных задач, на решение которых направлена часть усилий руководителя. Каждый из обособленных компонентов деятельности руководителя отдела продажи может быть обозначен как функция управления продажами, а комплекс компонентов как система управления продажами.

Гипотеза 2: на современном российском рынке каждая функция системы управления продажами может быть реализована в нескольких различных вариантах.

Проведенное на Юге России исследование включило в себя два экспертных опроса (ЭО-1, ЭО-2). В качестве экспертов (при проведении экспертных опросов) выступили директора и руководители отделов продаж компаний-производителей и торговых компаний, работающих на насыщенных товарами рынках (рынки строительных материалов, канцелярских принадлежностей, товаров для дома, автозапчастей). В ЭО-1 приняли участие 8 экспертов, в ЭО-2 – 12 экспертов.

Вначале при проведении ЭО-1 были выделены основные функции системы управления продажами (СУП). Затем при проведении ЭО-2 были иденти-

фицированы основные варианты реализации каждой из функций СУП, выделенной при проведении ЭО-1. Параллельно экспертам было предложено оценить частоту встречаемости каждой реализации функций СУП в виде системы рангов (внутри каждой функции СУП). Уровень согласованности мнений экспертов оценивался при помощи коэффициента конкордации. Для оценки относительной частоты использования на рынке каждого варианта реализации функций СУП использовался метод вычисления весовых коэффициентов.

При проведении ЭО-1 вначале экспертов просили сформулировать основные типы задач, возникающих в процессе организации оптовых продаж продукции на насыщенных товарами рынках. Экспертам задавались следующие вопросы:

1. Какие основные виды активности менеджера по продаже/торгового представителя вы могли бы выделить?

2. Какие основные элементы активности менеджера по продаже/торгового представителя разрабатываются при планировании его работы?

После этого экспертам предлагалось перечислить основные виды действий руководителя отдела продажи, направленные на решение указанных задач. Для получения этой информации перед экспертами ставились следующие вопросы:

1. Какие основные элементы активности менеджера по продаже/торгового представителя должен контролировать руководитель отдела продажи?

2. Опишите, пожалуйста, основные этапы работы руководителя отдела продажи при запуске новой программы работы на рынке.

3. Какие основные функции системы управления продажами вы могли бы выделить?

В соответствии с Гипотезой 1 экспертам также задавался вопрос о целе-

сообразности описания действий руководителя отдела продаж, направленных на решение перечисленных экспертами основных задач, в качестве системы управления продажами. С экспертами отдельно оговаривался вопрос о том, что речь идет о цивилизованном варианте системы управления продажами, использующей современные технологии анализа рынка и управления активностью сотрудников.

Первоначально эксперты выдели-

ли 29 различных задач торгового персонала и видов деятельности руководителя/функций СУП. Тщательное обсуждение с ними перечня видов активности торгового персонала и задач руководителя отдела продаж помогло существенно сузить первоначально полученный перечень. Конкретизация формулировок функций СУП позволила получить окончательный список этих функций, содержащий 9 основных позиций (Таблица 1).

Таблица 1. Основные функции управления продажами

№	Основные функции управления продажами
1.	Формулирование планового задания (цели) для отдела продаж в целом
2.	Формулирование планового задания (цели) для менеджера по продаже
3.	Формирование организационной структуры отдела продаж. Распределение территорий/рынков/клиентов между менеджерами по продаже
4.	Категоризация клиентов
5.	Контроль выполнения планового задания менеджерами по продаже
6.	Набор менеджеров по продаже
7.	Обучение торгового персонала
8.	Выработка профессиональных навыков у торгового персонала
9.	Мотивация торгового персонала

Функция «Мотивация торгового персонала» была исключена из дальнейшего рассмотрения.

Таким образом, Гипотеза 1 подтверждена, эксперты выделили конкретные функции управления продажами в работающих на российском рынке компаниях и подтвердили целесообразность описания комплекса этих (взаимосвязанных) функций в качестве системы управления продажами. При этом эксперты указали, что перечисленные ими компоненты деятельности руководителя отдела продаж могут быть обозначены как функции управления продажами, а комплекс компонентов как система управления продажами (СУП).

Основные вошедшие в ЭО-2 вопросы касались выделенных при прове-

дении ЭО-1 функций СУП. Экспертам было предложено перечислить встречающиеся на современном российском рынке основные варианты реализации каждой из функций и оценить (в процентах) частоту распространения каждой реализации в работающих на изучаемых рынках российских компаниях.

В результате проведения ЭО-2 был получен перечень вариантов реализации функций СУП, который первоначально включил в себя 53 формулировки. После обсуждения полученных материалов с экспертами были выделены 4 варианта реализации каждой функции (Таблица 2). Можно сказать, что в каждом случае (по каждой функции) имеет место несколько вариантов, отличающихся друг от друга по степени использования при

их реализации современных подходов, основанных на современных технологиях анализа рынка, формулирования целей деятельности, набора кадров. В Таблице 2 варианты реализации (1-4) каждой функции расположены в порядке возрастания степени использования современных подходов и технологий.

Статистический анализ полученных данных продемонстрировал высокий уровень единообразия мнений экспертов. Во всех 12 случаях согласованность мнений экспертов оценивалась как «очень хорошая», значения коэффициента конкордации составили 0,89 – 0,96 (Таблица 2)

Таблица 2. Результаты обработки экспертных оценок

Функция системы управления продажами	Коэффициент конкордации
Формулирование планового задания (цели) для отдела продажи в целом	0,97
Формулирование планового задания (цели) для менеджера по продаже	0,90
Формирование организационной структуры отдела продажи. Распределение территорий/рынков/клиентов между менеджерами по продаже	0,94
Категоризация клиентов	0,93
Контроль выполнения планового задания менеджерами по продаже	0,89
Набор менеджеров по продаже	0,91
Обучение торгового персонала	0,91
Выработка профессиональных навыков у торгового персонала	0,94

При этом необходимо отметить, что в целом на изучаемых рынках существенно доминирует использование второго и первого варианта реализации функций СУП. По четырем функциям («Формулирование планового задания (цели) для отдела продажи в целом», «Формулирование планового задания (цели) для менеджера по продаже», «Формирование организационной структуры отдела продажи, «Распределение территорий/рынков/клиентов между менеджерами по продаже», «Категоризация клиентов») эксперты назвали наиболее часто встречающимся второй вариант реализации. В трех случаях (функции «Набор менеджеров по продаже», «Обучение торгового персонала», и «Выработка профессиональных навыков у торгового персонала») доминирует первый (самый малоперспективный) вариант реализации функций управления продажами. Только в одном

случае (функция «Контроль выполнения планового задания менеджерами по продаже») имеет место два «максимума» - второй и третий варианты реализации упомянутой функции.

Таким образом, Гипотеза 2 подтвердилась. Необходимо отметить, что частота реализации функций в их менее «цивилизованных» вариантах значительно выше, чем в более технологичном их виде.

В результате сделаны следующие выводы.

1. Эксперты выделили конкретные функции управления продажами в работающих на российском рынке компаниях и подтвердили целесообразность описания комплекса этих (взаимосвязанных) функций в качестве системы управления продажами.

2. На изученных рынках используются 4 варианта реализации каждой функции. Эти варианты отличаются

друг от друга по степени использования эффективных подходов, основанных на современных технологиях анализа рынка, формулирования целей деятельности, набора/обучения кадров.

3. На изученных рынках частота реализации функций в их менее «цивилизованных» вариантах значительно выше, чем в более технологичном их виде. Только функция «Контроль выполнения планового задания менеджерами по продаже» находится на достаточно современном уровне.

Практическое использование полученных результатов связано с возможностью идентификации состояния функций в конкретной системе и типа СУП в целом (в каждой конкретной компании). Это может продемонстрировать основные пути развития существующей в компании СУП, связанные с трансформацией одних вариантов реализации функций в другие.

Последующие исследования в обозначенном направлении могут включить в себя изучение основных причин использования различных вариантов СУП, изучение возможностей трансформации одного типа СУП в другой, изучение уровней эффективности различных ти-

пов СУП на насыщенных рынках и изучение уровня значимости различных функций в разных типах СУП.

Библиографический список

1. Баркан Д.И. Управление продажами. СПб.: Издат. Дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2007.
2. Вертоградов В. Управление продажами. СПб.: Питер, 2005.
3. Лукич Р. Управление продажами. М.: Издательство Манн, Иванов и Фербер, 2010.
4. Димитриади Н.А. Реализация предпринимательского проекта в современной России. Ростов н/Д, Рост. гос. экон. ун-т (РИНХ), 2009.

Bibliographic list

1. Barkan D.I. Sales Management. Saint-Petersbourg SPb. State University, 2007.
2. Dimitriadi N.A. Entrepreneurial Project Implementation in Contemporary Russia. Rostov-na-Donu, Rostov State Economic University (RINH), 2009.
3. Lukic R. Sales Management. Moscow, Mann, Ivanov & Ferber, 2010.
4. Vertogradov V. Sales Management. Saint-Petersbourg SPb., Peter, 2005.

Т.В. Енифанова

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Аннотация

Предлагаемая статья посвящена рассмотрению круга проблем, связанных с устойчивым развитием малого и среднего бизнеса. На основе статистических данных рассмотрена структура малого и среднего бизнеса в России, по результатам проведенного анализа составлена система государственной поддержки МСБ, выделены основные проблемы, возникающие при реализации тех или иных форм поддержки, предложены механизмы совершенствования.

Annotation

The present article deals with the range of issues related to the sustainable development of small and medium-sized businesses. Based on statistics examined the structure of small and medium-sized businesses in Russia, according to the results of the analysis system is made up of state support SMEs, and the main problems encountered in the implementation

of various forms of support, the mechanisms of improvement.

Ключевые слова

Предпринимательство, малый и средний бизнес, государственная поддержка.

Keywords

Entrepreneurship, small and medium-sized businesses, government support.

Динамичность и устойчивость развития малого и среднего бизнеса связаны с целым рядом внутренних и внешних факторов (рис.1). Одним из важнейших факторов устойчивого развития предприятий малого и среднего бизнеса является благоприятный предпринимательский климат в регионе и комплексные меры поддержки МСП, взаимодействие малого и крупного бизнеса, положительное отношение к малому предпринимательству, финансовая и правовая грамотность населения.

Потребность в создании таких форм собственности, как малое и среднее предпринимательство, обусловлена как развитием рыночных отношений, так и проведением реформ в экономике страны - что экономически целесообразно, так как появление большого числа новых компаний влечет за собой появление новых рабочих мест, кроме того увеличиваются поступления в бюджеты всех уровней за счет уплаты налогов и сборов. Развитие малого бизнеса необходимо крупному бизнесу, так как малые предприятия дают ему новую жизнь, и в тандеме с ним извлекают немалую прибыль. Развитие сектора МСП является базовым и объективно необходимым элементом социально-экономической системы страны, одним из условий перехода России к полноценным рыночным отношениям, устойчивому развитию экономики, а также обеспечению стабильности в социальной сфере.

Отличие малого и среднего бизнеса от крупного, отображенное в классической экономической теории, заключается в размерах предприятия. К основным особенностям МСП можно отне-

сти:

- неразделимость в отношении собственности и управления: руководителем является учредитель или владелец основной части капитала;

- неразделимость объекта управления: экономический субъект управляет одним предприятием;

- количество работников предприятия позволяет прямой эмоционально-психологический контакт руководителя фирмы с каждым его сотрудником.

В таблице 1 (см. ниже) представлены характерные особенности, присущие предприятиям МСП.

Все работники среднего бизнеса могут быть распределены на две группы. В первую группу входит сам предприниматель, а во вторую - работники, осуществляющие деятельность на основе трудового договора.

В целом из всего сказанного следует, что, в отличие от малого, среднее предпринимательство всецело основано на наемном труде и его деятельность существенно не отличается от деятельности крупного предприятия. Так как собственник и управляющий данных предприятий являются разными субъектами, то, с научной точки зрения, более точным будет сочетание среднего и крупного бизнеса.

Также можно отметить, что сфера среднего бизнеса является так называемой транзитной зоной, которую проходит предпринимательская структура с выручкой от 400 млн. рублей до 1 млрд рублей в год, на пополнение рядов предпринимателей, занятых в сегменте среднего бизнеса, влияет приток развившегося малого бизнеса и отток выросшего среднего бизнеса до крупного.

Таблица 1. Характерные особенности МСП

<i>Показатели</i>	<i>Малое предпринимательство</i>	<i>Среднее предпринимательство</i>
<i>Цели и задачи</i>	<i>определяются рынком, с учетом интуиции и импровизации предпринимателя</i>	<i>адаптирование к требованиям рынка, долгосрочное планирование с учетом интуиции предпринимателя и изобретательства</i>
Финансы	семья, банк	семья, банк, акции
Управление (менеджмент)	- личное, - прямое, - авторитарное	- через менеджеров (наемные), - консультации с партнерами, - привлечение внешних экспертов.
Отношения с персоналом	- персонал – «большая семья», - высокая степень мотивации	- хозяин, а все остальные наемные работники, - небольшая степень мотивации

Составлена автором по материалам исследования

В 2011 году было проведено исследование среднего бизнеса в ЮФО [1], в данный момент наблюдается такая динамика – средний бизнес вырос на 40% по объему выручки и на 38% по численности. В 2007 году в границах ЮФО было 699 средних предприятий, а по итогам 2011 года произошел резкий скачок и теперь в ЮФО ведет бизнес 986 средних компаний. Такое увеличение средних компаний стало возможно благодаря росту 372 малых предприятий. Следует отметить, что в среднем бизнесе наблюдается расслоение – половина компаний работает с выручкой 400-500 млн. рублей в год, а половина приближается к верхнему порогу выручки 700-800 млн. рублей в год. Это говорит о том, что средний бизнес в ЮФО набирает обороты.

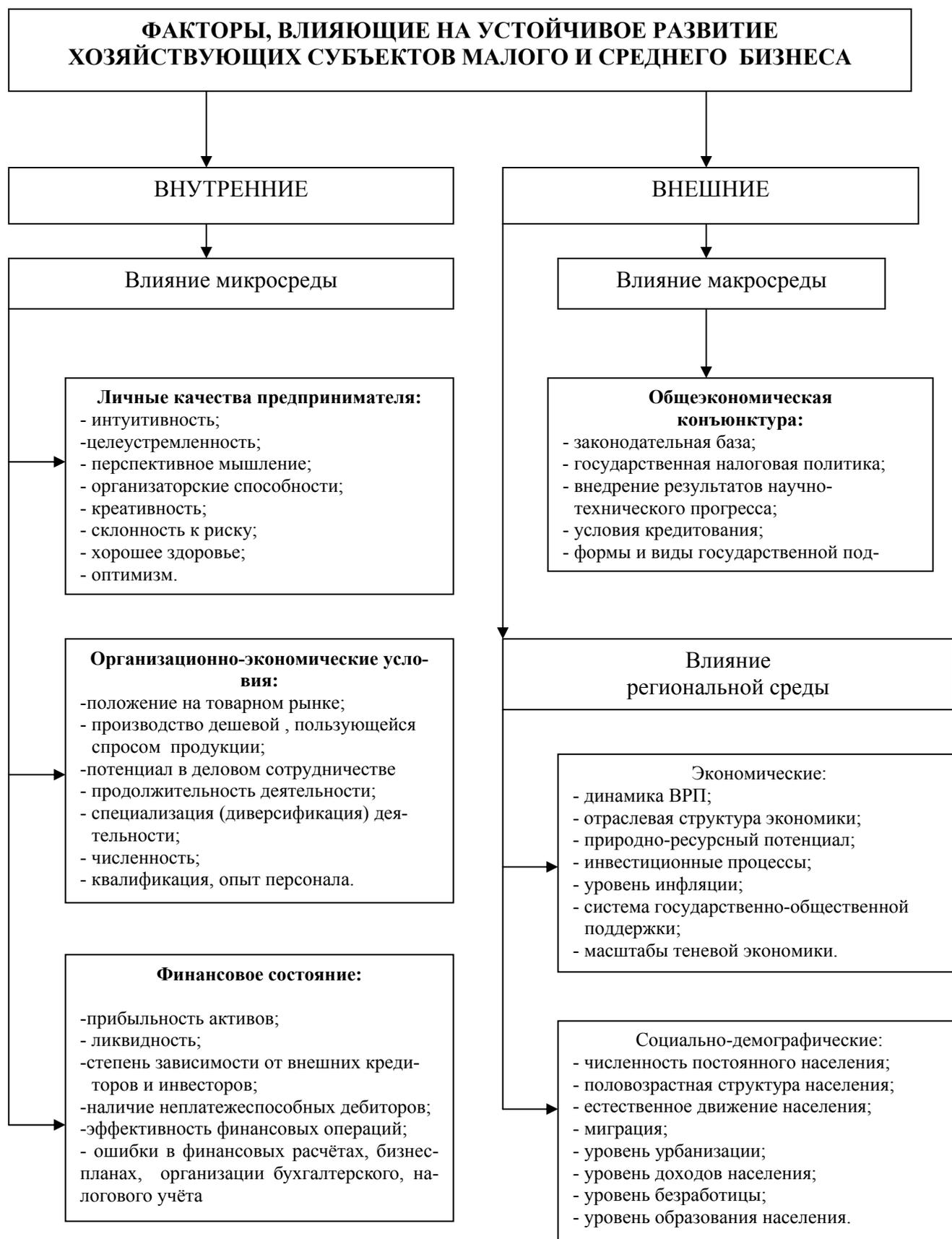
В феврале 2012 года Росстат опубликовал предварительные итоги сплошного обследования субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП). Впервые получены данные о количестве реально действующих микро-, малых и средних предприятий и индивидуальных предпринимателей (ИП). Оказалось, что оно существенно ниже количества формально зарегистрированных субъектов МСП – почти на 1,5 млн. единиц (таблица 2) (см. ниже).

Подавляющее большинство дейст-

вующих МП-юрлиц - 85,9% - это микропредприятия, имеющие до 15 сотрудников. Именно эти небольшие компании обеспечивают каждое третье рабочее место и 43% выручки всего сектора МСП.

Отраслевая структура сектора МСП, по данным Росстата в 2011 г., состоит в следующем: больше всего предприятий малого и среднего бизнеса задействовано в сфере торговли, ремонта автотранспорта и бытовых изделий (38%), операций в сфере недвижимости и услуг (21%), строительства (11%). Достаточно велика доля МСП-юрлиц в сфере добычи полезных ископаемых, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды (11%). Индивидуальные предприниматели работают преимущественно в сфере торговли, ремонта автотранспорта и бытовых изделий, в сфере услуг и в сельском хозяйстве. Более половины ИП - 53% - занимаются оптовой и розничной торговлей, ремонтом автотранспорта и бытовых изделий, 11% - транспортной деятельностью, столько же (11%) - операциями с недвижимым имуществом, предоставлением услуг.

Для сравнения показателей статистика по некоторым странам Евросоюза (таблица 3) (см. ниже)



**Рис.1. Факторы, влияющие на устойчивое развитие хозяйствующих субъектов
малого и среднего бизнеса**

(составлен автором по материалам исследования)

Таблица 2. Ключевые цифры по статистике малого и среднего бизнеса в России [1]

	ИП	Микро- предприятия (юр. лица)	Малые предприятия (юр.лица)	Средние предприятия (юр.лица)	МСП (всего)
Зарегистрированные предприятия, ед.	2,9 млн.	1,4 млн.	229 тыс.	25,7 тыс.	4,6 млн.
Действующие предприятия, ед.	1,9 млн.	1 млн.	227 тыс.	25,7 тыс.	3,2 млн.
Численность работников, чел.	5,3 млн.	3,9 млн.	7,2 млн.	2,6 млн.	19 млн.*
Выручка, руб.	4,5 млн.	5,7 млн.	13,3 трлн.	7,3 трлн.	30,8 трлн.

*Справочно: 13,3% от численности населения России. www.gks.ru

Таблица 3. Показатели сектора МСП: Российская Федерация и некоторые страны Евросоюза, 2010 г. [2]

	Россия	Германия	Франция	Италия	Великобритания	Польша	Нидерланды	Эстония
Количество МСП	3,2 млн.	1,9 млн.	2,6 млн.	3,8 млн.	1,7 млн.	1,6 млн.	0,6 млн.	0,05 млн.
Занятость на МСП	19 млн.	13,6 млн.	8,8 млн.	12,3 млн.	9,8 млн.	5,9 млн.	3,6 млн.	0,3 млн.

Почти 7% ИП работают в сельском и лесном хозяйстве. Также можно отметить, что доля ресторанов и гостиниц небольшая (2% ИП и 3% юридические лица). Гостиничный и ресторанный бизнес дает небольшое количество рабочих мест (3% ИП и 4% юридические лица). Наибольшее количество рабочих мест предоставляют предприятия торговли и ремонта – 25%, операции с недвижимостью – 21%, производство и распределение коммунальных услуг (вода, газ, электроэнергия), добыча полезных ископаемых – 19%, строительные фирмы, предприятия сельского хозяйства – 7% [1], то есть, как и ранее, приоритет в малом бизнесе остается за предприятиями торговли и сферы услуг. Тем не менее малый бизнес демонстрирует свою жизнеспособность. Последнее время появляется все больше и больше предприятий, осуществляющих свою деятельность в сфере научно-

исследовательских и опытно-конструкторских разработок, а также в производстве высокотехнологичной и наукоемкой продукции. Государственная поддержка оказывает стимулирующее влияние на развитие малого и среднего бизнеса. Потенциал деловой активности населения в России достаточно высок: хотели бы заниматься бизнесом 73% россиян, но реально являются предпринимателями 3% [4]. Высшая школа экономики провела исследование «Малое предпринимательство как фактор трансформации российского потребительского рынка: тенденции, потенциал, барьеры развития», так вот согласно этому исследованию одним из главных барьеров для развития предпринимательства является отсутствие необходимых компетенций и знаний в сфере бизнеса и финансовой грамотности. Система государственной поддержки представлена в таблице 4.

Таблица 4. Система государственной поддержки в Российской Федерации

Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства	
Основные принципы	Доступность. Прозрачность. Гарантированность. Адресность. Целевое использование. Прямой доступ. Конкурсная основа.
Основные направления	Стимулирование инновационной деятельности МСБ. Поддержка сельхозпроизводителей. Поддержка муниципальных программ развития МСП. Поддержка экспортно-ориентированных компаний; Обучающие программы. Поддержка начинающих предпринимателей. Поддержка модернизации производства. Поддержка малых компаний, заключивших договоры лизинга оборудования. Создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов МСП (бизнес-инкубаторы, технопарки, промышленные парки). Создание региональных центров координации поддержки экспортно-ориентированных компаний МСП. Поддержка микрофинансирования. Создание региональных гарантийных фондов.
Инструменты	Гранты. Субсидии. Семинары и курсы повышения квалификации. Бюджетные инвестиции. Государственные гарантии. Льготное кредитование.

Составлена автором по материалам исследования

Проведя анализ статистических данных развития МСП, а также систематизировав программы государственной поддержки МСП, можно сделать вывод – предпринимательский климат России в последние годы значительно улучшился, но тем не менее темпы раз-

вития этого сегмента экономики необходимо наращивать, в том числе и путем совершенствования механизмов государственной поддержки. Можно выделить основные проблемы и механизмы их преодоления в таблице 5.

Таблица 5. Проблемы и механизмы совершенствования форм поддержки МСП

(составлена автором)

Форма поддержки	Проблемы	Механизм совершенствования
1	2	3
Организационная	Необходимо выделить социальные категории бизнеса для получения прямой, гарантированной и адресной поддержки	Государству принимать на себя риски за развитие МСП в таких сегментах, как: - молодежное предпринимательство; - малый агробизнес; - инвалиды; - пенсионеры; - бизнес в малых городах России «депрессивных регионах»;

		- одинокие матери.
Финансовая	Двухуровневая система поддержки ущемляет права СМП на получение поддержки в одном месте (по принципу «одного окна»). Для получения большинства форм финансовой поддержки требуется один и тот же пакет документов и соблюдение одних и тех же условий.	Ввести принцип «одного окна» для получения всех видов финансовой поддержки.
	Объем поддержки в регионе зависит от активности местных властей в этой сфере деятельности – это ущемляет права предпринимателей, ведущих предпринимательскую деятельность в так называемых «депрессивных регионах», и приводит к еще большему расслоению регионов по уровню развития и доходов	Создание федеральных структур оказания поддержки поможет СМП в получении прямой адресной поддержки, независимо от активности местных властей.
	Создавая бизнес в «депрессивных» регионах, СМП испытывают большие трудности (финансовые, инфраструктурные, информационные), чем СМП, ведущие свою деятельность в городских и районных центрах.	Стимулировать таких предпринимателей на создание бизнеса в «депрессивных регионах» за счет предоставления налоговых льгот на период становления бизнеса от 1-3 лет, создавая таким образом в «депрессивных» регионах зоны благоприятного ведения бизнеса.
	Установление верхнего порога финансовой поддержки не дает СМП возможности брать за серьезные, капиталоемкие долгосрочные проекты по модернизации производства и внедрения инноваций.	1.Использовать «индивидуальный подход» при принятии решения о предоставлении поддержки. Классифицировать финансовую помощь СМП по следующим принципам: « стартовые деньги » для создания собственного бизнеса людям, имеющим свободную профессию, при условии подтверждения своей квалификации и практического опыта (юристы, врачи, хореографы, музыканты), в необходимом объеме и под льготные проценты. Подобные программы есть в Германии для поддержки квалифицированных работников по созданию частной практики. Годовая процентная ставка по таким программам в Германии не превышает 3 % годовых; « капитал для предпринимателей » – для предпринимателей, доказавших свою эффективность и осуществляющих успешную деятельность в течение 3-5 лет – предоставлять «длинные кредитные деньги» с субсидированием процентной ставки на модернизацию производства; « капитал для инвестиций » – предоставлять предпринимателям, работающим эффективно более 5 лет финансирование на внедрение инноваций, энергосберегающих технологий, модернизацию (50% на 50% с государственной помощью) при условии доказательства эффективности таких внедрений

Имущественная	Отсутствие в достаточном количестве помещений, пригодных для ведения бизнеса	Государственная программа стимулирования повсеместного распространения технопарков и бизнес-инкубаторов (государственных, муниципальных, частных). Стимулировать создание бизнес-инкубаторов в системе среднего и высшего образования, также активно создавать социальные бизнес-инкубаторы, для стимулирования и поддержки отдельных социальных категорий бизнеса (см. п.1 табл.)
	Поддержка кластерного развития	Региональные власти должны определить конкурентное преимущество региона исходя из его экономико-географического положения и, возможно, привлечь для этого транснациональные корпорации, а государство в свою очередь должно создать конкурентные условия для развития в регионах малого и среднего бизнеса, на основе модели кластерного развития всей страны в целом. В свою очередь бизнес-сообщество, также должно инициировать свои программы кластерного развития.
Информационная	Отсутствие в достаточном количестве информации о возможностях получения поддержки Отсутствие действенной помощи в продвижении товаров на зарубежные рынки	Распространение через налоговые, банки, образовательные учреждения «азбуки поддержки предпринимательской деятельности» Популяризация на государственном уровне идеи малого бизнеса, воспитание через систему образования предпринимательских качеств и навыков у молодежи (по данным мониторинга среди студентов и школьников – большинство из них мечтают стать чиновниками) Создание при университетах консультационных и экспертных групп с успешными предпринимателями. Ввести критерии эффективности структур, оказывающих поддержку на региональном уровне. Необходимо создавать региональные центры координации поддержки экспортно-ориентированных компаний МСП, а также активнее привлекать к решению этих проблем ТПП

Библиографический список

1. Таблица составлена по данным Росстата. Источник
<http://www.rcsme.ru/common/totals.asp>
 2. Источник данных:
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/index_en.htm#h2-3

3. А. Барсукова, В. Козлов, В. Кот «Прибыло пополнение» // Эксперт ЮГ, №17-19, 13-26 мая 2013 г.
 4. А. Бессонов «Малый бизнес недостаточно использует возможности крупного» // // Эксперт ЮГ, №17-19, 13-26 мая 2013 г.

Bibliographic list

1. The table is compiled according to Rosstat. Source <http://www.rcsme.ru/common/totals.asp>
 2. Source of data: :
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/index_en.htm#h2-3

3. A. Barsukova, Kozlov, V. Cote "Came recruitment" // Expert SOUTH № 17-19 13-26 May 2013

4. A. Bessonov "Small business is not enough leverages the large" // Expert SOUTH № 17-19 13-26 May 2013

М.Л. Фейгель

СИТУАТИВНО-СИНХРОННЫЙ МАРКЕТИНГ КОМПЕТЕНЦИИ ДЕЛОВЫХ УСЛУГ

Аннотация

Услуги продвижения СПУР должны четко позиционироваться относительно ситуации, в которой требуется принять управленческое решение, настроившись на нее и развиваться вместе с ней.

Annotation

Spurrier promotion services should be clearly positioned on the situation in which you want to accept the administrative decision, tune in to it and grow with it.

Ключевые слова

Маркетинг компетенции, сервис поддержки управленческих решений, синхромаркетинг, событийный маркетинг.

Keywords

Marketing expertise, service support management decisions, sinchromarketing, event marketing.

В ходе рыночных преобразований в отечественной экономике сформировалась новая сфера деловых услуг, которая представлена самыми различными сервисами: правовыми, бухгалтерскими, информационно-компьютерными, маркетинговыми и т.д. Существование масштабных и постоянно развивающейся сферы деловых услуг, - это естественное явление для страны с развивающейся инновационной экономикой.

Сегодня фирмы деловых услуг используют как традиционные подходы так и специальные маркетинговые приемы и методы.

Одним из видов деловых услуг характеризуемый высокой степенью участия в процессе выработки решений, является сервис поддержки управленческих решений (СПУР), основу которого

составляют услуги по информационно-аналитическому обеспечению разработки и реализации управленческих решений, а также участия сотрудников сервисной фирмы в процессе принятия и осуществления этих решений.

Значимость управленческих решений для будущего предприятия делает обязательным использование прогноза при оказании сервиса поддержки управленческих решений, реализация которого преимущественно осуществляется в сотрудничестве с руководством предприятия. Указанные особенности сервиса поддержки управленческих решений формируют совокупность уникальных свойств товарного предложения, для раскрытия которого необходима разработка специального направления маркетинга- маркетинга компетенции, позволяющего реализовать продукты и услу-

ги на основе формирования у потребителя высокой степени уверенности в способностях производителя сервисных услуг и достичь эффекта в сотрудничестве с ним.

Для сбыта СПУР использование прогноза является принципиальным, а его значения весьма важным при продаже услуг. Формирование прогноза является специфическим этапом начала взаимодействия с клиентом, когда оказывается информационное воздействие на потенциального потребителя с целью осознания им возможных проблем и побуждения к приобретению сервиса. Подобные действия требуют особой организации маркетинговых коммуникаций, которые реализуются в ситуативно-синхронном подходе.

Предлагаемые услуги продвижения СПУР должны четко позиционироваться относительно ситуации, в которой требуется принять управленческое решение, настраиваться на нее и развиваться вместе с ней.

То есть, реализация маркетинга компетенции выступает как системный комплекс ситуативно-синхронных мероприятий по продвижению сервиса поддержки управленческого решения.

В практике организации маркетинга обе характеристики - синхронность внешним процессам и ориентация на известные события - уже присутствуют в синхромаркетинге и в событийном маркетинге, которые сформировались в рамках маркетинга потребительских товаров.

Понятие синхромаркетинга применяется для обозначения способов организации маркетинговой работы, проводимой с сезонными товарами.

Сглаживание спроса является задачей синхромаркетинга, который решает ее путем активного использования скидок, дополнительных методов продвижения и иных инструментов маркетинга. Методологической базой синхромаркетинга выступает наиболее полный

учет уже известных и достаточно крупных изменений делового цикла, являющихся характеристикой определенной отрасли хозяйствования.

Для сферы аудита это достаточно знакомые явления, поскольку услуга подготовки и сдачи финансовой отчетности носит четко выраженную периодичность, которая является основой для формирования соответствующего коммерческого предложения.

Отдельные специалисты рассматривают синхронизацию как механизм формирования интегрированных маркетинговых коммуникаций: «Интегрированные маркетинговые коммуникации - это единая многоканальная синхронизированная коммуникация, которая объединяет в единое целое три направления: relationship, identity, reputation (маркетинг, рекламу и PR). В данном случае понятие синхронизации в маркетинге используется для выстраивания набора разнородных маркетинговых коммуникаций, которые должны оказывать на потребителя согласованное воздействие. Синхронизация в данном контексте используется для обеспечения способов полного задействования всех каналов общения с потребителем, когда формируются интегрированные маркетинговые коммуникации- единая многоканальная синхронная коммуникация, которая объединяет в единое целое сбытовые усилия, рекламу и связи с общественностью. Данное понятие синхронизации можно рассматривать как горизонтальное согласование используемых приемов и методов маркетинговой работы.

С точки зрения организации практической маркетинговой работы по продвижению компетенции предприятия деловых услуг сущность маркетинговой синхронизации заключается в согласованном проведении ряда процессов, т.е. приведение двух или нескольких процессов к синхронности [5]. С точки зрения маркетинга компетенции, важ-

нейшими согласуемыми процессами выступает потребность клиента в решении управленческой задачи и способности фирмы деловых услуг предложить соответствующий сервис.

В данном случае в качестве фактора, вызывающего необходимость синхронизации, выступает проблемная ситуация, учет которой и выступает основой для продвижения услуг поддержки управленческого решения.

Серьезная проблемная ситуация - это значимое событие в жизни предприятия, а события также рассматриваются в маркетинге как источник определенного способа действий. Основой событийного маркетинга (event marketing) является продвижение товаров, услуг или бренда в рамках общественно значимого мероприятия (события). Событийный маркетинг основывается на использовании эмоционального состояния участников события для увязки его с продвигаемым объектом - товаром, услугой, брендом. Подобными событиями являются мероприятия широкой направленности:

- деловые: семинары, выставки, конференции;
- информативные: презентации, премьеры;
- развлекательные: фестивали, выставки, концерты, торжества, соревнования.

Когда традиционные рекламные методики не работают, а рынки изобилуют идентичными предложениями, для продвижения бренда все больше производителей прибегают к реализации своей маркетинговой стратегии при помощи эвент-мероприятий [1]. Организация мероприятий с целью развлечения или поднятия интереса публики к услуге или товару - крайне действенный метод.

Традиционные задачи, решаемые с помощью событийного маркетинга:

- привлечение внимания к новому продукту;
- повышение продаж товаров;

- поддержание имиджа фирмы;
- работа над брендом и другие задачи, предполагающие активное привлечение внимания.

Использование событийного маркетинга широко производится для установления и поддержания эффективной эмоциональной связи между брендом и потребителем. Через получение положительных эмоций у потребителя формируется лояльность к бренду.

Эффект от использования событийного маркетинга в значительной степени зависит от творческого подхода к гармоничному представлению объекта продвижения в ходе осуществления события, от точного понимания его аудитории и ее настроения.

Ограничений по сферам применения событийного маркетинга нет [1], [3], [2]. Для использования событийного маркетинга более значимо само состояние рынка - изобилие идентичных предложений, необходимость выделить собственный ассортимент продукции. Достаточно очевидно, что рынок деловых услуг характеризуется именно данным состоянием, а изобилие новых правил и ситуаций в решении учетных задач самостоятельно формирует значимый для предприятий и организаций комплекс событий.

По мнению автора содержанием ситуативно-синхронного подхода является настройка маркетинговых коммуникаций на наиболее полный учет внутренних событий потребителей и условий внешней среды, когда для обеспечения своей хозяйственной деятельности они должны предпринимать дополнительные, зачастую новые по форме, ресурсам и порядку исполнения действия.

Если в традиционной реализации маркетинговой работы ее строение учитывает как готовность товара (услуги) к применению, так и потребность клиента в его использовании, то ситуативно-синхронный подход полностью ориентирован на изменения состояния клиен-

тов, их запросы, которые они могут даже не осознавать.

В проблемной ситуации не всегда можно предложить готовое решение - это идеальный вариант. Поэтому сложно продвигать услуги, которые гарантированно решат какие-либо острые для предприятия проблемы. Более того, подобные предложения можно рассматривать как некомпетентные обещания, которые сложно исполнить. Однако, предложить содействие, представить свою компетенцию для решения возникшей проблемы - это вполне обоснованное обращение со стороны специалистов, обладающих достаточными знаниями и навыками в определенной предметной сфере.

Событийно-синхронная реализация маркетинга компетенции в области аудиторских сервисов предполагает, что активное маркетинговое взаимодействие с покупателями должно начинаться до начала предоставления конкретной услуги и поддерживаться на всех его стадиях. Если внешние события фирма практически не может предвидеть, хотя целый ряд изменений в существующих порядках ведения учета можно спрогнозировать, то внутренние события должны быть максимально подконтрольны и выступать основой для опережающего реагирования на внешние факторы воздействий - специалисты в области аудита могут оказать неоценимую помощь в использовании этого внутреннего ресурса. С этой точки зрения ситуативно-синхронная реализация маркетинга компетенции предполагает формирование системы взаимодействия с потребителем задолго до момента образования самой необходимости получения потребителем определенного сервиса, то есть является инструментом продвижения инновационных подходов к решению учетных задач.

В качестве основных проблем ситуативно-синхронной реализации маркетинга компетенции можно выделить:

- недостаток информации, ее достоверность;
- постоянные изменения внешних условий;
- жесткие временные ограничения;
- недостаток квалификации специалистов предприятия и недостатками кадрового обеспечения предприятий;
- ненадежность имеющихся методов решения проблем, несоответствие возникающим задачам сложившегося опыта;
- необходимость сочетания интересов различных групп в рамках одного решения и разногласия между ними.
- проблемы, связанные с высокой динамикой и сложностью хозяйственной деятельности.

Данные проблемы осложняют реализацию маркетинговой деятельности - она не должна быть чрезмерно навязчивой и декларативной, оперировать только достоверными условиями оказания услуги, ориентироваться на интересы потребителя. Все это предъявляет особые требования к используемым коммуникациям в ходе продвижения сервисов поддержки управленческих решений.

Ситуативно-синхронная организация маркетинга компетенции в наибольшей степени предполагает учет условий, в которых реализуется потребление сервисов поддержки управленческих решений, что является основой для формирования эффективного комплекса маркетинговых коммуникаций.

Маркетинговые коммуникации должны не только информировать потенциальных потребителей об имеющихся сервисах, но и активно привлекать их внимание к разрабатываемым услугам и способности фирмы предложить решения возникающих проблем. Таким образом, привлечение внимания в целях принятия решения о покупке производится как к новым и действующим сервисам, так и к предлагаемым решениям новых задач-Рис.1.

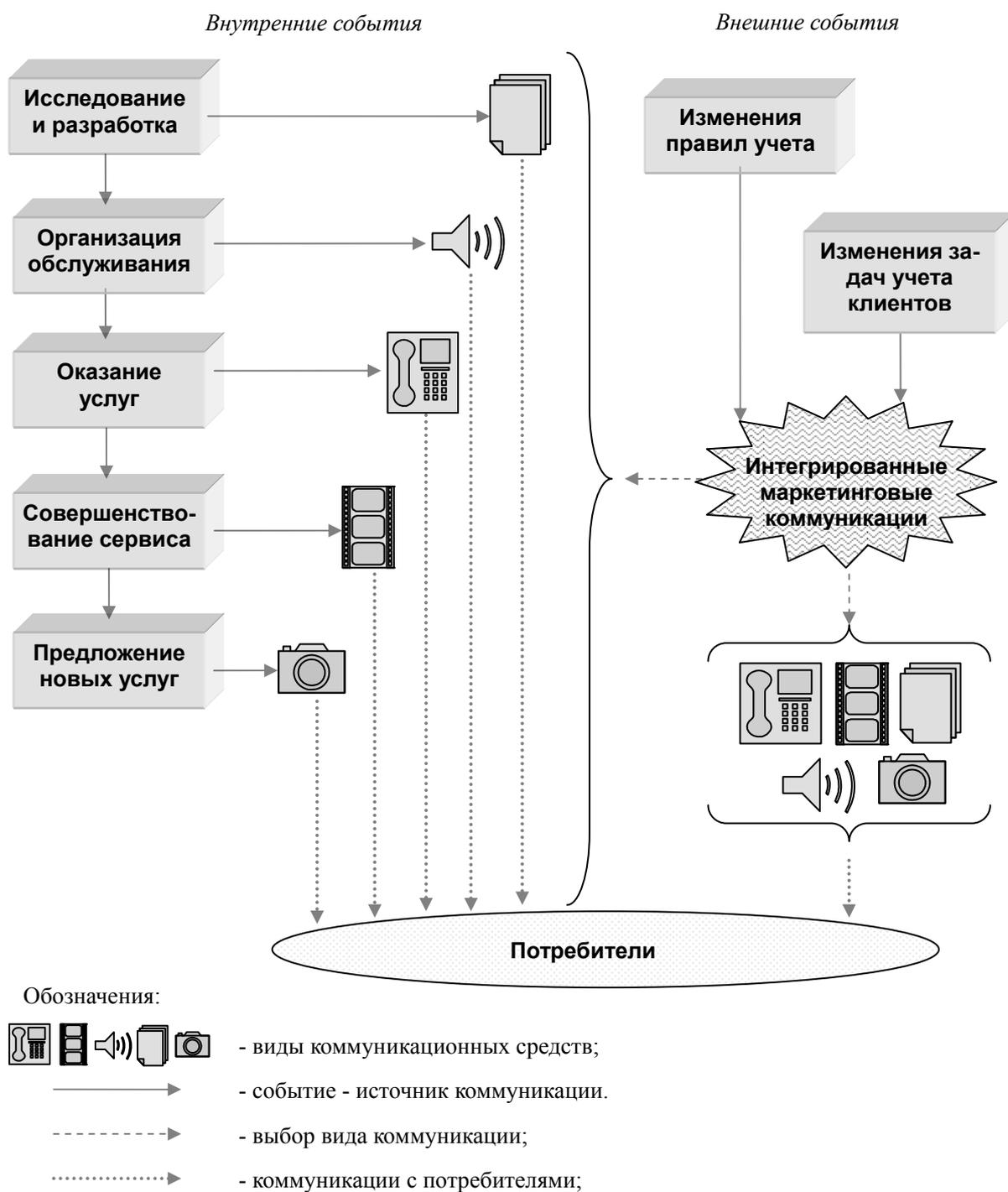


Рис. 1. Коммуникации ситуативно-синхронной реализации маркетинга компетенции

Схема разработана автором по результатам исследований

На данной схеме показано, что каждый технологический этап предоставления СПУР (исследование и разработка сервиса; организация обслуживания;

оказание услуг; совершенствование сервиса; переход на новые сервисы) рассматривается как источник определенного маркетингового послания, как при-

чина обращения к покупателю. Содержанием маркетинговых посланий к потребителям являются или имиджевые характеристики фирмы или привлекательные свойства предлагаемых сервисов. Использование ситуативно-синхронного подхода в реализации маркетинга компетенции дополняет этот контекст новым содержанием и позволяет сделать непрерывное взаимодействие с потребителем значимым для последнего.

На приведенной схеме вся совокупность коммуникаций выступает как единый интегрированный поток маркетинговой информации, направленной на потребителя, - в процессе интеграции также реализуется синхронизация маркетинговых воздействий.

Ситуативно-синхронное построение маркетинговых коммуникаций представляется предпочтительным, так как в случае реализации коммуникативной деятельности без учета изменений как во внешней среде, так и в работе потребителей, интересы значительной части аудитории - потенциальных клиентов - могут оказаться вне поля маркетингового воздействия, когда фирма ограничивается пассивным информированием о своих коммерческих предложениях.

В то же время, постоянное поддержание актуальности коммуникативных средств предполагает формирование реакции на изменения во внешней среде, что предполагает использование системы мониторинга как условий оказания сервисов поддержки управленческих решений, так и рыночного окружения. По результатам мониторинга оцениваются изменения маркетинговой привлекательности предлагаемых услуг и формируются соответствующие коммуникационные воздействия с целью удержания существующих и привлече-

ния новых покупателей.

В качестве практического результата применения ситуативно-синхронной реализации маркетинга компетенции автором предлагается система отбора маркетинговых коммуникаций (в области рекламы с использованием телевидения, Интернета и деловой прессы), которая в зависимости от ответственности конкретного типа коммуникаций с учетом специфики отдельного этапа принятия решения о покупке (ситуации, в которой находится потребитель) позволит выбрать наиболее эффективные способы донесения компетентных возможностей фирмы до потребителей.

Сами ситуации, настройка на которых необходима маркетинговым коммуникациям можно рассматривать в качестве этапов принятия решения о приобретении СПУР и их основным содержанием является:

Этап I. Доведение до потребителей прогноза образования проблем и их негативных последствий.

Этап II. Помощь в осознании клиентами проблем, комментирование предоставленного прогноза. На данном этапе желательно добиться формирования обратной связи с потребителями для уточнения уже сделанного прогноза и выбора средств продвижения разрабатываемого сервиса.

Этап III. Активизация клиентов как под действием прогноза о возможных проблемах, так и в результате собственного обнаружения возникновения сбоев в работе. На данном этапе маркетинговые коммуникации должны позволить клиенту сфокусировать свое внимание на предложении в помощи от конкретной фирмы.

Вся совокупность этапов принятия решения о покупке сервиса представлена на Рис. 2.

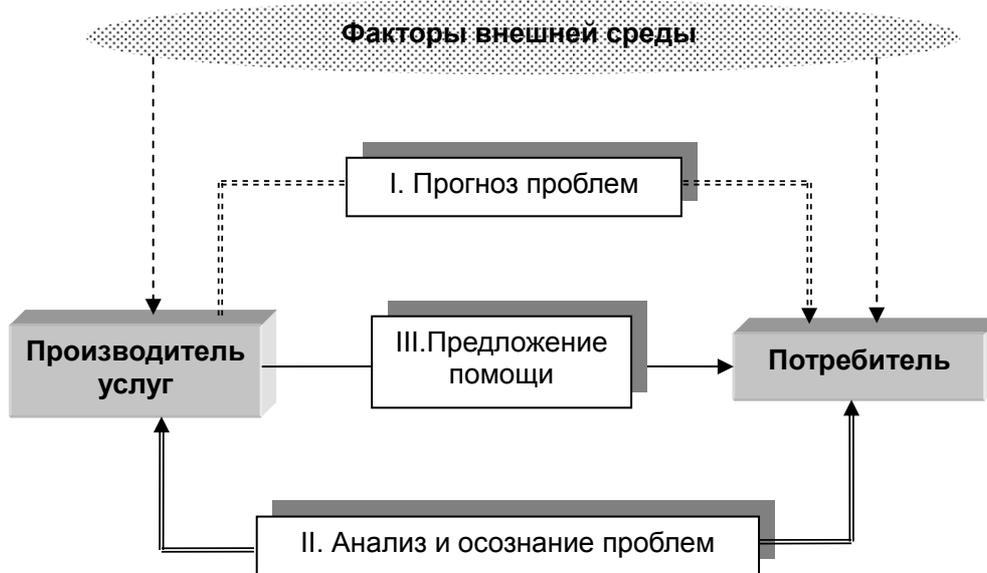


Рис. 2. Коммуникации маркетинга компетенции в ситуации принятия решения о покупке сервиса поддержки управленческих решений
Схема разработана автором по результатам исследований

По мере повышения риска реализации угроз и оказания негативного воздействия проблемных процессов управленцы актуализируют к ним внимание, что должно учитываться при формировании маркетинговых коммуникаций.

Сами коммуникации обладают различными свойствами по донесению маркетингового послания. Для маркетинга компетенции учет таких свойств применительно к каждой ситуации

крайне важен. Поэтому необходимо уточнить параметры каждого из доступного средства коммуникации.

В маркетинговой литературе уже представлены сравнительные характеристики каналов коммуникаций. В частности, в рамках промышленного маркетинга предлагаются экспертные оценки эффективности различных медиаканалов для сбыта индустриальной продукции - Таблица 1.

Таблица 1. Эффективность различных медиаканалов, по оценке маркетологов

Медиканалы	Индекс эффективности восприятия (%)
Деловые визиты	100
Каталоги, справочники, таблицы спецификаций продуктов	46
Директ-мейл	39
Реклама	38
Торговые выставки	35

Продолжение таблицы 1

Образцы, пробное использование, демонстрация	34
Паблицити и PR	31
Развлекательные мероприятия	26
Рекламные сувениры (подарки)	24

«Деловые визиты» поставлены на первое место с эффективностью восприятия в 100% (Таблица 1).

4. Также высока содержательность с профессиональной точки зрения специально проводимых мероприятий - семинаров, конференций, выставок. Однако, на данных мероприятиях могут участвовать не всегда.

5. Использование электронных коммуникаций постоянно растет - они низкочувствительны, легко настраиваемы на конкретные задачи. Однако, потенциал данных средств еще полностью не раскрыт, так как Интернет перегружен мусорной, фальшивой, искаженной информацией, что подрывает доверие к размещенным.

Для того, чтобы отдать предпочтение одному из указанных средств необходимо провести их сравнительный анализ с точки зрения задач маркетинга компетенции. Ряд показателей для такого анализа обосновывается далее.

Библиографический список

1. Событийный маркетинг // [Электронный ресурс: Продвижение продовольствия. Prod&Prod] http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/btl/special_events.htm.
2. Событийный маркетинг в автомобильной индустрии // Маркетинговые коммуникации. - 2010. - №3.
3. Событийный маркетинг: бренд во имя человека, бренд для блага человека // Маркетинг услуг. - 2011. - №1.
4. Стефенсон Рой. Маркетинг финансовых услуг / Пер. с англ. В.В. Ильина и А.В. Болдышевой; под общ. редакцией Е.В. Калугина. - М.: Вершина, 2007. -

256 с.

5. Большая советская энциклопедия, 3-е издание. - М. 1977 г.

6. BTL или маркетинговые услуги: разборки по понятиям // [Электронный ресурс: BTL-magazine] <http://www.ippnou.ru/print/002092/>

7. Федько В.П., Гайдук С.В., Кузнецов Н.Г., Мирошник Г.В. Услуги населению: система обеспечения стандартов, оценки и мониторинга. Ростов-н\Дону: РГЭУ. 2004.

Bibliographic list

1. Event Marketing / / [Electronic Resource: Food Promotion. Prod & Prod] http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/btl/special_events.htm.
2. Event marketing in the automotive industry / Marketing Communications. - 2010. - № 3.
3. Event marketing: the brand name of the person in the brand for the benefit of man / / Marketing services. - 2011. - № 1.
4. Roy Stephenson. Marketing Financial Services / Per. from English. VV Ilyin and A. Boldysheva, under Society. Edited E.V. Kalugina. - New York: Summit, 2007. - 256.
5. The Great Soviet Encyclopedia, 3rd edition. - Moscow 1977
6. VTL or marketing services: disassembly on concepts / / [electronic resource: BTL-magazine] <http://www.ippnou.ru/print/002092/>
7. Fedko VP, Hayduk S., N. Kuznetsov, Miroshnik GV Services to the public: a system for standards, assessment and monitoring. Rostov-n \ Don RGEU. 2004.

РАЗДЕЛ 3. ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

И.П.Денисова, С.Н.Рукина

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПРОГРАММ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К «ПРОГРАММНОМУ БЮДЖЕТУ»

Аннотация

В статье рассматриваются целевые программы как инструмент эффективного развития субъектов РФ и муниципальных образований, проблемы их разработки в условиях внедрения программного бюджета, ориентированного на результат; предложен авторский подход к оценке результативности реализации государственных и муниципальных программ, основанный на принципах «конкурентоспособности» в оценке показателей развития территории.

Annotation

the article considers the targets of the programme as an instrument for effective development of the RF subjects and municipal entities, the problems of their development in conditions of the introduction of program budgeting focused on result; presents the author's approach to the assessment of the effectiveness of the implementation of state and municipal programs, based on the principles of «competitiveness» in the assessment of indicators of the development of the territory.

Ключевые слова

Долгосрочная целевая программа, ведомственная целевая программа, государственная и муниципальная программа, мониторинг, оценка результативности, эффективности.

Key words

Long-term target program, departmental target program of the state and municipal program, monitoring, evaluation of the efficiency, effectiveness.

Государственные и муниципальные программы рассматриваются как новый инструмент реализации сформулированных приоритетов Президентом РФ и Правительством РФ, которые должны интегрироваться с концепциями социально-экономического развития и долгосрочными бюджетными стратегиями страны и субъектов РФ.

С помощью инструментария программирования федеральные и региональные органы управления способны оказывать позитивное воздействие на пространственное развитие экономики и социальной сферы территорий. Целевые

программы выступают наиболее приемлемым средством практического осуществления инвестиционных проектов, способствуют консолидации совокупного экономического потенциала регионов и муниципалитетов, поскольку в них концентрируются мероприятия по проектированию, размещению и строительству объектов экономики, производственной, социальной, транспортной и таможенно-логистической инфраструктуры.

Использование разнообразных инструментов призвано содействовать сбалансированному развитию экономи-

ки и социальной сферы в рамках муниципалитета, межмуниципальных и межрегиональных хозяйственных связей.

В Бюджетном Послании Президента РФ «О бюджетной политике на 2013-2015 гг.» отмечается: «Для достижения целей социально-экономической политики и обеспечения общественного контроля за их достижением формирование и исполнение бюджета должны осуществляться на базе государственных программ. Переход к «программному бюджету» в полном объеме необходимо осуществлять, начиная с федерального бюджета на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов, а его отдельные элементы должны быть задействованы в федеральном бюджета на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов»[1].

Полномасштабному внедрению программно-целевого принципа препятствует отсутствие системного подхода к созданию правовой базы. Ст. 179 и 179.3 Бюджетного кодекса РФ [2] предусмотрен порядок бюджетного финансирования долгосрочных и ведомственных целевых программ. Последние рассматриваются Ивановой О.Б. и Рукиной С.Н. как элемент результаториентированных практик управления бюджетом, внедряемых с 2004 г., с начала реализации Концепции реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004-2006 гг. [3, с.87]. В 2009 г. в Ростовской области были реализованы 22 областные целевые программы, на них было направлено 23,6 млрд. руб., или 26,8% всех расходов консолидированного бюджета региона. В 2010 г. анализируемые показатели составили соответственно 25 областных целевых программ, 74 млрд. руб., или 79,4%, в 2011 г. – 32 областные целевые программы, 87,9 млрд. руб., 84%.

До внесения изменений в бюджетное законодательство формирование правовой базы, регламентирующей применение государственных программ

субъектами РФ (муниципальных программ) осуществляется по инициативе региональных и местных органов власти, на что указывается в письме Министерства финансов России от 2 апреля 2012 г. №02-16-03/1073 и подтверждается опытом ряда субъектов РФ – г.Москвы, Тверской области, Республик Коми и Саха(Якутия). Действующие долгосрочные и ведомственные целевые программы могут быть сохранены как в качестве структурных элементов государственных программ, основных мероприятий, так и полностью переработаны в новые программы. В случае одновременного использования долгосрочных и ведомственных целевых и новых государственных (муниципальных) программ в правовой базе их следует четко разграничить, определив взаимосвязь между ними, что позволит исключить дублирование основных мероприятий и мероприятий программ. При законодательном установлении требований к программам субъект РФ и муниципальные образования должны найти баланс между подходами федерального уровня власти, спецификой территории и особенностями существующей системы государственного (муниципального) управления социально-экономическим развитием соответствующей территории.

Безусловно, государственные программы субъектов РФ (муниципальные программы) должны соответствовать базовым принципам программно-целевого метода, которые не в полной мере обеспечиваются долгосрочными и ведомственными программами:

- формировать программы исходя из четко определенных целей стратегического и прогнозного социально-экономического развития;
- разработать количественно измеримые показатели достижения целей;
- назначить ответственных за достижение целей;
- отразить обобщенные параметры

государственных (муниципальных) заданий;

- определить перечень мероприятий, направленных на достижение поставленных целей и задач;

- установить объемы финансирования по каждому направлению;

- отразить деятельность муниципальных образований, обеспечивающую достижение целей государственной программы субъекта РФ.

Анализ российского опыта программно-целевого бюджетирования на субфедеральном и муниципальном уровне показал, что несмотря на его активное использование, отсутствует единая методологическая и методическая база для разработки, реализации и оценки долгосрочных и ведомственных целевых программ.

Следует различать эффективность расходов на реализацию конкретных мероприятий и эффективность расходов на реализацию государственной (муниципальной) программы. Оценка эффективности расходов на реализацию мероприятий могли бы осуществлять главные распорядители бюджетных средств, роль которых в современном бюджетном процессе возрастает в связи с расширением полномочий по распределению бюджетных ассигнований и лимитов бюджетных обязательств, предоставлением права утверждать государственные задания, возложением обязанности по организации внутреннего контроля и внутреннего аудита. Оценивать эффективность расходов на реализацию государственных (муниципальных) программ целесообразно ответственному исполнителю, указанному в Паспорте программы, на основе установленных исполнительным органом власти показателей результативности государственных (муниципальных) программ, подпрограмм, целевых программ, а также самостоятельно установленным исполнителем показателей результативности основных

мероприятий.

Актуальность проблемы определения результативности целевых программ диктуется следующими обстоятельствами:

- отсутствием типовых методик комплексного анализа результативности, планирования и бюджетного инвестирования;

- проблемой кадрового потенциала (бюджетный учет, финансовая математика, отраслевые науки);

- несопоставимостью данных бухгалтерского и управленческого учета с плановыми показателями в условиях инфляции;

- административными проблемами, связанными со спецификой взаимоотношений между различными органами и уровнями власти;

- невозможностью прямого заимствования опыта коммерческой сферы;

- субъективизмом оценки (применение экспертного подхода).

Постановлением Правительства Ростовской области « О порядке принятия решения о разработке областных долгосрочных целевых программ, их формировании и реализации, Порядке проведения и критериях оценки эффективности реализации областных долгосрочных целевых программ» утверждена методика оценки эффективности региональных целевых программ для достижения оптимального соотношения связанных с их реализацией затрат и достигаемых в ходе реализации результатов, обеспечения принципов бюджетной системы Российской Федерации, регламентированных главой 4 Бюджетного кодекса РФ; результативности, эффективности и экономности использования бюджетных средств; прозрачности; достоверности бюджета; адресности и целевого характера бюджетных средств [1]. Основополагающим, конечно, является принцип результативности и эффективности использования бюджетных средств бюджетной системы,

означающий, что при составлении и исполнении бюджетов субъекты бюджетного процесса должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного объема средств. Следовательно, оценка эффективности основывается на результатах полученных при расходовании бюджетных средств в сопоставлении с произведенными затратами.

Одним из направлений, связанных с повышением результативности целевых программ, является мониторинг показателей, характеризующих оптимальное решение проблем их формирования, финансирования и реализации.

Основным назначением мониторинга эффективности целевых программ является выработка оптимальной структуры бюджетных расходов на реализацию государственной социально-экономической политики на стадии обоснования заявок на расходование бюджетных средств при проектировании региональной целевой программы и областного бюджета Ростовской области. Наличие существующих в указанном постановлении критериев оценки эффективности региональных целевых программ [4] помогает рационально и контролируемо осуществлять реализацию принятых к финансированию программ, позволяя более эффективно расходовать имеющиеся бюджетные ресурсы, а также аргументировать правильность принимаемых управленческих решений.

При системном подходе целесообразна оценка как эффективности, так и результативности региональных целевых программ, поскольку ожидаемые показатели бюджетной, социальной и экономической эффективности целевой программы будут проверяемы и достоверны, на основе этих показателей и с учетом их сравнения можно будет опре-

делить приоритеты расходования бюджетных средств и осуществить постоянный мониторинг достижения заявленных целей и результатов. Представляется, что данный подход не устраняет проблему объективности и абсолютной точности оценки целевой программы, связанную с появлением сопряженных и косвенных результатов, оценка и учет которых потребуют затрат, сами по себе будут неэффективны, несоизмеримы с пользой от этой информации.

Особенно сложно применить стандартные процедуры оценки для определения эффективности программ с длительным сроком получения результата. Это относится к инновационно-фундаментальным исследованиям, мероприятиям в социальной сфере, направленным на решение стратегических целей и задач, результат которых можно увидеть только в будущем.

На конечную результативность целевой программы могут оказать влияние и труднопрогнозируемые факторы, связанные с макроэкономическими изменениями на международном, межрегиональном и межрегиональном уровне и являющиеся результатами реализации государственной политики в смежных отраслях управления.

Таким образом, можно выделить основные проблемы формирования, реализации и мониторинга целевых программ:

- недостаточный внутренний государственный и ведомственный контроль;
- слабое внедрение методик аудита эффективности бюджетных расходов;
- отсутствие стандартов квалификации нарушений бюджетного законодательства и соответствующих санкций;
- отсутствие методик обоснования затрат и установления системы целевых индикаторов (показателей);
- недостаточный уровень независимости и объективности органов внешнего государственного финансово-

го контроля.

Все вышеизложенное подтверждает необходимость совершенствования методик оценки целевых программ, используемых на субфедеральном и муниципальном уровне. На основе анализа теоретической и методологической базы имеющихся методик и целевых программ можно сформулировать принципы и показатели для оценки результативности целевых (государственных и муниципальных) программ.

Предлагаемая методика в качестве таких ориентиров рекомендует использовать бюджетные показатели других субъектов РФ или муниципалитетов (подходящих для сопоставления), сравнение с которыми для анализируемого бюджета даст возможность увидеть отличия в своих показателях. Предложенная методика основана на использовании так называемых «конкурентных» показателей, характеризующих компетентность органов исполнительной власти.

В целях обеспечения комплексного и устойчивого социально-экономического развития территорий необходимо выявить слабые стороны финансового обеспечения деятельности соответствующих органов власти и сформировать подходы к повышению ее эффективности по формированию и использованию бюджетных средств. При этом для проведения оценки необходимы ориентиры для признания результатов деятельности приемлемыми или недостаточно эффективными.

Основой оценки результативности целевых (государственных и муниципальных) программ являются следующие общие принципы, применяемые независимо от территориальных особенностей:

- сопоставимость условий сравнения различных программ (сфера, сроки, объемы финансирования);
- принцип положительности и комплексности эффекта (экономиче-

ский, бюджетный, социальный);

- учет последствий программы для повышения конкурентоспособности субъекта РФ или конкретного муниципалитета, других муниципалитетов, расположенных на подведомственной территории. Должны учитываться все последствия, как непосредственно экономические, так и внеэкономические (экспорт товаров, услуг, технологий, общественные блага);

- расширение круга участников программы, несовпадения их интересов и, следовательно, использование принципа «конкурентности» в оценке;

- количественная оценка и учет влияния рисков, сопровождающих реализацию программы.

Данным принципам соответствуют показатели результативности реализации целевых (государственных и муниципальных) программ, представленные в таблице 1.

Сравнительный анализ «конкурентных» показателей государственных или муниципальных программ позволит пересмотреть традиционную практику планирования управления бюджетом, выявить проблемы и резервы для оптимизации управления бюджетом.

Методической основой комплексного мониторинга данных показателей является оценка влияния целевой программы на динамику развития территории. В частности, оценка эффективности базируется на выявлении влияния, которое программа оказывает или будет оказывать на комплексные показатели социально-экономического развития и повышения конкурентного потенциала территории. В связи со сложностью и часто противоречивостью показателей можно проводить интегральную оценку конкурентоспособности, используя отдельные составляющие.

Набор критериальных показателей качества реализации государственной или муниципальной программы представлен в таблице 2.

Таблица 1. Показатели результативности реализации целевых (государственных и муниципальных) программ

Критерий	Используемый показатель	Способ измерения
Региональная позиция	Доля эффекта - экономического - бюджетного - социального в показателях развития региона	Изменение доли бюджета в консолидированном бюджете
	Экспорт продукции и услуг в другие регионы	Рост объемов экспорта продукции и услуг региона или муниципалитета в другие регионы (муниципалитеты)
Информационное лидерство	Репутация (информация)	Опрос экспертов (специалистов) в данной области о значимости мероприятий для региона и муниципалитета
	Разработка новых продуктов и услуг	Количество значимых новых продуктов и услуг
	Уровень межотраслевых связей	Исследование изменений в уровне межотраслевых связей в сравнении с другими государственными (муниципальными) программами
Инвестиционная активность	Образование новых соподчиненных программ	Изменения количества программ региона или муниципалитета
	Включение муниципалитетов региона	Объем (и качество) инвестиций муниципалитетов в рамках региона
	Доля экономической активности	Изменение доли бюджета в валовом региональном продукте

Таблица 2. «Конкурентные» критериальные показатели реализации целевых (государственных и муниципальных) программ

Группа критериального показателя	Интегральный показатель	Частные показатели
1 группа	Показатели наличия и эффективности использования ресурсов региона	- объем валового регионального продукта; - темпы изменения объема валового регионального продукта; - объем розничного товарооборота; - экспорт продукции и услуг в дальнее и ближнее зарубежье; - обеспеченность автомобильными дорогами с твердым покрытием; - наличие природных ресурсов, кроме углеводородных; - географическое положение муниципалитета.
2 группа	Показатели качества жизни населения региона	- обеспеченность населения жильем и (или) инвестиции в жилье; - средняя заработная плата работников по видам отраслей; - уровень безработицы; - величина прожиточного минимума для различных категорий; - объем платных услуг для населения; - уровень доходов населения; - доля малоимущего населения; - уровень преступности.

3 группа	Показатели инвестиционной привлекательности и активности региона	<ul style="list-style-type: none"> - инвестиции в основной капитал, всего; - инвестиции на 1 рубль валового регионального продукта; - темп роста инвестиций; - инвестиции на 1 жителя; - уровень политической стабильности в регионе.
----------	--	--

Данные показатели должны формироваться на основе сопоставления с аналогичными показателями других регионов и муниципалитетов. Анализ рекомендуется проводить путем сравнения достигнутых показателей по нескольким субъектам или муниципальным образованиям одного типа, с примерно одинаковой численностью населения, желательного схожего промышленного потенциала, подобного территориального расположения за один и тот же финансовый период.

На основе анализа данных показателей могут быть сделаны выводы:

- о фактическом финансовом обеспечении принятых государственных и муниципальных программ;

- о соответствии принятых программ вопросам регионального или местного значения;

- о результативности выполнения утвержденной программы и целесообразности ее продолжения;

- о результативности работы ответственных исполнителей программы и их способности обеспечивать достижение запланированных результатов.

«Конкурентность» в оценке результативности государственных и муниципальных программ позволит: активизировать работу по привлечению новых исполнителей; повысит эффективность сбора данных, экспертизу дополнительных потребностей; учесть ошибки и недостатки аналогичных программ при разработке новых программ; повысить информированность общественности и организаций, принимающих решения; проанализировать разногласия, возникающие среди исполнителей по ходу реализации программ.

Библиографический список

1. Бюджетное послание Президента РФ «О бюджетной политике на 2013-2015 годы» [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.consultant.ru
2. Федеральный закон «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31 июля 1998 г. с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.consultant.ru
3. Иванова О.Б., Рукина С.Н. Управление региональным бюджетом // Финансовые исследования, 2012. - №2. - С.87. - 95.
4. Постановление Правительства Ростовской области «О порядке принятия решения о разработке областных долгосрочных целевых программ, их формировании и реализации и Порядке проведения и критериях оценки эффективности реализации областных долгосрочных целевых программ» от 23 декабря 2012 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.donland.ru

Bibliographic list

1. The budget message of the President of the Russian Federation «On budget policy for 2013-2015 years» [Electronic resource] // Mode of access: www.consultant.ru
2. The Federal law «Budget code of the Russian Federation» of July 31, 1998, with amendments and additions [Electronic resource] // Mode of access: www.consultant.ru
3. Ivanova OLGA., Rukina S.N. The management of the regional budget/Financial/research, 2012. - №2. - P.87. - 95.
4. The decree of the Government of the Rostov region «On the procedure of adoption of the decision on the development of regional long-term target programs, their

formation and implementation and the Procedure of conducting and criteria of evaluation of effectiveness of implementation of the regional long-term target pro-

grams» dated December 23, 2012. [Electronic resource] //Mode of access: www.donland.ru

А.К. Кобылянский

РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ

Аннотация

Усложнение современного налогового законодательства требует расширения сферы консультационной поддержки, необходимой для исполнения корпоративными бизнес-структурами налоговой обязанности. В статье обоснованы актуальные аспекты расширения сферы налогового консультирования, обеспечивающей превентивные эффекты при взаимодействии с налоговыми администрациями, контрагентами, структурными подразделениями корпораций.

Annotation

The increasing complexity of modern tax legislation requires the expansion of consulting support required to execute corporate business structures tax obligations. In the article, the relevant aspects of expanding the scope of tax consulting, providing preventions effects in the interaction with the tax administrations, contractors, structural divisions of corporations.

Ключевые слова

Налоги; налоговая система; налоговое консультирование.

Keywords

Taxes; tax system; tax advice.

Развитие налоговых отношений в рамках институционального регулирования способствует повышению значимости налогового консультирования в профилактике налоговых правонарушений и предупреждении ущерба деятельности для корпоративных налогоплательщиков, обусловленного нерациональными с точки зрения возможных налоговых последствий управленческими решениями. Следует учитывать, что прогнозирование ожидаемого уровня налоговых обязательств в рамках определенных видов предпринимательской деятельности затруднено сложной квалификацией условий налогообложения в конкретной ситуации, что требует об-

ращения к услугам профессиональных консультантов. Деятельность профессионального налогового консультанта основана на изучении специфики договорных отношений и выявлении экономико-правовых характеристик объектов обложения, обеспечивая:

1) сокращение трансакционных издержек участников налоговых отношений;

2) устранение деформаций в применении институционализированных правил налогообложения;

3) гарантию прав законопослушных налогоплательщиков на информирование и помощь в исполнении налоговой обязанности.

Налоговое консультирование представляет собой комплекс услуг, оказываемых специалистами, обладающих знаниями в сфере налогообложения, и включает в себя экономико-правовой консалтинг [1, с. 23; 2, с. 31], профессиональную деятельность по оказанию на платной основе услуг налогоплательщикам, содействующих оптимальному исполнению обязанностей, предусмотренных налоговым законодательством [3, с. 12], а также деятельность по передаче клиентам знаний о системе налогообложения и происходящих в ней изменениях [4, с. 9].

Принимая решение о выполнении предусмотренных налоговым законодательством обязанностей и реализации гарантированных прав, налогоплательщик стремится к его экономическому обоснованию, рациональному соотношению выгод и издержек исполнения требований налогового законодательства. При превышении ожидаемых выгод над потенциальными издержками налогоплательщик мотивируется к уклонению или минимизации обязательств. С другой стороны, налогоплательщик может сознательно уплачивать суммы налогов с превышением уровня, установленного законом, с целью исключить риск неоднозначного толкования законодательства.

В современных условиях актуализируется проблема перевода ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение налоговых обязательств, приводящих к неблагоприятным налоговым последствиям. Наличие некачественных документов поставщиков угрожает доначислением налогов и применением санкций со стороны налоговых органов. Поэтому многие корпоративные налогоплательщики закрепляют в качестве стандартных условий коммерческих договоров нормы, позволяющие повысить ответственность контрагентов за соблюдение установленных правил [5, с. 84]. Привлечение

налогового консультанта является целесообразным для включения в договор обеспечительных условий для защиты добросовестного налогоплательщика от рисков несоблюдения контрагентом налогового законодательства, надлежащего оформления счетов-фактур, товарно-сопроводительных и иных первичных документов, большинство из которых утрачивает обязательность унифицированного статуса с 1 января 2013 года в силу либерализации требований к бухгалтерскому оформлению фактов хозяйственной жизни.

Налоговое консультирование развивается в нескольких направлениях, включая несколько составных элементов, сформировавшихся в процессе интенсивного развития культуры налоговых отношений и имеющих тенденцию к расширению, а именно:

1. Профессиональная деятельность независимых специалистов, включающая в себя деятельность налоговых консультантов, аудиторов, юристов, адвокатов, медиаторов, арбитражных управляющих, финансовых посредников (банков и иных финансовых институтов – инвестиционных, управляющих страховых компаний, пенсионных фондов). В рамках указанного блока специализированные функции налогового консультирования присущи налоговым консультантам, иные специалисты осуществляют консультирование по налоговым вопросам как услуги, сопутствующие основной деятельности;

2. Реализация публичных функций государственными органами по разъяснению положений налогового законодательства (Министерством финансов, Федеральной налоговой службой, Федеральной таможенной службой (в части таможенных платежей), Министерством здравоохранения и социального развития (в части страховых взносов), иными администраторами налоговых доходов, а также другими структурами, имеющими соответствующие

полномочия в соответствии с законом, например Федеральной службой по финансовым рынкам (в части определения рыночной стоимости ценных бумаг для целей налогообложения), Федеральной службой государственной регистрации, кадастра и картографии (в части определения кадастровой стоимости земельных участков)). Реализация этой функции предполагает разъяснительную работу, ответы на запросы налогоплательщиков по конкретным ситуациям, осуществление налогового аудита при досудебном урегулировании налоговых споров.

3. Деятельность специалистов и специализированных подразделений в корпорациях и консолидированных группах налогоплательщиков, осуществляющих консультирование дочерних организаций, территориально обособленных подразделений и кластерных бизнес-единиц в процессе осуществления внутреннего контроля, учета информации для целей налогообложения (налогового учета), применения трансфертных цен и, а также в свете противодействия обвинениям в необоснованной налоговой выгоде.

Деятельность независимых профессиональных налоговых консультантов обеспечивает защиту интересов не только налогоплательщика как заказчика консультационной услуги при безусловном соблюдении положений законодательства, но и публичных интересов за счет сокращения сферы правонарушений. Основные функции независимых налоговых консультантов включают в себя:

- участие в переговорах между налогоплательщиками и налоговыми органами при заключении соглашений между ними;

- медиация или представительство интересов налогоплательщика в налоговых спорах и разрешении конфликтных ситуаций;

- представительство интересов налогоплательщика во взаимодействии с налоговыми органами в связи с предоставлением налоговой отчетности, иных документов, необходимых для целей налогового контроля, проведением возвратов излишне уплаченных налогов, сверок взаимных расчетов и др. процедурах;

- составление налоговой отчетности с использованием законодательно допускаемых возможностей по экономии на уплате налогов;

- разъяснение налогового законодательства и планирование налоговых последствий предполагаемых сделок.

В качестве основных направлений развития налогового консультирования в современной российской практике можно выделить развитие сотрудничества между участниками налоговых правоотношений, участие налоговых консультантов в отношениях между налогоплательщиками и налоговыми органами, предварительное налоговое заключение компетентных органов, добровольное раскрытие информации, взаимодействие налоговых органов и плательщиков налогов [6, с. 265-266]. Современная концепция налоговой политики предполагает расширение практики разъяснительной работы, проводимой налоговыми органами в процессе обслуживания налогоплательщиков и нацеленной на достижение добровольного соблюдения требований налогового законодательства.

Налоговое консультирование, реализуемое как публичная услуга, способствует снижению неопределенности условий налогообложения и предсказуемость действий налогоплательщика за счет обмена информацией между участниками налоговых отношений. Публичность принимаемых налоговыми органами (иными администраторами доходов и уполномоченными лицами) решений в процессе консультирования позволяет сократить: 1) риски ошибочных

действий; 2) трансакционные издержки; 3) проявления коррупции.

Преимущества публичного консультирования налогоплательщика уполномоченными органами можно оценить на основе потенциальной экономии на налоговых санкциях, доначислениях сумм налога, пеней, судебных издержках. В этой связи наиболее востребованным представляется консультирование до принятия налогоплательщиком решения по конкретной сделке (операции) или до возникновения экономического события либо правового факта, формирующего объект налогообложения и влекущего возникновение налоговой обязанности (фискальный рескрипт). В соответствии с Налоговым кодексом РФ письменные разъяснения по вопросам применения налогового законодательства предоставляет Министерство финансов РФ, для которого данная функция выступает одновременно как полномочие и обязанность. Налоговые органы обязаны представлять письменные разъяснения по порядку исчисления и уплаты налогов по письменному запросу. Добросовестный налогоплательщик рассматривает запрос как форму обеспечения безопасных налоговых последствий хозяйственных операций. Если размеры налоговых платежей не устраивают налогоплательщика, он имеет возможность отказаться от планируемых сделок, а если устраивают - следование разъяснениям позволяет избежать в дальнейшем недоимки, пеней и штрафа.

Конъюнктурные колебания и угроза финансовых кризисов способствуют расширению сферы трансфертного ценообразования (Funds Transfer Pricing), предполагающего специальные внутренние цены по сделкам между входящими в состав корпорации компаниями [7, с. 34]. Трансфертное ценообразование выполняет важные функции, способствуя оптимизации финансовых потоков и получению максимальной

прибыли в масштабах корпорации. Однако, с другой стороны, внутрикорпоративное управление уровнем цен нередко используется и в целях минимизации уплачиваемых налогов за счет перевода совокупной прибыли в юрисдикции с льготным налогообложением.

Этот фактор рассматривается в настоящее время как угроза финансовой стабильности для бюджетов тех стран, которые несут потери в результате манипулирования ценовыми условиями внутрикорпоративных сделок, что вынуждает налоговые администрации активизировать контроль экономической обоснованности уровня цен в сделках между зависимыми лицами исходя из «принципа вытянутой руки» (arm's length principle), установленным Модельной конвенцией Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в отношении налогов на доходы и капитал [8]. Согласно этому принципу ценой сделки признается рыночная цена (или диапазон цен) на товар (работу, услугу), сложившаяся между независимыми компаниями при взаимодействии спроса и предложения на рынке сопоставимых (однородных, идентичных) товаров (работ, услуг) между сопоставимыми компаниями и в сопоставимых экономических (коммерческих) условиях [9]. Таким образом, мировая практика налогового контроля условий корпоративного ценообразования предполагает сопоставление цены, рентабельности и коммерческих условий контролируемых сделок и договорных отношений между независимыми компаниями.

В связи с внесением с 1 января 2012 года в Налоговый кодекс РФ существенных изменений, касающихся методов налогового контроля за деятельностью взаимозависимых лиц, для корпоративных образований актуальными являются услуги налогового консультирования в сфере ценообразования. В этой связи следует отметить, что базовым критерием для формирования нало-

говой базы в налоговом законодательстве выступает рыночная цена, под которой понимается цена в сделке, заключенной между независимыми лицами. Для того, чтобы исключить налоговые риски, связанные с проверкой трансфертного ценообразования, налоговый консультант должен учитывать следующие факторы, определяющие условия рыночной сделки.

1. Характеристики товаров (работ, услуг), являющихся предметом сделки. Определение характерных свойств предмета контролируемой сделки направлено на выявление тех признаков, которые позволяют сопоставить его с аналогичными предметами неконтролируемых сделок.

2. Характер взаимоотношений между зависимыми компаниями и обоснованность коммерческих условий сделки. Оценить справедливость вознаграждения по конкретной сделке, а также принять решение о выборе метода определения трансфертных цен позволяет метод функционального анализа, направленный на выявление функций каждой из сторон сделки, принимаемые каждой из сторон коммерческие риски.

3. Имеющиеся у сторон сделки активы. Владение активами (в том числе – нематериальными) является необходимым условием для определения размера вознаграждения по сделке и уровня прибыльности.

4. Анализ контрактных условий. При сделках, отвечающих рыночным принципам, контрактные условия прямо или косвенно характеризуют степень распределения между сторонами сделки ответственности, рисков и экономической выгоды.

5. Анализ экономических обстоятельств деятельности. Уровни рыночных цен, на основании которых осуществляются сделки между независимыми компаниями, могут значительно отличаться на разных рынках, даже если торгуются идентичные товары (работы,

услуги). Поэтому для достижения наибольшей сопоставимости сравниваются рынки, на которых ведут свою деятельность как независимые, так и взаимозависимые компании.

6. Оценка бизнес-стратегии. Здесь подразумевается учет множества аспектов деятельности компании, в том числе делового цикла. Так, начало бизнеса, внедрение инноваций и разработка новой продукции, продвижение товаров на новый рынок или увеличение доли на старом рынке способствуют повышенным издержкам и принятию дополнительных рисков, что может привести к убыткам.

По итогам анализа сопоставимостей коммерческих, экономических и функциональных условий сделок налогоплательщик должен сформировать досье, в котором отражается характеристика контролируемой сделки и ее участников. Далее, в зависимости от доступности информации о сопоставимых сделках или компаниях, принимается решение о том, каким методом определять трансфертные цены, как рассчитывать рыночную цену сделки или рентабельность сопоставимых по характеру деятельности, выполняемым функциям и принимаемым рискам компаниям. Таким образом, в целях консультационной поддержки принимаемых решений по уровню цен в рамках внутрикорпоративного оборота с 1 января 2012 года требуется учитывать:

- нормативно-правовые основы регулирования трансфертного ценообразования;
- признаки и характеристики контролируемых сделок;
- типовые схемы минимизации налогообложения, применяемые в сфере трансфертного ценообразования;
- основные методы определения цены (рентабельности) для целей налогообложения, включая основы методов оценки;

- правила проведения симметричных и обратных корректировок.

Дальнейшее развитие налогового консультирования в области трансфертного ценообразования предполагается за счет введения с 2012 года новых форм взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков – соглашений о ценообразовании и консолидированной группы налогоплательщиков. Представляется, что процесс систематического консультирования за счет обмена информацией будет способствовать как предсказуемости корпоративных решений, так и более глубокому пониманию налоговыми органами экономической составляющей деятельности налогоплательщика. Это обстоятельство позволит использовать результаты обобщения консультационной практики в целях выявления и предупреждения налоговых правонарушений, что снизит издержки налогового контроля для добросовестных налогоплательщиков.

Библиографический список

1. Черник Д.Г., Кирина Л.С., Балакин В.В. [Налоговое консультирование.](#) – М.: Экономика, 2009.
2. Лебедева Е.И. Налоговый консультант призван обеспечить баланс частных и публичных интересов // *Налоги и налогообложение.* – 2008. - №7.
3. Демисева Т.А. Организация и методика налогового консультирования. – М.: МЦФЭР, 2004.
4. Башкирова Н.Н., Сугрובה Е. Б. Основы налогового консультирования. - М.: Магистр, 2010г.
5. Кузнецова Л.Н., Поролло Е.В. Применение инструментов учета и контроля для снижения рисков неисполнения договора на основе технологии бенчмаркинга // *Управленческий учет.* – 2011. - № 8.
6. Артеменко Д.А. Механизм налогового администрирования: теория, методо-

логия, направления трансформации. - Ростов н/Д: Содействие-21 век, 2010.

7. Форштрегер Э.Л. Трансфертное ценообразование: вчера, сегодня, завтра // *Управленческий учет и финансы.* - 2007. - № 1.
8. OECD Model Tax Convention on Income and on Capital. Paris: OECD Publishing, 2010.
9. Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. Paris: OECD Publishing, 2010.

Bibliographic list

1. Chernik D.G., Kirina LP, Balakin V.V. Tax consulting. - M.: Economics, 2009.
2. Lebedeva E.I. The tax consultant is intended to ensure a balance of private and public interests // *Taxes and taxation.* - 2008. - № 7.
3. Demisheva T.A. Organization and methods of tax advisory services. - M.: MCFER, 2004.
4. Bashkirova N.N., Sugrobova E.B. The basis of tax consulting. - M.: Master's degree, 2010.
5. Kuznetsova L.N., Porollo E.V. The use of tools for monitoring and to reduce the risk of default of the contract based on the technology benchmarking // *Management Accounting.* - 2011. - № 8.
6. Artemenko D.A. The mechanism of tax administration: theory, methodology, direction of the transformation. – Rostov on/D: Assistance-21 century, 2010.
7. Forshtreter E.L. Transfer Pricing: Yesterday, Today, Tomorrow // *Management Accounting and Finance.* - 2007. - № 1.
8. OECD Model Tax Convention on Income and on Capital. Paris: OECD Publishing, 2010.
9. Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. Paris: OECD Publishing, 2010.

ТОРГОВОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК ФОРМА ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ АГРАРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация

В статье рассматривается новый вид кредитования для практики российских банков – торговое финансирование, которое в условиях укрепления внешнеторговых связей и роста урожая зерновых даст толчок для разработки различных схем и инструментов кредитования мелких и средних хозяйств АПК.

Annotation

The article takes into consideration the trade financing as a new form of credit used by Russian banks which will give an impetus to the development of various schemes and lending instruments of small and middle-sized units of agricultural sector in conditions of improving trade relations and the increase of crop.

Ключевые слова

Кредитование, закупочные контракты, торговое финансирование, мелкие и средние сельхозпроизводители

Key words

Credit, purchase contracts, trade financing, small and middle-sized units in agriculture

Недостатки современной практики кредитования представителей агробизнеса вызывают множество нареканий и вопросов, рассматривать которые следует незамедлительно. Увеличение доходов и в целом повышение эффективности аграрного производства, относя в первую очередь, это к зерновому производству, как наиболее рентабельному и перспективному в нашей стране, напрямую зависят от успешного решения этих вопросов.

В настоящее время основными кредиторами субъектов всех форм агробизнеса является Россельхозбанк и Сбербанк России. Их доля на сельскохозяйственном кредитном рынке РФ составляет 80%. При этом первое место занимает Россельхозбанк [1], объем кредитного портфеля которого, по данным годового отчета, вырос на 16,5% и составил на 01.01.2011 г. 690 млрд. руб. [4] Больше половины всех предоставленных Россельхозбанком кредитов приходится на представителей АПК.

На примере кредитования перспективного зернового бизнеса можно определить потребности в кредитах, возможности их реального получения и использования. Основная доля производимого в стране зерна (85%) приходится на небольшие по размерам хозяйства, которые и должны были стать основными заемщиками в отличие от зерновых холдингов, доля которых от общего объема производимого зерна не достигает и 20% [2,52]. Эти крупные отечественные агрохолдинги (в количестве не более 10), наряду с российскими дочерними трансконтинентальными компаниями, зарегистрированными на территории РФ, являются основными поставщиками на экспорт непосредственно не произведенного ими зерна – около 20 млн.т.

Итак, складывается следующая картина: среди поставщиков на внешний рынок практически отсутствуют производители зерна – мелкие и средние хозяйства, которые, конкурируя с

посредниками – торгово-закупочными организациями, обслуживают потребности преимущественно внутреннего рынка страны в объеме около 70 млн т. Основная проблема фермера заключается в отсутствии средств, а не в пробелах российского законодательства или в вопросах организации поставок.

Отсутствие собственных зернохранилищ вынуждает российского фермера решать проблему реализации произведенного им зерна только двумя доступными ему способами: самостоятельно осуществлять доставку зерна до элеватора или сразу продать посреднику-перекупщику. С точки зрения получения максимального дохода, следовало бы поступить следующим образом: зерно поставить на элеватор для хранения и продавать тогда, когда цена возрастет практически в 2 раза по сравнению с периодом уборки урожая, учитывая при этом влияние мировой конъюнктуры на отечественный рынок зерна. В таком случае возможно достижение максимальной (80%) рентабельности от реализации пшеницы. В реальности все выглядит иначе: при урожае небольшого хозяйства в 30 тыс. т зерна (на примере пшеницы) затраты по хранению на элеваторе составят в 300 тыс. руб. в сутки, а чтобы продать зерно мелькомбинату (не обращаясь к посредникам), необходимо будет произвести отгрузку по железной дороге, за услуги которой фермер в среднем заплатит 10-30 млн руб.

Таким образом, транспортные расходы – основной барьер по поставке зерна на элеваторы и порты РФ. Продолжая рассматривать предыдущий пример реализации пшеницы, надо рассчитать размер этих расходов. При доставке в порт для экспорта за рубеж 15 тыс. т зерна общая выручка от экспорта могла бы составить 75 млн руб., при этом «железная дорога» обойдется хозяйству почти в 23 млн руб., то есть примерно - 30% от экспортной выручки. Помимо этого добавится стоимость за

предварительный заказ вагонов, которых часто не хватает. Расходы, связанные с обслуживаем: элеватор, проверка количества и качества зерна, страхование, будут не так значительны.

Фермер, не имея собственных средств, как правило, не может получить кредиты для покрытия транспортных расходов. Поэтому большая часть мелких и средних хозяйств вынуждены реализовывать произведенное зерно посреднику или агрохолдингу, теряя при этом 20-30% его стоимости. Но, что хуже всего – продажа зерна скупщикам за наличные за 30-40% от его реальной цены [2, 53].

Следовательно, хозяйство, продавая зерно прямо от зернохранилищ, получает лишь 30% от выручки, которая была бы получена при экспорте пшеницы, при реализации с элеватора – выручка уже может составить – 50% от рыночной цены, а при продаже в порту – 80%. Такие результаты приводят к потере сельхозпроизводителями России сотен миллионов долларов США.

Требует незамедлительного решения вопрос кредитования агробизнеса, в частности, его небольших фермерских хозяйств. Во всем мире эти вопросы уже давно решены: кредитуются под **закупочные контракты** [2,53]. На западе эта форма кредитования не считается рискованной, так как резервы по этим операциям не формируются. В кредитовании зернового производства активнее всего проявляют себя банки Швейцарии. В каждом из этих банков существует отдел кредитования экспорта зерна и другой продукции из большинства стран СНГ, и в частности из России. Представители этих зарубежных банков, находясь на территории РФ, занимаются поиском потенциальных заемщиков, что приводит к потерям прибыльных активов российских банков. Эта форма кредитования под **закупочные контракты** получила название **торговое финансирование**, которое

заключается в следующем: швейцарские банки для получения возможности кредитования российских резидентов открывают для них офшорные компании с нулевым балансом с одним единственным условием – наличием контрактов на покупку и продажу зерна с известной (более-менее) для банка компанией, являющейся импортером зерна. Затем денежные средства переводятся в Россию, нанимаются скупщики зерна. Но такая схема кредитования подходит для крупных предприятий и не подходит для небольших по размерам хозяйств.

В развитых странах особенностями формирования источников финансирования текущей деятельности фермеров является их следующее распределение: и собственные средства, и кредиты банков, и коммерческие кредиты составляют по 1/3 от общей потребности ресурсов. При этом кредиты выдаются под залог и перезалог земли, а также под залог торговых контрактов.

Сравнивая отечественный опыт с западным, необходимо выделить такую особенность как предоставление российскими банками кредитов на пополнение оборотных средств при условии наличия ликвидного обеспечения. Земля, как и строения, не отвечает этим требованиям, то есть практически неинтересны для потенциальных кредиторов, поскольку при невыполнении должником своих обязательств реализация таких активов вызывает сложности.

Хотя и встречается в российских банках понятие «торговое финансирование», но кредитование под контракты практически отсутствует. Складывается парадоксальная ситуация: у хозяйств есть товар как для внутреннего потребления, так и для экспорта, есть покупатель, готовый даже перевести аванс, а кредит хозяйство получить не может по причине плохой отчетности, отсутствия кредитной истории либо по причине наложенного на имущество обременения, которое служит обеспечением по ранее

взятым кредитам (инвестиционным). В результате фермеры вынуждены реализовывать зерно за минимально низкую стоимость от потенциальной выручки – 30%, что не позволяет погашать ранее полученные кредиты, и вместо развития производства предприниматель АПК несет убытки.

В целях развития субъектов аграрного предпринимательства, нередко осуществляющих свою деятельность без должных накоплений, важно обратить внимание Федеральной антимонопольной службы на тарифы по грузоперевозкам, необходимо добиваться их снижения, так как указанные затраты существенны для сельскохозяйственных производителей.

Банковский кредит продолжает занимать основное место в источниках финансирования хозяйств, и в условиях, когда стабильно растет экспорт сельскохозяйственной продукции, становятся крепче внешнеторговые отношения Российским банкам следует обратить внимание на производителей сельскохозяйственной продукции: начать разрабатывать различные схемы кредитования, максимально соответствующие потребностям сельхозпроизводителей в дополнительном финансировании, помочь уйти им от такой дискриминационной, никак не оформляемой и неконтролируемой формы поставок продукции в торговлю, на условиях «на реализацию», что явилось бы мощным импульсом развития всего АПК.

Мелкие и средние сельхозпроизводители, в отличие от крупных агрохолдингов, лишены возможности финансирования различными способами, и для них кредитование – вопрос выживания и одновременно дальнейшего развития. Путем активизации механизмов государственной поддержки с привлечением широких кругов банковского бизнеса, что в свою очередь позволит создать в АПК рынок конкуренции банков, можно повысить качество кредит-

ной, инвестиционной и экспортной деятельности и в целом активизировать кредитование мелких и средних потенциальных заемщиков АПК.

Действительна была бы помощь, оказываемая органами местного самоуправления в направлении активизации работы залоговых фондов, фондов развития, увеличения числа предоставляемых гарантий, и более того, Фондам содействия кредитованию мелких и средних организаций необходимо быть доступными для предпринимателей АПК, расширив свою региональную сеть.

Крайне необходимо усиление внимания к развитию сельского хозяйства страны: если и в дальнейшем банки Швейцарии будут кредитовать половину экспорта производимого зерна в РФ, то при кредитной марже, в среднем равной 5 %, потери банковской системы составят 155 млн дол. США. Это предварительные расчеты, но ясно одно, что цифры, приводимые в статье в качестве доказательств, в реальности гораздо выше.

Рост урожайности зерна должен расширять кредитные возможности сельхозпроизводителей, способствовать их освобождению от финансового гнета

перекупщиков, а возможность получения банковских кредитов позволит выбирать условия поставок и платежей по производимой продукции, что приведет к более цивилизованному и одновременно справедливому распределению доходов сельхозтоваропроизводителей всех форм.

Библиографический список

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 14.07.2007 № 446.
2. Попов Г.П. К вопросу о кредитовании и расчетах сельхозпроизводителей//Деньги и кредит.2012. №4.
3. www.mcx.
4. www.sbrf.ru.
5. www.rshb.ru.

Bibliographic list

1. Decree of government of Russian Federation from 14.07.2007 № 446.
2. Popov G.P. To the question of credit and calculation the farmers//Money and Credit. 2012. №4.
3. www.mcx.
4. www.sbrf.ru.
5. www.rshb.ru.

Р.В. Чаленко

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ВЫЯВЛЕНИЯ ТЕНДЕНЦИИ К БАНКРОТСТВУ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация

Статья посвящена изучению проблем становления развития финансового анализа для определения степени неплатежеспособности российских организаций. Изложенные в ней положения и выводы раскрывают представления о финансовом анализе для несостоятельных (банкротных) предприятий.

Annotation

The paper studies the problem of formation of financial analysis to determine the extent of the insolvency of Russian companies. Contained therein and findings reveal idea of the financial analysis for the insolvency (bankruptcy) of enterprises.

Ключевые слова

Банкротство, несостоятельность, ликвидность, бухгалтерский учет, баланс, неплатежеспособность, оборотные активы, кредиторская задолженность, финансовое состояние, арбитражный управляющий.

Keywords

Bankruptcy, insolvency, liquidity, accounting, balance, insolvency, current assets, accounts payable, financial condition, the liquidator.

Анализ финансового состояния вообще и диагностика банкротства, в частности, в отношении организаций осуществляются на основе применения различных методов изучения хозяйственных процессов в динамике. Методы эти различаются своими показателями и способами выявления взаимосвязей между ними и еще базой данных, необходимых для вычисления их соотношений. Обычно основным источником сведений для финансовой оценки является бухгалтерский баланс хозяйствующего субъекта с прилагающимися специальными формами.

Традиционный финансовый анализ деятельности хозяйствующего субъекта выглядит следующим образом. В первую очередь проводится развернутая экспертиза бизнеса. Исследуется состояние производства, объемы выпуска продукции, портфель заказов, хозяйственные обязательства. Одновременно с этим по материалам бухгалтерского учета и данным, полученным из отчетности, проводится анализ, направленный на определение источников погашения долгов, повышения рентабельности, увеличения объема выпуска товаров.

Бухгалтерский баланс хозяйствующего субъекта отражает состояние его финансов на начало и конец отчетного года и имеет промежуточные поквартальные позиции. Данный своеобразный «снимок» состояния бизнеса страдает одномоментностью распределения активов и пассивов по определенным статьям и не всегда верно показывает реальные тенденции. Отчет о финансовых результатах содержит сравнение

сумм всех доходов организации от продажи товаров и услуг с суммой всех расходов за период (квартал, год).

Кроме того, бухгалтерский баланс отражает на конкретную дату пропорции ресурсов хозяйствующего субъекта и их источники. Это условная остановка бизнес-ситуации. Реально и ресурсы (активы), и их источники (пассивы) всегда пребывают в динамическом состоянии, причем составляющие их элементы движутся с разной скоростью. Одни элементы проходят кругооборот, другие совершают «прямолинейное» движение и навсегда выбывают от хозяйствующего субъекта.

От 16 сентября 1993 года Минэкономики России издало Инструктивное письмо № АШ-598/6-210 «О разработке процедуры санации, реорганизации и прекращения деятельности несостоятельных предприятий», где в Приложении № 1 «Временные методические рекомендации по оказанию государственной поддержки и санации предприятий» определена группа оценочных показателей, в том числе финансовые коэффициенты рентабельности: рентабельность продаж, рентабельность всего капитала предприятия, рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов, рентабельность собственного капитала; финансовые коэффициенты оборачиваемости: коэффициент общей оборачиваемости капитала, коэффициент оборачиваемости мобильных средств, коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств, коэффициент оборачиваемости готовой продукции, коэффициент оборачиваемости деби-

торской задолженности, средний срок оборота дебиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, средний срок оборота кредиторской задолженности, фондоотдача основных средств и прочих внеоборотных активов, коэффициент оборачиваемости собственного капитала организации.

Постановлением Правительства РФ от 20 мая 1994 года № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» была утверждена система критериев, на основании которых принимаются решения о признании структуры баланса неудовлетворительной, а субъекта неплатежеспособным, о возможности восстановления его платежеспособности.

Согласно названному постановлению показателями для оценки удовлетворительности структуры баланса являются: коэффициент текущей ликвидности или покрытия - K_n (отношение фактической стоимости находящихся в наличии у организации оборотных средств к краткосрочным обязательствам); коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами - K_c (отношение разности между объемами источников собственных средств и фактической стоимостью внеоборотных активов ко всем оборотным средствам); коэффициент восстановления или утраты платежеспособности - K_v (отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению).

Коэффициент текущей ликвидности или покрытия характеризует общую обеспеченность коммерческой организации оборотными средствами для работы и своевременного исполнения текущих денежных обязательств и обязательных платежей.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показы-

вает долю собственных средств организации в общей их сумме.

Коэффициент восстановления или утраты платежеспособности показывает наличие возможности у юридического лица восстановить либо окончательно утратить свою платежеспособность в течение определенного периода.

Основанием для признания структуры баланса организации неудовлетворительной, а должника неплатежеспособным является проявление одного из двух условий: $K_n < 2$ либо $K_c < 0,1$.

Следует обратить внимание, что нормативное условие $K_n > 2$ (оборотные активы более чем вдвое больше краткосрочной кредиторской задолженности) само по себе вряд ли выполнимо для большинства отечественных хозяйствующих субъектов. За рубежом нормативные значения подобных коэффициентов дифференцированы по отраслям и подотраслям. Например, по данным Министерства торговли США, коэффициент K_n в 1990 г. имел средние значения: производственная сфера - 1,47; производство продуктов питания - 1,25; издательское дело - 1,67; химическая промышленность - 1,0; машиностроение - 1,85; производство электрооборудования и электронной техники - 1,47; розничная торговля - 1,5 [6].

Если прогнозное значение $K_n > 2$, то вероятность восстановить платежеспособность есть, если $K_n < 2$, то считается, что ее восстановить нереально. Когда структура баланса удовлетворительна, вычисляется прогнозный $K_n(t + T)$, где T - 3 месяца. Если прогнозное значение $K_n < 2$, то утрата платежеспособности также вероятна.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами имеет пороговое значение как отношение 1 к 10, то есть 10%: собственных средств организации к привлеченным - по всем видам обязательств, без учета долгосрочной кредиторской задолженности.

Если государство является дебитором хозяйствующего субъекта, значение K_n корректируется. Учитывается объем и срок неуплаты долга с доначислением процентов в размере ставки рефинансирования ЦБ РФ на момент возникновения задолженности. И значение K_n рассчитывается, исходя из предположения своевременного исполнения государством денежного обязательства. После такой корректировки оценивается зависимость неплатежеспособности юридического лица от платежей государства. Установленная неплатежеспособность считается прямо связанной с долгом государства, если значение скорректированного $K_n > 2$, и соответственно считается не связанной с долгом государства, если значение $K_n < 2$. В противном случае зависимость неплатежеспособности организации от задолженности государства перед ней признается неустановленной.

В силу нормативного подхода одним из важнейших аналитических критериев финансового положения становится оценка платежеспособности, под которой следует понимать способность хозяйствующего субъекта рассчитываться по своим внешним обязательствам. Организация считается платежеспособной, когда сумма оборотных активов (запасов, денежных средств, дебиторской задолженности и других оборотных активов) больше или равна его внешней задолженности (обязательствам). Как правило, после сравнения параметров текущих активов с внешними обязательствами большинство промышленных предприятий выглядит платежеспособными, поскольку на начало и на конец отчетного периода их оборотные активы превышают обязательства [7]. Но фактическое наличие, к примеру, запасов не означает реальной платежеспособности, потому что неликвиды производства готовой продукции и других матери-

альных ценностей весьма трудно с выгодой и в рациональные сроки продать.

С другой стороны, временная неплатежеспособность-нередкое явление делового оборота, вызываемое рисковым вообще характером предпринимательской деятельности. И вполне штатной считается ситуация: когда иногда к моменту наступления срока платежа у лица отсутствуют в необходимом количестве средства платежа.

В практике финансового анализа используется система показателей ликвидности. Для унификации методик анализа и оценки структур балансов предприятий были введены в действие «Методические положения по оценке финансового состояния и установлению неудовлетворительной структуры баланса» (Распоряжение Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12 августа 1994г. № 31-р).

Способность организации погашать краткосрочные обязательства называется ликвидностью. Если хозяйствующий субъект, реализуя оборотные активы, в состоянии исполнить все свои краткосрочные обязательства, он признается ликвидным. При этом ликвидность зависит как от структуры оборотных средств, так и соотношения легко- и труднореализуемых оборотных активов.

Балансовая стоимость активов часто не отражает реальной ситуации-явные банкроты могут казаться платежеспособными, если смотреть только на их баланс. Это особенно справедливо в России в силу недостатков стандартов финансовой отчетности, в частности, таких, как периодическая переоценка основных средств по установленным коэффициентам безотносительно к их рыночной стоимости.

Законом о банкротстве 1992 года было определено, что после выявления неудовлетворительной структуры баланса (через указанные коэффициен-

ты) на основании аудиторского заключения либо по представлении Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) при Государственном комитете РФ по управлению государственным имуществом, сокращенно ФУДН при Госкомимущество РФ, Арбитражный суд решал, имеются ли основания признать должника несостоятельным или следует проводить реорганизационные процедуры в рамках мер по восстановлению платежеспособности. Критерием в принятии решения был критерий структуры баланса. Например, в постановлении Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 09.06.1998 г. по делу № А 05-6901/97-79/15 записано, что «при рассмотрении дела суд был обязан установить, что должник длительный срок (свыше трех месяцев) не платит по долгам и что он в принципе не способен заплатить, в связи с чем суд должен был проверять состав и стоимость его имущества, оценивать структуру его баланса с точки зрения ликвидности его активов» [5]. Со вступлением в силу Закона о несостоятельности 1998 г. критерий был заменен на принцип своевременности платежей и в сумме, соответствующей правовой норме.

«Но такой практически одномерный подход к определению признаков банкротства создал ситуацию, которая дает возможность подвести под идеологию банкротства любое предприятие, неспособное в течение трех месяцев ликвидировать кредиторскую задолженность на сумму свыше 500 МРОТ. Законодатель не только не обеспечил механизм самозащиты от всевозможных злоупотреблений, но и позволил возбуждать дела о банкротстве в арбитражном суде по инициативе самого государства - часто основного виновника образования задолженности у предприятий - производителей продукции по государственному заказу» [3].

С начала 2001 г. новые Методические указания Федеральной службы по финансовому оздоровлению и банкротству РФ предписывают, что, помимо анализа финансового состояния предприятий, необходим учет платежеспособности организаций, а решение этой задачи подразумевает сравнение организаций по уровню платежеспособности. Этот учет осуществляется путем расчета показателя степени платежеспособности по текущим обязательствам. Оценка этого показателя дает коэффициент K_9 , согласно методическим рекомендациям это отношение размера текущих заемных средств (краткосрочных обязательств) к среднемесячной выручке организации.

K_9 показывает сроки погашения текущих обязательств за счет выручки организации, и в зависимости от его значения юридические лица делятся на группы по платежеспособности. Порядком проведения мониторинга предприятий ФСФО РФ предусмотрено, что организация является платежеспособной, если значение указанного показателя не превышает трех месяцев.

Показатели из Методических указаний рассчитываются на основании данных бухгалтерской отчетности и данных, получаемых ФСФО РФ при проведении мониторинга финансового состояния организаций. Всего есть 26 показателей, распределенных на пять групп: общие показатели; показатели платежеспособности и финансовой устойчивости; показатели эффективности использования оборотного капитала (деловой активности), доходности и финансового результата (рентабельности); показатели эффективности использования внеоборотного капитала и инвестиционной активности; показатели исполнения обязанностей перед бюджетом и внебюджетными фондами.

Несомненно, для финансового анализа, и в частности, для оперативно-предупредительной диагностики платежеспособности хозяйствующего субъек-

та, могут использоваться Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа, которые утверждены постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003 г, № 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».

Данный нормативный анализ предполагает изучение финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности, а также положения коммерческой организации на товарных и иных рынках.

В документах, содержащих анализ финансового состояния организации, отражаются данные, в том числе: коэффициенты финансово - хозяйственной деятельности организации и показатели, используемые для их расчета, согласно приложению 1 к Правилам проведения арбитражным управляющим финансового анализа (далее - Правила), рассчитанные поквартально не менее чем за двухлетний период, и динамика их изменения; результаты анализа хозяйственной, инвестиционной и финансовой деятельности организации, ее положения на товарных и иных рынках с учетом требований согласно приложению 2 к Правилам; результаты анализа активов и пассивов организации с учетом требований согласно приложению 3 к Правилам; результаты анализа возможности безубыточной деятельности организации с учетом требований согласно приложению 4 к Правилам.

Для расчета коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности организации (приложение 1 к Правилам) используются 28 показателей, в том числе: основные - 18 показателей; коэффициенты, характеризующие платежеспособность организации, - 4; коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость организации, - 4; коэффициенты, характеризующие деловую активность, - 2 показателя.

Анализ хозяйственной, инвестиционной и финансовой деятельности организации, ее положения на товарных и иных рынках (приложение 2 к

Правилам) включает в себя анализ внешних условий - 9 внешних факторов; анализ внутренних условий деятельности организации - 11 внутренних факторов; анализ рынков, на которых действует организация, - 5 рыночных факторов.

Анализ активов (имущества и имущественных прав) и пассивов (обязательств) организации регламентирован приложением 3 к Правилам. Анализ внеоборотных активов включает изучение нематериальных активов (указываются четыре характеристики); основных средств (четыре характеристики); незавершенного строительства (четыре); доходных вложений в материальные ценности (три); долгосрочных финансовых вложений (четыре). Оценка оборотных активов содержит анализ запасов (указываются восемь характеристик); изучение обоснованности сумм, числящихся как налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям; анализ дебиторской задолженности, в том числе той, что не может быть взыскана; анализ краткосрочных финансовых вложений (указываются четыре характеристики). По результатам анализа активов в документах, содержащих анализ финансового состояния организации, указываются следующие показатели, используемые для определения возможности восстановления ее платежеспособности:

1) балансовая стоимость активов, принимающих участие в производственном процессе, при выбытии которых невозможна основная деятельность организации (1-я группа);

2) налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, активы, реализация которых затруднительна (2-я группа);

3) балансовая стоимость имущества, которое может быть реализовано для расчетов с кредиторами, покрытия судебных расходов и расходы на выплату вознаграждения арбитражному

управляющему (3-я группа), определяемая вычитанием из стоимости совокупных активов (итого баланса организации) суммы активов 1-й и 2-й групп.

Анализ пассивов проводился по группам статей баланса организации и включает: изучение капитала и резервов (указываются сведения о размере и правильности формирования уставного капитала, фондов социальной сферы, целевого финансирования и поступлений, размере нераспределенной прибыли или непокрытого убытка прошлых лет и в отчетном году); анализ долгосрочных и краткосрочных обязательств (указываются шесть характеристик).

Анализ возможности безубыточной деятельности организации включал: оценку изменения отпускной цены выпускаемой продукции (рассматриваются два варианта); изучение возможностей изменения затрат на производство выпускаемой продукции (рассматриваются четыре варианта); анализ взаимосвязи шести факторов: цены на товары, работы, услуги; объемы производства; производственные мощности; расходы на производство; рынок продукции; рынок сырья и ресурсов.

Таким образом, особенности проведения финансового анализа при несостоятельности (банкротстве) организаций в нормативных документах, регламентирующих проведение и составление финансового анализа в Российской Федерации, не доведены до логического завершения. Незавершенность вопросов бухгалтерского учета и формирования отчетности остается острой проблемой, тормозящей работу специалистов. Справедливость данных суждений подтверждается отсутствием отдельных нормативных документов и необходимым количеством как научных, так и практических публикаций.

Целесообразно принять отдельный нормативный акт, регламентирующий вопросы учета и отчетности, а также усовершенствовать методику финансо-

вого анализа при ликвидации (банкротстве) организации.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 26 октября 2002 N 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)".
2. Приказ ФСФО РФ от 23 января 2001 N16 "Об утверждении "Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций"
3. Анохин В.С. Государственное регулирование предпринимательства // Хозяйство и право. Приложение. 2001. № 8.
4. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ бухгалтерской отчетности. М.: Дело и сервис, 2009.
5. Ильина Е.Л. Теоретические аспекты правового регулирования несостоятельности. Конкурсное право // Хозяйство и право. Приложение. 2000. № 12.
6. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 2000.
7. Телюкин М.В. Комментарий к Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)». – М.: БЕК, 2004.
8. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: ИНФРА-М, 2008.

Bibliographic list

1. Federal Act of October 26, 2002 N 127-FZ "On Insolvency (Bankruptcy)".
2. Order FSFO Russia January 23, 2001 N 16 "On approval of the" Guidelines for the analysis of the financial condition of the organizations"
3. Anokhin V.S. Government regulation of business // Economy and Law. The application. 2001. № 8.
4. Doncova L.V., Nikiforov, N.A. Analysis of the financial statements. M: Business and Services, 2009..
5. Ilina E.L./ Theoretical aspects of the legal regulation of insolvency. Bankruptcy

Law // Economy and Law. The application. 2000. Number 12.

6. Kovalev V.V. Financial Analysis: Money Management. Investment choices. Analysis of the reports. - Moscow: Finances and Statistics, 2000.

7. Telyukin M.V. Comment to the Federal Law "On Insolvency (Bankruptcy)". - M. Beck, 2004.

8. Sheremet A.D., Negash E.V. Methods of financial analysis of business organizations. Moscow: INFRA-M, 2008.

А.К. Саркисян

ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕТОДОВ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО АНАЛИЗА ПРИ ПРОГНОЗИРОВАНИИ СПАДОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ АКЦИЙ

Аннотация

В связи с усилением влияния финансовых рынков, в частности рынка акций, на экономику России своевременной и актуальной представляется проверка эффективности методов фундаментального анализа при прогнозировании спадов на российском рынке акций. В статье проанализированы биржевые статистические данные. В результате проведенного исследования были сделаны выводы о том, что спады глубиной в 20-30% на российском рынке акций практически непредсказуемы при использовании методов фундаментального анализа, поскольку зачастую не имеют под собой веских экономических причин, а также ставится под сомнение способность методов фундаментального анализа предсказывать и более крупные спады на рынке акций России.

Annotation

Due to the strengthening of influence of the financial markets, in particular the share market, on economy of Russia, the author of this article decided to check efficiency of methods of the fundamental analysis when forecasting recessions on the Russian share market. In article the statistical data collected by the author on the basis of exchange statistics and investment strategy of the leading analytical companies of Russia are analyzed. As a result of the carried-out research the author came to the following assumptions. Recessions by depth in 20-30 % in the Russian share market are almost unpredictable for methods of the fundamental analysis as often have under itself no weighty economic reasons. Probably, methods of the fundamental analysis are a little suitable for a prediction and larger recessions in the share market of Russia.

Ключевые слова

Экономика, инвестиции, рынок акций, фундаментальный анализ, прогнозирование.

Keywords

Economy, investments, share market, fundamental analysis, forecasting.

В последние десятилетия усилилось влияние финансовых рынков на экономики различных стран и мировую экономику в целом. Как правило, тенденции на финансовых рынках являются опережающим индикатором тенден-

ций в реальном секторе экономики. В связи с этим увеличивается важность и необходимость прогнозирования динамики финансовых рынков и рынка акций как одного из них. Самыми разрушительными для экономики являются

крахи финансовых рынков, поэтому задача предсказания таких спадов является наиболее важной для финансовых аналитиков. Однако, как показывает история, для большинства участников финансовых рынков такие крахи оказываются сюрпризом, что увеличивает панику и приводит к росту потерь. В свете всего вышесказанного возникла необходимость проверить эффективность методов фундаментального анализа (наиболее продуктивного подхода к прогнозированию финансовых рынков) при прогнозировании спадов на финансовых рынках, ограничив при этом область исследования российским рынком акций.

Прежде чем приступить к оценке эффективности фундаментального анализа в прогнозировании кризисов, надо

проанализировать общую точность макропрогнозов динамики российского рынка акций, посредством оценки прогнозирования методами фундаментального анализа динамики индекса РТС. Данные о прогнозах индекса РТС представлены в таблице 1. Как видно из данных таблицы, в каждом году аналитики предсказывали рост индекса РТС и прогнозы сбывались, причем за четыре года из шести рост индекса превосходил прогнозы. Из вышесказанного можно сделать вывод, что фундаментальные прогнозы с высокой степенью точности предсказывают направление будущей динамики индекса РТС. Однако точность в предсказании ценовых целей динамики индекса оставляет желать лучшего.

Таблица 1. Данные по прогнозам динамики индекса РТС

Год	Аналитическая компания	Значение на момент составления прогноза	Прогноз		Фактические данные			
			Цель	Потенциал, %	Макс. значение за год	Макс. рост за год, %	Значение на конец года	Рост на конец года, %
2006	Тройка Диалог	1035,71	1160	12%	1927	86%	1922	86%
	Банк Москвы	1129	1260	11,70%	1927	71%	1922	70%
	ИК Проспект	1080	1350	25%	1927	78%	1922	78%
2007	Тройка Диалог	1758	2040	16%	2360	34%	2290	30%
	Банк Москвы	1823	2160	18,50%	2360	29%	2290	26%
	АльфаБанк	1776	2150	21%	2360	33%	2290	29%
	Финам	1780	2240	25,84%	2360	33%	2290	29%
2008	Тройка Диалог	2258	2800	24%	2498	11%	631,89	-72%
	Банк Москвы	2269,40	2544	12%	2498	10%	631,89	-72%
	АльфаБанк	2281	2920	28%	2498	10%	631,89	-72%
	Финам	2282	2670	17%	2498	9%	631,89	-72%
	БКС	2294	3005	31%	2498	9%	631,89	-72%

Продолжение таблицы 1

	ЮниКредит Банк	2162	2659	23%	2498	16%	631,89	-71%
2009	Банк Москвы	687,5	1100	60%	1508	119%	1444	110%
	Финам	692,31	900	30%	1508	118%	1444	109%
	АТОН	688,27	1115	62%	1508	119%	1444	110%
	КитФинанс	687,5	1100	60%	1508	119%	1444	110%
2010	Банк Москвы	1429	1800	26%	1776	24%	1770	24%
	Финам	1423	1850	30%	1776	25%	1770	24%
	ЮниКредит Банк	1451	1827	26%	1776	22%	1770	22%
2011	Тройка Диалог	1720	2030	18%	2134	24%	1381	-20%
	Банк Москвы	1725,66	1950	13%	2134	24%	1381	-20%
	Финам	1737	2050	18%	2134	23%	1381	-21%
	БКС	1721,311	2100	22%	2134	24%	1381	-20%

Составлено автором

Теперь можно приступить к анализу эффективности методов фундаментального анализа при прогнозировании кризисов на рынке акций. Прежде всего, собрана некоторая статистика о частоте и глубине спадов на российском рынке акций, при этом учитывались спады, глубина которых составляла не менее 20% от максимальной цены на момент начала спада. Была собрана статистика спадов для индексов РТС и ММВБ за

период с 1997 по 2011 год. Хотя статистика фундаментальных прогнозов ограничивается периодом с 2006 года по 2011 год, статистика спадов собрана за больший интервал времени, вследствие чего имеется возможность выявить тенденции в частоте и глубине их возникновения, если таковые имеются. Упомянутые данные представлены в таблице 2.

Таблица 2. Данные о продолжительности и глубине спадов по индексам ММВБ и РТС

РТС		ММВБ	
Дата и продолжительность	Глубина	Дата и продолжительность	Глубина
08.1997-09.1997	-20%		
10.1997-10.1998	-94%	10.1997-10.1998	-84%
07.1999-09.1999	-50%	07.1999-09.1999	-45%

Продолжение таблицы 1

03.2000-01.2001	-49%	03.2000-12.2000	-53%
06.2001-10.2001	-24%	06.2001-10.2001	-32%
05.2002-08.2002	-28%	05.2002-08.2002	-24%
10.2003-11.2003	-28%	10.2003-11.2003	-29%
04.2004-07.2004	-34%	04.2004-07.2004	-32%
10.2004-12.2004	-21%	11.2004-12.2004	-25%
05.2006-06.2006	-32%	05.2006-06.2006	-34%
12.2007-02.2008	-21%	12.2007-01.2008	-23%
05.2008-01.2009	-80%	05.2008-01.2009	-73%
06.2009-07.2009	-32%	06.2009-07.2009	-30%
04.2010-05.2010	-27%	04.2010-05.2010	-22%
04.2011-10.2011	-44%	04.2011-10.2011	-33%

Составлено автором

Из таблицы видно, что крупные спады индексов РТС и ММВБ случаются с периодичностью раз в год и что уровень корреляции между индексами очень высок. В среднем глубина таких спадов составляет 20-30%, и лишь изредка эта «стабильность» нарушается более глубокими спадами. Продолжительность и интервалы между спадами, к сожалению, не показывают такой же стабильности, как их глубина. Сделанные наблюдения наталкивают на мысль о том, что спады глубиной в 20-30% для российского рынка акций дело обыденное. Следовательно, такие спады зачастую не имеют под собой веских экономических причин и вызваны, скорее всего, рыночными факторами.

Косвенным подтверждением данного предположения о том, что спады глубиной 20-30% (средние спады) чаще всего не имеют под собой веских экономических причин, может послужить сравнение данных по индексам РТС и ММВБ. Эти индексы во многом идентичны. В базу для расчета обоих индек-

сов включаются наиболее ликвидные акции, а это практически одинаковый набор инструментов. В качестве весов при расчете обоих индексов используется объем торгов, то есть величины также вполне сопоставимые. Данные таблицы 2 демонстрируют высокую схожесть динамики индексов. Основным различием индексов РТС и ММВБ является валюта расчета: РТС рассчитывается в долларах, ММВБ – в рублях.

Таким образом, сопоставляя динамику индексов ММВБ и РТС, можно в определенной степени судить о динамике курса валютной пары доллар/рубли. Надо полагать, что если спад на рынке акций вызван вескими негативными экономическими факторами, то эти же факторы вызовут рост курса доллара относительно рубля, поскольку доллар более надежная валюта. Исходя из вышеуказанного предположения, можно сделать вывод, что если спад на рынке акций вызван вескими экономическими причинами, то спад индекса РТС будет глубже, чем у индекса ММВБ. Этот вы-

вод подтверждается данными о кризисах 1998 г. и 2008 г., которые, несомненно, были вызваны серьезными экономическими проблемами.

Оказывается, что лишь в 4 или 5 из 14 случаев спад индекса РТС значительно глубже аналогичного спада индекса ММВБ. Значит, в остальных 64-72% случаев курс доллар/рубль оставался относительно стабильным, или даже наблюдалось укрепление рубля относительно доллара. Значит, следуя данной логике, веских экономических предпосылок для столь глубоких спадов на рынке акций в значительном большинстве случаев не наблюдалось.

Конечно, расчет каких-либо доле-вых характеристик при таком маленьком количестве наблюдений рискует оказаться неточным, однако он вполне подходит для приблизительной оценки исследуемой характеристики. К тому же, ясно, что при увеличении количества наблюдений, рассчитанные в ходе анализа доли могут измениться с текущих приблизительно 33% спадов, предположительно имеющих под собой веские экономические причины, и 66% спадов, таких причин под собой не имеющих, до соответственно 20% и 80%, поскольку анализируемый промежуток времени по объективным причинам включает в себя два периода глубоких экономических кризисов и лишь один межкризисный период. Если количество периодов кризиса и периодов роста будет одинаковым, то некоторые из, рассчитанных здесь, статистических характеристик могут измениться.

Приведенных выше соображений все же недостаточно, чтобы подтвердить состоятельность гипотезы о том, что большинство спадов средней глубины (20-30%) на рынке акций не имеют под собой веских экономических причин. Чтобы дополнительно проверить состоятельность этой гипотезы, проведено сравнение динамики ВВП России и динамики индекса ММВБ (при сравне-

нии использовались поквартальные данные). Смотреть рисунок 1. Был выбран индекс ММВБ, поскольку и ВВП РФ, и индекс ММВБ рассчитываются в рублях.

Как видно на рисунке, динамика ВВП до 2008 года весьма стабильна, а регулярные спады, наблюдающиеся в его динамике, носят ярко выраженный сезонный характер (кроме спада 1998 года). Общий тренд динамики ВВП до 2008 года носит растущий характер с небольшим ускорением. Спады, как говорилось, в большинстве своем носят сезонный характер, так что вполне ожидаемы. Происходят в первом квартале каждого года, в котором наименьшее количество рабочих дней. Глубина сезонных спадов не превышает 10%. Из рассчитанных данных следует, что за 13-летний период лишь трижды ВВП снижался более чем на 10%: в 1998, 2008 и 2010 годах.

Динамика индекса ММВБ за период с октября 1997 по январь 2011 г. проявила большую волатильность, чем динамика ВВП. Хотя динамика индекса на рисунке 1 сильно сглажена из-за применения длительных временных интервалов и линейного графика при отображении динамики индекса, все же можно заметить, что значения индекса ММВБ колеблются сильнее значений ВВП. Особенно это заметно в моменты спадов 1998 и 2008 год. Если принять во внимание данные о динамике индекса ММВБ, представленные в таблице 2, то становится очевидным, что спады на рынке акций значительно глубже спадов ВВП и не носят сезонного характера. Вследствие этого не стоит искать причину этих спадов в сезонных колебаниях уровня ВВП. Следовательно, сравнение динамики ВВП РФ и индекса ММВБ также свидетельствует в пользу гипотезы о том, что большинство средних спадов (20-30%) на рынке акций не имеют под собой значимых экономических причин.

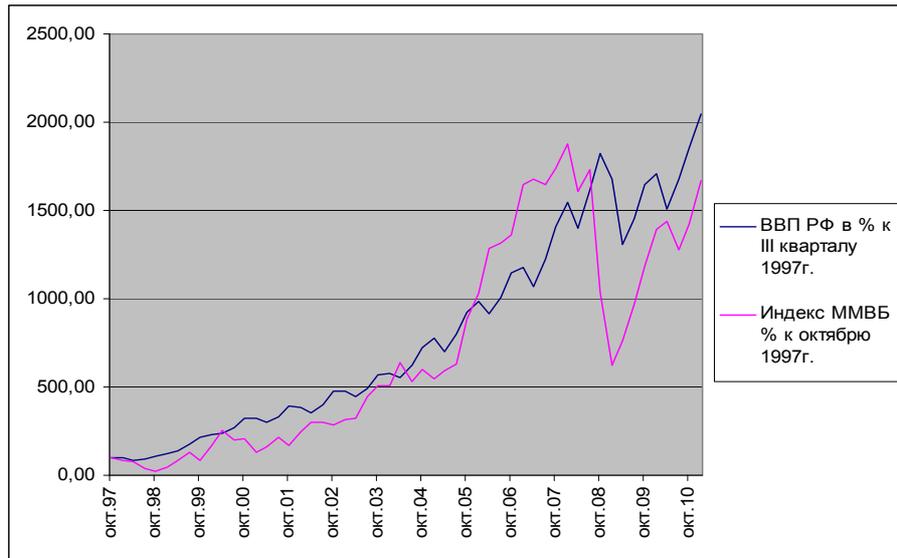


Рис.1. Сравнение динамики ВВП РФ и индекса ММВБ (по квартальным данным).

Если учесть, что российский фондовый рынок демонстрирует высокую зависимость от зарубежного капитала, то можно предположить, что на колебание российского рынка акций влияли негативные процессы, происходившие в мировой экономике, которые заставляли зарубежных инвесторов выводить средства из российского фондового рынка. Однако мировая экономика в период с 2002 по 2007 г. не проявляла такой нестабильности, которая могла каждый год инициировать на столько глубокие спады на российском рынке акций.

Эти размышления снова наводят на мысль о том, что спады средней величины на российском рынке акций вызываются не экономическими, а рыночными факторами. Например, фиксацией прибыли крупными инвесторами или «технической» необходимостью снизить «перекупленность» рынка. Однако, скорее всего, перечисленные два фактора являются, в сущности, проявлениями одного. «Перекупленность» рынка акций приводит к нарастанию напряжения среди участников торгов. В такой атмосфере любая новость с негативным оттенком (в другой ситуации рынок «проглотил» бы ее без особых потерь) вызы-

вает рост настороженности среди инвесторов, что приводит к фиксации позиций многими участниками торгов и, в зависимости от ситуации, может превратиться в паническое бегство из акций. Причиной возникновения «перекупленности» могут служить завышенные ожидания инвесторов, чрезмерно бурная реакция на экономические новости. В результате при относительно стабильном росте экономики наблюдаются крупные колебания на рынке акций. Однако, как показывает опыт, каждый спад средней глубины и даже более мелкие спады постфактум объясняются различными экономическими поводами. Надо полагать, что поводами для таких спадов на российском рынке акций, возможно, и служат некоторые экономические «шероховатости», однако глубина спадов характеризуется внутренними факторами рынка. Тот факт, что небольшая экономическая турбулентность может вызвать значительный спад на российском рынке акций, свидетельствует о его спекулятивном характере.

После всего вышесказанного неудивительно, что фундаментальные прогнозы не предсказывают средних спадов на рынке акций. Однако время

от времени на рынке акций случаются очень глубокие спады (на российском рынке акций интервал составил 10 лет), они, несомненно, вызваны серьезными экономическими кризисами. Такие спады методы фундаментального анализа должны предсказывать, а иначе их можно будет признать несостоятельными в вопросе предсказания кризисов на рынке акций.

Анализ инвестиционных стратегий показывает, что фундаментальный макропрогноз по российскому рынку акций предполагает оценку общих перспектив динамики индекса РТС (с характеристикой триггеров роста и риск факторов, и оценкой их влияния на рост/падение индекса). Зачастую в прогнозах описываются несколько сценариев динамики рынка акций, с оценкой вероятности их реализации. Динамика индекса, как и отдельных акций, представляется в таких прогнозах, как одностороннее движение на весь год по одному из этих сценариев. При этом не учитывается возможность спадов или очень бурного роста. В этом аналитики опираются на постулат фундаментального анализа: «Текущие колебания цен – это некоторый естественный фон, который можно не принимать в расчет с точки зрения общего перспективного движения курсовой стоимости ценных бумаг». В свете представленной в таблице 1 статистики такой подход сложно назвать в корне ошибочным, поскольку прогнозы в большинстве случаев сбываются. Однако напрашиваются выводы:

1) методы фундаментального анализа не позволяют предсказывать спады средней глубины, и этот недостаток снижает эффективность инвестиционных решений, принимаемых на основе фундаментального анализа;

2) методы, позволяющие хотя бы с небольшим опережением (от двух недель до месяца) предсказывать спады средней глубины, позволили бы значительно повысить эффективность инве-

стиционной деятельности, проводимой на основе фундаментального анализа.

Спады, подобные тем, которые произошли в 1998 г. и 2008 г., несомненно, вызваны серьезными экономическими проблемами. Есть возможность проанализировать фундаментальные прогнозы лишь за один период подобных спадов – инвестиционные прогнозы на 2007, 2008 и 2009 годы. В процессе анализа этих инвестиционных стратегий выяснилось, что ни одна аналитическая компания не смогла спрогнозировать произошедший глубокий финансовый и экономический кризис. В каждом прогнозе аналитики писали о нарастающей напряженности в мировой экономике, появлении негативных признаков в ведущих экономиках мира. Однако даже в негативных сценариях описываемые события были намного мягче и более плавными, чем реально произошедшие. Позже в некоторых инвестиционных стратегиях российских аналитических агентств на 2009 год признавалось, что произошедшая в 2008 году рецессия оказалась большим сюрпризом, что такая возможность допускалась лишь как гипотетическая, с очень низкой степенью вероятности.

Справедливости ради надо сказать, что были опубликованы экономические исследования, заранее предсказавшие глубокий глобальный экономический кризис, запускающим механизмом которого станет структурный кризис экономики США. Имеется в виду опубликованная в 2003 году книга авторов Кобякова А.Б., Хазина М.Л. «Закат империи доллара и конец «Рах Америка»». Однако и в этом исследовании наличие некоторых труднопрогнозируемых факторов позволило исследователям дать лишь весьма приблизительную (+/- 3 года) оценку даты начала кризиса. К тому же авторы подчеркивали, что использовали в процессе исследования методы, практически не применяемые американскими экономически-

ми школами, а поскольку фундаментальный анализ основан американскими экономистами и основные его методы разработаны также американскими исследователями, то сложно приписывать заслуги Хазина М.Л. и Кобякова А.Б. школе фундаментального анализа.

Выводы:

1. Предполагается, что спады средней глубины (20-30%) на российском рынке акций в большинстве случаев не имеют под собой веских экономических оснований. Такие спады происходят с периодичностью приблизительно раз в год, то есть являются событием достаточно обыденным.

2. Методы фундаментального анализа практически не способны предсказывать спады средней глубины на российском рынке акций: поскольку в экономических моделях динамика рынка акций рассматривается как линейный процесс, а колебания цен воспринимаются как некоторый естественный фон, который можно не принимать в расчет с точки зрения общего перспективного движения курсовой стоимости ценных бумаг.

3. Возможно, методы Ф.А. мало пригодны даже для предсказания глубоких спадов на российском рынке акций.

Библиографический список

1. Сорнетте, Дидье Как предсказывать крахи финансовых рынков: критические события в сложных финансовых системах [пер. с фр. Н.Запорович, Т.Черкасовой]; Б-ка Принстонского унта – 1-е изд. –М.: Smart Book: Изд-во Итрейд, 2003.

2. Инвестиционные стратегии компании Альфабанк:

Стратегия. Россия 2007: усложнение задач/ К. Уифер, Э. ДеПой. Стратегия. Стратегический анализ на 2008 г.: строим корпорацию Россия/ Р. Смит, Э. ДеПой.

URL: <http://www.plan.ru/?cat=49>.

3. Инвестиционная стратегия компании АТОН:

Стратегия 2009. Способы выживания на фондовом рынке/ В. Буньков, И. Фокша, К. Аношина.

URL: <http://www.plan.ru/?cat=49>.

4. Инвестиционные стратегии компании Банк Москвы:

Стратегия 2006. Рынок акций. На пути к глобальному энергетическому лидерству/ К. Тремасов, В. Веденеев.

Стратегия 2007. Рынок акций. В России есть не только нефть/ К. Тремасов, В. Веденеев.

Стратегия 2008. Рынок акций. Глобальные бури пройдут стороной/ К. Тремасов, В. Веденеев.

Стратегия 2009. Самое худшее уже случилось/ К. Тремасов, В. Веденеев.

Стратегия 2010. В начале нового цикла/ К. Тремасов, Ю. Волов.

Стратегия 2011. Инвестиционный климат сдерживает рост/ К. Тремасов, Ю. Волов.

URL: <http://www.plan.ru/?cat=49>.

5. Инвестиционные стратегии компании БКС:

Стратегия 2008. Следуйте за растущими компаниями/ М. Шеин.

Стратегия – 2011. Нужен попутный ветер/ М. Шеин.

URL: <http://www.plan.ru/?cat=49>.

6. Инвестиционная стратегия компании ИК Проспект:

Стратегия 2006. Прогноз основных тенденций российского денежного и фондового рынка в 2006 году/ И. Кокорев.

URL: <http://www.plan.ru/?cat=49>.

7. Инвестиционная стратегия компании КитФинанс:

Все сначала. Российские рынки капиталов. Стратегия 2009/ М. Кальварская, Д. Полевой.

URL: <http://www.plan.ru/?cat=49>.

8. Инвестиционные стратегии компании Тройка Диалог:

Стратегия: Прогноз на 2006 год/ Е. Гавриленков, Л. Силлантака.

Стратегия: Прогноз на 2007 год. Консолидация и рост/ Е. Гавриленков, Л. Силлантака.

Стратегия: декабрь 2007 года. Российский рост – двигатель рынка/ П. Занибони, К. Бонд.

Стратегия. Ежемесячный обзор (ноябрь 2009). Россия после бури/ П. Занибони, К. Бонд.

Стратегия. Ежемесячный обзор (декабрь 2010). Россия в 2011 году: возвращение/ П. Занибони, К. Бонд.

URL: <http://www.plan.ru/?cat=49>.

9. Инвестиционные стратегии компании Финнам:

Стратегия 2007: рост внутреннего спроса будет способствовать росту рынка и в новом году/ А. Бутов, О. Беленькая.

Стратегия 2008: инвестируем в условиях замедления мирового роста/ А. Бутов, С. Бриг.

Стратегия 2009: год испытаний российской экономики/ А. Бутов, В. Сергиевский.

Стратегия 2010: ставка на риск и восстановление экономики/ А. Бутов, В. Сергиевский.

Стратегия 2011: для получения доходности придется жертвовать ликвидностью/ А. Бутов, В. Сергиевский.

URL: <http://www.plan.ru/?cat=49>.

10. Инвестиционные стратегии компании ЮниКредит Банк:

Стратегия инвестиций в российские акции на 2008 год. Защитные идеи для растущего рынка/ Ю. Бушуева, В. Осаковский.

Стратегия 2010: куй железо пока горячо/ Ю. Бушуева, В. Осаковский и др.

URL: <http://www.plan.ru/?cat=49>.

11. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] \\ Национальные счета \\ Валовой национальный продукт \\ Квартальные данные \\ в текущих ценах URL: <http://gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstat/site/main/account/#>.

Bibliographic list

1. Sornette, Didier How to predict the collapse of the financial markets: critical events in complex financial systems [per. with Fr. N.Zaporovich, T.Cherkasovoy] Bk Princeton University - 1st ed. -M.: Smart Book: Publishing House And-Trade, 2003.

2. The investment strategy of the company Alfa-Bank: Strategy. Russia 2007: The complexity of the tasks / K. Weafer, E. DePoy.

Strategy. Strategic Analysis for 2008: Building a corporation Russian / R. Smith, E. DePoy.URL:

<http://www.plan.ru/?cat=49>.

3. The investment strategy of the company ATON:Strategy of 2009. And how to survive in the stock market / B. Bunkov, I. Foksha, K. et al Anoshina URL: <http://www.plan.ru/?cat=49>.

4. The investment strategy of the Bank of Moscow: Strategy in 2006. Market shares. On the way to global energy leadership / K. Tremasov, V. et al Vedeneev Strategy in 2007. Market shares. In Russia there is not only oil / K. Tremasov, V. et al Vedeneev Strategy in 2008. Market shares. Global Storm will host / K. Tremasov, V. et al Vedeneev Strategy of 2009. The worst has already happened / K. Tremasov, V. et al Vedeneev Strategy of 2010. At the beginning of a new cycle / K. Tremasov, Yu oxen, etc. Strategy, 2011. Investment climate constrains growth / K. Tremasov, Yu oxen, etc. URL:

<http://www.plan.ru/?cat=49>.

5. Investment strategies of BCS: Strategy in 2008. Follow growing companies / M. Shein, etc. Strategy - 2011. Need a tailwind / M. Shein, etc. URL:

<http://www.plan.ru/?cat=49>.

6. The investment strategy of Prospect Investment: Strategy in 2006. Forecast of the main trends of the Russian money and the stock market in 2006 / I. Kokorev etc. URL: <http://www.plan.ru/?cat=49>.

7. The investment strategy of the company KitFinans: All over again. The Russian

capital markets. Strategy 2009 / Kalvar-skaia M., D. Field, etc. URL:

<http://www.plan.ru/?cat=49>.

8. The investment strategy of the company Troika Dialog: Strategy: Forecast for 2006 / E. Gavrilentov, L. et al Sillantaka

Strategy: Forecast for 2007. Consolidation and growth / E. Gavrilentov, L. et al Sillantaka Strategy: December 2007. Russia's growth - the engine of market / P. Zaniboni, K. Bond, etc. Strategy. Monthly Review (November 2009). Russia after the storm / P. Zaniboni, K. Bond, etc. Strategy. Monthly Review (December 2010). Russia in 2011: the return / P. Zaniboni, K. Bond, etc. URL:

<http://www.plan.ru/?cat=49>.

9. The investment strategy of the Finns: Strategy 2007: The growth of domestic demand will contribute to the growth of the market in the new year / A. Butov, A. Belenky et al Strategy 2008: investing in a slowing global growth / A. Butov, S. Brig, etc. Strategy 2009: The year of testing of

the Russian economy / A. Butov, V. Sergius, etc. Strategy 2010: The rate on the risk and recovery / A. Butov, V. Sergius, etc. Strategy 2011: for profitability will have to sacrifice liquidity / A. Butov, V. Sergius, etc. URL:

<http://www.plan.ru/?cat=49>.

10. The investment strategy of UniCredit Bank: The strategy of investment in Russian equities in 2008. Protective ideas for the growing market / Bushueva Yu, W. Osakovski etc. Stretigiya 2010: Strike while the iron is hot / Bushueva Yu, W. Osakovski etc. URL:

<http://www.plan.ru/?cat=49>.

11. Federal State Statistics Service [electronic resource] \ \ National Accounts \ \ Gross Domestic Product \ \ Quarterly data \ \ at current prices

URL:<http://gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/account/#>.

В.Ю. Наливайский, Ю.Ю. Попова

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ СИНТЕТИЧЕСКОЙ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ НИЗКОЙ ЛИКВИДНОСТИ НА РЫНКАХ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА

Аннотация

В статье раскрыты проблемы развития инструментов синтетической секьюритизации в посткризисный период. Синтетической секьюритизацией является использование кредитных деривативов, для того чтобы синтезировать экономический эффект традиционной секьюритизации.

Annotation

In the article the problem of synthetic securitization instruments in the post crisis period. Synthetic securitization is the use of credit derivatives, in order to synthesize the economic effect of traditional securitization.

Ключевые слова

Дефолт, секьюритизация, активы, заемщик, кредитный рейтинг, хеджирование, оригинатор, дериватив, финансовый рынок, гибридные продукты.

Keyword

Default, securitization, the assets, the borrower's, credit rating, hedging, originator, derivatives, financial market, hybrid products.

Соглашение по капиталу (Базель II) позволяет в ряде случаев использовать внутренний рейтинг для определения размера достаточности капитала, что сужает необходимость использования синтетической секьюритизации с целью хеджирования рисков [1], не исключая активизации в будущем ее практической значимости.

Известно, что целью синтетической секьюритизации является использование кредитных деривативов (например, кредитный дефолтный своп, облигации с кредитным риском) для синтеза экономического эффекта традиционной секьюритизации [2].

Базельский комитет по надзору смотрит на "синтетическую секьюритизацию" с точки зрения инструмента управления кредитными рисками и считает, что это "структурированные сделки, в которых банки используют кредитные деривативы для того, чтобы передать кредитный риск определенного пула активов третьим лицам, в том числе страховым компаниям, другим банкам и нерегулируемым лицам" [3].

Синтетическая секьюритизация в основном используется для управления кредитными рисками посредством их хеджирования, а зачастую также как возможность финансирования. Финансовые структуры, как правило, используют ее в этих аспектах. Кроме того, банки могут использовать свое внутреннее рейтингование для определения капитала и покрытие рисков.

Это обусловлено обстоятельством, что даже самые осторожные банки могут столкнуться с ситуацией, когда некоторые их заемщики не будут выполнять свои обязательства по возврату денежных средств. В таких ситуациях банки неспособны вернуть занятые ими у вкладчиков денежные средства.

Следовательно, каждый банк обязан держать соответствующие средства в резерве. Это удорожает кредиты банка и толкает заемщиков в объятия кредиторов, могущих предоставить средства по более низкой цене, а именно: кредиторов тех стран, мегарегуляторы которых к размеру капитала предъявляют более мягкие требования.

В 1982 г. произошел кризис суверенных долгов, который заставил мировых регуляторов ведущих стран заключить международное соглашение о минимальном требовании к достаточности капитала, что обусловило каждому банку иметь минимально 8 дол. капитала на каждые 100 дол., предоставленных займы. С тех пор управление капиталом стало одной из ключевых управленческих задач для большинства банков.

Внесистемный банковский рынок трансформируется от посредничества к рассмотрению банка в качестве агента финансового рынка [4], который юридически все же выдает кредиты «за свой счет». В этом смысле секьюритизация стала ключевым компонентом тенденции к дисинтермедиации (прекращению посредничества) традиционных банков. Принятые в последние два десятилетия прошлого века требования явились основным драйвером развития секьюритизации (традиционной и синтетической).

Однако в связи с дифференциацией законодательства отдельных стран по вопросам уступки будущих требований секьюритизация не может получить развития. Необходимо принятие законов о секьюритизации, что осуществляется крайне медленно.

По аналогии с определением общепринятых производных инструментов в кредитном деривативе отражается стоимость в зависимости от кредито-

способности третьего лица или группы таких лиц. Кредитный дериватив позволяет кредитору решить проблему риска принадлежащего ему права требования без уступки этого требования [5]. В то же время продаж кредитного риска другой организации (например, банку) одновременно с хеджированием от кредитного риска позволяет увеличить размер кредита, причем клиента в таком случае обычно не информируют [6].

Важнейшими некредитными рисками являются: валютный риск и риск изменения кредитных ставок.

Возможность рисков заметно ослабла благодаря публикации под эгидой Ассоциации по свопам и дериватавам (ISDA) стандартной формы общего соглашения [7]. Стандартная форма отвечала современным потребностям и содействовала определению, ставшие основой практически для всей торговли деривативами, включая те, которые использовались при синтетической секьюритизации [7].

Таким образом, появление синтетической секьюритизации обусловлено, с одной стороны, необходимостью управлять кредитными рисками, а с другой - развитием кредитных деривативов.

Синтетическая секьюритизация для банков стала существенным инструментом управления рисками. Во-первых, она позволяет банкам передавать именно тот риск, который они хотят передать, а не все активы и риски, связанные с ними. Во-вторых, синтетическая секьюритизация - более легкий и менее дорогой способ осуществления управления рисками.

Так, существует множество инструментов для передачи рисков (схема 1).

Секьюритизация в российском банковском секторе сегодня - это наиболее часто обсуждаемая тема после

ущерба российскому финансовому сектору кризисом. Отношение экспертов к секьюритизации не однозначно. Она стала причиной ипотечного кризиса в США, который распространился на весь мир, в то же время секьюритизация есть возможное решение проблемы ликвидности для многих банков.

Перед российскими банками, не имеющими существенной государственной поддержки, в настоящее время остро встает вопрос рефинансирования своих долгосрочных низколиквидных активов. Такими в основном являются ипотечные кредиты и отчасти - ссуды на покупку автомобилей. Решением этой проблемы может стать грамотно проведенная сделка по секьюритизации активов банка.

Смысл заключается в том, чтобы сделать юридически самостоятельным пул, содержащий однородные права требования, и максимально отделить процесс рефинансирования от первоначального собственника активов, осуществив выпуск ценных бумаг на международных рынках. Эта цель достигается путем продажи активов специально созданной организации SPV, и они полностью списываются с баланса банка.

Создают SPV обычно в стране, где не существует серьезных надзорных ограничений и ощутимого бремени налогообложения. Собственный капитал у SPV минимальный, а покупку активов оно финансирует, либо выпуская ценные бумаги, либо получив синдицированный кредит.

В 2008 и 2009 г. в США ценные бумаги, обеспеченные ипотечными кредитами, выпускали главным образом федеральные жилищные агентства. Связано это с тем, что на них есть спрос только потому, что они гарантированы государством.

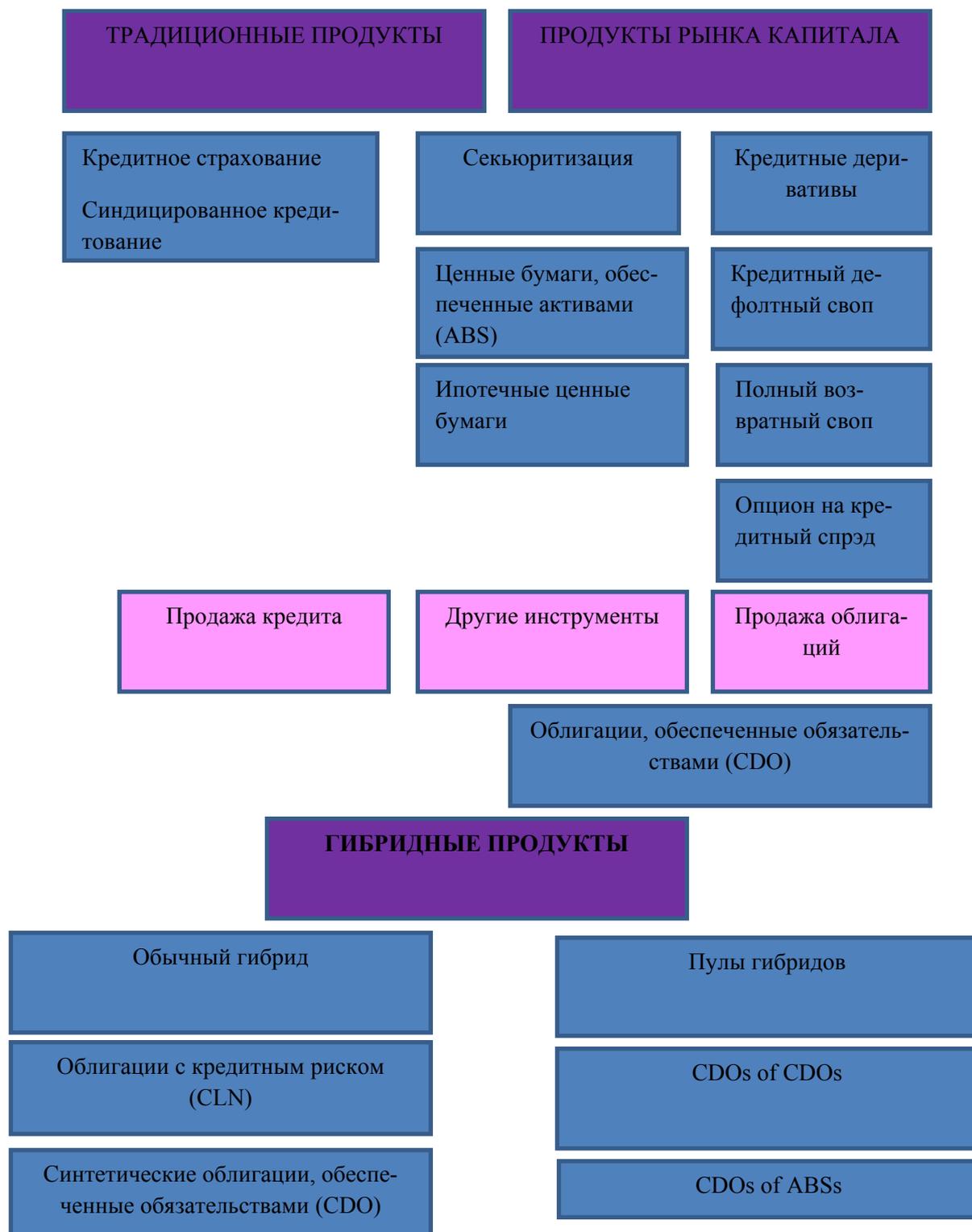


Схема 1. Инструменты передачи риска

Остальные участники рынка ждут восстановления доверия инвесторов, повышения деловой активности, ликвидности и новых изменений в законо-

дательстве, которые, усовершенствовав дискредитировавшую себя американскую модель секьюритизации, сделали

бы невозможным такие обвалы в будущем.

Выпуск секьюритизированных ценных бумаг продолжается, однако эти бумаги на рынке не размещаются, а остаются на балансах оригинаторов как инструмент управления ликвидностью, поскольку секьюритизированные инструменты принимаются Банком Англии и Европейским центральным банком в качестве залога в сделках кредитования «репо».

Изначально проблема, которую хотели решить через секьюритизацию, состояла в повышении ликвидности выданных кредитов. В то же время данная процедура имеет серьезный недостаток, состоящий в игнорировании кредитного риска.

Исторически секьюритизация возникла в сфере ипотечного кредитования, так как в качестве залога можно взять недвижимость, покупаемую в кредит. В США секьюритизация ипотечных кредитов привела к созданию рынков ипотечных ценных бумаг – рынков MBS и CDO. MBS – это ценные бумаги, обеспеченные ипотечными кредитами. Держатели MBS имеют право на получение денежных поступлений от определенного пула ипотечных кредитов. Платежи в их пользу производятся ежемесячно и складываются из погашения процентов и части основного долга.

Обеспеченные долговые обязательства CDO (облигации, обеспеченные долговыми обязательствами) имеют более сложную природу, позволяющую создавать из кредитов (в форме облигаций) портфели ценных бумаг с различными характеристиками риска и доходности. В частности, это предоставляет возможности создавать привлекательные для инвесторов транши бумаг с большей доходностью и меньшим риском, оставляя себе транш с меньшим доходом и большим риском.

Это привело к быстрому росту рынка CDO. Простая секьюритизация,

характерная для MBS, уступила место более сложной структурированной секьюритизации.

Простой пример структурированной секьюритизации. Можно допустить, что имеется портфель из корпоративных облигаций и банковских займов, образующих актив в 100 млн. ед. Пусть средняя доходность активов равна 10,5 %, или 10,5 млн. ед.

Тогда в результате рискованности портфеля, его потери составили 5,5 % стоимости портфеля, или 100 млн. ед. * 0,055 = 5,5 млн. ед. При отсутствии структуризации каждый владелец части секьюритизированного портфеля несет убыток, равный 5,5 млн. ед. * b , где b – его доля в портфеле. Удельные убытки для всех совладельцев портфеля одинаковы. Эта ситуация изменяется при структуризации портфеля, которая искусственно разделяет портфель на различные транши с разными характеристиками риска и доходности (см. таблицу 1).

Основное свойство такой структуризации заключается в следующем: если потери не превышают 5% от стоимости портфеля, то все потери компенсируются первым траншем. Пусть, например, потери составили 5,5% стоимости портфеля, или 100 млн. ед. * 0,055 = 5,5 млн. ед. Тогда весь убыток падает на владельцев первого транша. У них не просто исчезает прибыль, для них возникает требование по донесению средств в размере 5,2 млн. ед.: 5 млн. ед. – 100 млн. ед. * 0,055 = -5,2 млн. ед..

Однако прибыль владельцев второго, третьего и четвертого транша сохраняется полностью и при данном уровне рисков может считаться безрисковой (искусственно поддерживаться на безрисковом уровне). Это делает данные транши очень привлекательными для покупателей.

Таблица 1. Пример структурированной секьюритизации
(Расчеты автора)

Номер транша	Величина транша	Прибыль владельца	Величина прибыли при отсутствии дефолта
Первый транш	5% стоимости портфеля = 5 млн. ед.	0,68 * (Величина транша – Величина дефолта)	0,68 * 5 млн. ед. = 3,4 млн. ед.
Второй транш	10% стоимости портфеля = 10 млн. ед.	0,34 * (Величина транша – Величина дефолта)	0,34 * 10 млн. ед. = 3,4 млн. ед.
Третий транш	10% стоимости портфеля = 10 млн. ед.	0,17 * (Величина транша – Величина дефолта)	0,17 * 10 млн. ед. = 1,7 млн. ед.
Четвертый транш	75% стоимости портфеля = 75 млн. ед.	0,026 * (Величина транша – Величина дефолта)	0,026 * 75 млн. ед. = 2 млн. ед.
Итого			Сумма = 10,5 млн. ед.

Если потери составляют 10% стоимости портфеля, то доход первого транша равен нулю, доход второго транша составляет $0,34 * (10 \text{ млн. ед.} - 5 \text{ млн. ед.}) = 1,7 \text{ млн. ед.}$, а доходы третьего и четвертого транша сохраняются прежними. Если потери превышают 15%, то они компенсируются первым и вторым траншем. Искусственно безрисковыми остаются третий и четвертый транши.

Если убытки не превышают 25%, то все они компенсируются первыми тремя траншами. Привлекательным тем не менее все еще остается последний, четвертый, транш. И только в случае, когда убытки превышают 25%, потери начинает нести и четвертый транш. Это критический уровень рисков, при котором поддерживать «безрисковость» портфеля не представляется возможным.

Однако пока критический уровень рисков не превышен, портфели структурированных таким образом бумаг обладают большой привлекательностью для покупателей и, что немаловажно, ликвидностью. Им предлагался за умеренную плату «безрисковый продукт», доходность которого превышает доход-

ность обычных безрисковых бумаг. Рейтинговые агентства были готовы отнести CDO к категории AAA на рубеже 2007-2008 гг.

Тем самым создалась парадоксальная ситуация: в рыночном обороте появились бумаги структурированных портфелей, приносящие повышенный доход, но считающиеся участниками рынка безрисковыми. По факту был брошен вызов одному из основных постулатов финансовой теории: для получения повышенного дохода необходимо принять на себя повышенный риск. Но такая ситуация возможна при выполнении двух условий:

1. Финансовый рынок находится на подъеме.

2. Портфели структурированных бумаг состоят из траншей, образованных многократным перемешиванием большого числа обязательств различных эмитентов с разными источниками дохода. На этом фоне редкие дефолты отдельных заемщиков не имеют значения.

В то же время при отсутствии гарантий «безрисковости» и росте числа дефолтов отдельных заемщиков актуализируется задача правильной оценки риска каждой секьюритизированной

бумаги. Но эта задача неразрешима при структурной секьюритизации, предполагающей произвольное перемешивание фрагментов различных ценных бумаг для рассеяния рисков по всему рынку.

Такое перемешивание способствовало созданию «безрисковости» на фазе подъема рынка. Однако при спаде оно порождало неликвидность структурированных бумаг. Такая неликвидность сохраняется и тогда, когда Центральный банк увеличивает денежную массу в обращении.

Это снижало рыночную стоимость структурированных бумаг и стало одной из причин мирового финансового кризиса 2007-2009 гг.

Библиографический список

- 1.Schengzhe Wang. True Sale Securitization in Germany and China// www.true-sale-international.de.
- 2.Schengzhe Wang. Op.cit.
- 3.Schengzhe Wang.Consultative Document Asset Securitization// Basel Committee on Banking Supervision, Supporting Document to the New Basel Capital Accord. 2001. January.
- 4.Cioffi J.W. corporate Governance Reform, Regulatory Politics, and the Foundations of Finance Capitalism in the United States and Germany// 7 German Law Journal. 2006. №6. June 1.P.533.

5.Black J.M. Synthetic Securitisation: the Cayman Islands Perspective// www.securitization.net/knowledge/spv/synthetic.asp

6.ISDA Master Agreement. 1992// <http://www.isda.org/publication/1992masterlc.pdf>; ISDA Credit Derivatives Definitions. 1999//<http://www.isda.org/clhtml#CD>.

7.Bell I., Dawson P. Op. cit. P.549.

Bibliographic list

- 1.Schengzhe Wang. True Sale Securitization in Germany and China// www.true-sale-international.de.
- 2.Schengzhe Wang. Op.cit.
- 3.Schengzhe Wang.Consultative Document Asset Securitization// Basel Committee on Banking Supervision, Supporting Document to the New Basel Capital Accord. 2001. January.
- 4.Cioffi J.W. corporate Governance Reform, Regulatory Politics, and the Foundations of Finance Capitalism in the United States and Germany// 7 German Law Journal. 2006. №6. June 1.P.533.
- 5.Black J.M. Synthetic Securitisation: the Cayman Islands Perspective// www.securitization.net/knowledge/spv/synthetic.asp
- 6.ISDA Master Agreement. 1992// <http://www.isda.org/publication/1992masterlc.pdf>; ISDA Credit Derivatives Definitions. 1999//<http://www.isda.org/clhtml#CD>.
- 7.Bell I., Dawson P. Op. cit. P.549.

С.А. Сбитнева

РАЗВИТИЕ СРЕДСТВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДЛЯ ЦЕЛЕЙ АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

Основная идея, изложенная в предлагаемой статье, заключается в попытке представления анализа и прогнозирования средствами бухгалтерского учета в виде матрицы на основе учетных данных. Благодаря использованию основных понятий и операций матричной алгебры показано, что матрица операций, основанная на системе двойной записи, в которой сумма операции с участием двух корреспондирующих счетов отражается только один раз, вместо того чтобы отражаться дважды: по дебету и кредиту счетов, может успешно применяться в процессе анализа и прогнозирования. Имея сво-

ей целью не рассматривать огромное количество данных учета различных предприятий, в статье предложена такая модель, которая может действительно работать в рассматриваемой области. Таким образом, статья посвящена исследованию метода ситуационно-матричного моделирования в бухгалтерском учете и его функциональных возможностей для целей анализа и прогнозирования.

Идеи, предложенные в работе, позволяют анализировать и прогнозировать воздействие финансового положения институциональной единицы в будущем, что является жизненно важным, в особенности для предприятий малого и среднего бизнеса.

Annotation

The key proposition of the paper lies in the treatment of analysis and planning by means of accounting experimentally used at SMEs. Using the basic notions and operations of matrix algebra it is shown how the matrix transaction records in which two correspondent accounts are indicated and, consequently, the sum of a transaction is recorded only once, instead of showing it twice in the debit and credit accounts can be applicable in the analysis and planning process. Having the aim not to examine huge amount of enterprises data, but to suggest such model that will really work in the examined area, the paper is dedicated to the matters of the situationally-matrix modeling method used in accounting.

The ideas suggested in the paper allow to analyze and to predict the impact of the financial situation of an institutional unit in the future that is vital for SME's.

Ключевые слова

Матричная модель, финансовый учет, прогнозирование, ситуационно-матричное моделирование.

Key words

Planning, financial analysis, optimization of financial activity, matrix accounting.

Существующие методы моделирования технологии финансового учета (от первичных записей до формирования бухгалтерских отчетов) практически «один к одному» повторяют на условных числовых примерах те самые шаги, которые осуществляются на практике.

В современных условиях возрастает роль финансового планирования и анализа бизнес-деятельности с использованием современных экономико-математических методов и информационных технологий. Для этих целей необходимо соответствующее информационно-аналитическое обеспечение процесса финансового планирования и анализа.

Учитывая тот факт, что все без исключения хозяйствующие субъекты

применяют планирование и прогнозирование в современной предпринимательской практике, налицо необходимость разработки целостной, научно обоснованной концепции, основанной на аналитических методах, раскрывающей природу, сущность, способы осуществления планирования как неотъемлемой части деятельности хозяйствующего субъекта.

Текущие преобразования в экономической системе вызывают необходимость построения таких моделей, которые бы отвечали современным требованиям и условиям. Кроме того, как показывает практика, эпизодическое внимание хозяйствующих субъектов к планированию и прогнозированию крайне неэффективно. В этих условиях налицо необходимость разработки системных

аналитических подходов к прогнозированию как на административном уровне, так и на уровне хозяйствующих субъектов.

Многие авторы выделяют сравнительно новое направление исследования методов бухгалтерского учета – матричное моделирование в учете. Однако это направление не получило должного развития как в России, так и за рубежом в силу объективных причин. Прежде всего, это отсутствие подобных программ подготовки бухгалтеров, так как преподавание бухгалтерского учета и по сей день строится на использовании Т-счетов. Мало кто из отечественных и зарубежных авторов задается проблематикой исследования матричного учета. Кроме того, исследование разделов матричного учета не нашло применения у разработчиков международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

Задача моделирования бухгалтерского учета существенно отличается, например, от непосредственного моделирования реальных процессов физического мира, будь то природные или реально происходящие социально-экономические явления, поскольку здесь речь должна идти о создании метамоделей, то есть о создании модели уже реально существующей или действующей. Но это облегчает в известной мере поставленную таким образом задачу метамоделирования¹.

Математическое моделирование бухгалтерского учета является эффективным методом создания различных метамоделей бухгалтерского учета, поскольку используются все известные основные понятия и операции матричной алгебры.

¹ Кольвах О.И. Ситуационно-матричное моделирование в бухгалтерском учете и балансоведении: монография. - М.: вузовская книга, 2010.-с.49

Соответственно создание концептуально единой и универсальной математической модели – метамоделей бухгалтерского учета на базе матричной алгебры - позволяет заложить основную базу для гармонизации и интеграции национальных систем учета в единую международную систему учета и отчетности.

При этом основным элементом матричного учета является матрица дебетовых оборотов (МДО). Все остальные формулы получаются на ее основе путем элементарных преобразований при условии, что входящие сальдо известны. Именно это и позволяет использовать матричный учет как один из инструментов прогнозирования, с использованием уже известных методов прогнозирования.

Поэтому основным и важным шагом в создании метамоделей для целей прогнозирования является необходимость составления матрицы дебетовых оборотов, а впоследствии совершение различных преобразований, в результате которых необходимо получить различные варианты балансовых отчетов, будут характеризовать будущее финансовое состояние субъекта экономической деятельности.

Таким образом, представляется возможным определить основные шаги создания модели матричного учета для целей прогнозирования. Итак, рассматривается основной алгоритм:

➤ целесообразно использовать один или несколько целевых показателей, которые предприятие само устанавливает в процессе планирования экономической деятельности с учетом внешних (экзогенных) факторов;

➤ такими целевыми показателями является, к примеру, объем будущих продаж (обозначается его Q), объем будущих продаж может быть взят за любой промежуток времени, в зависимости от тех целей, которые стоят перед субъектом экономической деятельно-

сти; в качестве целевого показателя также можно принять себестоимость выпускаемой продукции;

➤ составляется журнал (матрица) операций в относительных единицах целевого показателя, где в качестве сумм операций используются не абсолютные денежные единицы, а относительные величины:

➤ относительные величины (обозначаются $\lambda_{X,Y}$) определяются размерностью на 1, 100, 1000 денежных единиц целевого показателя (общий целевой показатель обозначается G (руб.);

➤ общий целевой показатель может быть представлен как сумма соответствующих локальных целевых показателей участков (сегментов) учета²:

$$G_A + G_B + \dots + G_W = G \quad (1),$$

где G_A, G_B, G_W – это локальные целевые показатели участков (сегментов) учета;

➤ налоговые ставки, ставки взносов, депозитные и кредитные ставки могут устанавливаться по отношению к общему целевому показателю в качестве условно - постоянных величин.

Приведенная матрица дебетовых оборотов³:

$$МДО' = \sum \sum \lambda_{X,Y} \times E(X;Y) \quad (2),$$

где $\lambda_{X,Y}$ - коэффициенты приведения, преобразующие целевой показатель в сумму соответствующей проводки с корреспонденцией: «Дт счета X, Кт счета Y»

➤ на основе формул получается уравнения главной книги и оборотно-сальдового баланса в приведенных единицах $\lambda_{X,Y}$ в таблице;

➤ переход к установленному представлению балансовых отчетов в

денежных единицах осуществляется путем обычного арифметического действия: умножением содержимого отчетов в приведенных единицах $\lambda_{X,Y}$ на прогнозируемое значение целевого показателя.

Как отмечают Кольвах О.И., Копытин В.Ю, Высотская А.Б. в своих работах, посвященных прогнозированию деятельности предприятий с использованием методов ситуационно-матричной бухгалтерии, упомянутый алгоритм в какой-то степени напоминает элементы «константной бухгалтерии».

Стоит отметить, что в настоящее время этот термин используется все чаще для обозначения учета для предприятий на основе системы условно-постоянных величин и формул для вычисления сумм проводок. Следовательно, «константная бухгалтерия» предназначена для решения следующих основополагающих задач.

1.Прогнозирование деятельности субъекта и его результатов на основе средств ситуационно-матричной бухгалтерии в форме классических балансовых отчетов.

2.Мониторинг и анализ отклонений от фактических результатов путем сравнения соответствующих балансовых отчетов.

3.Корректировка параметров принятой модели константного учета с целью ее уточнения и совершенствования.

При переходе непосредственно к процессу составления матричной модели учета для целей прогнозирования, видно, что как уже отмечалось ранее, МДО является основным моделиобразующим элементом. Если разделить все элементы МДО на скаляр G_0 , возможно получить таким образом приведенную (константную) матрицу.

$$МДО' = \frac{1}{G_0} \cdot МДО \quad (3),$$

где МДО' - приведенная (константная) матрица,

² Кольвах О.И. «Матричная модель учета как метамодель финансового учета». - статья.- с.-18

³ Кольвах О.И. « Матричный учет: история возникновения и перспективы развития».- статья.-2012.- с.5

$1/G_0$ - размерность на 1, 100, 1000 денежных единиц целевого показателя, МДО-матрица дебетовых оборотов.

Элементами приведенной (константной) матрицы являются условно-постоянные величины $\lambda_{x,y} = \frac{S_{x,y}}{G_{x,y}}$.

Таким образом, в таблице 1 можно представить основные формулы приведенного (константного) учета и формирования приведенных(константных) балансовых отчетов.

Таблица 1. Основные формулы приведенного (константного) учета и формирования приведенных(константных) балансовых отчетов

Наименование уравнения	Уравнения балансовых отчетов с остатками в алгебраической форме	Уравнения балансовых отчетов с остатками в бухгалтерской форме	Уравнения приведенных балансовых отчетов с остатками в алгебраической форме	Уравнения приведенных балансовых отчетов с остатками в бухгалтерской форме
Двустороннее уравнение главной книги	$BC_{t-1} + МДО \cdot e - МКО \cdot e = BC_t$	$(ВДС - ВКС)_{t-1} + МДО \cdot e - МКО \cdot e = (ВДС - ВКС)_t$	$BC'_{t-1} + МДО' \cdot e - МКО' \cdot e = BC'_t$	$(ВДС' - ВКС')_{t-1} + МДО' \cdot e - МКО' \cdot e = (ВДС' - ВКС')_t$
Правостороннее уравнение главной книги	$BC_{t-1} + ВДО - МКО \cdot e = BC_t$	$(ВДС - ВКС)_{t-1} + ВДО - МКО \cdot e = (ВДС - ВКС)_t$	$BC'_{t-1} + ВДО' - МКО' \cdot e = BC'_t$	$(ВДС' - ВКС')_{t-1} + ВДО' - МКО' \cdot e = (ВДС' - ВКС')_t$
Левостороннее уравнение главной книги	$BC_{t-1} + МДО \cdot e - ВКО = BC_t$	$(ВДС - ВКС)_{t-1} + МДО \cdot e - ВКО = (ВДС - ВКС)_t$	$BC'_{t-1} + МДО' \cdot e - ВКО' = BC'_t$	$(ВДС' - ВКС')_{t-1} + МДО' \cdot e - ВКО' = (ВДС' - ВКС')_t$
Уравнение оборотно – сальдового баланса	$BC_{t-1} + ВДО - ВКО = BC_t$	$(ВДС - ВКС)_{t-1} + ВДО - ВКО = (ВДС - ВКС)_t$	$BC'_{t-1} + ВДО' - ВКО' = BC'_t$	$(ВДС' - ВКС')_{t-1} + ВДО' - ВКО' = (ВДС' - ВКС')_t$

В современных условиях осуществления хозяйственной деятельности процесс принятия правильных рациональных управленческих решений бази-

руется целиком и полностью на информации о затратах и результатах финансовой деятельности предприятия. Вследствие этого на практике появляет-

ся все больше различных методов осуществления анализа управления себестоимостью продукции, объемом производства, реализации продукции. Поэтому исследуемая новая модель - осуществление прогнозов на основе балансовых отчетов с использованием элементов матричной бухгалтерии - помогает анализировать значение выбранного прогнозного целевого показателя и осуществлять бизнес-планирование.

Пусть общим целевым показателем (G) будет являться объем продаж. В этом случае локальными целевыми показателями могут быть элементы затрат на реализацию, которые составляют себестоимость реализуемой продукции. Если общий целевой показатель принять за единицу, то локальные целевые показатели будут представлять собой доли соответствующих затрат в себестоимости продукции так, что:

$$dA + dB + \dots + dW = 1 \quad (4),$$

где $dA = GA/G$, $dB = GB/G$, ..., $dW = GW/G$.

Таковыми долями затрат в себестоимости продукции, к примеру, могут быть затраты по оплате труда, амортизации, производственные запасы, прочие затраты. Все то, что в конечном итоге формирует себестоимость продукции.

Организация матричного учета является перспективным методом анализа развития любого хозяйствующего субъекта. Сегодня многие предприятия формируют целые отделы, которые занимаются анализом хозяйственной деятельности на базе имеющихся данных бухгалтерского учета. Часто квалифицируемые управленцы строят свой анализ на составлении прогнозов развития хозяйствующего субъекта. При этом используются в достаточной степени дорогие пакетные программные продукты.

Наиболее перспективным направлением развития прогнозирования в

бухгалтерском учете представляется разработка новых методов анализа, которые не требуют материальных затрат, а по эффективности не уступают многим программным продуктам. Это составление прогнозных балансов на основе матричной бухгалтерии и формирование балансовых отчетов нарастающим итогом с использованием формул ситуационно-матричного моделирования. Рассмотренные методы позволяют при помощи Excel произвести прогнозирование изменений многих переменных величин, которые выбираются управленцем в зависимости от потребностей заинтересованных пользователей.

В бухгалтерском учете, если сравнить его с любой другой сферой деятельности, проявления эквивалентности наиболее рельефны и многочисленны, поскольку разнопредставленность одной и той же информации и алгоритмов, приводящих к одному и тому же результату, имманентно присущи именно бухгалтерскому учету и составляют его суть в историческом развитии: «от истоков до наших дней». Достаточно, например, сказать, что сам принцип двойственного отражения операций, на котором базируется весь бухгалтерский учет, – это и есть пример эквивалентного разнопредставления одной и той же информации с помощью двух корреспондирующих между собой логических конструкций – счетов бухгалтерского учета.

Так, эквивалентность двух любых форм представления информации не вызывает сомнения, *если существует прямой алгоритм A_{12} , преобразующий F_1 в F_2 , и обратный к нему алгоритм A_{21} , преобразующий F_2 в F_1 .*

При этом эквивалентность должна обладать тремя основными свойствами: рефлексивностью, симметричностью, транзитивностью (рис. 1).

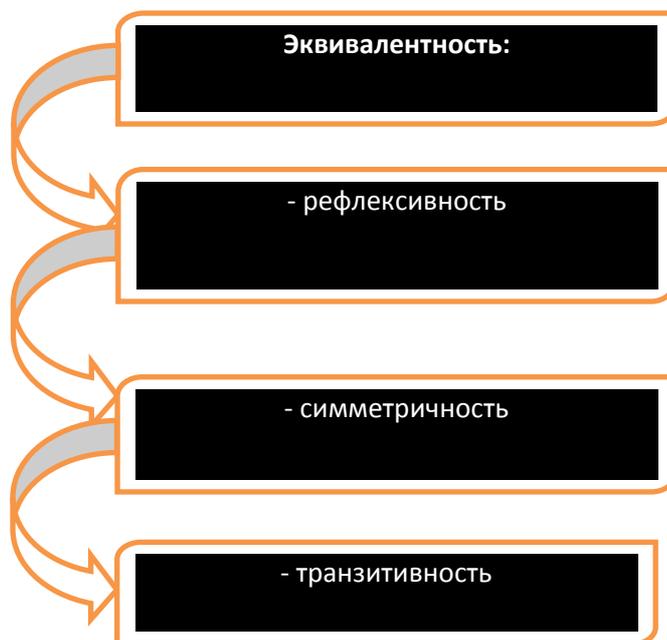


Рис. 1. Основные свойства эквивалентности

Так, например, пользуясь введенными определениями и ограничениями, можно перейти от алгебраического баланса к бухгалтерскому. При этом алгоритм перехода будет состоять в следующем: числа со знаком «+» записываются в левую колонку по дебету, числа со знаком «-» умножаются на -1 и записываются в правую колонку по кредиту. Итоги по дебету и кредиту всегда сходятся, так как суммы положительных и отрицательных чисел по модулю равны между собой (Таблица 2). Данные таблицы основаны на показателях малого предприятия реального сектора ООО «Чистая вода».

Обратный алгоритм A_{21} , преобразующий бухгалтерский баланс в алгебраический, также существует: ненулевые числа по дебету записываются в алгебраическом балансе со знаком «+», ненулевые числа по кредиту умножают-

ся на -1 и записываются таким образом со знаком «-». Сумма алгебраического баланса будет равна нулю, так как итоги по дебету и кредиту равны между собой.

Такая эквивалентность двух или более форм представления информации позволит предприятию выбрать одну из них из соображения наглядности или по другим причинам, например, из-за возможности использования более эффективного алгоритма преобразования в сравнении с другой, эквивалентной ей формой.

Немаловажное значение также имеет существование *инварианта*, то есть независимой от преобразований сущности, в качестве которой выступает идентичность *содержания* сравниваемых через отношение эквивалентности форм представления информации.

Таблица 2. Переход от алгебраического баланса к бухгалтерскому

Форма F_1 - АлгебраическийФорма F_2 - Бухгалтерский баланс

Счета	Итого
01	0
10	+1680
19.3	0
20	+6 500
26	+4 000
45	+2820
50	+640
51	+8670
60	-12000
66	-8000
68,2	-1170
69	0
70	-640
75	0
80	0
90.1	-2500
90.3	0
Итого:	24310

 $A_{12} \longrightarrow$ $\longleftarrow A_{21}$

Счета	Итого	Итого
	Дебет	Кредит
01	0	0
10	1680	0
19.3	0	0
20	6 500	0
26	4 000	0
45	2820	0
50	640	0
51	8670	0
60	0	12000
66	0	8 000
68,2	0	1170
69	0	0
70	0	640
75	0	0
80	0	0
90.1	0	2 500
90.3	0	0
Итого:	24310	24310

Таким образом, через отношение эквивалентности раскрывается сущность принципа приоритета содержания над формой, но, что еще более существенно, математически формулируются критерии, позволяющие выявить идентичность, то есть *инвариантность*

- независимость содержания от формы, в которую она заключена.

Однако эквивалентность (подобия, изоморфизме) двух алгоритмов (преобразований или учетных схем) возможна только в том случае, если они имеют общую базу данных – общую форму представления, определенную на одних

и тех же данных. Однако это условие необходимое для *постановки*, но недостаточное для *решения* вопроса их эквивалентности. Достаточным является только условие, что оба алгоритма приводят к одному и тому же результату.

Применение на предприятиях малого и среднего бизнеса предложенного подхода к бухгалтерскому учету, который основан на ситуационно-матричном моделировании, позволит решить отдельные проблемные вопросы аналитических и прогностических возможностей бухгалтерского учета.

Библиографический список

- 1.Высотская А.Б. (2010). Налогообложение и бухгалтерский учет от папируса к матричному моделированию. Монография – Москва. Вузовская книга.
- 2.Высотская А. и Прокофьева М. (2013) Сложности преподавания МСФО в России. Бухгалтерское образование. May 2013, Vol. 28, No. 2, pp. 309-319.
- 3.Кольвах О.И. (2010). Ситуационно-матричная бухгалтерия в бухгалтерском учете и экономическом анализе. Монография – Москва. Вузовская книга.
- 4.Де Морган А. (1846).Элементы арифметики,пятое издание. Лондра: Тэйлор и Уолтон.
- 5.Дидье Леслер и Жан-ги Дего (1995). Матричный учет// Бернард, энциклопедия учета, контроля и регулирования и аудита. – с.383.
- 6.Маттесич Р.(1964). Бухгалтерские и аналитические модели, Энглевуд Клиффс:Ирвин, с.347-408.
- 7.Мефам М.Дж. (Осень 1988). Матричный учет – комментарий// Бухгалтерские и бизнес- исследования, часть 18 №72, с.375-378.
- 8.Сангстер А., МакКарти П. и Стонер Г. (2007). Уроки для аудиторрии от Луки Пачоли. Бухгалтерское образование, 22 (3).
- 9.Сонер Г. и Высотская А. (2012) Теория бухгалтерского учета с матрицами в Южном федеральном университете, Россия. Бухгалтерское образование. 27 (4). pp. 1019-1044.

Bibliographic list

- 1.Vysotskaya A. (2010). Taxation and accounting from papyrus to the matrix modeling. Monograph – Moscow. Vuzovskaya knoga.
- 2.Kolvakh O. (2010) Situational-matrix accounting in the accounting and economic analysis. Monograph – Moscow Vuzovskaya kniga.
- 3.De Morgan, A, (1846), Elements of Arithmetic, quinta edizione, Londra: Taylor and Walton.
- 4.Didier Leclère et Jean-Guy Degos. (1995), Comptabilité matricielle // Bernard co l a ssf. encyclopedie DE comptabilite, controle DE gestion et audit. – p. 383;
- 5.Mattesich R., (1964) Accounting and analytical models, Englewood Cliffs NJ: Irwin, , pp 347-408.
- 6.Mepham, M.J., (Autumn 1988) "Matrix-Based Accounting - A Comment" // Accounting and Business Research, Vol. 18, No. 72, pp. 375-378.
- 7.Sangster, A, McCarthy, P. and Stoner, G. (2007), Lessons for the classroom from Luca Pacioli, Issues in Accounting Education, 22 (3).
- 8.Stoner, G., and Vysotskaya, A. (2012) Introductory accounting, with matrices, at the Southern Federal University, Russia. Issues in Accounting Education. 27 (4). pp. 1019-1044.
- 9.Vysotskaya A. and Prokofieva M. (2013) The Difficulties of Teaching IFRS in Russia. Issues in Accounting Education: May 2013, Vol. 28, No. 2, pp. 309-319.

РАЗДЕЛ 4. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Е.С. Аконова, Т.В. Панасенкова

НЕКОТОРЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА В ВТО

Аннотация

Присоединение России к ВТО, а более конкретно, его условия, цели и механизмы – это на сегодняшний день является не только предметом широкой общественной дискуссии, но и одной из самых актуальных, крупных и острых проблем, как политической, так и хозяйственной практики. И именно от того, как она будет разрешена, во многом зависит будущее развитие всей отечественной экономики, ее позиции на мировых рынках, а также повседневная жизнь каждого гражданина России.

Annotation

The Accession of Russia to the WTO, and, more specifically, its terms, the objectives and mechanisms - as of today it is not only the subject of a broad public discussion, but also one of the most urgent, large and acute problems, both political, and economic practices. And that's the way it will be resolved, largely depends on the future development of the whole national economy, its position in world markets, as well as the everyday life of each citizen of Russia.

Ключевые слова

Всемирная торговая организация, глобализация, интеграция, конкуренция, мироустройство, мировая торговля, мирохозяйственные связи, преимущества, экономические последствия.

Key words

World trade organization, globalization, integration, competition, world order, world trade, economic relations, benefits, and economic consequences.

Устойчивое развитие страны, создание эффективной экономики и равноправие в торговле с учетом национальных интересов при сохранении здоровой конкуренции – вот основные направления, поддерживаемые ВТО ее заинтересованными членами. Это же привлекает в ее ряды новых членов, которые видят в ВТО не столько механизм глобализации экономики, сколько «поле» корпоративного взаимовыгодного, но регламентированного взаимодействия в условиях становления либерального мирового рынка.

В настоящее время членами ВТО являются уже 158 стран мира, и в ближайшие годы их число будет непременно расти. Это означает, что практически каждое государство, которое претендует на создание современной эффективной экономики и равноправное участие в мировой торговле, стремится стать членом ВТО. [1] В этом смысле и Россия не является исключением.

Для России присоединение к ВТО является актом стратегического значения, который свидетельствует о ее решимости занять достойное место на рынках готовой продукции и услуг,

включиться в глобализационные процессы. Данный шаг означает развитие нового этапа не только в современном социально-экономическом состоянии государства и общества, он в особо значительной мере на многие годы вперед предопределяет место и роль России в будущем мироустройстве и мирохозяйственных связях. Принятое решение связано с выбором основополагающего вектора развития России, ее научно-технического, агропромышленного, производственного, ресурсно-сырьевого и кадрового потенциала. [2] Таким образом, реализацию его необходимо базировать на научно-промышленной политике и стратегии развития России, в которых должны быть четко определены основы и приоритеты модернизации, инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности различных отраслей отечественной экономики.

Исследователи отмечают, что членство в ВТО дает стране большое количество преимуществ. [3] В прагматическом смысле получение их и является главной целью присоединения к ВТО.

Членство в ВТО для России, по данным Минэкономразвития РФ, а также Всемирного банка, – это миллиарды долларов выгоды ежегодно за счет прямых иностранных инвестиций; увеличение экспорта и десятки тысяч новых рабочих мест. А самое главное – это снижение стоимости жизни россиян за счет удешевления товаров и услуг как импортных, так и отечественных.

Однако в переходный период возможны прямые бюджетные потери, которые надеются компенсировать ростом объемов внешней торговли.

Присоединение к ВТО предполагает, что заграничным товарам теперь будет проще попасть на наш рынок, соответственно подешевеет импорт, но российских товаропроизводителей ждет жесткая конкуренция. Таким образом, им придется повышать качество произ-

веденного продукта или же снижать его цену. Простым потребителям, как уверяют сторонники присоединения, членство в ВТО сулит только выгоды.

Либерализация мировой торговли в рамках ВТО при максимальной свободе перемещения капитала, рабочей силы, товаров и услуг требует от стран членов ВТО, взаимного предоставления режима наибольшего благоприятствования в торговле товарами и услугами иностранного происхождения, регулирования торговли исключительно тарифными методами, открытости торговой политики, отказа от использования ограничений.

«Для того чтобы вступление в ВТО принесло стране максимальные выгоды при минимальных потерях, действия правительства должны включать в себя как меры, нацеленные на быструю и безболезненную реструктуризацию неконкурентоспособных отраслей российской экономики, так и меры, реализация которых усилит положительное влияние членства во Всемирной торговой организации» [4].

«Необходимо уже сегодня, - заявил В. Путин, – принимать системные меры, направленные на снижение возможного отрицательного воздействия вступления России в ВТО. ...вступление в ВТО – серьезный вызов для конкурентоспособности в целом и для предприятий. Но это должно стать стимулом для модернизации экономики, улучшения делового климата, что в среднесрочной перспективе позволит России занять более выгодные позиции в системе международного разделения труда, повысить привлекательность рынка для инвестиций. Россия сможет участвовать в формировании международных правил торговли, получать удобный торговый режим на внешних рынках. В краткосрочной перспективе возможны и определенные сложности, особенно сейчас, когда темпы роста мировой экономики замедлились. Из-за

кризиса на глобальных рынках усилились риски, прежде всего это касается обязательств по снижению импортных пошлин на ряд товаров» [5].

Процесс присоединения России к ВТО и ратификация базовых соглашений потребуют существенных изменений российского законодательства, пересмотра сложившейся экономической модели. В этом смысле, как полагает А. Дидикин, «экспертную оценку можно представить, анализируя конкретные сферы, которые затрагивают правила ВТО и в отношении которых российскому руководству предстоит принимать экономические и правовые решения» [6].

Экономические последствия присоединения к ВТО существенно меняют параметры российской экономической модели последних лет: изменение делового и инвестиционного климата, усиление конкуренции, необходимость обеспечения транспарентности «правил игры» в экономике. Как отмечает в своих комментариях российский экономист В. Иноземцев, «у нас в экономике такой произвол и волюнтаризм, что любое ограничение всевластия, в том числе в виде правил ВТО, это уже хорошо. Нашей сегодняшней промышленностью владеют офшоры. Купили в России компанию, а потом, опасаясь каких-то политических потрясений или произвола правоохранительных органов, перерегистрировали ее на офшор. А зарабатывает она в России» [7].

По мнению В.В. Овчинникова, «бизнес в условиях ВТО получает новые возможности в оказании услуг на собственном и внешних рынках в торговле, индустрии свободного времени, финансовых, юридических, информационных, инновационно-инжиниринговых услугах» [8]. Таким образом, рынок для каждого российского предпринимателя потенциально существенно возрастает. При этом бизнес приобретает новые возможности международной правовой

защиты своей конкурентоспособности не только от корпоративных конкурентов, но и от недобросовестных действий как собственного, так и иностранных государств.

При этом федеральная власть тестирует свои возможности централизованно планировать все аспекты пространственного развития России. Каждое государство, присоединяясь к ВТО, обязуется под надзором соответствующих независимых международных комиссий ВТО проводить свою политику по росту качества судебной системы и технического регулирования рыночными методами, снижению бюрократического пресса чиновников и непрозрачности регулирования, росту защиты прав собственности, совершенствованию налоговой и таможенной системы.

С.Ю. Глазьев выражает свою точку зрения: «Присоединение к ВТО предполагает получение не только преимуществ, но и принятия на себя обязательств. С одной стороны, создаются равные условия для бизнеса РФ на рынках иностранных государств, появляются инструменты устранения дискриминационных ограничений в отношении экспорта товаров и услуг РФ. А с другой стороны, РФ гарантирует соблюдение правил и норм ВТО, предусматривающих открытие ее рынка для зарубежных компаний и существенное ограничение возможностей государственной поддержки отечественных товаропроизводителей» [9].

Важно подчеркнуть, что последствия присоединения России к ВТО коснутся не только внешнеэкономической и торговой сферы; они отразятся на дальнейшем развитии всех отраслей промышленности и экономики в целом. Для разных отраслей и видов деятельности они будут равными. Одни отрасли, способные успешно развиваться без государственной поддержки и защиты внутреннего рынка (например, металлургия и топливно-энергетический ком-

плекс), получают дополнительные возможности продвижения своей продукции на внешний рынок. Другие, зависящие от государственной поддержки и нуждающиеся в защите от иностранных конкурентов (например, машиностроение), могут столкнуться с ухудшением условий функционирования вследствие снижения государственной поддержки и защищенности внутреннего рынка. Из этого, таким образом, следует, что оценку баланса отрицательных и положительных последствий присоединения России к ВТО следует проводить дифференцированно по каждой отрасли в зависимости от соотношения выгод и уступок, приобретаемых отечественными товаропроизводителями по планируемым условиям присоединения.

«Однако любую дискуссию о ВТО надо начинать с того, что членство в ней было неизбежно и необходимо», – отмечает директор Центра интегрированных исследований Европейского банка Развития Е. Винокуров. «Нельзя быть полноправным участником международного разделения труда и не быть членом ВТО. Членство в ВТО усиливает конкурентность экономики, а нормы ВТО выступают как «санитар леса»: сильные станут сильнее, слабые – слабее. Это подталкивает к концентрации в отраслях, где у России есть глобальные сравнительные и конкурентные преимущества в мировой экономике» [10].

Наиболее известные и заслуживающие внимания исследования по влиянию на экономику России вступления страны в ВТО были выполнены в Минэкономразвития России, Всемирным банком, РЭШ, ИПП РАН.

По расчетам Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, прямые потери бюджета от снижения импортных и экспортных ставок к рубежу 2020 г. будут составлять, в среднем, 0,3 трлн. руб. в год. Налоговый эффект и потери вследствие снижения

социальных выплат – еще 0,2 трлн. руб. В итоге консолидированный бюджет может недополучить в 2020 г. около 2%, или до 0,5 трлн. руб. [11]

В России в последние годы был разработан и принят ряд стратегий развития отдельных отраслей промышленности (Стратегия развития тяжелого машиностроения до 2020 г., Стратегия развития легкой промышленности России на период до 2020 г., Стратегия развития сельскохозяйственного машиностроения России на период до 2020 г.), которые предусматривают технологическую модернизацию и ускоренное наращивание отечественного производства. В значительной степени названные стратегии полагаются на государственную поддержку и защиту на переходном периоде от иностранной конкуренции, что должно обеспечить условия модернизации и реструктуризации.

Консервативные оценки позволяют утверждать, что в случае реализации разработанных стратегий рост производства по сравнению с базовым вариантом составит 1-2% в год для основных отраслей сельского хозяйства и пищевой промышленности, 5-10% для отдельных секторов машиностроения и 5-10% для различных сегментов легкой промышленности.

Однако членство в ВТО сделает невозможным достижение этих темпов: российские инвесторы уйдут с рынка, а иностранные – не придут, пока, как минимум, не будут решены институциональные проблемы. Это и есть упущенные возможности экономического роста, которые необходимо учитывать при оценке эффектов, обусловленных вступлением в ВТО.

Количественная оценка упущенных возможностей экономического роста составит 3,6 трлн. руб. в 2020 г. Большая часть упущенных возможностей (около 2,9 трлн. руб.) придется на сельское хозяйство, пищевую промышленность и машиностроение, остальное

– на легкую промышленность и другие отрасли промышленности. Снижение темпов роста экономики означает потерю к 2020 г. до 2,5 млн. дополнительных рабочих мест.

Общие потери в российской экономике в 2020 г., обусловленные вступлением в ВТО, в терминах добавленной стоимости составят 3,3% (2,5 трлн. рублей) от ВВП, в том числе 1,26 трлн. рублей в виде прямых потерь и 1,24 трлн. рублей в виде упущенных возможностей роста. [12]

В терминах совокупного выпуска общие потери в 2020 г. составят не менее 6,6 трлн. руб. Из них 3,0 трлн. рублей составят прямые потери, связанные с сокращением производства продукции, еще 3,6 трлн. рублей – упущенные возможности роста.

Накопленные потери при этом за 8 лет составят не менее 26 трлн. рублей. Общее сокращение рабочих мест в результате составит 4,4 млн.

С учетом межотраслевого и мультипликативного эффекта негативные последствия для российской экономики могут оказаться даже выше. По предварительным экспертным оценкам, они достигнут 8-9 трлн. рублей в 2020г., а за 8 лет суммарно – не менее 32-36 трлн. рублей совокупного выпуска.

Важно отметить, что вступление в ВТО приведет к увеличению сырьевой ориентированности российской экономики. Как известно, в наименьшей степени от вступления в ВТО проигрывают добывающие отрасли – нефтегазовый сектор, угольная промышленность, металлургия, производство минеральных удобрений. В масштабах российской экономики доля этих отраслей составляет около 40%.

Таким образом, недополученные 5,1% в совокупном выпуске на самом деле составят 29% потери оборота сельского хозяйства и обрабатывающего сектора промышленности (без нефтехимии и металлургии). Такое замедление

развития производства представляет серьезную угрозу для устойчивости развития страны, поскольку, как показал последний мировой финансово-экономический кризис, в условиях глобализации он, прежде всего, бьет по сырьевым экономикам и национальным экономикам, не опирающимся на развитую индустрию.

По оценкам Всемирного банка, вступление в ВТО обеспечит прибавку российскому ВВП примерно на 2,8% в краткосрочной перспективе, 3,3% – в среднесрочной и 11% – в долгосрочной.

Данная прибавка будет обеспечена не столько в результате открытия новых рынков, сколько за счет более эффективного распределения ресурсов и, стало быть, расширения границ производственных возможностей. В то же время членство в ВТО должно внести существенный вклад в борьбу с инфляцией посредством усиления конкуренции и прямого снижения тарифов на импорт. Оба этих фактора должны быть позитивными для оценки инвесторами российского фондового рынка.

Следует отметить, что с момента вступления России во Всемирную торговую организацию прошло более шести месяцев, и экономисты подвели предварительные итоги. Результат оказался противоположным ожиданиям: импорт снижается.

Снижение ввозных пошлин в связи со вступлением в ВТО, вопреки ожиданиям, не вызвали резкого роста импорта товаров из стран дальнего зарубежья в Россию. Об этом говорится в предварительном анализе влияния членства РФ в ВТО, который был проведен Евразийской экономической комиссией (ЕЭК) по итогам сентября 2012 года.

Как выяснила ЕЭК, в сентябре импорт в стоимостном выражении снизился на 10% по сравнению с последним месяцем лета, когда Россия еще не являлась участником торгового союза. Сокращение коснулось большинства

товаров. Например, импорт наземного транспорта снизился на треть, легковых автомобилей - более чем на 40%.

Исключение составляет рынок продовольствия и сырья для его производства. В частности, ввоз в РФ зарубежного растительного масла вырос на 50%, табачных изделий - более чем на 30%, молочных продуктов - на 23%, свинины - на 16%. [13]

Как заявил премьер-министр РФ Д. Медведев, «результат от вступления России во Всемирную торговую организацию будет очевиден не «в короткой перспективе», а через 5-10 лет. Он подчеркнул, что «никто никогда и не утверждал, что вступление в ВТО – это «эпоха всеобщего счастья». Последствия в разных сферах экономики и социальной сферы будут разной полярности: как со знаком «плюс», так и со знаком «минус» [14].

Таким образом, от присоединения к ВТО Россия сможет приобрести следующие позитивные теоретические аспекты. Во-первых, Россия обеспечит выход в унифицированное пространство, базирующееся на нескольких десятках соглашений и других нормативных актов ВТО. Во-вторых, Россия получит возможность в дальнейшем оказывать влияние на формирование правил развития мировых торговых связей в соответствии со своими национальными интересами. Вступление в ВТО будет способствовать внедрению во все сферы российской экономики современных методов управления, международных стандартов в широком смысле, создание правовых рамок для цивилизованного рыночного развития страны, формирование внутри- и общероссийского рынка, привлечение иностранного предпринимательского капитала.

Резюмируя вышесказанное, следует отметить, что присоединение России к ВТО, а точнее, его условия, механизмы и цели – это сегодня не только предмет широкой общественной дис-

куссии, а одна из самых крупных и острых проблем политической и хозяйственной практики. От того, как она разрешится, во многом зависит будущее всей российской экономики, ее позиции на мировых рынках и повседневная жизнь каждого гражданина России.

В зависимости от успешности реализации экономических мер, Россия получает и внешнеполитические преимущества: статус равного участника в международных институтах (G-8, G-20, АТЭС); применение универсальных правил в мировой торговле; возможности реализации новых международных проектов; принятие благоприятных политических решений (например, отмена США поправки Джексона-Вэника, и признание Грузией Южной Осетии и Абхазии в качестве самостоятельных торговых держав). [15]

Таким образом, ВТО становится одним из основных стимулов для развития российской экономики в новом десятилетии.

Библиографический список

1. WTO | 2012 Press Releases - Lamy hails Russia's WTO accession ratification - Press/668
2. Иноземцев В. Что такое Всемирная торговая организация (ВТО) и почему Россия так стремится вступить в эту организацию // Профиль. 2012. № 5.
3. Бабкин К.А., Кузнецов А.В., Корчевой Е.А., Пронин В.В., Самохвалов В.А. Последствия присоединения России к Всемирной торговой организации. М.: РАН, 2012; Дидикин А. Вступление России в ВТО: экономические и правовые последствия // Коммерсантъ. 2012. № 9; Иноземцев В. Для России ВТО – это благо или зло // <http://www.inozemtsev.net>.
4. Ernst & Young. Исследования, аналитика // <http://www.hollandlaw.nl/RU/ru/Issues/Navigate-Analytics>.

5. Путин: отложить вступление России в ВТО нельзя // <http://www.utro.ru/news/2012/05/08/1045409.shtml>.
6. Дидикин А. Вступление России в ВТО: экономические и правовые последствия // Коммерсантъ. 2012. № 9.
7. Иноземцев В. Для России ВТО – это благо или зло // <http://www.inozemtsev.net>.
8. Овчинников В.В. Российский бизнес в условиях ВТО // Коммерсантъ. 2012. № 3.
9. Глазьев С.Ю. Ограничения ВТО и условия инновационного развития экономики РФ // Политком. Ру. 29.10.12.
10. Винокуров Е. Мы вступили в ВТО. Что дальше? // Экономика и бизнес. 2012. № 10.
11. Бабкин К.А., Кузнецов А.В., Корчевой Е.А., Пронин В.В., Самохвалов В.А. Последствия присоединения России к Всемирной торговой организации. М.: РАН, 2012.
12. Там же.
13. Ernst & Young. Исследования, аналитика // <http://www.hollandlaw.nl/RU/ru/Issues/Navigate---Analytics>
14. <http://www.firstnews.ru/articles/posledstvya-vstupleniya-rossii-v-vto-poka-ne-ochividny/>
15. Кононович В.Н. Нужно ли России вступать в ВТО? // Проблемы современной экономики. 2012. № 1.

Bibliographic list

1. WTO | 2012 Press Releases - Lamy hails Russia's WTO accession ratification - Press/668.
2. Strangers In. What is the world trade organization (WTO) and why Russia is so eager to join in this organization // Profile. 2012. № 5.
3. Babkin K.A., A.V. Kuznetsov, Korchevaya E.A., Pronin V.V., Samokhvalov V. a.

- The consequences of Russia's accession to the world trade organization. M.: RAS, 2012; Дидикин А. Russia's accession to the WTO: economic and legal implications // Kommersant. 2012. № 9; Strangers In. For Russia's WTO - this is good or evil // <http://www.inozemtsev.net>.
4. Ernst & Young. Research, Analytics // <http://www.hollandlaw.nl/RU/ru/Issues/Navigate---Analytics>.
5. Putin: to postpone the introduction of Russia in WTO cannot be // <http://www.utro.ru/news/2012/05/08/1045409.shtml>.
5. Дидикин А. Russia's accession to the WTO: economic and legal implications // Kommersant. 2012. № 9.
6. Strangers In. For Russia's WTO - this is good or evil // <http://www.inozemtsev.net>.
7. Ovchinnikov V.V. Russian business in conditions of WTO // Kommersant. 2012. № 3.
8. Glazyev S.YU. Limitations of the WTO and the conditions of innovative development of the economy of the Russian Federation // Politkom. The Republic of Uzbekistan. 29.10.12.
9. Vinokurov E. We have joined the WTO. What next? // Economics and business. 2012. № 10.
10. Babkin K.A., A.V. Kuznetsov, Korchevaya E.A., Pronin V.V., Samokhvalov V. a. The consequences of Russia's accession to the world trade organization. M.: RAS, 2012.
11. There as well.
12. Ernst & Young. Research, Analytics // <http://www.hollandlaw.nl/EN/EN/Issues/Exit---Analytics>
13. <http://www.firstnews.ru/articles/posledstvya-vstupleniya-rossii-v-vto-poka-ne-ochividny/>.
14. Kononovich V, Whether Russia join the WTO? // Problems of modern economy. 2012. № 1.

О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАМКАХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Аннотация

Отдельный вопрос развития экономики РФ на современном этапе - вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО) в августе 2012 г. Очевидным является тот факт, что субъекты малого и среднего предпринимательства - наиболее уязвимые игроки открытого рынка. Представляется, что в существующих условиях формирование адекватной инфраструктуры поддержки предпринимательства является приоритетной задачей на уровне всей страны.

Annotation

Another problem of the development of the Russian economy nowadays is Russia joining the World Trade Organization (WTO) in August 2012. Clearly, small and medium enterprises are the most vulnerable players in the open market. Thus, under current circumstances a formation of adequate enterprise support infrastructure is a top priority at the national level.

Ключевые слова

Система поддержки предпринимательства, объекты инфраструктуры, Всемирная торговая организация (ВТО), малый и средний бизнес.

Keywords

System of business support, objects of infrastructure, world Trade Organization (WTO), small and medium business.

Сектор малого и среднего предпринимательства в современных условиях представляет собой ключевой элемент системы эффективного развития полноценной рыночной среды. Большинство функций, осуществляемых этим сегментом рынка, носят принципиально важный характер, особенно в ракурсе кризисных тенденций, последствия которых на настоящем этапе преодолеваются на всех уровнях экономической системы, а также в рамках вступления России во Всемирную торговую организацию. В этой ситуации именно на государство, с одной стороны, как на институт, осуществляющий регулируемую и контрольную функцию, с другой стороны, как на полноправного участника рыночных отношений, возложена ответственность за формирование благоприятной среды для роста ко-

личества и качества бизнес - структур в экономике региона.

Принимая во внимание опыт развитых стран, можно сказать, что важнейшим вопросом, стоящим перед государством сегодня, становится необходимость формирования адекватной инфраструктуры поддержки малых и средних предпринимательских структур, включающей в себя отдельные коммерческие и некоммерческие организации, обеспечивающие поддержку бизнеса путем выделения финансовых средств, имущественной поддержки, оказания консультационных услуг.

Правительство Российской Федерации последовательно реализует программу антикризисных мер, активно проводя реформы в сфере государственного регулирования малого и среднего бизнеса. В 2008 – 2010 годах эксперты, сравнивая зарубежный опыт и

отечественную государственную практику, отмечали отсутствие у нас серьезных институциональных реформ и явный крен в сторону финансовой поддержки отдельных категорий предприятий и граждан, в то время как «зарубежные» реформы характеризовались в основном снижением административной нагрузки и упрощением процедур создания новых предприятий.

2012 год – год вступления в должность Президента Российской Федерации В.В. Путина – отмечается многими аналитиками как начало нового этапа преобразований в российской экономике. В полной мере эти изменения затрагивают и сферу государственного регулирования бизнеса в целом, и сектора малого и среднего предпринимательства (далее – СПМ), в частности.

Так, существенно доработана ведомственная Программа развития СПМ, реализуемая уполномоченным органом – Минэкономразвития – ежегодно, характерной чертой которой стало резкое усиление роли инфраструктуры поддержки предпринимательства – как государственной, так и негосударственной – в реализации модернизационного сценария развития страны.

В период 2009-2010 гг. были детально проработаны, в том числе с точки зрения бюджетного финансирования, механизмы создания и эффективного функционирования гарантийных фондов, микрофинансовых организаций, фондов прямого и венчурного инвестирования, бизнес - инкубаторов, технопарков – тех элементов инфраструктуры, которые довольно долгое время были отдельными элементами существующих эффективных практик некоторых регионов. (Так, например, зональный бизнес-инкубатор в г. Новошахтинске Ростовской области, Воронежский Фонд поддержки предпринимательства существовали с конца 90-х годов прошлого века).

Особо востребованными и эффективными, в том числе с точки зрения самих предпринимателей, оказались те объекты инфраструктуры, которые, наряду с отдельными «специализированными» мерами содействия, например, выдачей микрозаймов или предоставлением гарантий, оказывали бизнесу информационно-консультационную поддержку, комплексно сопровождали его, особенно на ранних стадиях развития.

Сыграв свою важную роль в помощи малому и среднему бизнесу в кризисный период, система инфраструктуры вошла профессионально окрепшей и в новый период экономического развития страны – в период ее модернизации.

В числе приоритетных мероприятий, обозначенных Минэкономразвития в 2011 – 2012 г.г.: создание и обеспечение деятельности центров поддержки предпринимательства, центров кластерного развития для субъектов малого и среднего предпринимательства (далее – СПМ), Евро- Инфо-корреспондентских центров и других организаций, активно совмещающих различные услуги с консультированием и обучением бизнесменов.

Принятый в январе 2013 года приказ Минэкономразвития России «Об утверждении Порядка конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации», внес серьезные коррективы в отдельные аспекты функционирования инфраструктуры поддержки СПМ.

Серьезное внимание уделено малому и среднему бизнесу, активно занимающемуся разработкой различного рода инноваций. На 40% снизилось требуемое количество среднесписочного состава работников инновационных компаний, претендующих на получение

субсидии из бюджета – 30 человек против 50 в 2012 году. Большинство форм поддержки доступно теперь для организаций - участников инновационных территориальных кластеров.

Введены дополнительные требования к организациям, управляющим деятельностью бизнес-инкубаторов инновационного типа.

В данном приказе представлена новая форма объекта инфраструктуры поддержки – региональный центр инжиниринга для субъектов малого и среднего предпринимательства (РЦИ).

РЦИ призваны осуществлять мероприятия, нацеленные на развитие механизмов использования субъектами малого и среднего предпринимательства инновационных технологий, повышения их технологической готовности.

Следует отметить, что принятый приказ имеет ярко выраженную направленность на решение проблем социальной сферы через стимулирование развития предпринимательства.

Так, в документе нашли отражение основные положения об организации Центров инноваций социальной сферы, работа которых направлена на продвижение и поддержку социальных проектов субъектов малого и среднего предпринимательства, предусмотрено предоставление субсидий федерального бюджета на развитие деятельности Центров времяпрепровождения детей и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим деятельность по образовательным программам дошкольного образования, а также присмотру и уходу за детьми в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Еще одним принципиальным нововведением является отдельный параграф, посвященный организации поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, пострадавших в результате чрезвычайной ситуации, а также микрофинансовых институтов на компенсацию расходов по потерям, по-

несенным при предоставлении микрозаймов субъектам малого и среднего предпринимательства, пострадавшим в результате чрезвычайной ситуации.

Несмотря на то что ключевой документ, регулирующий формирование и функционирование инфраструктуры поддержки СПМ, претерпел, безусловно, положительные изменения, соответствующие трансформации рыночных условий, вместе с тем ряд проблем в данной области остаются нерешенными и требуют более детального анализа.

В августе 2012 года наша страна стала полноправным членом Всемирной торговой организации (ВТО). Присоединение к этой авторитетной мировой организации имеет как свои преимущества, так и определенные риски. Среди выгодных последствий для отечественного предпринимательства – интеграция в мировую экономику, устранение барьеров для российского экспорта, ослабление дискриминации российского бизнеса на международных рынках, стимулирование экономики, рост производства. Последовательно реализуя политику государственной поддержки предпринимательства, Россия не приняла обязательств о выравнивании внутренних и мировых цен на энергоносители, о доступе иностранных компаний к природным ресурсам, об отказе от регулирования импорта или экспорта, о прекращении деятельности компаний с государственным участием, о разрешении ввоза продовольственных товаров или медикаментов, употребление которых может нанести ущерб здоровью.

Членство России в ВТО и соответствие всем требованиям и правилам, установленным данной организацией, существенно изменят условия прежде всего для предприятий малого и среднего бизнеса. Вхождение в торговое пространство, объединяющее 150 стран мира, открывает огромные возможности для выхода на внешние рынки. Тем не менее существуют и риски. Очевидно

неизбежное и значительное усиление конкуренции. Российскому бизнесу придется конкурировать не с абстрактными среднестатистическими зарубежными компаниями, а с серьезными международными структурами.

Результаты различных исследований показывают, что малый и средний бизнес пока не осознал всех возможностей и последствий, которые принесет для данного сектора российской экономики в целом присоединение России к ВТО и последующее открытие внутренних рынков для более конкурентоспособных международных предприятий.

В частности, такие выводы можно сделать, анализируя итоги мониторинга состояния малого и среднего предпринимательства в субъектах Российской

Федерации, проведенного Торгово-промышленной палатой Российской Федерации совместно с Минэкономразвития в первой половине 2012 года с целью выявления проблем и ключевых потребностей СПМ в условиях присоединения России к ВТО.

Анализ полученных ответов респондентов демонстрирует неоднозначность отношения предпринимателей разного уровня к факту вступления России в ВТО. Большинство предпринимателей сектора малого и среднего бизнеса (60 и 56,3% соответственно), принимавших участие в опросе, высказали предположение о том, данный факт приведет в целом к отрицательным последствиям (рисунок 2).

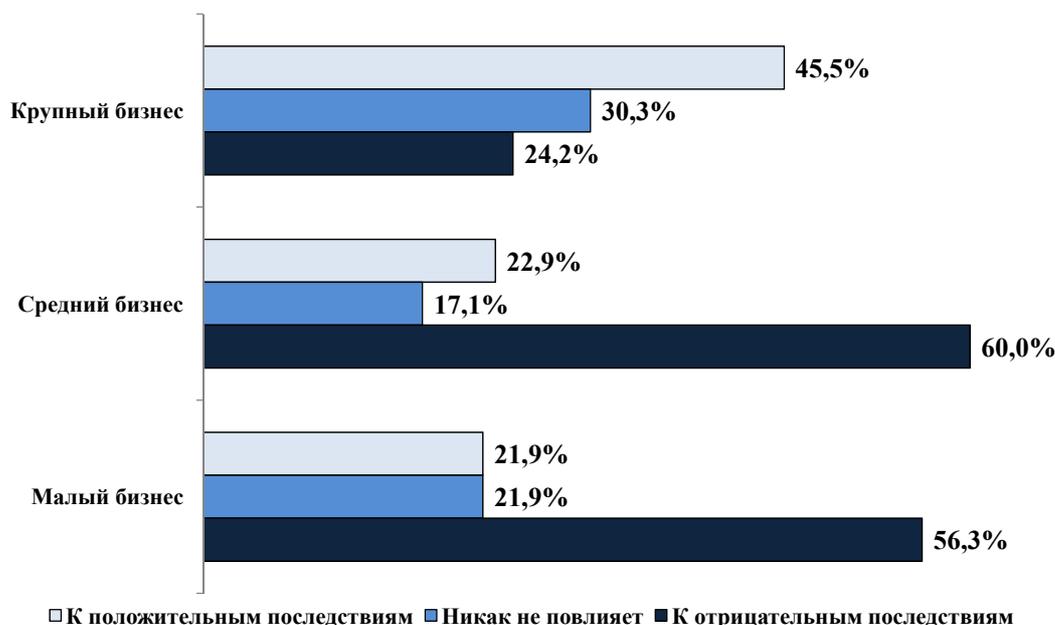


Рис. 1. Как Вы считаете, вступление в ВТО приведет для бизнеса, в зависимости от размера компании, к..., %

Таким образом, по мнению респондентов, именно сектор малого и среднего бизнеса является наиболее уязвимым в рамках Всемирной торговой организации. Только пятая часть всех опрошенных рассматривает на положительные тенденции, что в большей степени обусловлено отрывающимися

возможностями выхода на новые внешние рынки.

Главным вопросом, встающим перед предпринимателями на данном этапе, становится стратегия развития в рамках изменившихся условий внешней среды. Нельзя забывать о том, что вступление во всемирную торговую сеть

существенным образом повышает конкуренцию на всех рынках, включая те, на которых традиционно функционируют

исключительно малые и средние предприятия.



Рис. 2. Что должен предпринимать малый и средний бизнес в условиях возросшей конкуренции?

В рамках опроса о возможных инструментах и методах повышения конкурентоспособности (рисунок 3) большинство малых и средних предприятий (86,5%) отметили необходимость повышения качества работ/услуг. Данная тенденция в целом легкообъяснима. Малый бизнес изначально, не имея возможности конкурировать с крупным ценовыми инструментами за счет более высоких издержек производства, делал акцент на качество и индивидуальность товаров.

Несмотря на все вышесказанное, снижение издержек в целях повышения конкурентоспособности отметили 73% респондентов. Формально, выход в гло-

бальную торговую сеть действительно позволит упростить доступ предпринимателей к ресурсам компаний-поставщиков, что в целом может выступить механизмом уменьшения затрат производителей.

Требует более внимательного анализа со стороны органов власти готовность 75,7% опрошенных предпринимателей закрывать нерентабельный бизнес. Этот факт обуславливает острую необходимость поддержки субъектов СПМ приоритетных и социально ориентированных видов деятельности государственными структурами в рамках перехода на новый уровень хозяйственных отношений.

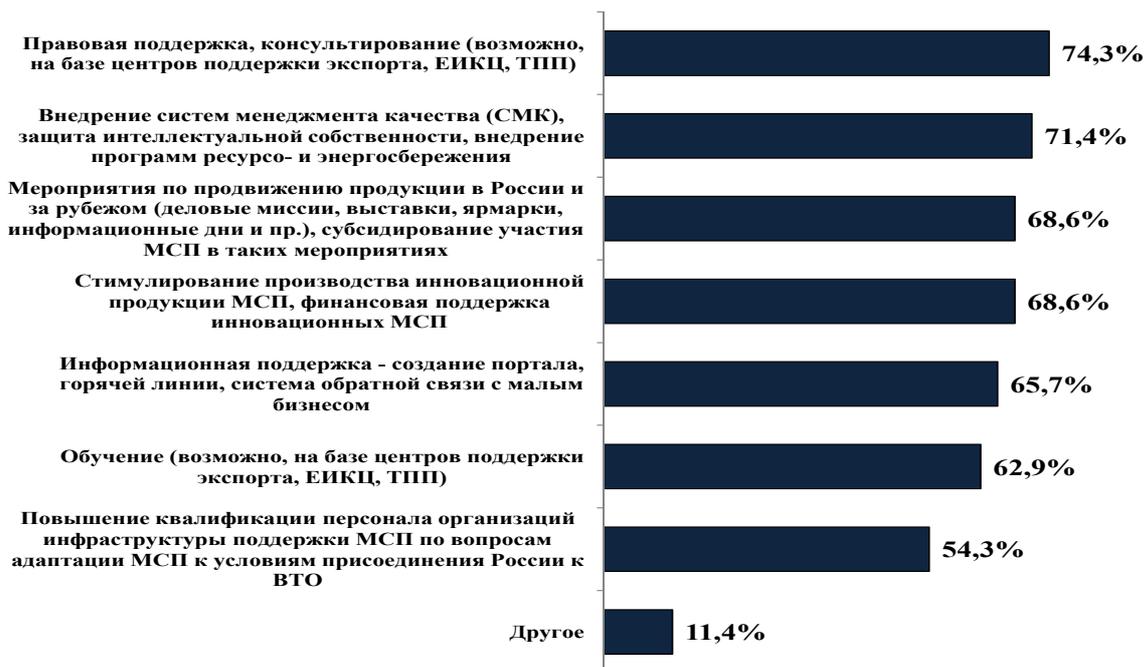


Рис. 3. Какие первоочередные меры поддержки по вопросам адаптации к вступлению в ВТО будут наиболее востребованы среди СМП?

Более 74% респондентов отметили необходимость правовой и консультационной поддержки в рамках вступления в ВТО (рисунок 4). Этот факт показывает, во-первых, готовность бизнеса учиться и совершенствоваться, а во-вторых, иллюстрирует острую востребованность государственных программ по данному виду поддержки предпринимательства.

Крайне важно предложить и реализовать комплекс мер системного характера, направленный на то, чтобы выгоды и преимущества для малого и среднего бизнеса стали реальными, а риски – минимальными.

В 2012 году была проделана масштабная работа по улучшению условий функционирования экспортно-ориентированных предприятий, так, например, в целях обеспечения внедрения упрощенных таможенных процедур при экспорте в части определения порядка действий должностных лиц таможенных органов при сборе и обработке информации для определения степени выборочности применения мер по мини-

мизации рисков в отношении лиц, осуществляющих вывоз собственной продукции, был издан приказ ФТС России от 29 декабря 2012 г. № 2676, нацеленный на освобождение экспортера товаров, не подлежащих экспортному контролю, от таможенных досмотров и принятия решений по декларации структурными подразделениями таможни. В тот же период было принято постановление Правительства Российской Федерации от 13 декабря 2012 г. № 1302 «Об утверждении Правил предоставления субсидии в виде имущественного взноса Российской Федерации в Государственную корпорацию «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» на возмещение части затрат, связанных с поддержкой производства высокотехнологичной продукции» и другие. И тем не менее достаточно большое количество проблемных поросов поддержки доступа на рынок зарубежных стран остаются нерешенными по сей день.

С учетом имеющегося опыта государственного участия в этих процессах,

в том числе в Ростовской области, представляется целесообразным реализовать стратегию поддержки экспортно-ориентированных СПМ посредством дальнейшего развития соответствующих организаций инфраструктуры: Евро-Инфо- Консультационных центров (ЕИКЦ) и региональных центров координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства.

В действующих программах ключевым элементом инфраструктуры поддержки экспортно – ориентированных СПМ являются Евро-Инфо- Консультационные центры, задача которых – оказание информационно-консультационной поддержки и содействие предприятиям СПМ российских регионов и стран Европейского сообщества в установлении и развитии делового взаимовыгодного сотрудничества.

Российское представительство Европейской сети поддержки предпринимательства и региональные ЕИКЦ призваны выполнять следующие задачи:

- развитие инфраструктуры содействия экспортно-ориентированным малым и средним предприятиям субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющим или планирующим осуществить реализацию продукции (товаров, работ, услуг) за пределы субъекта Российской Федерации на федеральном и региональном уровне с качественными стандартами услуг;

- поддержка экспортно ориентированных малых и средних предприятий в выходе на внешние и межрегиональные рынки (поиск партнеров в Российской Федерации и за рубежом, организация бизнес миссий и деловых переговоров, бирж контактов, проведение маркетинговых исследований);

- содействие модернизации и переоборудованию производств экспортно-ориентированных малых и средних предприятий;

- развитие единого информационного пространства посредством интеграции существующих деловых сетей и баз данных.

Минимальный размер субсидии федерального бюджета на выполнение мероприятий ЕИКЦ в 2013 году составляет 4,0 млн. рублей¹. Можно выделить следующие направления расходования субсидии федерального бюджета на финансирование Российского представительства Европейской сети поддержки предпринимательства и регионального ЕИКЦ:

- приобретение основных средств (только для ЕИКЦ, создаваемых в 2013 году);

- приобретение расходных материалов;

- командировки (при условии представления плана командировок (с указанием количества сотрудников ЕИКЦ и страны пребывания), а также плана проведения бизнес-миссий на текущий год;

- услуги связи;

- коммунальные услуги, включая аренду помещений;

- расходы на семинары, конференции, круглые столы;

- оплата услуг сторонних организаций и физических лиц, привлекаемых по договорам гражданско-правового характера.

Российская сеть ЕИКЦ представлена более чем 40 региональными центрами и является членом и официальным информационным агентом общей европейской сети поддержки предпринимательства и инноваций, которая объединяет около 250 центров в 50

¹Приказ Минэкономразвития России от 9 января 2013 г. № 1 «Об утверждении Порядка конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации»

странах мира. В единой европейской информационной базе данных ЕИКЦ представлено более 1500 запросов о сотрудничестве. В распоряжении сети находится закрытая для общего доступа международная база данных для поиска деловых партнеров во всех странах ЕС. С 2008 года сеть Евро-Инфо-Корреспондентских Центров вошла в новую международную интегрированную сеть поддержки предпринимательства – EEN (EnterpriseEuropeNetwork), что позволяет обеспечить доступ субъектов СПМ не только к информационно-консультационным услугам и бизнес-кооперации, но к услугам по трансферу технологий и инновациям.

На сегодняшний день Российская сеть Евро-Инфо-Корреспондентских Центров включена в самую крупную единую бизнес - инновационную сеть мира (EEN). Типовая модель Евро-Инфо-Корреспондентского Центра представлена на рисунке 5 (составлен автором) (см. ниже).

Таким образом, эффективность работы Евро-Инфо-Центров должна определяться количественными показателями по основным направлениям деятельности этих объектов инфраструктуры.

Это общее количество за отчетный период:

- обработанных зарубежных запросов;
- созданных профилей региональных СПМ и выполненных запросов в зарубежные страны, в том числе по инновационным СПМ;
- созданных (сформулированных) и полученных выраженных интересов со стороны зарубежных стран и компаний к региональным СПМ, являющимся клиентами центра, в том числе инновационным;
- обработанных межрегиональных запросов;

- созданных профилей и запросов в регионы России, в том числе по инновационным малым и средним хозяйствующим субъектам;

- созданных и полученных выраженных интересов со стороны других регионов и региональных компаний к клиентам центра, в том числе инновационным;

- заключенных соглашений между компаниями, в том числе инновационными.

Так как в задачу центров входит и общее продвижение регионов на межрегиональные и международные рынки, то необходимо давать количественную оценку мероприятий по продвижению презентаций и деловых миссий.

Экспертами отмечается необходимость разработки на уровне субъектов РФ новой – адаптационной – стратегии развития региональной экономики, повышения ее конкурентоспособности и эффективности в условиях открытых рынков ВТО, а также минимизации возможных негативных последствий для реального сектора экономики, важной составляющей которой, в свою очередь, должно стать повышение эффективности деятельности организаций региональной инфраструктуры поддержки конкурентоспособных предприятий с выделением необходимого финансирования в соответствии с приоритетами государственной программы поддержки малого и среднего предпринимательства, реализуемой Минэкономразвития России.

Уже сложившаяся в общих чертах система Евро-Инфо-Центров может быть дополнена созданием в каждом субъекте РФ, как на то нацеливает Приказ Минэкономразвития, центров координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства.

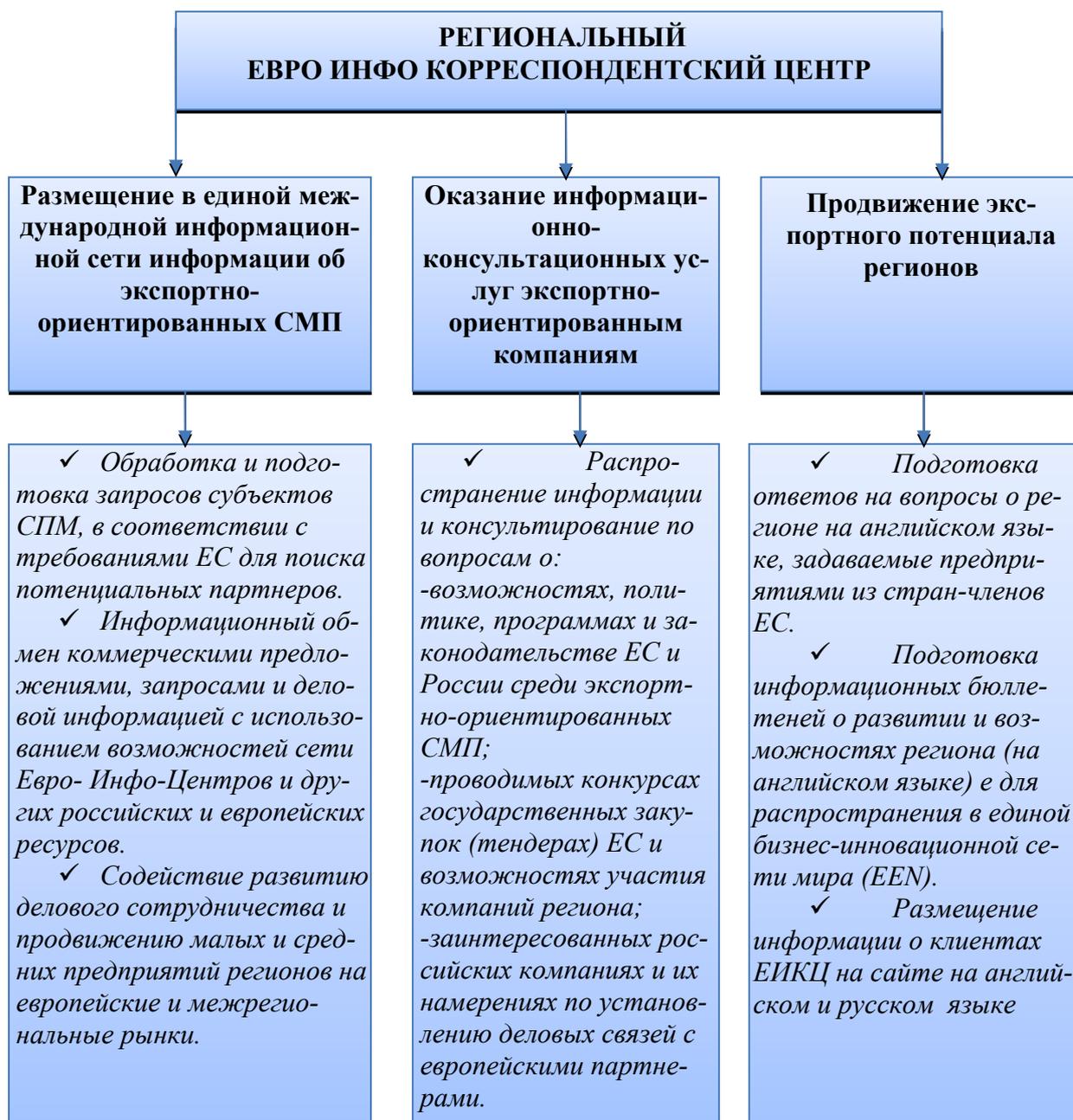


Рис. 4. Модель типового Евро-Инфо-Корреспондентского Центра

Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства – самостоятельное юридическое лицо или структурное подразделение иного юридического лица, относящегося к инфраструктуре поддержки малого и среднего предпринимательства или инфраструктуре поддержки внешнеэкономической деятельности, содействия

привлечению инвестиций, (одним из учредителей которого является субъект Российской Федерации), созданное для целей информационно-аналитической, консультационной и организационной поддержки внешнеэкономической деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, содействия выходу экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства

тельства, в том числе участникам инновационных территориальных кластеров, на иностранные рынки².

Объекты инфраструктуры подобного толка приобрели особую актуальность в условиях открытых рынков. Привлечение иностранных инвесторов в российскую экономику, с целью сотрудничества с отечественными компаниями, а также помощь в обеспечении равных условий функционирования субъектов СПМ являются в настоящий момент основной задачей инфраструктуры поддержки бизнеса.

Законодательной базой определен ряд критериев, позволяющих проводить мониторинг эффективности деятельности центров:

1. Объем экспорта субъекта Российской Федерации, тыс. руб.

2. Стоимость объемов несырьевого экспорта субъекта, тыс. руб.

3. Прирост объемов несырьевого экспорта субъекта Российской Федерации, %.

4. Индекс сложности экспорта, %.

5. Прирост доли объема товаров (работ, услуг), производимых на экспорт, в общем объеме ВВП, %.

6. Количество стран, в которые экспортировались товары, %.

7. Номенклатура экспортных поставок товаров (работ, услуг), %.

8. Прирост числа субъектов СПМ, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, на территории субъекта РФ.

9. Количество субъектов СПМ, получивших информационную и консультационную поддержку в центрах (чел.), в том числе на безвозмездной основе (чел.).

²Приказ Минэкономразвития России от 9 января 2013 г. № 1 «Об утверждении Порядка конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации»

10. Количество (ед.) выставок, ярмарок, круглых столов, презентаций региона и иных промоутерских мероприятий, организованных для поддержки участников внешнеэкономической деятельности региона, в том числе в разбивке по видам мероприятий.

11. Количество бизнес-миссий, организованных для поддержки участников внешнеэкономической деятельности региона.

12. Количество (ед.) экспортных контрактов, заключенных в результате промоутерских мероприятий, организованных для поддержки участников внешнеэкономической деятельности региона.

13. Количество (ед.) стажировок, семинаров, курсов повышения квалификации, организованных для участников внешнеэкономической деятельности региона.

14. Количество тематических интернет-ресурсов субъектов СПМ, электронных каталогов экспортной продукции, виртуальных выставок на иностранном языке.

Представленный комплекс, отражающий количественные изменения ключевых показателей работы центров координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов СПМ, позволит отслеживать основные тенденции в области деятельности экспортно-ориентированных предприятий, а также своевременно реагировать на изменения потребностей рынка.

При создании центров поддержки экспорта или совершенствовании работы уже действующих представляется необходимым предусмотреть возможность участия в качестве учредителей (партнеров), наряду с субъектом РФ в лице уполномоченных органов, представителей бизнес – структур, имеющих опыт внешнеэкономической деятельности и информационно – консультационного сопровождения предпринимателей, Торгово-промышленных палат, других

профессиональных объединений предпринимателей. Такое партнерство повысит практическую значимость работы центров для предпринимателей и усилит контроль за эффективностью их работы.

Рабочей группой по ВТО, созданной при Минэкономразвития³, предложено также подготовить типовые методические рекомендации по созданию и функционированию региональной инфраструктуры в сфере внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и требования к ним (стандарты, регламенты) для обеспечения эффективного функционирования организаций инфраструктуры в этой сфере и достижения всех запланированных результатов по поддержке и развитию СПМ. Обозначена также необходимость внедрения в деятельность малых предприятий принципов системы менеджмента качества.

Таким образом, бесспорной является необходимость дальнейшей разработки - и на уровне субъектов РФ - новой – адаптационной - стратегии развития региональной экономики, повышения ее конкурентоспособности и эффективности в условиях открытых рынков ВТО, а также минимизации возможных негативных последствий мировой экономической глобализации.

Библиографический список

- 1.Обобщенные результаты анкетирования территориальных торгово-промышленных палат, проведенного в рамках мониторинга, организованного ТПП России совместно с Минэкономразвития России «Мониторинг состояния малого и среднего предпринимательства в субъектах Российской Федерации» // ТПП РФ. Москва, июнь 2012г.
- 2.Приказ Минэкономразвития РФ от 29 апреля 2011 «О порядке конкурсного отбора субъектов Российской Федера-

³ Автор является членом рабочей группы по ВТО при Минэкономразвития России. (г. Москва)

ции, бюджетам которых в 2011 году предоставляются субсидии для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в субъектах Российской Федерации»;

3.Приказ Минэкономразвития РФ от 12 марта 2012г.№107 «О порядке конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2012 году предоставляются субсидии для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в субъектах Российской Федерации»;

4.Приказ Минэкономразвития России от 9 января 2013 г. № 1 «Об утверждении Порядка конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации»;

5.Рекомендации Международной конференции «Модернизация и инновации как стратегия успешной интеграции малого и среднего бизнеса России в мировое экономическое пространство в условиях ВТО». Москва, 15.02.2012[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.siora.ru>;

6.Федеральный закон №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г. – Москва, 2007.

Bibliographic list

- 1.The summarized results of questioning the territorial commercial and industrial chambers, held in the framework of monitoring, organized jointly with the the Russian CCI Russian Economic Development Ministry, "Monitoring the status of small and medium enterprises in the Russian Federation" / / RF CCI. Moscow, June 2012;

2. Order of Ministry of Economic Development of the Russian Federation of 29 April 2011 "On the procedure of competitive selection of subjects of the Russian Federation whose budget in 2011, provides grants to fund activities in the framework of state support for small and medium enterprises in the Russian Federation";

3. Order of Ministry of Economic Development of the Russian Federation of 12 March 2012 № 107 "On the procedure of competitive selection of subjects of the Russian Federation whose budget in 2012, provides grants to fund activities in the framework of state support for small and medium enterprises in the Russian Federation";

4. Order of Ministry of Economic Development of the Russian Federation of Janu-

ary 9, 2013 № 1 "On the procedure of competitive selection of subjects of the Russian Federation whose budget in 2013, provides grants to fund activities in the framework of state support for small and medium enterprises in the Russian Federation";

5. Recommendations of the international conference "Modernization and innovation strategy as the successful integration of small and medium businesses in Russia the world economic space within the WTO." Moscow, 15.02.2012 [electronic resource].

- Mode of access: [http:// www. siora.ru](http://www.siora.ru);

6. Federal Law № 209-FZ "On the development of small and medium enterprises in the Russian Federation" dated July 24, 2007 - Moscow, 2007.

И.Н.Ефременко, Ю.В.Карая

РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ СТРАН БАЛТИЙСКОГО РЕГИОНА

Аннотация

Процессы глобализации мировой экономики способствовали активизации трансграничного сотрудничества, что позволило регионам значительно расширить возможности экономического развития, выстроить внешние отношения с другими регионами по трансграничному взаимодействию. Примером является Балтийский регион как один из наиболее перспективных в экономическом развитии регионов Европы, а также пограничный регион между Россией и Европейским союзом.

Annotation

The processes of economic globalization have enhanced cross-border cooperation, which will enable the region to expand economic development opportunities, build external relationships with other regions on cross-border collaboration. One such example is the Baltic region, as one of the most promising economic development of the regions of Europe, as well as border region between Russia and the European Union.

Ключевые слова

Балтийский регион, трансграничное сотрудничество, глобализация, экономическая интеграция, институциональная архитектура.

Keywords

Baltic region, cross-border cooperation, globalization, economic integration, institutional architecture.

Вследствие усиления процессов глобализации возрастает экономическая зависимость стран мировой экономики, приводящая к интеграции государств, близких по экономическому географическому и политическому развитию. Экономическая интеграция является важнейшим фактором, повышающим конкурентоспособность национальных экономик, а также стабильность макро-регионов. Процессы глобализации мировой экономики способствовали активизации трансграничного сотрудничества, что позволило регионам значительно расширить возможности экономического развития, выстроить внешние отношения с другими регионами по трансграничному взаимодействию. В рамках настоящего исследования под трансграничным взаимодействием понимается совокупность двусторонних и многосторонних связей, выстраиваемых между общественными организациями, хозяйствующими субъектами приграничных регионов.

В последнее время тенденции регионализации и интеграции все чаще проявляются между странами, динамично наращивающими взаимный товарооборот. Одним из примеров проявления экономической интеграции на севере Европы служит Балтийский регион, являющийся одним из наиболее перспективных в экономическом развитии регионов Европы, а также пограничным

регионом между Россией и Европейским союзом.

Имеются в виду государства и отдельные административно-территориальные образования, расположенные непосредственно в близости к Балтийскому морю (Дания, Норвегия, Швеция, Финляндия, Россия, Эстония, Латвия, Литва, Польша и Германия). После присоединения в 1995 году Финляндии и Швеции к Европейскому союзу процессы региональной экономической интеграции стран Балтийского региона активизировались и привели к наращиванию взаимной торговли, а также повышению их значимости во внешне-торговом обороте.

В последние десятилетия наиболее характерной формой процессов интеграции в Балтийском регионе является построение трансграничного регионального сотрудничества между Скандинавскими странами и странами Балтийского моря. Прямые связи между данными государствами регулируются соглашениями и договорами, заключенными на региональном уровне, что создает благоприятные перспективы развития макрорегиона в целом. С 1992 года между рассматриваемыми странами Балтийского региона активно развивалось трансграничное сотрудничество, которое условно можно разделить на несколько этапов (табл. 1).

Таблица 1. Этапы развития трансграничного сотрудничества стран Балтийского региона

Год	Этап развития	Страны-участницы	Последствия трансграничного сотрудничества
1952	Создание Северного совета	Дания, Исландия, Норвегия, Финляндия, Швеция, а также автономные территории - Фарерские острова, Гренландия и Аландские острова	- свободное передвижение рабочей силы внутри региона; - предоставление трудящимся равных прав во всех северных странах; - расширение визового сотрудничества
1971	Создание Совета министров северных стран		- возможность принимать решения, имеющие обязательную силу для всех стран-участниц; - реформы муниципального управления; - наделение муниципалитетов правом ус-

			танавливать международные контакты и принимать на себя международные обязательства
1989	Рамочная конвенция о трансграничном сотрудничестве территориальных образований и их властных органов	Бельгия, Дания, Ирландия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Норвегия, Великобритания, Франция, Швеция	- образование трансграничных регионов, в результате роста экономической и политической самостоятельности микрорегионов, стремящихся к выходу на международную арену и установлению прямых контактов с регионами других стран
1992–1997	Институционализация отношений: создание системы региональных международных организаций	Германия, Дания, Латвия, Литва, Норвегия, Польша, Россия, Финляндия, Швеция, Эстония, Исландия, Комиссия европейских сообществ	1992 г. - Совет государств Балтийского моря; 1993 г. – Организация субрегионального сотрудничества государств Балтийского моря; 1997 г. – Информационное бюро Совета министров Северных стран
1997–2004	Превращение трансграничных региональных связей во всеобщий (для этой зоны) вид международных отношений	Великобритания, Дания, Ирландия, Исландия, Латвия, Литва, Норвегия, Финляндия, Швеция, Эстония, Россия	- международная программа «Северное измерение», инициированная Финляндией в 1997 г., позволила накопить значительный опыт формирования и развития трансграничных региональных связей - вовлечение в регион всех стран и их основных внутренних регионов
2004 г. и по настоящее время	Формирование сети взаимодействий, охватывающей все ключевые сферы жизнедеятельности общества стран в регионе	Россия, страны Северной Европы	- создание «дорожных карт» по четырем общим пространствам России–ЕС: экономика; свобода, безопасность, правосудие; внешняя безопасность; наука, образование и культура; - функционирование дискуссионных площадок, на которых обсуждаются стратегические направления развития отношений России со странами Евросоюза, в частности, о переходе к безвизовому режиму, о расширении связей в области высшего образования

Источник: составлено авторами

Таким образом, анализируя эволюцию трансграничного сотрудничества исследуемого региона, можно сделать следующие выводы:

- к настоящему времени сформирована институциональная платформа для эффективного наращивания масштабов трансграничного сотрудничества;

- в интеграционные процессы в данном регионе активно вовлечена Россия как один из ключевых участников, реализующих стратегические задачи в части наращивания внешнеторгового оборота.

Балтийский регион имеет большое значение для выстраивания внешнепо-

литических и экономических стратегий сотрудничества России и ЕС. В настоящее время внешнеторговый оборот между Европой и Азией постоянно возрастает, а выгодное географическое положение России создает реальные возможности стать «связующим звеном» между данными регионами за счет развития наземных и морских видов сообщений. Реализация такой задачи позволит сократить длину коммуникаций между Европой и Азией, что в конечном итоге принесет огромную экономическую выгоду для всех участвующих сторон. Более того, Балтийский регион располагает множеством крупных морских портов с высокоразвитой инфра-

структурой, содержащей в себе интеллектуальный потенциал, диверсифицированную промышленность, профессионально подготовленные кадры, отработанную логистику и безопасность транзита.

В настоящее время около 50% российского экспорта осуществляется через Балтийское море, в частности экспорт нефтепродуктов в страны Евро-

союза, в этой связи для России остается важным использование морских портов Балтийских стран для поставки природного сырья в данные страны. В этих условиях страны Балтийского региона, в том числе и Скандинавские, представляют для России особый геополитический и экономический интерес, проявляющийся в построении трансграничных взаимосвязей (рис.1).

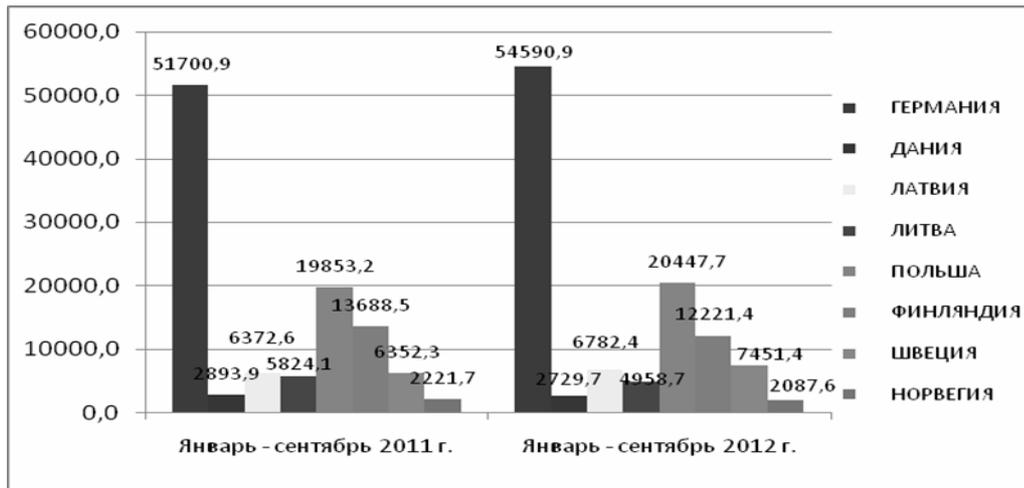


Рис.1. Внешняя торговля России со странами Балтийского моря, в млн. дол. США

(Составлено авторами по данным официального сайта Федеральной таможенной службы // <http://customs.ru>)

Выгодное территориальное положение России в евразийском континенте позволяет создать реальные возможности для роста экономического потенциала страны, за счет наращивания трансграничного потока товаров, услуг и капитала между Европой и Азиатско-Тихоокеанским регионом. В условиях глобализации экономические преимущества транзитных регионов становятся более значительными. Это проявляется в быстром развитии именно тех регионов, по которым пролегают транзитные коридоры, что влечет за собой увеличение объемов взаимной торговли, а также рост экономики в целом.

Интеграционные процессы могут реализовываться на межгосударственном или межрегиональном уровне. В условиях

глобализации интеграционные процессы наиболее эффективно стали реализовываться не только внутри регионов, но и между объединениями – на так называемом субрегиональном уровне. Эффективность такого взаимодействия объясняется тем, что эти субрегионы обладают относительной независимостью от государств-участников в принятии решений о формировании трансграничных контактов.

Причины очевидного успеха Балтийского региона Европы связаны с тем, что окончание «холодной войны» привело именно здесь к возникновению качественно нового типа территориальной общности – трансграничного региона, причем он мог одновременно включать в себя в качестве акторов как государства, так и

отдельные земли государств, что подчеркивает гетерогенность трансграничного региона в плане составных частей.

В условиях развития трансграничного региона формируются многочисленные каналы взаимодействия между странами, что определяет региональное сотрудничество нового уровня. Такое сотрудничество позволяет странам, участвующим в формировании трансграничного региона, выстраивать механизмы долгосрочного взаимодействия, в целях реализации его участниками новых проектов. Таким образом, в данном случае необходимым видится формирование институциональной архитектуры управления в рамках трансграничного региона.

Архитектура — это институты, рынки и методы, с помощью которых правительства, фирмы и люди осуществляют экономические и финансовые действия». Согласно определению, данному Д. Нормом, «Институты — это «правила игры» в обществе или более формально созданные человеком ограничения, которые формируют взаимодействие между людьми». Следуя новой институциональной экономической теории, можно определить *институты*, как правила поведения, то есть как регулятивные принципы, которые предписывают или, наоборот, запрещают те или иные способы действия. Эти правила одновременно ограничивают и стимулируют действия хозяйственных агентов, позволяют им совершать осознанный выбор и предсказывать действия окружающих. При этом возникновение новых институтов происходит в уже сложившейся институциональной среде в результате различных действий групп или объединений людей.

Необходимо также учитывать, что существуют разные уровни и типы институтов: институты, регулирующие

формирование институциональной организации общества, — это не те же институты, которые прямо регулируют экономическое и социальное поведение. Кроме того, наряду с регулятивными институтами, существуют конститутивные и инструментальные институты, формирующие пространства, в которых осуществляются различные типы поведения. Примером первых является институт собственности, а примером вторых — финансовые институты, предоставляющие инструменты для аккумуляции и движения капиталов.

Исследование особенностей формирования институциональной архитектуры управления в рамках Балтийского региона позволит выявить взаимосвязь институционального развития и экономического роста, понять логику, основной тренд, принципы и базовые элементы экономического развития.

Однако результаты институционального развития проявляются в течение длительного периода. Поэтому институциональный подход к развитию — подход с длительной перспективой, в рамках которого необходимо провести анализ эндогенной динамики и структуры участников, вовлеченных в процесс изменения, анализ адаптируемости институтов к новой среде.

Процесс институционального развития системы сопряжен с изменением объема трансакционных издержек. Создание институтов, регулирующих экономическую деятельность и снижающих неопределенность экономической среды за счет введения устойчивых правил поведения, позволяет снизить трансакционные издержки в системе и изменить их структуру.

В настоящее время странами Балтийского региона и Россией реализуются проекты, направленные на развитие трансграничного сотрудничества в сфере модернизации транспортной инфраструктуры, логистики, экономической

безопасности, образования и науки. Тем не менее в рамках Балтийского региона в настоящее время не сформирована институциональная архитектура управления интеграционным процессом, позволяющая не только осуществлять решение тактических задач, но и реализовывать функцию мониторинга качества реализации интеграционных перспектив.

Необходимо отметить, что интересы России в Балтийском регионе проявляются многоаспектно в политической, экономической, военной сфере. Активно вовлечены и реализуют свои стратегические интересы в сотрудничестве со странами Балтийского моря субъекты России: Санкт-Петербург, Ленинградская область, Карелия, Мурманская область, Калининградская область (табл. 2).

Таблица 2. Динамика внешней торговли субъектов России со странами дальнего зарубежья, 2000-2011 гг., в млн.дол. США

Субъект РФ	2000		2005		2011	
	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
Республика Карелия	531,6	1453	12,5	965,3	2,8	1413,7
Калининградская область	432,3	7643	44,7	789,4	92,1	1193,9
Ленинградская область	2070,9	438,4	21,6	5781,3	22,3	15324,4
Мурманская область	587,9	125,4	4,9	1187,3	6,8	2780,6
Санкт-Петербург	2404,0	2366,4	232,2	4325,4	292,7	19450,5

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели, 2012 г. Федеральная служба государственной статистики // www.gks.ru

Происходящие изменения в мировой экономике, связанные с процессами региональной экономической интеграции, ростом международной торговли, превращают Балтийский регион в ключевое звено международного экономического сотрудничества. На сегодняшний день Балтийское море имеет важное транспортно-транзитное значение для транспортировки грузов на направлениях: ЕС – Россия, ЕС – Азия, а также регион является одним из ключевых элементов евразийской экономической интеграции.

Таким образом, развивающееся трансграничное сотрудничество между странами Балтийского моря становится положительным фактором развития всего региона. В настоящее время процессы интеграции проявляются довольно слабо и не привели к образованию экономических союзов и объединений, но существующая взаимосвязь между странами позволяет судить о тенденци-

ях к появлению интеграционных процессов в Балтийском регионе в результате наращивания объемов взаимного товарооборота. В условиях обозначенного перехода на инновационный путь экономического развития Россия будет способна в будущем укрепить сотрудничество с Балтийским регионом и реализовать экономический потенциал в роли связующего звена между Европой и Азией.

Библиографический список

1. Кочегарова Т.М. Социокультурный и экономический потенциал Балтийского региона. // Социология власти. № 6. 2011.
2. Межевич Н.М. Балтийский регион и Россия на Балтике: специфика позиционирования // <http://www.ut.ee/ABVKeskus/sisu/publika/taisonid/2004/pdf/VF-B.pdf>
3. Progress in Strengthening the Architecture of the International Financial System /

A Factsheet — July 2000 by IMF External Relations Department —

<http://www.internationalmonetaryfund.com>

4. D.C. North (1990). Institution, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press, New York.

5. Институты: от заимствования к выращиванию. Опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений./Я.И. Кузьминов, В.В. Радаев, А.А. Яковлев, Е.Г. Ясин. К 6-й Международной научной конференции «Модернизация экономики и выращивание институтов», Москва, 5—7 апр. 2005 г. — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. — С.9

6. Кирута А.Я. Институциональное ядро экономики // Электронный Интернет ресурс - www.hse.ru/ic6/report11.doc

7. Доминанты институционального развития мировой финансовой архитектуры: монография / под ред. д.э.н., проф. Кочмолы К.В – Ростов-на-Дону: Рост. гос. экон. ун-т «РИНХ», 2009.

Bibliographic list

1. Kochegarova T.M. Sociocultural and economic capacity of the Baltic region. // Power sociology. No. 6. 2011 .

2. Mezhevich N. M. The Baltic region and Russia on Baltic: specifics of positioning//<http://www.ut.ee/ABVKeskus/sisu/publikatsioonid/2004/pdf/VF-B.pdf>

3. Progress in Strengthening the Architecture of the International Financial System/A Factsheet — July 2000 by IMF External Relations Department — <http://www.internationalmonetaryfund.com>

4. D.C. North (1990). Institution, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press, New York.

5. Institutes: from loan to cultivation. Experience of the Russian reforms and possibility of cultivation institutional izmeneniy./Ya.I. Kuzminov, V. V. Radayev, A.A.Yakovlev, E.G.Yasin. To the 6th International scientific conference "Modernization of Economy and Cultivation of Institutes", Moscow, 5 — 7 Apr. 2005 g — M: Prod. GU VShE house, 2005. — Page 9

6. Kiruta A.Ya. Institutional kernel of economy//the Electronic Internet a resource - www.hse.ru/ic6/report11.doc

7. Dominants of institutional development of world financial architecture: the monograph / under the editorship of Dr.Econ.Sci., prof. Kochmola of K.V – Rostov-on-Don: Growth. the state. экон. "RINH" un-t, 2009.

В.В. Букулов, М.Р. Дзагоева

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В РЕСПУБЛИКЕ ЮЖНОЙ ОСЕТИИ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация

Рассматриваются вопросы перехода к стратегическому планированию социально-экономического развития Республики Южной Осетии, применения программно-целевых методов планирования и бюджетирования ориентированного на результат. В сфере государственного финансового контроля решаются вопросы внедрения и проведения стратегического контроля хода реализации проектов и программ социально-экономического развития Республики Южной Осетии.

Annotation

The problems of the transition to the strategic planning of socio-economic development of the Republic of South Ossetia, the use of program-target method of planning and budgeting for results. In the area of public financial control implementation and address issues of strategic control of the implementation of projects and programs of socio-economic development of the Republic of South Ossetia.

Ключевые слова

Стратегическое планирование, программно-целевое планирование, государственный финансовый контроль, стратегический аудит, аудит государственных программ и проектов, стратегические цели.

Key words

Strategic planning, program-oriented planning, state financial control, strategic audit, audit of government programs and projects, strategic goals.

В странах, где бюджетная система ориентирована на достижение конкретного результата, с широким использованием в бюджетном планировании программно-целевое бюджетирование являются более устойчивыми в социально-экономической сфере. Вопросы увеличения срока бюджетного планирования, перехода к долгосрочному финансовому планированию, проведение аудита реализации государственных программ на сегодняшний день актуальны и в Республике Южной Осетии (РЮО).

Переход РЮО к системе стратегического планирования обусловлено процессами, связанными с усилением роли государственных органов власти в стратегическом управлении страной, которое представляет собой процесс реализации планов по достижению долгосрочных целей развития, который обеспечит устойчивое развитие государства. Это будет новый подход к бюджетному процессу РЮО, увязывающему ресурсное обеспечение с итогами деятельности.

Формирование и исполнение бюджета в условиях стратегического планирования осуществляются в соответствии с приоритетами и задачами государственной политики, и обеспечивается достижение получателями бюд-

жетных средств установленных конечных социально-экономических целей, выполнение в обязательном порядке возложенных на них функций и задач. Это должно ориентировать систему государственного финансового контроля (ГФК) на аудит результатов деятельности.

Аудит государственных программ в этих условиях приобретает особую значимость, так как предполагает комплексное изучение и анализ деятельности органов исполнительной власти, а также бюджетополучателей с точки зрения реализуемости, экономичности, эффективности и результативности проектов и программ.

Основными этапами реализации аудита государственных программ в РЮО являются:

- оценка почвы реализации государственных программ, состояния целевых групп, определение рисков, связанных с ними;
- разработка государственных проектов и целевых программ надлежащего качества, усмотрение возможностей их дальнейшего мониторинга и аудита;
- мониторинг хода реализации государственных программ, определение причин их отклонения от плана, анализ рисков ненадлежащего исполне-

ния, выработка корректирующих и превентивных мер; [1, с. 3]

- оценка конечных результатов и последующих социально-экономических эффектов реализации государственных программ.

На сегодняшний день достигнуты конкретные договоренности по переходу к программно-целевому финансированию РЮО, решаются вопросы разработки стратегического планирования. В частности, привлечены сторонние научно-исследовательские организации к разработке стратегии развития республики до 2030 года, среднесрочной программы развития республики до 2017 года, инвестиционной программы содействия социально-экономическому развитию республики 2014-2016 годов. Следует отметить, что разработка государственных программ как неких отраслевых и государственных документов не имеет тесной увязки с вопросами их практической реализации и контроля. В этой связи в ближайшей перспективе остро встанет вопрос оценки результатов реализации государственных программ и комплексных национальных стратегий, создание отчетности по ним. Остаются без соответствующего внимания теоретико-методологические основы будущего мониторинга и аудита государственных программ. Вопросы аудита государственных программ должны рассматриваться, как правило, в тесной увязке с инструментами стратегического планирования. При принятии решений об использовании нового механизма стратегического планирования, власти РЮО должны своевременно заняться вопросами разработки и реализации соответствующих контрольных мероприятий, способных обеспечить его бесперебойное функционирование. Решаются ли на данном этапе подобные вопросы, пока непонятно.

Слабые восстановительные процессы в РЮО, нестабильная экономическая и политическая ситуация, накопле-

ние многих нерешенных проблем создают определенные проблемы для развития страны. Вопросы построения эффективной системы мониторинга и оценки конечных результатов, как и прежде вопросы контроля целевого использования финансовых средств будут так же сталкиваться с некоторыми трудностями. Эти трудности обусловлены как политически слабым государственным органом, так и отсутствием в целом опыта в области планирования. Создание четко функционирующей системы мониторинга и оценки требует времени, ресурсов, стабильности политической ситуации. [1, с. 3]

Аудит государственных программ должен осуществляться органом, обладающим необходимыми знаниями, опытом, информацией, владеющим методологией и инструментарием проведения оценки эффективности государственных расходов. Также в условиях программно-целевого планирования наиболее эффективно проведение аудита государственных программ независимыми от исполнения органами. Независимая от исполнителей работ оценка эффективности расходования средств имеет принципиальное значение, придающая ему большую легитимность и объективность. Независимый аудит государственных программ обеспечивает парламент, а также налогоплательщиков полной и объективной информацией о реальном положении дел в той или иной сфере. Это позволяет, с одной стороны, контролировать деятельность исполнительных органов власти, с другой стороны, повышает доверие к ним. В связи с неразвитостью на сегодняшний день самой системы ГФК РЮО в условиях серьезного запроса общества на объективную и независимую информацию о расходовании финансовых средств активное привлечение сторонних экспертов и независимых аудиторских компаний может на время решать многие подобные вопросы.

Переход к программному бюджету требует комплексного реформирования самой системы ГФК РЮО. На законодательном уровне необходимо:

- привести систему ГФК в соответствие с принципами и стандартами, установленными Международной организацией высших органов финансового контроля (ИНТОСАИ), Европейской организацией высших органов финансового контроля (ЕВРОСАИ) и системой ГФК РФ;

- ввести понятия внешнего и внутреннего государственного финансового контроля, определив их формы, методы и объекты;

- уточнить права и полномочия органов государственной власти в сфере финансового контроля, решить вопросы их разграничения, определить форму и порядок взаимодействия с независимыми аудиторскими организациями;

- определить критерии эффективности и результативности аудита государственных программ;

- установить меры ответственности за каждое нарушение бюджетного законодательства;

- исключить, с одной стороны, возможность необоснованных проверок хозяйствующих субъектов, с другой стороны, не допустить их вывода с поля зрения системы ГФК.

ГФК предлагается определить как деятельность уполномоченных органов государственной власти, направленную на контроль:

- соблюдения бюджетного законодательства и иных нормативных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения;

- достоверности, полноты и ответственности нормативным требованиям бюджетной отчетности;

- экономности, результативности и эффективности использования государственных средств.

Под внешним ГФК РЮО предлагается понимать финансовый контроль,

осуществляемый законодательными (представительными) органами государственной власти РЮО или созданным ими специальным органом ГФК, а также привлекаемыми этими органами независимыми аудиторами. Задачами внешнего ГФК в условиях системы государственного стратегического планирования в РЮО являются:

- оценка ожидаемой и фактической результативности и эффективности достижения целей социально-экономического развития РЮО, предусматриваемых документами государственного стратегического планирования;

- оценка влияния внутренних и внешних факторов на достижение ожидаемых результатов;

- разработка предложений по итогам проведенной оценки [2, с. 64].

Принципиальным моментом для развития внешнего ГФК РЮО является приведение законодательства РЮО в соответствие с международными нормами [9]. В частности, Контрольно-счетную палату РЮО вывести из системы исполнительных органов власти, наделить и закрепить ее статус высшего, независимого органа внешнего ГФК на уровне конституции РЮО [8]. Предлагается также осуществлять внешний ГФК в системе стратегического планирования исключительно на этапах проведения предварительного и последующего контроля. Такое предложение обусловлено как вышеобозначенными задачами внешнего ГФК, так и проблемами дублирования и чрезмерного количества контрольных мероприятий.

Под внутренним ГФК предлагается понимать финансовый контроль, осуществляемый исполнительными органами государственной власти или созданным ими специальным органом ГФК, а также привлекаемыми этими органами независимыми аудиторами. Задачей внутреннего ГФК в системе государственного стратегического планирования является контроль процесса го-

сударственного прогнозирования и программно-целевого планирования [2, с. 64]. Внутренний ГФК в системе стратегического планирования предлагается осуществлять исключительно на этапе проведения текущего контроля, обусловленного также традиционно выполняемыми им задачами.

Столь радикальные предложения по вопросам разграничения прав и полномочий органов ГФК помимо необходимости решения проблем дублирования и чрезмерности контроля в финансово-бюджетной системе связаны с обозначением сущностных признаков каждого из них. Например, предварительный и последующий внутренний ГФК не имеет той силы и мотивации, что во внешнем ГФК. Это связано с тем, что на уровне исполнительной власти вопросы эффективности и результативности не столь актуальны, как на уровне представительной власти. Вопросами эффективности и результативности исполнительная власть задается исключительно на стадии прогнозирования и планирования. Разрабатываемые государственные проекты и программы заведомо уже считаются эффективными и результативными, нуждающимися только в правильной реализации. Поэтому с точки зрения исполнительных органов власти разработанная государственная программа и на стадии прогнозирования, и на стадии дальнейшего его продвижения уже содержит элементы эффективности и результативности. Внутренний ГФК по-настоящему озабочен только вопросами контроля законности и правильности распределения финансовых средств, ведения бухгалтерских счетов, в части бюджетов государственных проектов и программ проверки соответствия законодательству деятельности объектов контроля в части исполнения, ведения учета и отчетности по их исполнению. Это обусловлено задачами, которые традиционно решали всегда органы исполнительной власти в

сфере финансов.

Предлагается с вышеобозначенным принципом разграничения прав и полномочий органов ГФК разграничить также права, полномочия и ответственность в сфере разработки теоретико-методологических основ финансового контроля. Речь идет о том, чтобы системам внешнего ГФК и внутреннего ГФК позволить развиваться независимо друг от друга, самостоятельно решая свои традиционно сформировавшиеся задачи. Решается тем самым вопрос эффективной системы ГФК посредством достижения эффективности внешнего и внутреннего ГФК отдельно друг от друга по своим традиционным направлениям и целям. Вопросы аудита отдельных государственных программ и проектов в системе государственного стратегического планирования предлагается решать также в соответствии с вышеобозначенным принципом разграничения функций и полномочий органов ГФК.

Относительно понятийного аппарата системы ГФК РЮО следует пояснить то, что функция контроля включает в себя и мониторинг процесса, и последующую его оценку, то есть оба входят в понятие контроль. Тем не менее каждая опирается на обособленную методологию и имеет свои управленческие процессы и процедуры. Однако разрабатывать способы их организации лучше в едином комплексе мероприятий, поскольку создаются и собирают информацию исключительно для проведения процедур стратегического контроля [4, с. 12]. Существует необходимость определения самого стратегического контроля, его статуса, основных задач, функций и способов его исполнения, тем более, что и закон о стратегическом планировании в РЮО не дает полного представления о нем. [3, с. 5]

Целью стратегического контроля следует определить повышение эффективности функционирования сис-

темы государственного стратегического планирования на основе обеспечения соответствия процесса государственного прогнозирования и программно-целевого планирования, документов государственного стратегического планирования, а также решений, принятых в процессе государственного стратегического планирования, принципам системы государственного стратегического планирования.[2, с. 61].

Основными задачами стратегического контроля являются:

- наблюдение, сбор, систематизация и обобщение информации о социально-экономическом развитии РЮО;
- определение качества государственного прогнозирования и программно-целевого планирования;
- аудит результативности и эффективности реализации решений, принятых в процессе государственного стратегического планирования;
- оценка степени достижения запланированных целей социально-экономического развития;
- оценка влияния внутренних и внешних условий на плановый и фактический уровень достижения целей социально-экономического развития РЮО;
- разработка предложений по повышению эффективности функционирования системы государственного стратегического планирования.

Стратегический контроль осуществляется в форме предварительного, текущего и последующего контроля, где:

- предварительный контроль осуществляется на стадии разработки и утверждения документов государственного стратегического планирования. Предварительный контроль проводится на предмет реализуемости приоритетов развития, обоснованности ожидаемых результатов;

- текущий контроль осуществляется в ходе исполнения документов государственного стратегического планиро-

вания;

- последующий контроль осуществляется по итогам исполнения документов государственного стратегического планирования.[2, с. 63]

Таким образом, под государственным стратегическим контролем следует понимать деятельность органов государственной власти в сфере мониторинга и аудита социально-экономического развития, оценку хода реализации государственных проектов и программ, его результатов, проверку соответствия документов государственного стратегического планирования РЮО принципам системы государственного стратегического прогнозирования и программно-целевого планирования.

Вопросы разграничения прав и полномочий органов внешнего и внутреннего ГФК, как в сфере формирования теоретико-методологических основ стратегического контроля, так и практической его реализации, предлагается решать в соответствии с их традиционно и практически решаемыми задачами. Так, в процессе разработки, утверждения и исполнения документов государственного стратегического планирования социально-экономического развития РЮО в вопросах предварительного и последующего контроля последнее слово оставлять за органами внешнего ГФК РЮО, а текущего и оперативного контроля, соответственно, за органами внутреннего ГФК РЮО.

Библиографический список

- 1.Судакова А.Г. "Аудит программно-целевого бюджета: зарубежный опыт". Журнал "Бюджет", декабрь 12/2011, - 3 с.
- 2.Проект федерального закона «О государственном стратегическом планировании».- 61-65 с.
- 3.Закон «О стратегическом планировании в РЮО» от 13 декабря 2011.
- 4.А.Л. Кузенков. Стратегический мониторинг в системе государственных про-

грамм и проектов. Доклад аналитического центра при Правительстве Российской Федерации" на 2011 год, -10 с.

5. Пискунов А.А. Актуальные проблемы стратегического аудита. АКСОР № 12/2010 . - 35-40 с.

6. А.А. Пискунов, И.И. Иванюк. Стратегическое и территориальное планирование как инструмент развития регионов АКСОР №1/2012 (20), - 19-26 с.

7. Калинина Л.Е. Программно-целевой метод как метод государственного управления. "Российская юстиция", 2012, N.

8. Закон о Контрольно-Счетной палате Республики Южная Осетия от 16 апреля 2011 г.

9. Лимская декларация руководящих принципов контроля принятая IX Конгрессом Международной организации высших органов финансового контроля (ИНТОСАИ г. Лима (Республика Перу) в 1977 году.

Bibliographic list

1. AG Sudakov "Audit of performance-based budgeting: international experience." Magazine "Budget", December 12/2011 - 3.

2. The draft federal law "On the state strategic planning." - 61-65 s.

3. The law "On strategic planning in South Ossetia" as of 13 December 2011.

4. AL Kuzenkov. Strategic monitoring of the system of government programs and projects. The report of the analytical center of the Government of the Russian Federation "in 2011 - 10.

5. Piskunov AA Actual problems of strategic audit. AKSOR № 12/2010. - 35-40 seconds.

6. A.A.Piskunov, I.I.Ivanyuk. Strategic and spatial planning as a tool for regional development AKSOR № 1/2012 (20) - 19-26 seconds.

7. Kalinin LE Target-oriented approach as a method of government. "Justice", 2012, N 12

8. Law on Control and Accounting Chamber of the Republic of South Ossetia on April 16, 2011

9. Lima Declaration of Guidelines on Auditing adopted by the IX Congress of the International Organization of Supreme Audit Institutions (INTOSAI Lima city (Republic of Peru) in 1977.

СОВРЕМЕННОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ АФРИКИ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА СОСТОЯНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ СМИ

Аннотация

В статье рассматривается экономическое состояние африканских стран в последние годы и прогнозируется тенденция их дальнейшего развития. Серьезное внимание уделено демографической ситуации континента. Показывается, как изменения экономического положения отражаются на развитии национальных СМИ, обозначены современные проблемы развития СМИ.

Annotation

The article discusses the economic status of African countries in recent years and the trend is expected to further their development. Much attention is paid to the demographic situation of the continent. It also shows how changes in economic conditions affect the development of the national media, identified the problems of modern media.

Ключевые слова

Глобальная экономическая система, бедность, экспорт сырьевых товаров, экспортное производство, природные ресурсы, демографический взрыв, развитие национальных СМИ.

Keywords

Global economic system, poverty, export commodities, export production, natural resources, population explosion, the development of the national media.

Не случайно главной темой последнего саммита БРИКС в Дурбане была именно Африка и перспективы развития континента. За Африкой признается потенциал, и она становится интересной с различных точек зрения.

В чем причина такого повышенного интереса? Одна из причин заключается в бурном экономическом росте континента. Африка на протяжении последнего десятилетия демонстрировала феноменальные темпы роста ВВП. В среднем около 5% в год. Мировой кризис хотя и привел к замедлению темпов развития, но они в большинстве стран не стали отрицательными; рост в Африке сохраняется. Конечно, оценивая рост в Африке южнее Сахары, нужно понимать, что «скачок» произошел с очень низкой отметки. И эти показатели нельзя ставить в один ряд и сравнивать с темпами роста в Европе, США (2–3%) и

Азии (5–9%). Тем не менее многие эксперты считают, что Африка сможет реализовать свой колоссальный потенциал (ресурсный и человеческий) в текущем столетии. В результате этого роста Африка, включаясь в современную мировую экономическую систему, стала интересовать не только Запад, но и бурно растущую Азию, прежде всего Китай. На передний план выдвигается ресурсный потенциал Африки.

При всем количественном и качественном разнообразии африканской ресурсной базы, включающей в себя природные (минерально-сырьевые, земельные, водные), инвестиционные, производственно-технические, информационные и людские ресурсы, именно богатство африканских недр и быстрорастущий и качественно меняющийся человеческий потенциал Африки будут опреде-

лять положение континента в мировой экономике в ближайшие десятилетия.

«Африканская мечта» о создании собственной развитой промышленности, ориентированной как на внутренний, так и на внешний рынки, не реализовалась и вряд ли реализуется в ближайшие десятилетия в условиях глобализации. Это связано и с тем фактом, что изменилась сама структура мировой экономики, где удельный вес промышленности постоянно снижается, а ускоренными темпами развивается сектор услуг.

В современном мире стратегическое соперничество ведущих экономик мира за африканские ресурсы постоянно возрастает. Африка богата различными видами природного сырья. Здесь выявлены месторождения почти всех известных видов полезных ископаемых. Среди других регионов мира Африка занимает первое место по запасам руд марганца, хромитов, бокситов, золота, платиноидов, кобальта, ванадия, алмазов, фосфоритов, флюорита, второе – по запасам руд меди, асбеста, урана, сурьмы, бериллия, графита, третье – по запасам нефти, газа, ртути, железной руды; значительны также запасы титана, никеля, висмута, лития, тантала, ниобия, олова, вольфрама, драгоценных камней.

Быстрый рост населения Земли и развитие мировой экономики сопровождаются растущим спросом на энергетические ресурсы. Африка – один из немногих регионов мира, где, по оценкам специалистов, еще в целом не пройден так называемый пик добычи нефти. Страны континента более привлекательны для нефтегазовых транснациональных корпораций (ТНК), разрабатывающих углеводородные ресурсы морского шельфа и других экологически уязвимых территорий, вследствие более щадящих экологических норм и требований, выдвигаемых национальными правительствами. Это позволяет ТНК экономить огромные средства. Африка географически оказывается весьма привлекательным

источником сырья с точки зрения удобства его транспортировки как в старые центры потребления (Северная Америка, Западная Европа, Япония), так и в новые (Китай, Индия, Юго-Восточная Азия, Бразилия).

В обозримом будущем не ожидается кардинальных подвижек в объемах потребления нефти и газа в самой Африке, что в теории могло заставить африканских производителей переориентировать экспортные потоки сырья на внутренний рынок. В Африке проживает 15% населения мира, но на него приходится лишь 3% мирового коммерческого потребления энергии. По оценкам, в ближайшие 10-15 лет добыча нефти в Африке (включая шельфовую зону) может расти минимум на 6-8% в год. Последний мировой финансово - экономический кризис не сократил притока иностранных инвестиций в нефтегазовую отрасль Африки. В 2009 г. они даже увеличились на 4%, в то время как по миру в целом упали на 16%.

Помимо нефти и газа, Африка богата и другими видами топлива, в частности, ураном. Несмотря на события в Японии (авария на атомной электростанции в Фукусиме), атомная энергетика в мире продолжает активно развиваться. В связи с этим потребности в ядерном топливе уже в ближайшие годы значительно возрастут. Считается, что к 2020 г. дефицит урана в мире составит не менее 15 тыс. тонн. На рубеже XX - XXI вв. запасы урана в Африке составляли 16% мировых запасов. Ныне Африка играет важную роль в качестве мирового производителя ядерного топлива. Повышение спроса на уран на мировом рынке сопровождается обострением конкурентной борьбы за право разведки и разработки урановых месторождений африканского континента между европейскими, канадскими, китайскими и российскими компаниями.

По запасам руд золота Африка также занимает ведущее место в мире.

На долю континента приходится 47% мировых запасов этого благородного металла. Запасы платины в Африке составляют 98,7% мировых.

Следует остановиться еще на одной составляющей роста африканских экономик – человеческом потенциале. В экономические лидеры XXI века прочат, в первую очередь, страны с особо крупным населением. Начиная с середины XX века в развитых странах стала доминировать тенденция стагнации демографического роста, а развивающийся мир в результате снижения уровня смертности и сохранения высоких показателей рождаемости попал в пучину «демографического взрыва». В ближайшие десятилетия прирост мирового населения будет происходить за счет Мировой периферии, в то время как население развитых стран будут ежегодно снижаться. Доля африканцев в общей численности населения Земли растет из года в год. Если в 1950 г. их было всего 9%, то в 2010 стало почти 15%, а в 2050 г. при среднем варианте прогноза там будет проживать почти четверть землян.

Завершившийся в развитых регионах мира второй этап процесса демографического перехода привел к стабилизации численности населения в странах Севера, закрепив ситуацию с преобладанием более старых возрастных групп. Все это потребует институционального обеспечения новой реальности, а именно – изменения структуры и источников финансирования систем социального и пенсионного страхования, включая повышение планки пенсионного возраста.

Из крупных регионов мира только Африка (да и то только в части южнее Сахары) находится в самом начале второго этапа демографического перехода. Здесь население растет быстрыми темпами и быстрыми темпами снижается смертность, в особенности детская. Результат – преобладание в структуре населения молодых возрастов. Таким обра-

зом, динамика мирового рынка трудовых ресурсов через 2-3 десятилетия в значительной степени также будет определяться ростом трудоспособного населения африканских государств.

Во-вторых, ускоренный рост населения развивающихся стран в целом и африканского населения, в частности, приведет к тому, что в ближайшие десятилетия произойдет изменение структуры мирового потребления. Речь идет не только о продовольствии и товарах первой необходимости, основной спрос на которые уже сместился в развивающиеся страны. К 2050 г. большинство потребителей таких товаров, как автомобили, бытовая техника и электроника, будут проживать в развивающихся, в том числе в африканских странах. Таким образом, потребительский рынок в количественном и качественном отношении все в большей степени будет формироваться за счет стран Мировой периферии.

В-третьих, ускоренный рост населения в Азии и Африке через одно - два десятилетия сместит вектор международной торговли и вектор мировых финансовых потоков в сторону Востока и Юга. Рост экономически активного населения в развивающихся странах и его сокращение в странах ОЭСР с течением времени вызовут увеличение доли первых в производстве мировой промышленной продукции и, в конечном счете, будут способствовать росту экспорта товаров из стран Азии и Африки в западные государства, что сократит долю торговли между самими странами ОЭСР. В ходе стремительного роста населения развивающихся стран, скорее всего, изменятся и ключевые отрасли промышленности – вместо нынешнего аутсорсинга производства западных компаний в наиболее динамично развивающихся экономиках станет преобладать экспорт собственной продукции (во многом высокотехнологичной), чему будет способствовать возврат в страну высококвалифицированной рабочей силы, ныне тру-

дящейся в западных компаниях. Сегодня Африка находится на стадии накопления человеческого потенциала.

В настоящее время преобладает такая ситуация на африканском рынке труда, когда спрос на дополнительную рабочую силу в реальном секторе экономики очень низок или отсутствует вообще, а предложение рабочих рук чрезмерно велико. Около 70% занятых в Африке относятся к категории незащищенных занятых, то есть являются семейными работниками или трудятся в неформальном секторе экономики, не имея никаких социальных гарантий.

Поэтому, несмотря на рост, Африка – наиболее бедный континент мира. 65% населения Африки живет на 2 дол. в день, 290 млн. африканцев страдают от голода. В Африке сохраняется весьма высокий общий уровень безработицы (по официальным данным – 11% в странах Северной Африки и 8,2% - в АЮС, по неофициальным – 15-25%). При этом уровень безработицы среди молодежи достигает 25-30. Невозможность найти работу в собственной стране стимулирует миграцию африканской рабочей силы. Международная миграция рабочей силы – один из основных каналов «подключения» Африки к мировому хозяйству.

При этом качество человеческого потенциала Африки - одно из самых низких в мире. Человеческий капитал, формирующийся в странах Африки, по сравнению с развитыми государствами характеризуется относительно низкими параметрами жизнеспособности и сравнительно невысоким образовательным уровнем. Уровень неграмотности среди африканцев, хотя и сократился с 70% в 1960 г. до 39% в 2010 г., все еще остается самым высоким в мире. Лишь 5% населения Африки южнее Сахары (АЮС) и 22% населения Северной Африки в возрасте до 25 лет охвачены высшим образованием. Среднее число лет обучения в Африке также самое низкое в мире (5,4 года) против 16 лет в Японии и 20 лет в

Европе и США. В школах Тропической Африки на одного учителя в среднем приходится более 50 учеников. При этом практически не развита система профтехобразования, а в высшей школе мала доля студентов, изучающих естественнонаучные и технические дисциплины. Число ученых на 1 млн. жителей не превышает в Африке 108 человек против 5000 в развитых странах, а число научных статей на 1 млн. жителей не превышает 1,7 против 580 в развитых странах.

Даже та небольшая часть африканских трудовых ресурсов, которая по своим характеристикам соответствует требованиям современного производства, то есть является носителем современных знаний и способна к инновациям, используется в основном либо в сферах африканской экономики, не соответствующих изначальной специализации, либо за пределами Африки – в развитых странах, где получает достойное вознаграждение за свой труд.

Но рассматривать роль человеческого потенциала Африки в мировой экономике XXI века лишь в негативном ключе было бы неправильным. Через 30-40 лет более 90% прироста мирового населения и 65% прироста трудовых ресурсов мира будут приходиться на Африку, а это значит, что Черный континент в значительной степени будет формировать мировую структуру производства и потребления. Медленно, но неуклонно растет качество человеческого капитала в Африке, сокращается число инфекционных заболеваний, повышается уровень образования, увеличивается вовлеченность женщин в трудовой и образовательный процесс, в том числе и за счет использования возможностей информационных технологий.

Все перечисленные выше факты еще раз подтверждают тезис о том, что в обозримом будущем определяющими факторами активного, а не пассивного участия Африки в мировой экономике и в формировании новой экономической

модели мира станет ее природно-ресурсный потенциал и быстрорастущее и качественно меняющееся население. Африканский континент, оставаясь частью глобальной Периферии, тем не менее в новой экономической модели мира постепенно будет превращаться в активного субъекта международных экономических отношений, имеющего свои собственные интересы.

При этом Африка в некоторых аспектах уже сегодня способна определять собственные приоритеты относительно независимо от пожеланий и устремлений Центра. Более того, объективно являясь более слабым, чем Центр, элементом глобальной системы, традиционно игравшим в ней подчиненную роль отнюдь не единственного источника сырьевой и трудовой поддержки локомотивов глобального экономического роста, африканский континент по мере относительного снижения «ресурсной значимости» других регионов уже играет и будет играть все большую роль в деле обеспечения жизнеспособности мировой экономической системы в целом. Таким образом, внутренне оставаясь с экономической точки зрения слабым и отсталым, африканский континент тем не менее оказывается жизненно важным для «традиционных» центров силы как материальная основа сохранения их позиций в мировом хозяйстве, а для «возникающих рынков» – как источник формирования материальной базы их новых глобальных экономических позиций [1].

Меняющееся положение экономической составляющей Африки оказывает непосредственное влияние на развитие национальных СМИ. Африканские СМИ находятся в зачаточном состоянии и вне времени.

Достаточно привести тот факт, что число Интернет-пользователей на Черном континенте увеличилось с 3 млн. в 2000 г. до 119 млн. в 2011 г., при этом сегодня каждый третий африканец имеет мобильный телефон.

Яркий пример развития и внедрения новых технологий – Кения. «Сегодня невозможно говорить о Кении без упоминаний о мобильной революции», – так начинается последняя обзорная колонка, написанная Dickens Olowe в кенийской The Star. Слова репортера отражают одну из самых перспективных успешных историй развития средств массовой информации на континенте. Г-н Olowe, журналист и веб-администратор The Star, разработал платформу для продвижения гражданской журналистики в Кении с помощью мобильных новостей WAN-IFRA.

"Кения теперь известна во всем мире своей инновационной мобильной денежной системой, которая изменила то, как люди отправляют, получают и сохраняют деньги, и эта концепция в настоящее время распространяется во всем мире", – говорит г-н Olowe. "Одновременно мобильный телефон ведет еще одну революцию того, как люди потребляют, обмениваются и взаимодействуют с новостью".

Приложение для Android под названием "Star Reports" позволяет гражданским журналистам легко загружать свои новостные заметки на специальный веб-сайт, где читатели могут просмотреть весь поток контента или фильтровать истории по разным категориям и регионам. Эти истории предоставляются изданием The Star в свободный доступ, что позволяет газетам, радио и телевизионным станциям показывать представленный контент в печати или эфире – ключевое преимущество, чтобы помочь обеспечить охват всех районов страны.

"Star Reports" является одним из десяти успешных мобильных приложений, разработанных на девять газет, которые приняли участие в проекте WAN-IFRA "Мобильные Новости".

"Проекты разрабатываются разнообразно и варьируются от развития приложений новостных SMS-оповещений в Нигерии, реконструкции

мобильного проекта журналистики в Кот-д'Ивуаре до путеводителя по городу в Сомали», - заметила Catharine Fulton, директор "Мобильных Новостей" для африканских программ Всемирной ассоциации издателей газет и новостей (WAN-IFRA). "Некоторые действительно инновационные и интересные проекты обязательно придут из газет, которыми мы уже занимались».

Мобильные новости для Африки являются частью стратегического партнерства между WAN-IFRA и Шведским управлением международного развития и сотрудничества (Sida) в целях содействия развитию средств массовой информации и свободы прессы во всем мире [4].

Также ООН прилагает все необходимые усилия для продвижения проекта «е-Африка», главная цель которого заключается в том, чтобы каждая африканская страна была связана со своими соседями посредством широкополосных волоконно-оптических линий связи и чтобы Африка, в свою очередь, была подключена к другим частями мира широкополосными подводными кабелями.

В этой связи в докладе Генерального секретаря ООН Пан Ги Муна «Новое партнерство в интересах развития Африки: десятый сводный доклад о прогрессе в осуществлении и международной поддержке», направленном Генеральной Ассамблее, отмечается дальнейший прогресс в проведении подводного кабеля «Ухурунет» и трансграничной наземной сети «Умоджанет».

В докладе сообщается о завершении работы над соглашением по строительству-эксплуатационным вопросам и снабженческим контрактом для прокладки кабеля «Ухурунет» от побережья Африки в Европу. Эта часть кабеля будет проходить от Франции до Южной Африки и соединит все страны на Западном побережье Африки.

Генеральный секретарь отметил, что с целью создания благоприятных ус-

ловий для развития информационно-коммуникационных технологий, в рамках программы «Новое партнерства в интересах развития Африки (НЕПАД) ООН сотрудничает с Комиссией Африканского союза в разработке конвенции по кибербезопасности в Африке по образцу Конвенции о киберпреступности.

В первой половине 2012 года проект конвенции был рассмотрен заинтересованными сторонами в региональных экономических сообществах. Сейчас он готов для представления Конференции министров африканских государств, ответственных за вопросы информационно-коммуникационных технологий. А впоследствии проект будет передан Ассамблее Африканского союза [3].

Нельзя не отметить, что, несмотря на экономический рост, развитие африканских стран и внедрение новых технологий, все еще остается множество проблем, в том числе и для развития национальных СМИ.

Так, в докладе Комиссии ООН по вопросам широкополосной связи, работающей под патронажем ЮНЕСКО, указывается, что самый высокий уровень неграмотности отмечается в странах Африки к югу от Сахары, а также в Южной и Западной Азии [2].

Такое положение вещей непосредственно отражается на развитии национальных СМИ: читать газеты, журналы, онлайн-новости могут только образованные граждане.

В связи с тем что Африка остается наименее развитым континентом мира, наблюдается парадокс развития СМИ: например, газетный рынок еще не достиг максимального уровня насыщенности, однако новые издания могут не создаваться. Дело в том, что газета не является товаром первой необходимости, и ее покупают люди с относительно высоким доходом.

Странам Африки не удалось отменить принцип тарифной эскалации,

согласно которому пошлины увеличиваются по мере повышения степени обработки товаров. Не удалось также ликвидировать так называемые пиковые ставки на ряд товаров, достигающие десятков или даже сотен процентов от стоимости ввозимого продукта. Это отражается и на развитии СМИ: Африка во многом зависит от импорта полиграфической техники и бумаги. Высокая цена на издательскую продукцию объясняется тем, что, как правило, производственные затраты, связанные с печатью, весьма велики. Почти повсеместно небольшие тиражи изданий не позволяют снизить производственные расходы на экземпляр.

Исчезновение с газетного рынка за короткие сроки множества изданий говорит о том, что существование газетного предприятия требует не только технических средств, наличия журналистских кадров, но и экономических знаний газетного производства.

При этом ощущается острая нехватка обученного персонала управления среднего уровня в издательской индустрии, маркетинге и распространении. в связи с миграцией квалифицированной рабочей силы. С одной стороны, в Африке большое количество дипломированных специалистов в разных областях (журналистов, агрономов, ветеринаров, специалистов пищевой промышленности, медицины), которые эмигрируют или являются безработными, и армия иностранных специалистов, работающих на континенте, - с другой.

Сейчас в Африке существует более 170 национальных информационных агентств. Лишь несколько из них имеют своих собственных корреспондентов за границей, а некоторые имеют весьма ограниченные возможности для освещения событий даже в своей стране. Те же немногие СМИ, которые могут похвастаться тем, что имеют корреспондентов за рубежом, в основном принадлежат иностранцам. По сведениям «Уорлд

коммуникейшн», все африканские информационные агентства получают известия о событиях на планете от европейских, американских или российских информационных агентств. Обмен информацией между африканскими странами осуществляется в основном через Panafrican Information Agency и Союз национальных телерадиокомпаний Африки.

Многие африканцы справедливо считают, что они смотрят на мир через западные очки, узнавая о событиях даже в своих собственных странах из материалов западных информационных агентств, нередко подающихся в искажении и предубежденном виде. Именно искаженное освещение событий, особенно событий на континенте усилило решимость Африки развивать собственные источники информации и средства ее распространения.

Вполне естественно, что африканцы хотят читать в своих газетах и смотреть на своем телевидении новости и комментарии, прежде всего, о событиях в своих странах, а не пребывать в плену чужих представлений о мире. Кроме того, они не проявляют большого интереса к средствам массовой информации, служащим просто для развлечения. Весьма серьезный подход к событиям со стороны большинства африканских средств массовой информации определил то исключительно большое место, которое занимают в них политические сообщения. Скучность средств массовой информации и, как следствие этого, зависимость от ее иностранных источников создают проблему не только количества информации, но также и ее качества. Разве можно позволить, чтобы африканские СМИ и далее находились в зависимости от иностранных источников не только при освещении зарубежных событий, но и событий в Африке?

Ощущается и экономическое давление властей на СМИ, которое выражается и через систему тарифов, налогов на

импорт бумаги, полиграфического оборудования, аппаратуры, лицензий на занятие журналистикой, предоставление массмедиа правительственной рекламы, штрафы.

В условиях рыночных преобразований, проходящих во многих странах Африки, существование каждого издания стало крайне сложным из-за жесткой конкуренции и особенностей рынка. Слабость рынка и отсутствие современных структур и механизмов привлечения рекламных средств в прессу являются острейшими проблемами развития печати. К тому же качество печатных изданий (книг) оставляет желать лучшего. Даже тогда, когда индустрия использует оборудование, сопоставимое общемировому, печать небрежна, и фактически контроль за качеством отсутствует.

В условиях Африки радио является наиболее доступным средством массовой коммуникации. Во-первых, устная традиция закрепила определенное психокультурное отношение к радио, во-вторых, радиоприемники по стоимости доступны, по сути дела, любому человеку в отличие от дорогостоящих газет и телевизоров, в-третьих, низкая урбанизация: сельские жители практически не получают никаких печатных изданий из-за плохих дорог и дороговизны транспортировки. К тому же Африке присуща уникальная проблема: пестрота национальных языков и отсутствие письменности на них. Сюда же можно отнести и неграмотность населения. Эти причины также являются сдерживающими факторами для развития газетно-журнальных технологий. Издания чаще всего выпускаются на европейских языках, их выпуск зачастую жестко контролируется государством, бумага и полиграфическое оборудование – импортные, а устная традиция относит чтение газет к «канцелярским» видам деятельности.

Что касается телевидения, оно остается элитарным средством коммуникации во многих странах Африки. В отличие от радио, создание телевещательных центров и телепрограмм требует вложения больших средств, а покупка телеприемника не всякой семье по средствам.

Таким образом, очевидно, что, несмотря на трудности, СМИ Африки развиваются быстрыми темпами благодаря улучшающемуся экономическому положению континента. Экономическое развитие, в свою очередь, способно повлиять на структуру владения органами СМИ. Существует общая закономерность, согласно которой более бедные страны в связи с нехваткой рекламы имеют большую долю государственного владения СМИ. Но при этом необходимо отметить увеличивающуюся степень демократизации африканских стран, и налицо тенденция к усилению свободы слова. Наиболее перспективным для СМИ, скорее всего, будет Интернет-направление, судя по его настоящему положению и примеру распространения в других экономически более развитых странах. Глобализация ведет к обмену опытом и поддержке со стороны других государств.

Библиографический список

- 1.Абрамова И.О. Ресурсный потенциал Африки в мировой экономике XXI века. М. 2010.
- 2 .<http://www.unesco.org>
- 3.<http://www.un.org>
- 4.<http://unu.org>

Bibliographic list

1. Abramova I.O. Resource capacity of Africa in world economy of the XXI century. M. 2010

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье обсуждаются особенности развития международного туризма как составной части сферы услуг. Дается характеристика международного туризма как экономического явления, раскрывается его содержание. Обсуждаются перспективы совершенствования международного туризма посредством развития турпродукта в туристических дестинациях, развития профессиональной турагентской сети.

Annotation

The article discusses the features of the development of international tourism as part of the service sector. A characteristic of international tourism as an economic phenomenon, revealed its contents. The prospects of development of international tourism through the development of tourism products in tourist destinations, development of a professional travel agent network.

Ключевые слова

Туризм, международный туризм, турпродукт, сфера услуг, дестинации, туристическая индустрия, туристические услуги, въездной туризм, выездной туризм, турагентская сеть.

Keywords

Tourism, international tourism, tourist products, services, destinations, tourism industry, tourist services, inbound tourism, outbound tourism, tour agency network.

Международный туризм оказывает влияние на развитие как отдельных стран, так и мировой экономики в целом. На определенном этапе развития экономики, когда потребность в путешествиях резко возросла, появились и производители услуг для путешествий. Это привело к формированию товара особого вида – туризма. Таким образом, туризм возник как товар, который можно купить и продать на потребительском рынке и который реализуется в форме материальных и нематериальных услуг. Своеобразным достоинством туристских услуг как товара является то, что значительная часть этих услуг производится с минимальными затратами на месте и, как правило, без использования иностранной валюты. Туризм не является товаром первой жизненной необходимости, поэтому он становится насущной потребностью человека только при определен-

ном уровне его дохода и определенном уровне богатства общества. В настоящее время индустрия туризма является одной из наиболее динамично развивающихся форм в международной торговле услугами. За последние 20 лет среднегодовые темпы роста числа прибытия иностранных туристов в мире составили 5,1%, валютных поступлений - 14%. Так, если в 1950 г. число туристов во всем мире составляло 25 млн., а оборот туриндустрии - 2,1 млрд. долларов США, то согласно данным Всемирной Туристской Организации Объединенных Наций (ВТООН) в 2010 г. в мире было зарегистрировано 976 млн. прибытия туристов, поступления от международного туризма достигли 372 млрд. долларов. В целом объемы валютных поступлений от туризма за период с 1950 по 2010 год выросли в 344 раза. В начале нового тысячелетия туризм прочно утвердился во

многих странах как основная отрасль экономики и наиболее быстро развивающийся экономический сектор, обеспечивающий приток иностранной валюты и создание рабочих мест.

Международный туризм обеспечивает самые высокие в мире поступления от экспорта и для большинства стран является важным фактором обеспечения платежного баланса. Сфера туризма превратилась в один из важнейших факторов создания рабочих мест в мире. Развитие туризма стимулирует приток в инфраструктуру огромных инвестиций, большая часть которых идет на улучшение качества жизни как местного населения, так и туристов. Часть новых рабочих мест и предприятий в туризме создается в развивающихся странах, что позволяет сбалансировать возможности экономического роста, а также содействует закреплению жителей в сельской местности, предотвращая их отток в перенаселенные города. Межкультурные связи и личные дружеские отношения, возникающие в процессе туристского обмена, являются важным фактором улучшения международного взаимопонимания и способствуют укреплению мира между народами земного шара [1].

Всемирная туристская организация одобряет стремление правительств стран к развитию партнерских отношений с предприятиями частного сектора, представителями местных администраций и неправительственными организациями, принимая, таким образом, активное участие в развитии туризма. Будучи уверенной в том, что туризм может быть эффективно использован в борьбе с бедностью, ВТООН приняла на себя обязательство участвовать в претворении в жизнь целей в области развития, сформулированных в Декларации тысячелетия ООН, посредством внедрения новой инициативы по развитию устойчивого туризма как средства искоренения нищеты. Программа, известная как ST-EP (Устойчивый туризм - искоренение ни-

щеты), включает в себя работу по продвижению устойчивого туризма в целях искоренения нищеты. Эта программа была внедрена в 2003 году.

Значение туризма в мире постоянно возрастает, что связано с влиянием туризма на экономику отдельной страны.

Международный туризм выполняет ряд важных функций:

- международный туризм - источник валютных поступлений для страны и средство для обеспечения занятости;

- международный туризм способствует диверсификации экономики, создавая отрасли, обслуживающие сферу туризма.

Международный туризм в мире неодинаков, что объясняется в первую очередь разным уровнем социально-экономического развития стран и регионов. Наибольшее развитие международный туризм получил в западноевропейских странах. На долю этого региона приходится свыше 70% мирового туристического рынка и около 60% валютных поступлений. Примерно 20% приходится на Америку, менее 10% - на Азию, Африку и Австралию, вместе взятых. Подобное развитие международных туристических связей повлекло за собой создание многочисленных международных организаций, содействующих улучшению работы этой сферы международной торговли. Многие высокоразвитые страны Запада, такие, как: Швейцария, Австрия, Франция, Испания, значительную долю своего благосостояния построили на доходах от туризма. За послевоенные годы была создана мощная исследовательская база и система профессиональной подготовки в области туризма.

Итак, международный туризм, характерной чертой которого является то, что значительная часть услуг производится с минимальными затратами на месте, играет все более заметную роль в мировой экономике. Существенное зна-

чение для развития международного туризма имеет также стремление отдельных стран к увеличению валютных поступлений от туризма и создание с этой целью целой отрасли хозяйства — туристской индустрии. Под туристской индустрией понимается совокупность производственных, транспортных и торговых предприятий, производящих и реализующих туристские услуги и товары туристского спроса. Сюда относятся гостиницы и другие средства размещения, средства транспорта, предприятия общественного питания, предприятия, выпускающие сувениры и другие товары туристского спроса.

Организационно-экономические возможности развития туризма в международном масштабе создали благоприятные условия для развития организационно-экономических процессов в отдельных странах.

Для многих из них международный туризм является:

- фактором, стимулирующим рост платежного баланса;
- мощным стимулом развития и диверсификации многих отраслей (возникают как предприятия, так и отдельные отрасли, обслуживающие сферу туризма).

Потенциальные резервы имеются едва ли не в каждом регионе страны и заключаются в содействии развитию малого и среднего бизнеса, усилении экономического потенциала страны. Об этом свидетельствует опыт стран с развитой рыночной экономикой, где на долю малых и средних предприятий приходится, как правило, не менее 90-95% всех предприятий национальной экономики. Содействие развитию малого и среднего бизнеса является не столько экономической проблемой, сколько проблемой социальной. В любом субъекте РФ найдутся соответствующие возможности для развития ферм и производств по переработке продуктов питания, артелей народных промыслов, мобильных

строительных бригад, охотничьих и рыболовных хозяйств.

Мотивация туристических поездок определяется во многом экономическими факторами, главный из которых: достаточен ли денежный доход для приобретения туристической путевки. Этот фактор связан напрямую с рядом социальных факторов, имеющих тенденцию к определенным изменениям.

Выездной туризм в РФ в дополнительном стимулировании не нуждается. В нем взаимно заинтересованы как страны, ждущие наших туристов, так и сами туристы, желающие посетить какую-либо из этих стран (или несколько из них).

Иначе обстоит дело с **въездным туризмом**. Его нужно поощрять по простой причине: он очень выгоден. Туристический бизнес, развивающийся в РФ как на основе внутреннего туризма, так и на основе въездного иностранного туризма, стимулирует развитие не только туристической индустрии, но и ряда других отраслей непродуцированной сферы. Он является стимулятором увеличения количества рабочих мест в отраслях, а также на предприятиях инфраструктуры туристического бизнеса.

Для развития въездного туризма нужно не только хорошо разрекламировать наши возможности в туризме, но и построить новые гостиницы, повысить качество туристических услуг, улучшить сервисное обслуживание [2].

Наряду с положительными **последствиями**, такими, как: переводы эмигрантов, направляемые из-за рубежа, приток денежной массы для страны эмигрантов, налоги на фирмы по трудоустройству за рубежом, инвестиции эмигрантов в экономику своей страны (многие эмигранты, хорошо устроившиеся за рубежом инвестируют свои средства в деятельность своего государства), сокращение социальных расходов после отъезда эмигрантов (после **эмиграции** граждан в другие страны исчезает необ-

ходимость их социального обеспечения (обучение, медицинские услуги, безопасность).

Смягчение проблемы безработицы (отток граждан за границу снижает напряженность безработицы в стране, сокращая предложение труда)

Наряду с положительными **последствиями**, следует учитывать возможные **отрицательные последствия**, возникающие с притоком туристов в определенный регион. Так, если в регионе нет избытка рабочей силы, то ее перемещение в индустрию туризма, например, из сельского хозяйства может привести к определенному застою в последнем. Миграция населения из сельских районов в городские увеличит нагрузку на такие непромышленные отрасли, как здравоохранение и просвещение. Инвестиционные ресурсы, потраченные на дополнительные вложения в туристическое хозяйство, не смогут быть направлены в те отрасли, где они необходимы.

В макроэкономике, например, преобладание выезда наших туристов за рубеж по сравнению с въездом в РФ иностранных туристов приводит к фактическому перемещению валютных средств в экономику других стран. Статистика свидетельствует об увеличении числа российских туристов, выезжающих за рубеж. Сдерживающим фактором более бурного развития выездного туризма является низкий уровень жизни основной массы населения, снижение его реальных доходов за годы реформ. Если в ближайшие годы станет возможным переломить эту негативную тенденцию и стимулировать рост доходов, то выездной туризм получит бум своего развития.

Таким образом, важнейшие организационно-экономические проблемы выездного туризма в РФ можно свести к двум основным. С одной стороны, с ростом благосостояния российского общества увеличится объем выездного туризма, что, безусловно, повысит требова-

тельность российского потребителя туруслуг к их качеству. Уже сейчас идет осознание необходимости в нивелировании как стандарта услуг, так и уровня цен на туристические услуги. С другой стороны, выездной туризм является важным источником валютных поступлений. Падение объемов выездного туризма требует от отечественных фирм, принимающих туристов, проанализировать причины отсутствия интереса к нашей стране у западного туриста. Туризм оказывает воздействие на экономику практически по всем аспектам фундаментального определения этой сферы жизни общества.

Международный туризм стал важным источником валютных поступлений для многих развитых и развивающихся стран. Возрастающее значение туризма в экономическом развитии все большего числа стран подтверждает предположение, что доля поступлений от международного туризма в ближайшее десятилетие будет расти. По данным Всемирного совета по туризму и путешествиям, в 2004 году в мировом туризме было занято 8,1% всех работающих, то есть в сфере туризма был занят каждый двенадцатый работающий. Прогнозы показывают, что в 2014 году число работающих в туризме составит 8,6% всего занятого населения в мире. В США, согласно национальной статистике, туристская индустрия обеспечивает более 16,7 млн. рабочих мест, что составляет 11,9 % от общего количества рабочих мест в стране.

Вклад туризма в занятость населения и открытие новых рабочих мест определяют социально-экономическое значение данного сектора. Развитие туризма оказывает стимулирующее воздействие на такие ключевые секторы экономики, как: транспорт, связь, торговля, строительство, сельское хозяйство, производство товаров народного потребления и, с учетом мультипликативного эффекта, составляет одно из наиболее перспек-

тивных направлений структурной перестройки экономики.

На сегодняшний день международный туризм развивается под воздействием факторов, свойственных собственно индустрии гостеприимства и туризма, а также факторов внешней среды,

таких, как: политика и право, экономика и финансы, культура, социодемографические изменения, развитие торговли, транспорта, инфраструктуры и научно-технического прогресса. (Представлены на рисунке 1. (см. ниже)).



Рис. 1. Факторы развития международного туризма

Развитие международного туризма зависит от совершенствования турпродукта в туристских дестинациях, развития профессиональной турагентской сети, сферы туроператорского продукта и услуг, степени использования возможностей маркетинга, состояния системы дистрибуции и человеческого фактора. Перечисленные факторы действуют в рамках туристской индустрии и находятся под влиянием субъектов туристской деятельности.

Туроператорский продукт представляет собой комплекс туристских услуг, именуемый турпакетом, который формируется фирмой и продается конечным потребителям. Туроператоры

работают в тесном контакте с отельерами и авиакомпаниями, обычно заранее договариваются о квоте мест в гостиницах и на транспорте, что позволяет им вести продажу туров без перебронирования. В настоящее время 10 крупнейших туроператорских компаний контролируют примерно 30% рынка. Политика туроператоров в отношении продукта, услуг и цен во многом определяет конъюнктуру рынка международного туризма.

Для конкретного производителя туристских услуг емкость целевого туристского рынка определяется количеством продаж туров (услуг). Для выработки стратегических маркетинговых реше-

ний, выбора целевого сегмента, каналов сбыта, разработки ценовой политики и решения многих других задач необходимо постоянно проводить исследования рынка.

В мировом международном туризме UNWTO выделяют шесть туристских регионов: Европу, Азиатско-Тихоокеанский регион, Южную Азию, Америку, Ближний Восток, Африку [3].

Мировой туризм характеризуется высокой степенью концентрации в относительно небольших по площади регионах. В начале XXI в. лидерами мирового туризма стали: Франция, Испания, США, Китай, Италия, Великобритания, Мексика, Германия, Австрия, Турция. На долю всего 10 стран – лидеров международного туризма – приходится половина мирового туристского потока. Шесть из этих стран находятся в Центральной и Западной Европе: Франция, Испания, Италия, Великобритания, Германия, Австрия.

Сегодня международный туризм развивается быстрыми темпами. Появляются новые потоки туристов из стран, откуда прежде было мало или совсем не было туристов, новые места туристического назначения, новые формы туризма.

Важным следствием развития туризма является создание новых рабочих мест, то есть повышение уровня занятости населения. В целом на отрасль в настоящее время приходится около 11% общей численности занятых. Создаваемые рабочие места помогают найти себе применение представителям самых разных профессий и уровня квалификации

– от государственных служащих и менеджеров высшего звена до работников турагентств и горничных отелей. Привлечение квалифицированной рабочей силы требуется при широком использовании в отрасли компьютерных систем, высокотехнологичного оборудования. Туризм также предоставляет широчайшие возможности для развития малого и среднего бизнеса, что является стабилизирующей основой экономики любой страны.

Библиографический список

1. Корзун Р. М. Международный туризм // «Экономика АПК: проблемы и решения» - 2011. - 673 с.
2. Денисенко М.Н. / Туризм: Учеб. пособие / Под ред. Осьмовой М.Н., Бойченко А.В. - Москва: ИНФРА - М, 2012. - 851 с.
3. Экономика: учебник для аспирантов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. И.Л. Николаевой. - 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 286 с.

Bibliographic list

1. Korzun RM International tourism / / "Economy agriculture: challenges and solutions" - 2011. - 673 p.
2. Denysenko MN / Tourism: Studies. manual / Ed. Osmoveva MN, Boitchenko AV - Moscow: INFRA - M, 2012. - 851.
3. Economy: a textbook for graduate students studying in the economic fields / ed. IL Nikolaeva. - 2nd ed., Rev. and add. - Moscow: UNITY-DANA, 2012. - 286 p.

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 (210x297), 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, 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 отправлять авторам на доработку. Датой поступления статьи, отправленной на доработку (если она была у автора), считается день ее возвращения в редакцию. Один эк-

земпляр 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**, директор Издательства.

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

**ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)**

№ 1-2 (41, 42), МАРТ-ИЮНЬ, 2013.

Научно-практический журнал

Ответственная за выпуск В.Е. Смейле

Редактор:	Т.А. Грузинская
Выпускающий редактор	Л.И. Акимова
Компьютерный набор, верстка и макетирование	Ю.В. Тихонова

Аннотации, ключевые слова и библиографические списки
(на английском языке) – авторские версии

Подписано к печати 25.06.2013.
Объем 19,2 уч.-изд. л. Бумага офсетная. Печать цифровая.
Формат 60x84/8. Гарнитура «Times New Roman».
Заказ № 3249 Тираж 1000 экз.

344002, Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, «РГЭУ (РИНХ)», к. 653
Издательство «РГЭУ (РИНХ)»