

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

ВЕСТНИК

**РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)**

№ 2 (46), ИЮНЬ, 2014

**V E S T N I K
OF ROSTOV STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS (RINH)**

№ 2 (46), JUNE, 2014

РОСТОВ-НА-ДОНУ

2014

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ВЕСТНИК

РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)

№ 2 (46), ИЮНЬ, 2014

Научно-практический журнал.
Издается с 1996 года.
Периодичность — 4 номера в год.
№ 2 (46), 2014

Журнал «Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)» включен в «Перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук» (http://vak.ed.gov.ru/ru/help_desk/list/).

Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия от 14.09.2005 ПИ № ФС77-22006.

Подписной индекс 82537 (на год)
в каталоге «Пресса России»
или на сайте www.arpk.org.

Международный стандартный номер
серийного издания: **ISSN 1991–0533**

Адрес редакции журнала:
344002, Ростов-на-Дону,
ул. Б. Садовая, 69, к. 337.
Тел. (863) 237–02–75.
E-mail: vestnik.rsue@mail.ru

© Ростовский государственный
экономический университет
(РИНХ), 2014

Главный редактор
Заслуженный деятель науки
Российской Федерации,
доктор экономических наук, профессор
Альбеков Адам Умарович

Заместитель главного редактора
Заслуженный работник высшей школы
Российской Федерации,
доктор экономических наук, профессор
Джуха Владимир Михайлович

Ответственный секретарь
кандидат экономических наук, доцент
Пархоменко Татьяна Валерьевна

Рукописи представляются в редакцию в электронном виде (на диске или по электронной почте vestnik.rsue@mail.ru). Редакция в обязательном порядке осуществляет экспертную оценку (рецензирование, научное и стилистическое редактирование) всех материалов, публикуемых в журнале.

Ознакомиться с требованиями к оформлению материалов можно на сайте журнала: <http://rsue.ru/podrazdelenie.aspx?id=702>.

Мнение редакции и членов редколлегии может не совпадать с точкой зрения авторов публикации.

Ответственность за содержание публикаций и достоверность фактов несут авторы материалов.

MINISTRY EDUCATION AND SCIENCE
OF RUSSIAN FEDERATION

VESTNIK

OF ROSTOV STATE
UNIVERSITY OF ECONOMICS (RINH)
№ 2 (46), JUNE, 2014

Scientifically-practical journal.
First published in 1996.
Periodical — 4 issues per year.
№ 2 (46), 2014

The journal «Vestnik of Rostov State University of Economics (RINH)» is included in the «List of Russian peer-reviewed scientific journals, which should be published by a major scientific results of theses for the degree of doctor and candidate of sciences» (http://vak.ed.gov.ru/help_desk/list).

The edition is registered in Federal service of control for keeping the legislation in the sphere of mass communication and defence of the heritage since the 14.09.2005 PI № FS77–22006.

Index 82537 (for one year)
in the catalog «The Russian Press»
or online at www.arpk.org.

The International Standard Serial Number:
ISSN 1991–0533

Publishing address of the journal:

344002, Rostov-on-Don,
B. Sadovaya st., 69, room 337.
Tel. (863) 237–02–75.
E-mail: vestnik.rsue@mail.ru

© Rostov State
University of Economics
(RINH), 2014

Editor-in-Chief

Honored Worker of Science
of Russian Federation,
Ph. D. in Economics, professor
Albekov Adam Umarovich

Deputy Editor-in-Chief

Honored Worker of High School
of Russian Federation,
Ph. D. in Economics, professor
Dzhukha Vladimir Michailovich

Executive Secretary

Ph. D. in Economics, associate professor
Parkhomenko Tatiana Valerievna

Received manuscripts available in electronic form (on disk or by e-mail vestnik.rsue@mail.ru). Editorial compulsory provides expert assessment (peer review, scientific and stylistic editing) of all materials published in the journal.

Review the requirements for the materials on the site of the journal: <http://rsue.ru/podrazdelenie.aspx?id=702>.

Opinion of editorial and board members do not necessarily reflect the views of the authors of the publication.

Responsibility for the content of publications and reliability of the facts carried by the authors of materials.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

- Адамов Величко** — профессор, доктор, ректор Экономической академии им. Д. А. Ценова (Болгария)
- Атоян Корюн Лукашович** — доктор экономических наук, профессор, ректор Армянского государственного экономического университета (Армения)
- Баумштарк Люк** — профессор, доктор, декан факультета экономики и менеджмента Университета им. братьев Люмьер — Лион 2 (Франция)
- Валлер Ева** — профессор, доктор, декан факультета бизнеса Университета прикладных наук, г. Бохум (Германия)
- Глушек Ярослав** — кандидат наук, профессор, ректор Университета им. Грегора Менделя, г. Брно (Чешская Республика)
- Зверяков Михаил Иванович** — доктор экономических наук, профессор, корр. НАН Украины, ректор Одесского национального экономического университета (Украина)
- Пономаренко Владимир Степанович** — доктор экономических наук, профессор, ректор Харьковского национального экономического университета (Украина)
- Цекурас Яннис** — профессор, доктор, президент Ассоциации экономических университетов Южной и Восточной Европы и региона Черного моря (Греция)
- Черниченко Геннадий Александрович** — доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель образования и науки Украины, декан экономического факультета Донецкого национального университета (Украина)
- Шимов Владимир Николаевич** — доктор экономических наук, профессор, ректор Белорусского государственного экономического университета (Республика Беларусь)

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

- Боровская Марина Александровна** — доктор экономических наук, профессор, ректор Южного федерального университета, Председатель Совета ректоров вузов Южного федерального округа
- Емельянов Владимир Викторович** — доктор экономических наук, профессор, руководитель Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области (Ростовстат)
- Кобилев Алексей Геннадьевич** — доктор экономических наук, профессор, вице-президент Торгово-промышленной палаты Ростовской области
- Кузнецов Владимир Васильевич** — доктор экономических наук, профессор, академик Российской академии сельскохозяйственных наук
- Максимцев Игорь Анатольевич** — доктор экономических наук, профессор, академик Российской академии естественных наук, академик Международной академии наук высшей школы, почетный доктор Бухарестской экономической академии, ректор Санкт-Петербургского государственного экономического университета
- Украинцев Вадим Борисович** — доктор экономических наук, профессор, директор Представительства Внешэкономбанка в Южном федеральном округе
- Халын Виктор Геннадьевич** — кандидат экономических наук, член совета Ростовского областного отделения общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России»
- Чернышев Михаил Анатольевич** — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Теория и технологии в менеджменте» экономического факультета Южного федерального университета, мэр города Ростова-на-Дону
- Эскиндаров Михаил Абдурахманович** — доктор экономических наук, ректор Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, профессор, член-корреспондент Российской академии образования

INTERNATIONAL EDITORIAL COUNCIL

- Adamov Velichko** — Professor, Dr., Rector of D. A. Tsenov Academy of Economics (Bulgaria)
- Atoyan Koryun L.** — Professor, Dr., Rector of Armenian State University of Economics (Armenia)
- Baumstark Luc** — Professor, Dr., Dean of Faculty of Economics and Management of Université Lumière Lyon 2 (France)
- Waller Eva** — Professor, Dr., Dean of Department of Business of Bochum University of Applied Sciences (Germany)
- Hlušek Jaroslav** — Professor, CSc., Rector of Mendel University in Brno (Czech Republic)
- Zveryakov Mikhail I.** — Doctor of Economics, Professor, corr. NAS of Ukraine, Rector of Odessa National Economic University (Ukraine)
- Ponomarenko Vladimir S.** — Professor, Dr., Rector of Kharkiv National Economic University (Ukraine)
- Tsekouras Yannis** — Professor, Dr., President of the Association of Economic Universities of South and Eastern Europe and the Black Sea Region (Greece)
- Chernichenko Gennadiy A.** — Doctor of Economics, Professor, Honored Worker of Education and Science, Dean of the Faculty of Donetsk National University (Ukraine)
- Shimov Vladimir N.** — Professor, Dr., Rector of Belarus State Economic University (Republic of Belarus)

EDITORIAL COUNCIL

- Borovskaya Marina A.** — Professor, Dr., Rector of Southern Federal University, Chairman of the Council of Rectors of the Southern Federal District
- Yemelyanov Vladimir V.** — Doctor of Economics, Professor, Director of Territorial Agency of Federal State Statistics Service in the Rostov Region
- Kobilev Alexey G.** — Doctor of Economics, Professor, Vice-President of Chamber of Commerce and Industry of Rostov region
- Kuznetsov Vladimir V.** — Academician of the Russian Academy of Agricultural Sciences, Doctor of Economic, Professor
- Maksimtsev Igor A.** — Professor, Dr., Academician of the Russian Academy of Natural Sciences, Academician of International Academy of Higher Education, Honorary Doctor of Bucharest Academy of Economic Studies Rector of Saint Petersburg State University of Economics
- Ukraintsev Vadim B.** — Doctor of Economics, Professor, Vnesheconombank' Director Representative in Southern Federal District
- Khalyn Victor G.** — Candidate of Economic Science, the Chairman of the Rostov Regional Office of Public Organization of Small and Average Business «Support of Russia»
- Chernyshev Michael A.** — Professor, Chairman of Department «Theory and technology management» Faculty of Economics of Southern Federal University, Mayor of Rostov-on-Don
- Eskindarov Michael A.** — Professor, Dr., Rector of the Financial, University under the Government of Russian Federation, Corresponding Member of Russian Academy of Education

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Акопова Елена Сергеевна — доктор экономических наук, профессор
Гиссин Виталий Исаевич — доктор экономических наук, профессор
Губанов Александр Григорьевич — доктор экономических наук, профессор
Денисов Михаил Юрьевич — доктор экономических наук, профессор
Евсюкова Татьяна Всеволодовна — доктор филологических наук, профессор
Золотарёв Владимир Семёнович — доктор экономических наук, профессор
Карасев Денис Николаевич — кандидат физико-математических наук
Костоглодов Дмитрий Дмитриевич — доктор экономических наук, профессор
Кузнецов Николай Геннадьевич — доктор экономических наук, профессор
Наливайский Валерий Юрьевич — доктор экономических наук, профессор
Ниворожкина Людмила Ивановна — доктор экономических наук, профессор
Седенко Василий Игоревич — доктор физико-математических наук, профессор
Таранов Петр Владимирович — доктор экономических наук, профессор
Тяглов Сергей Гаврилович — доктор экономических наук, профессор
Усенко Людмила Николаевна — доктор экономических наук, профессор

EDITORIAL BOARD

Akopova Elena S. — Doctor of Economics, Professor
Gissin Vitaly I. — Doctor of Economics, Professor
Gubanov Alexander G. — Doctor of Economics, Professor
Denisov Mikhail Y. — Doctor of Economics, Professor
Evsukova Tatiana V. — Doctor of Philology, Professor
Zolotaryov Vladimir S. — Doctor of Economics, Professor
Karasiov Denis N. — Candidate of Physics and Mathematical Sciences
Kostoglodov Dmitriy D. — Doctor of Economics, Professor
Kuznetsov Nikolai G. — Doctor of Economics, Professor
Nalivaysky Valery Y. — Doctor of Economics, Professor
Nivorozhkina Ludmila I. — Doctor of Economics, Professor
Sedenko Vasily I. — Doctor of Physics and Mathematical Science, Professor
Taranov Peter V. — Doctor of Economics, Professor
Tyaglov Sergei G. — Doctor of Economics, Professor
Usenko Ludmila N. — Doctor of Economics, Professor

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ВЕСТНИК

РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)

№ 2 (46), ИЮНЬ, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. Управление экономическими системами _____ 11

Акопова Е. С., Полуботко А. А.

Интерфейс развития
инфраструктуры энергетического
комплекса и мировой экономики 11

Аксаева Ю. Э.

Модель региональной
бизнес-кооперации как фактор
устойчивого экономического роста
региона 19

Альбеков А. У., Лахно Ю. В.

К вопросу об инвестиционной
привлекательности ценных бумаг
энергетических компаний 26

Афанасьева И. И.

Особенности логистики
распределения зерна
в современной системе
вертикально интегрированного
агробизнеса 34

Бондаренко В. А., Гузенко Н. В.

Вопросы конкуренции
на российском рынке
железнодорожных перевозок
и востребованность
бенчмаркинга в деятельности
грузовых операторов 40

Гиссин В. И., Суржиков М. А.

Коммерческие методы управления
качеством в процессе производства
и распределения 48

Гузенко А. В.

Интеграция современных систем
управления финансовыми потоками
в интеллектуальные
транспортные системы
городов 56

Ковалёв Г. А.

Комплексные логистические
решения для предприятия
стекольной промышленности 62

Кушнарёв В. В.

Организационно-экономический
механизм логистизации системы
госзакупок 69

Резников С. Н.

Товарный сектор экономики:
десинхронизация производства,
потребления и оборота финансов
как проблема стимулирования
экономического роста 73

Украинцев В. Б.

Перспективы и особенности
развития цепей поставок
розничных
торговых сетей в России 81

РАЗДЕЛ 2. Экономика и предпринимательство _____ 88

Акопова Е. С., Майер С. В.

Феномен аномального развития
предприятия в контексте
его маркетинговой
деятельности 88

<i>Алексейчик Т. В., Володин А. Н.</i> Методы оптимизации бизнес-процессов	101	<i>Писарева Е. В.</i> Влияние экономической мысли на процесс становления экономики избытка	158
<i>Борисовская К. А.</i> Российский рынок продовольствия в условиях ВТО: тенденции и меры минимизации использования нетарифных ограничений	108	<i>Пономарёва М. А.</i> Возможности восприятия зарубежного опыта внедрения наилучших доступных технологий в российских регионах	166
<i>Горяинова Н. С.</i> Формирование ценностных приоритетов российской студенческой молодежи в современных условиях: факторы влияния	114	<i>Халидов М. М.</i> Актуальные проблемы экономического роста в Российской Федерации	173
<i>Исраилова Э. А.</i> Функция медиаторства в механизме согласования экономических интересов субъектов рыночного хозяйства	121	РАЗДЕЛ 3. Финансово-кредитные отношения и бухгалтерский учет	177
<i>Карпенко И. В.</i> К вопросу о логистических инновациях в интернет-коммерции	126	<i>Веретенникова Е. Г., Савельева Н. Г., Жилина Е. В.</i> Моделирование экономической информационной системы учета услуг	177
<i>Костоглодов Д. Д., Потян К. В.</i> Вопросы реализации маркетинговой поддержки производства и представления на рынках сельскохозяйственной продукции	131	<i>Лабынцев Н. Т.</i> Проблемы трансформации и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности в соответствии с требованиями МСФО	184
<i>Массамба Т. М. А.</i> Инвестиционный потенциал Республики Конго: секторный анализ	140	<i>Пилипенко М. Н.</i> Стандартизация процесса проведения аудита расходов вспомогательных производств	190
<i>Пархоменко Т. В.</i> Разработка логистического форсайтинга проектов энергосбережения	148	<i>Смертина Е. Н.</i> Мониторинг регионального рынка молочной продукции	198
<i>Петросян Л. Э.</i> Современные подходы процесса движения контингента численности студентов в вузах	153	<i>Сычёва А. А.</i> Интеграционные процессы в биржевой среде на международном уровне. Объединение NYSE и Euronext	205
		НАШИ АВТОРЫ	212

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE
OF RUSSIAN FEDERATION

VESTNIK

OF ROSTOV STATE
UNIVERSITY OF ECONOMICS (RINH)

№ 2 (46), JUNE, 2014

CONTENTS

SECTION 1. Management of economic systems _____ 11

<i>Akopova E. S., Polubotko A. A.</i> Interface of infrastructure and energy sector and the global economy	11
<i>Aksaeva Yu. E.</i> Model of regional business cooperation as a factor of sustainable economic growth of region	19
<i>Albekov A. U., Lakhno Yu. V.</i> About the investment attractiveness of energy companies' securities	26
<i>Afanasyeva I. I.</i> Regularities of grain distribution logistics of modern system of vertically integrated agrobusiness	34
<i>Bondarenko V. A., Guzenko N. V.</i> Competition issues in the russian freight rail market and demand for benchmarking in the activities of the cargo operators	40
<i>Gissin V. I., Surzhikov M. A.</i> Commercial methods of quality control management of promotion and distribution processes	48
<i>Guzenko A. V.</i> Integration of modern systems of management of financial flows in intelligent transport systems of cities	56

<i>Kovalyov G. A.</i> Integrated logistics solutions for enterprises of glass industry	62
<i>Kushnaryov V. V.</i> Organizational-economic mechanism of logistic of public procurements	69
<i>Reznikov S. N.</i> Commodity economy: desynchronization production, consumption and turnover of finance as a promote problem of economic growth	73
<i>Ukrainitsev V. B.</i> Prospects and features of supply chains retailers in Russia	81

SECTION 2. Economics and business _____ 88

<i>Akopova E. S., Mayer S. V.</i> The phenomenon of anomalous development of the enterprise in terms of its marketing activities	88
<i>Alekseichik T. V., Volodin A. N.</i> Methods of business processes' optimizing	101
<i>Borisovskaya K. A.</i> Russian food market in the WTO: trends and measures to minimize the use of non-tariff barriers	108
<i>Goryainova N. S.</i> Formation of value priorities of russian students in modern conditions: influences	114

<i>Israilova E. A.</i> The mediation's function in the mechanism of economic interests entities of the market economy	121	<i>Khalidov M. M.</i> Urgent problems of economic growth in Russian Federation	173
<i>Karpenko I. V.</i> About the question of logistics innovation in e-commerce	126	SECTION 3. Financial and credit relations and accounting _____	177
<i>Kostoglodov D. D., Potyan K. V.</i> The issues of marketing support realization for the production and presentation in the markets of agricultural products	131	<i>Veretennikova E. G., Savelieva N. G., Zhilina E. V.</i> Simulation of economic information system accounting services	177
<i>Massamba T. M. A.</i> Investment potential of the Congo Republic: sectoral analysis	140	<i>Labyntsev N. T.</i> Problems of transformation and preparation of accounting (financial) statements in accordance with IFRS	184
<i>Parkhomenko T. V.</i> Development of logistics forsiting energy saving projects	148	<i>Pilipenko M. N.</i> Standardization of the audit costs ancillary industries	190
<i>Petrosyan L. E.</i> Modern approaches of process of movement of the contingent of number of students in higher education institutions	153	<i>Smertina E. N.</i> Monitoring of regional market of milk products	198
<i>Pisareva E. V.</i> The impact of economic thought process of the formation of the excess economy	158	<i>Sychyova A. A.</i> International stock exchange consolidation. NYSE and Euronext merger	205
<i>Ponomaryova M. A.</i> Possibilities of perception of foreign experience of introduction of best available technologies in russian regions	166	OUR AUTHORS _____	212

РАЗДЕЛ 1. УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

Е. С. Акопова, А. А. Полуботко

ИНТЕРФЕЙС РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА И МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

Статья посвящена определению роли инфраструктуры энергетического комплекса в развитии мировой экономики. Авторы анализируют ключевые тенденции развития энергетического комплекса и долгосрочные прогнозы относительно перспектив развития энергетического комплекса, определяют зависимость развития инфраструктуры энергетического комплекса и развития мировой экономики, составляют экономико-математическую модель развития инфраструктуры мирового энергетического комплекса.

Ключевые слова

Инфраструктура, энергетический комплекс, мировая экономика, развитие, промышленное производство.

Е. С. Акопова, А. А. Полуботко

INTERFACE OF INFRASTRUCTURE AND ENERGY SECTOR AND THE GLOBAL ECONOMY

Annotation

The article is devoted to the role the energy infrastructure of the complex in the world economy. The authors analyze key trends in the development of the energy complex and long-term forecasts regarding the prospects of development of the energy complex, determine the dependence of the development infrastructure and energy complex and development of the world economy, are economic-mathematical model of infrastructure development of the world energy complex.

Keywords

The infrastructure, energy sector, the world economy, development and industrial production

Энергия поддерживает цивилизацию, приводя в действие широкие экономические изменения, преобразовавшие экономику во всем мире за последние два с половиной столетия. Следовательно, существует тесная взаимосвязь между развитием энергетического комплекса и мировой экономики. Историю мировой экономики можно представить в виде эволюции использования энергии

и постоянного роста энергопотребления [2]. Появление новых форм и источников энергии и новых технологий использования этой энергии изменяло и изменяет энергетический баланс и расширяет ассортимент доступных источников энергии в мировой экономике. На рисунке 1 отражена динамика изменения структуры энергетического комплекса.

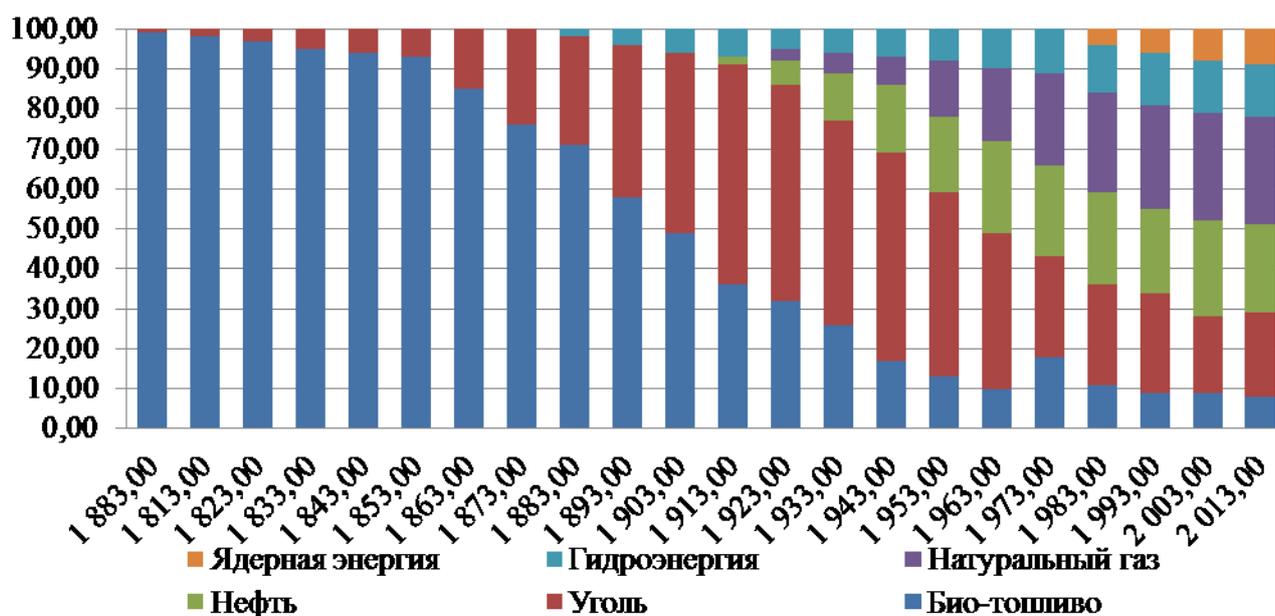


Рисунок 1 — Динамика изменения структуры энергетического комплекса 1883–2013 гг. [3]

Как видно из данных рисунка 1, в истории развития энергетического комплекса можно выделить переломные моменты, когда под воздействием развития технологий происходили качественные переходы на новые уровни развития энергетического комплекса. Так, в 1883 г. в структуре энергетического комплекса, ранее состоявшей исключительно из биотоплива и угля, появилась гидроэнергия, способствующая увеличению производственных мощностей предприятий по всему миру; в 1913 г. в структуре энергетического комплекса появилась нефть, получившая широкое использование в промышленности; затем, в 1923 г., — натуральный газ, получивший широкое использование в качестве горючего и материала для химической промышленности; в 1983 г. — ядерная энергия, что сопровождалось бурным развитием промышленности. Следовательно, развитие инфраструктуры энергетического комплекса способствует развитию мировой экономики.

За последние 100 лет (с 1913 до 2013 гг.) мировое потребление энергии увеличилось в 50 раз. Во столько же раз возрос объем промышленного произ-

водства. В последние 10 лет темпы роста инфраструктуры энергетического комплекса и соответственно развития промышленности увеличивались особенно быстро. Так, за 2003–2013 гг. мировое потребление энергии и объем промышленного производства увеличились на 27 % [3].

Структура мирового энергетического комплекса претерпела существенные изменения. В 2013 г. доля угля составила 28,3 %, увеличившись на 25,1 % по сравнению с 2003 г. Доля нефти сократилась с 36,4 % в 2003 г. до 32,5 % в 2013 г. Доля возобновляемых источников энергии удвоились с 0,6 % до 1,1 %. Это свидетельствует о динамичных изменениях в мировой экономике. Еще в 2003 г. энергопотребление было сконцентрировано в развитом мире, который потреблял почти две трети мирового производства нефти.

Сегодня потребление нефти распределено почти равномерно между развитыми и развивающимися странами. В ближайшие 10 лет следует ожидать постепенную концентрацию мирового потребления нефти в развитых странах по мере роста доходов в этих странах и по мере наращивания там

объемов промышленного производства. Обозначенная тенденция свидетельствует о постепенном снижении дифференциации развития мировой экономики [4].

В 2003 г. возобновляемые источники энергии были представлены, прежде всего, гидроэлектроэнергией — все еще доминирующим возобновляемым источником энергии. Последние десять лет ознаменовали «возрождение возобновляемых источников энергии». Сегодня возобновляемые источники энергии — растущий глобальный бизнес. В 2013 г. возобновляемая электроэнергия оценивалась в 184 млрд долл.

Вместе с энергией ветра доля неводных источников энергии увеличилась с 1,4 % в 2003 г. до 4 % в 2013 г. Ветер был и остается крупнейшим фактором роста возобновляемых источников энергии (55 % производства возобновляемых источников энергии). Второе место занимает солнечная энергия (30 % производства возобновляемых источников энергии). На третьем месте

находится биотопливо (15 % производства возобновляемых источников энергии) [5].

Ядерная энергия поставляет 12 % мирового производства электроэнергии. До 2011 г. ядерная энергия считалась высококонкурентоспособной. После катастрофы на японской атомной электростанции «Фукусима» безопасность ядерной энергетики поставлена под вопрос. Однако это не удерживает определенные страны с высоким ростом спроса на электричество, такие как Китай и Индия, от наращивания объемов производства ядерной энергии [4].

За последние 250 лет доминирующим источником энергии являлась нефть в процессе постепенного перехода от угля. Тем временем природный газ стал глобальным топливом. Как показано на рисунке 2, глобальная торговля природным газом удвоилась в период 2003–2013 гг. К 2020 г. следует ожидать увеличения объемов мировой торговли природным газом еще на 50 %.

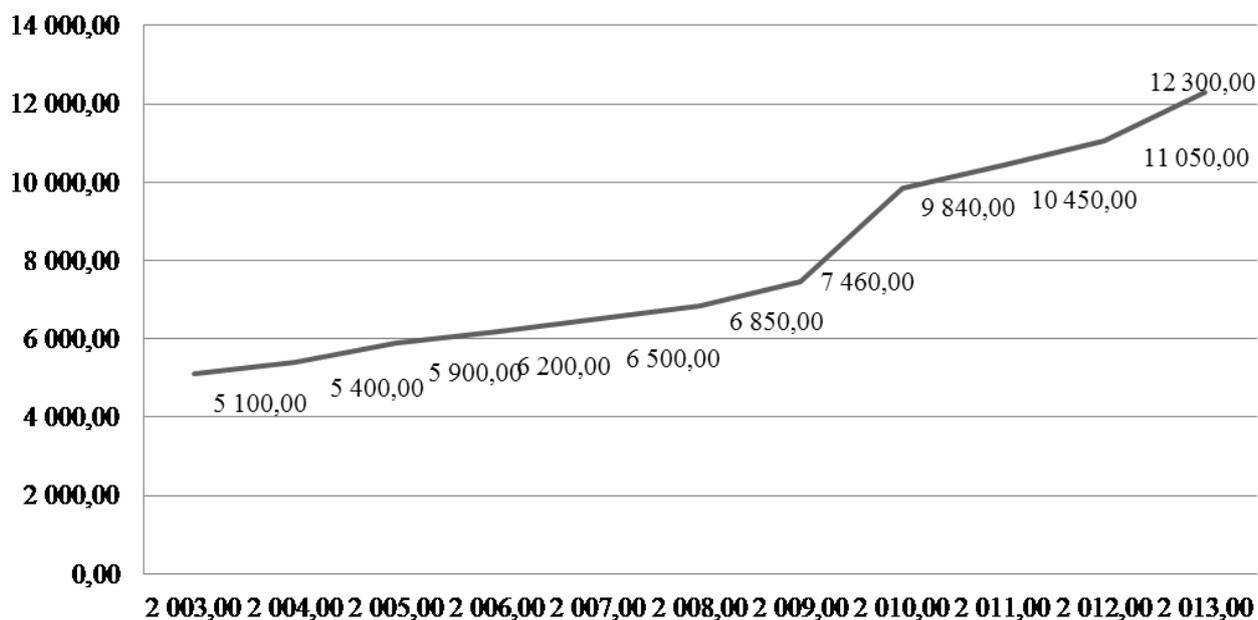


Рисунок 2 — Глобальная торговля природным газом в 2003–2013 гг., млрд кубических футов [3]

Долгосрочный мировой рынок природного газа получал финансирование — на нем заключались многочисленные долгосрочные контракты, которые предоставляли необходимые инвестиции в дорогостоящую инфраструктуру, необходимую для торговли природным газом. Природный газ будет становиться все более и более важным топливом в будущем. Сегодня природный газ составляет 21 % мирового энергетического комплекса.

Существуют значительная географическая разнородность производства природного газа. Так, 47 % природного газа производится на Ближнем Востоке и всего 10 % — в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Потребление природного газа утроилось за прошлые тридцать лет во всем мире и могло вырасти еще на 50 % к 2035 г. Причиной роста спроса на данный вид топлива является гибкость и многофункциональность его использования. Торговля природным газом осуществляется на всех рынках: B2B, B2C, B2G. В странах ОЭСР наблюдается наиболее высокий спрос на природный газ [1].

В результате проведенного исследования было выявлено, что инфраструктура энергетического комплекса выполняет сразу несколько ролей в развитии мировой экономики: экономическую, социальную, политическую и экологическую. Экономическая роль инфраструктуры энергетического комплекса в развитии мировой экономики заключается в увеличении производственных мощностей промышленных предприятий и стимулировании роста и развития промышленности [6]; социальная роль — в развитии рынка труда за счет создания новых рабочих мест в энергетической и других отраслях промышленности [6]; политическая роль — в снижении дифференциации уровня развития различных стран в мировой экономике за счет обеспечения их необходимыми энергетическими ресурсами

для развития промышленного производства [6]; экологическая роль — в обеспечении достаточно высокой степени экологической безопасности в различных странах мира при условии наращивания темпов мирового промышленного производства [6].

В докладе «Энергетическое Видение 2013» («Energy Vision 2013»), подготовленном в рамках Всемирного экономического форума (World Economic Forum), выделяются следующие ключевые тенденции развития энергетического комплекса [3].

1. Увеличение разнообразия источников энергии на энергетическом рынке за счет возрождения возобновляемых источников энергии, что стало существенным бизнесом, доходы от которого превысили 184 млрд долл. в 2013 г. Это теперь глобальная промышленность. Ее рост был поощрен смесью научных исследований, новшеств и правительственной политики (субсидий и стимулов). Этот рост сопровождался прогрессом в развитии технологий и существенным снижением затрат на производство энергии из ветра, солнца и биоматериалов.

2. Изменение структуры энергетического комплекса за счет увеличения производства и потребления природного угля почти в два раза. Доля угля в энергетическом комплексе почти в три раза больше, чем доля нефти, и почти в десять раз больше, чем доля возобновляемых источников энергии. Это результат высоких показателей экономического роста в странах развивающегося рынка. Ожидается, что доля природного газа увеличится еще больше за следующие два десятилетия.

3. Нефть постепенно утрачивает свои позиции в энергетическом комплексе. Под воздействием целого ряда социальных, политических, экономических и экологических факторов был сформирован рынок электромобилей, источником энергии для которых служит электричество — возобновляемый ис-

точник энергии. Если бы производство электромобилей стало массовым, а не нишевым, был бы разрушен последний оплот нефти — ее почти полное доминирование в качестве автомобильного топлива. Однако в настоящее время конкурентоспособность нефти продолжает оставаться на очень высоком уровне.

Долгосрочные прогнозы относительно перспектив развития энергетического комплекса состоят в следующем:

– в ближайшие 20 лет цена на энергетические ресурсы будет напрямую зависеть от их ценности для мировых потребителей. В этих условиях влияние политических факторов на установление цен на энергетические ресурсы будет постепенно снижаться и сводиться к минимуму;

– в 2020–2030 гг. ожидается всеобъемлющий акцент на новшество и технологию в энергетическом комплексе. В результате совершенствования техники и технологий произойдет увеличение скорости добычи, переработки и поставки энергоресурсов, что соответственно приведет к ускорению сделок в энергетическом комплексе;

– увеличение спроса на энергоресурсы в ближайшие 20 лет приведет к обострению проблемы их дефицита. В настоящее время уже у 1,3 млрд человек нет доступа к современным источникам энергии. К 2020 г. их число может увеличиться до 3 млрд, в 2030 г. — до 58 млрд человек. Следовательно, рост мировой экономики приводит к увеличению доходов в развивающихся странах, что сопровождается увеличением спроса на энергетические ресурсы. Это обуславливает поиск решений по удовлетворению растущих потребностей на энергоресурсы [2].

Обозначенные тенденции и прогнозы развития энергетического комплекса готовят почву для диалога между странами мира по решению актуальных проблем сотрудничества и обмена опытом по созданию и внедрению новых технологий [6].

Чтобы определить зависимость развития инфраструктуры энергетического комплекса и развития мировой экономики обратимся к данным, представленным в таблице 1.

Таблица 1 — Исходные данные для корреляционного анализа связи объема мирового производства энергоресурсов и объема промышленного производства в мировой экономике, а также степени экологической безопасности мировой экономики в 1914–2014 гг. [3]

Год	Объем мирового производства энергоресурсов, млрд т условных энергоресурсов (x)	Объем промышленного производства в мировой экономике, млрд т условной продукции (y_1)	Степень экологической безопасности мировой экономики, условных баллов (y_2)
1913	0,31	1,41	0,90
1923	0,93	4,25	0,87
1933	1,42	6,53	0,85
1943	2,54	11,67	0,83
1953	3,96	18,20	0,81
1963	4,71	21,93	0,77
1973	6,85	31,73	0,70
1983	8,73	40,65	0,65
1993	10,34	78,07	0,61
2003	11,72	54,60	0,57
2013	15,65	72,40	0,52

На основе данных таблицы 1 составим уравнение линейной регрессии, которое в общем виде имеет вид: $\hat{y}(x) = b_0 + b_1x$. Рассчитав параметры линейной функции для характеристики зависимости y_1 от x с помощью программы MathCad, получаем: $b_1 = 3,73$, $b_0 = 2,14$. Таким образом, представим следующее уравнение регрессии: $\hat{y}_1(x) = 2,14 + 3,73x$.

Индекс $b_1 = 3,73$ говорит о том, что при увеличении объема мирового производства энергоресурсов 1 млрд т условных энергоресурсов объем промышленного производства в мировой экономике увеличивается на 3,73 млрд т условной продукции. Коэффициент корреляции для полученной модели — $r_{xy} = 0,954$. Значит, можно сделать вывод, что существует тесная взаимосвязь между объемом мирового производства энергоресурсов и объемом промышленного производства в мировой экономике.

Рассчитаем коэффициент детерминации:

$$D = r_{xy}^2 \times 100 \% = 95,4 \%$$

Следовательно, рост объема промышленного производства в мировой экономике на 95,4 % объясняется увеличением объема мирового производства энергоресурсов. Оценим модель линейной регрессии через среднюю ошибку аппроксимации, которая для полученной модели составляет 6 %. Из этого можно сделать вывод, что модель качественная. Оценим модель линейной регрессии через F -критерий Фишера. Выдвинем нулевую гипотезу:

$$H_0 : b_1 = 0. F = \frac{r^2}{1-r^2} \times (n-2) = \frac{0,99^2}{1-0,99^2} \times (11-2) = 91,129.$$

$F_{табл} (крит) = 5,12$. Так как $F_{набл} > F_{табл}$, то уравнение регрессии значимо на заданном уровне. Поэтому гипотеза H_0 не верна.

Таким образом, согласно полученному уравнению линейной регрессии, с увеличением объема мирового производства энергоресурсов 1 млрд т услов-

ных энергоресурсов объем промышленного производства в мировой экономике увеличивается на 3,73 млрд т условной продукции. Связь между рассматриваемыми признаками сильная и прямая ($r_{xy} = 0,954$). Вариация объема платежей с использованием электронных платежных систем на 95,4 % (D) объясняется вариацией оборота розничной торговли в Российской Федерации. Ошибка аппроксимации (6 %) показывает хорошее соответствие расчетных и фактических данных. Так как $F_{набл} > F_{табл}$, то отклоняется гипотеза H_0 о случайной природе выявленной зависимости и статистической незначимости параметров уравнения, показателей тесноты связи.

Рассчитав параметры линейной функции для характеристики зависимости y_2 от x с помощью программы MathCad, получаем: $b_1 = -0,04$, $b_0 = 1,18$. Таким образом, получаем следующее уравнение регрессии: $\hat{y}_2(x) = 1,18 - 0,04x$. Индекс $b_1 = -0,04$ говорит о том, что при увеличении объема мирового производства энергоресурсов 1 млрд т условных энергоресурсов степень экологической безопасности мировой экономики уменьшается на 0,04 условных балла. Коэффициент корреляции для полученной модели $r_{xy} = 0,936$. Значит, можно сделать вывод, что существует тесная взаимосвязь между объемом мирового производства энергоресурсов и степенью экологической безопасности мировой экономики.

Рассчитаем коэффициент детерминации: $D = r_{xy}^2 \times 100 \% = 93,6 \%$. Следовательно, снижение степени экологической безопасности мировой экономики на 93,6 % объясняется увеличением объема мирового производства энергоресурсов. Оценим модель линейной регрессии через среднюю ошибку аппроксимации, которая для полученной модели составляет 8 %. Из этого можно сделать вывод, что модель качественная. Оценим модель линейной регрессии через F -критерий Фишера. Выдвинем нулевую гипотезу: $H_0 : b_1 = 0$.

$$F = \frac{r^2}{1-r^2} \times (n-2) = \frac{0.97^2}{1-0.99^2} \times (11-2) = 90,357.$$

$F_{\text{табл}}$ (крит) = 5,12. Так как $F_{\text{набл}} > F_{\text{табл}}$, то уравнение регрессии значимо на заданном уровне. Поэтому гипотеза H_0 не верна.

Таким образом, согласно полученному уравнению линейной регрессии, с увеличением объема мирового производства энергоресурсов 1 млрд т условных энергоресурсов степень экологической безопасности мировой экономики уменьшается на 0,04 условных балла. Связь между рассматриваемыми признаками сильная и прямая ($r_{xy} = 0,954$). Вариация объема платежей с использованием электронных платежных систем на 93,6 % (D) объясняется вариацией оборота розничной торговли в Российской Федерации. Ошибка аппроксима-

ции (8 %) показывает хорошее соответствие расчетных и фактических данных. Так как $F_{\text{набл}} > F_{\text{табл}}$, то отклоняется гипотеза H_0 о случайной природе выявленной зависимости и статистической незначимости параметров уравнения, показателей тесноты связи.

В процессе развития инфраструктуры энергетического комплекса постоянно решается оптимизационная экономико-математическая задача, в рамках которой цель — наращивание темпов промышленного производства — реализуется при условии ограничений — необходимости сохранения достаточно высокой степени экологической безопасности в различных странах мира. Математическая модель развития инфраструктуры энергетического комплекса выглядит следующим образом:

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^n p_i \rightarrow \max \\ \sum_{i=1}^n u_i \rightarrow \min \end{cases}, \quad (1)$$

где n — количество объектов инфраструктуры мирового энергетического комплекса;

p_i — объем производства энергетических ресурсов i -го объекта инфраструктуры мирового энергетического комплекса;

u_i — ущерб экологии от работы i -го объекта инфраструктуры мирового энергетического комплекса.

В рамках составленной модели развития инфраструктуры энергетического комплекса обеспечивается сохранение баланса развития производства и необходимого уровня экологической безопасности в различных странах мира.

Таким образом, можно сделать вывод, что интерфейс развития инфраструктуры энергетического комплекса и мировой экономики заключается в

обеспечении условий для развития промышленного производства и повышения уровня жизни населения различных стран за счет предоставления возможности приобретения большего количества товаров и более полного удовлетворения потребностей в промышленных товарах.

Библиографический список

1. Popkova E., Akopova E., Alekhina E., Dubova J., Popova J., Avdeeva I., Proskurina I. Methodology of development of strategy of development of economic systems // World Applied Sciences Journal. — 2013. — № 26 (4).
2. Volosatova U., Shvagerus P., Popkova E., Budanova I. Conceptual Approach to Ecological Information Marketing System Formation at the Russian Market // World Applied Sciences Journal. — 2014. — № 30 (8).
3. Energy Vision 2013. Energy transitions: Past and Future [Electronic resource]. — URL : www.weforum.org/reports/energy-vision-2013-energy-transitions-past-and-future.
4. Акопова Е. С. Трансплантация опыта стран — членов СЭВ на российскую рыночно-сенситивную модель экономической интеграции // Актуальные проблемы и перспективы развития региональной логистической инфраструктуры : материалы междунар. науч.-практ. конф. (VI Южно-Российский логистический форум). — Ростов н/Д, 2009.
5. Акопова Е. С. Последствия кризиса на мировую экономику: нужен ли экономический рост? // Интеграция образования, науки и производства как стратегическое направление обеспечения экономического роста : материалы междунар. науч. конф. (21–22 ноября). — Ереван, 2010.
6. Полуботко А. А. Качество поставок электрической энергии в логистической системе электроэнергетического комплекса // Современные логистические технологии и стратегии (электроэнергетический комплекс) / под. ред. А. У. Альбекова. — Ростов н/Д : РИЦ РГЭУ (РИНХ), 2010.

Bibliographic list

1. Popkova E., Akopova E., Alekhina E., Dubova J., Popova J., Avdeeva I., Proskurina I. Methodology of development of strategy of development of economic systems // World Applied Sciences Journal. — 2013. — № 26 (4).
2. Volosatova U., Shvagerus P., Popkova E., Budanova I. Conceptual Approach to Ecological Information Marketing System Formation at the Russian Market // World Applied Sciences Journal. — 2014. — № 30 (8).
3. Energy Vision 2013. Energy transitions: Past and Future [Electronic resource]. — URL : www.weforum.org/reports/energy-vision-2013-energy-transitions-past-and-future.
4. Akopova E. S. Transplantation experience of the countries — members of the CMEA on the Russian market sensitiveness model of economic integration // Actual problems and prospects of development of regional logistics infrastructure: materials international scientific-practical conference (VI South Russian logistics forum). — Rostov on-Don, 2009.
5. Akopova E. S. Impact of the crisis on the world economy: whether economic growth? // Interest-grace of education, science and production as a strategic area of economic growth: materials of the international scientific conference (21–22, November). — Yerevan, 2010.
6. Polubotko A. A. Quality of trade of energy in logistic system of electric complex troenergeticheskogo kom-pleksa // New logistic technologies and strategies / ed. by A. U. Albekov. — Rostov-on-Don : EPC of RSUE (RINH), 2010.

МОДЕЛЬ РЕГИОНАЛЬНОЙ БИЗНЕС-КООПЕРАЦИИ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕГИОНА

Аннотация

Одной из причин возникновения диспропорций в развитии регионального рынка труда является отсутствие налаженного взаимодействия образовательных учреждений с бизнес-структурами, что проявляется в подготовке специалистов, недостаточно ориентированных на функционирование субъектов экономики региона. Основой для решения проблем эффективности функционирования системы образования в соответствии с потребностями рынка труда, сокращения потерь и убытков в человеческих и финансовых ресурсах, увеличения показателей занятости среди населения региона может стать сетевое взаимодействие его образовательных учреждений и бизнес-структур, предполагающее совместное планирование и ответственность за подготовку кадров.

Ключевые слова

Регион, экономический рост, бизнес-кооперация, рынок труда, система образования.

Yu. E. Aksaeva

MODEL OF REGIONAL BUSINESS COOPERATION AS A FACTOR OF SUSTAINABLE ECONOMIC GROWTH OF REGION

Annotation

One of the causes of imbalances in the development of the regional labor market is the lack of co-operation between educational institutions with businesses, which is manifested in training, not enough focused on the functioning of the economic entities in the region. Basis for addressing the functioning of the education system in accordance with the needs of the labor market, reducing losses and losses in human and financial resources, increase employment rates among people in the region can become a networking its educational institutions and businesses, implying joint planning and responsible for the preparation frames.

Keywords

Region, economical growth, business cooperation, trade market, system of education.

Столкнувшись с новыми экономическими реалиями, региональные представители бизнеса ищут новые подходы, которые смогут помочь использовать некоторые из преимуществ экономической интеграции, таких как доступ на мировые рынки клиентов, товаров и услуг. Происходит осознание необходимости оценки и вовлечения человеческого капитала на уровне региона.

Одним из перспективных направлений развития региональной экономики является модель, которая сочетает в себе развитие предпринимательства,

основанного на сетевом взаимодействии с образовательными учреждениями. Интерес к кластеризации экономики в последние два десятилетия сопровождается параллельно возрастающим вниманием к региону как единице анализа, несмотря на происходящие процессы глобализации [1]. Это обусловлено в том числе и процессами «глокализации» — тенденцией одновременной регионализации, локализации и глобализации связей между предприятиями, инвесторами, органами власти различных уровней [2].

Кластеры обладают большей способностью к инновациям, что объясняется возможностью его участников быстро реагировать на потребности покупателей, доступом к новым технологиям, кооперацией в осуществлении научно-исследовательских работ, а также конкурентным давлением, которое стимулирует предприятия к созданию инноваций. Все указанные преимущества требуют качественно новых методов управления на основе применения инновационных информационных систем, учета взаимосвязанных интересов и территорий присутствия. Дополнительные синергетические эффекты, получаемые предприятиями внутри кластера, возможны только в случае взаимного учета интересов стратегических приоритетов кластера и территории [3].

Предпринимательские сообщества в кооперации с образовательными учреждениями могут стать фундаментальной основой конкурентного преимущества на региональном уровне. Стоит отметить, что предпринимательская деятельность в значительной степени ориентирована на местные потребности, территориальную специфику, институциональные механизмы, бизнес-среду, а также обладает уникальными знаниями в конкретной области, исходя из особенностей региона. Несмотря на мобильность бизнеса, специфика знаний остается локализованной, следовательно, региональные представители бизнеса должны сосредоточить внимание на повышении «местной» конкурентоспособности.

Глобальная интеграция и технологические изменения подготовили основу для перехода от медленного роста бюрократической корпорации к наукоемким отраслям новой экономики. С такими факторами, как скорость, инновации, гибкость, создание новых рабочих мест, необходимых для экономического роста и развития, предпринимательство и сетевое взаимодействие могут стать ключевыми факторами в продвижении регионального экономического роста.

Основой функционирования сетевого взаимодействия региональной бизнес-кооперации станет: спецификация отраслей производства; укрепление связей между предприятиями и образовательными учреждениями; разработка стратегии для содействия эффективному развитию региональной бизнес-кооперации; техническая поддержка, инвестиции и доступ к венчурному капиталу будет основой развития сетевого взаимодействия.

В соответствии с Законом Краснодарского края от 29.04.2008 № 1465-КЗ «О стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 г.», в котором определены отрасли и комплексы, составляющие основу производительных сил Краснодарского края, с целью создания региональной бизнес-кооперации определим следующие отрасли экономики: агропромышленный, строительный, транспортный, промышленный, санаторно-курортный и туристический комплексы. Данные отрасли вносят основной вклад в ВРП края и являются потенциалом для создания высокооплачиваемых рабочих мест, возможности экспорта, инноваций, концентрации занятости в регионе и развития конкурентных преимуществ.

Анализируя предпринимательский климат Краснодарского края по большинству индикаторов, характеризующих развитие малого бизнеса, мы приходим к выводу, что Кубань входит в первую пятерку российских регионов. В крае на 1 января 2014 г. зарегистрировано 5998 единиц малых предприятий (без микропредприятий). В 2013 г. на малых предприятиях (без микропредприятий) число замещенных рабочих мест работниками списочного состава, внешними совместителями и работавшими по договорам гражданско-правового характера составило 204,7 тыс. человек. Оборот малых предприятий в 2013 г. составил 447428,0 млн руб. Малые предприятия и индивидуальные предприниматели сегодня создают треть валового регионального продукта.

Наиболее высокими темпами предпринимательство развивается в потребительской сфере, промышленности и строительстве [4].

Научно-технический и образовательный потенциал Краснодарского края имеет значительный вес, это [5]:

- 135 научно-исследовательских и конструкторских организаций, 35 высших учебных заведений, 85 филиалов высших учебных заведений, более 45 научно-технических подразделений на промышленных предприятиях;

- 127 государственных и негосударственных средних профессиональных образовательных учреждений, более 15 образовательных учреждений подготовки и переподготовки кадров;

- информационные центры, центр трансферта технологий, организации, оказывающие консалтинговые услуги.

Данная ситуация характеризует перспективу развития механизмов, позволяющих обеспечивать коммерческое применение научно-исследовательских разработок и создания на основе данных разработок, пользующуюся спросом, конечную продукцию.

Содействие развитию предпринимательских знаний и компетенций на всех этапах системы образования должно быть реализовано через учебные планы образовательных учреждений для всех возрастов (от школьников до студентов и специалистов, повышающих квалификацию). В качестве обязательного предмета «Предпринимательство» не предусмотрено для различных уровней образования Федеральными государственными образовательными стандартами. В рамках региональной бизнес-кооперации в вузах предполагается обучение основам предпринимательства в свободном доступе независимо от специальности, на которой обучается студент. Также образовательные учреждения должны развивать реализацию инновационных идей и поощрять творческие подходы в решении поставленных задач перед обучающимися. Эта работа выходит за рамки преподавания предпринимательства и требует более

фундаментальных реформ традиционных методов преподавания и оценки знаний студентов.

Например, в г. Армавире Краснодарского края в ЧОУ ВПО «Северо-Кавказский институт бизнеса, инженерных и информационных технологий» в целях содействия развитию предпринимательства функционирует «Бизнес-парк СКИБИИТ». Студенты указанного вуза, начиная со второго-третьего курса обучения, генерируют идеи и приступают к разработке собственных бизнес-планов. Бизнес-планы, прошедшие экспертную комиссию, рекомендуются к реализации в Бизнес-парке СКИБИИТ. Студенты получают организационно-финансовую, информационно-консалтинговую поддержку Фонда учредителей СКИБИИТ для практической реализации своего бизнес-проекта. В процессе реализации собственного проекта в Бизнес-парке студенты получают навыки и опыт ведения собственного бизнеса. Проект предполагает льготное и безвозмездное бизнес-инкубирование для определенных категорий граждан (лица с ограниченными физическими возможностями, малообеспеченные граждане и т. д.). Предприятия, доказавшие свою жизнеспособность и достигшие практических результатов деятельности «переносятся» в экономику города.

Несмотря на то, что образовательные учреждения являются условием функционирования региональной бизнес-кооперации, просто присутствие вузов в сетевом взаимодействии не приведет к развитию его научно-исследовательского потенциала. Для достижения максимального успеха необходимы совместные усилия, организованные двусторонним процессом взаимодействия науки и производства, направленные на развитие управленческих компетенций, поиск источников финансирования разработок, повышения квалификации и обучения персонала в соответствии с потребностями регионального рынка труда. Предприятия должны поглощать знания, генерируе-

мые в научно-образовательной среде, в противном случае они будут экспортироваться вне региональной бизнес-кооперации. Учитывая, что вузы обладают возможностью импорта знания в региональную бизнес-кооперацию, частью которой они и являются, их следует выдвигать на ключевые позиции. Благодаря своей связи с регионами, государством и странами, образовательные учреждения являются частью виртуальной сети знаний. Привлечение внешних знаний, которые могут быть реализованы с учетом специфики региона, могут сделать бизнес-кооперацию более конкурентоспособной.

На сегодняшний день актуальны структурные репозиционирования вузов в целях более полного удовлетворения технологических потребностей рынка труда. Все больше и больше интереса развивается вокруг «третьей миссии» высших учебных заведений. Этот тезис поддерживают две традиционные миссии, реализуемые вузами, — процесс преподавания и научные исследования. Должна быть интегрирована и третья: академическая способность обеспечивать непосредственный вклад в развитие производства.

Нормативно-правовая база является одной из важных областей, которая может способствовать развитию малого бизнеса, однако налоговая нагрузка, сложность работы с общественностью, бюрократия по-прежнему остаются основными препятствиями в организации собственного бизнеса для многих потенциальных предпринимателей. В связи с этим многие страны в настоящее время уделяют особое внимание решению данного вопроса, стремясь уменьшить регуляторное бремя на малый бизнес. Федеральным законом Российской Федерации от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» определены полномочия органов местного самоуправления по вопросам развития малого и среднего предпринимательства, к ним относятся: финансирование научно-

исследовательских и опытно-конструкторских работ по проблемам развития малого и среднего предпринимательства за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации; формирование инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства на территориях муниципальных образований и обеспечение ее деятельности и т. д. [6]

Хотя государственные чиновники все чаще предпринимают усилия для оказания помощи в содействии предпринимательской деятельности, эффект от их деятельности снижается из-за недостаточной организационной культуры и структуры аппарата. Кроме того, недостаточно подготовленные сотрудники могут препятствовать развитию новых направлений или инициации новых проектов. Общественный и частный сектор служащих, который работает над программами в области развития предпринимательства, должен быть в курсе проблем, стоящих перед малым бизнесом. Это может потребовать целенаправленного обучения или привлечения большего числа людей, имеющих опыт работы в бизнес-структурах и в государственном секторе.

Территориальная обобщенность сетевого взаимодействия также имеет значение для согласованности действий стратегического развития, поддержки и привлекательности среди предпринимателей. Действительно, существует тесная связь между территориальной интервенцией, эффективностью инновационной политики и трансфера технологий, определяющая оптимальные направления деятельности со значительным влиянием на инновационные траектории развития и результат.

Региональная локализация является оптимальным местом для строительства сетей взаимоотношений между основными участниками инновационного цикла (вузы, исследовательские центры, и компании) и взаимосвязей между научными и технологическими компетенциями и территориальными производственными системами. Поддерживая

развитие этих отношений, регион может генерировать постоянный эффект мультипликатора в производстве знаний и инновационной деятельности, кроме того, малые и средние предприятия смогут стать участниками данного процесса.

Многочисленные научные данные свидетельствуют о том, что предприниматели хотели бы работать в территориальной близости, и что венчурные фонды отдают предпочтение предприятиям в пределах географической доступности. Это означает, что более локализованная модель региональной бизнес-кооперации является более желательной. Существует, однако, необходимость некоторой

критической массы в обеспечении спектра услуг, необходимых предпринимателям, не последним из которых являются квалифицированные специалисты. В связи с этим региональную бизнес-кооперацию следует рассматривать в масштабе, который имеет экономический смысл, независимо от территориальных границ с целью максимизации выгоды для региона в целом.

Показатели эффективности деятельности предлагаемого сетевого взаимодействия могут быть представлены набором показателей и индексов, приоритетных для определенной отраслевой специфики (рис. 1).

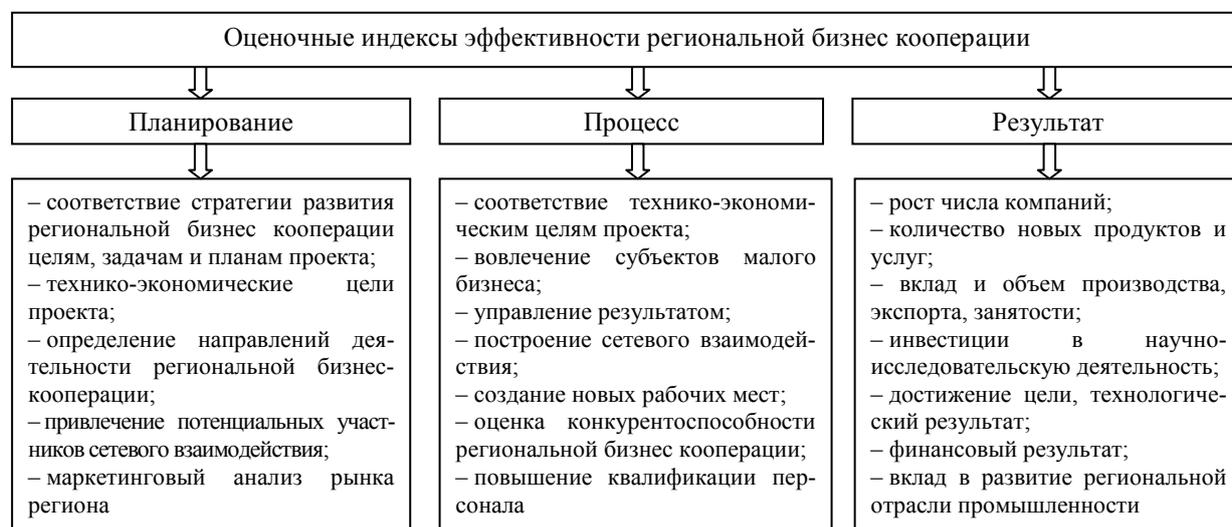


Рисунок 1 — Индексная оценка эффективности сетевого взаимодействия [7]

Стоит также отметить, что предпринимательство включает в себя больше, чем просто стартапы. Рост и развитие предприятия должны быть составной частью любой предпринимательской стратегии, и критерии оценки должны это отражать. Этапы развития предприятий должны измеряться и оцениваться с целью обеспечения надлежащей поддержки на различных этапах жизненного цикла предпринимательской деятельности. Это полезная концептуальная модель управления портфелем компаний на разных стадиях развития.

Итак, основным результатом сетевого взаимодействия является повы-

шение эффективности управления бизнесом. Предприятия в региональной бизнес-кооперации имеют легкий доступ к входным ресурсам, необходимым для ведения бизнеса, включая поставщиков, бизнес-услуги, рабочую силу. Они также могут обеспечить высокий уровень качества товаров и услуг по низким ценам в короткие сроки из-за территориальной локализации.

Влияние сетевого взаимодействия более значимо в инновационной деятельности в области маркетинга, производства, построения бизнес-моделей, научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности и технологиях.

Повышение эффективности бизнеса и инновационных компаний в региональной бизнес-кооперации может привести к развитию определенной отрасли в целом, а также способствует созданию новых рабочих мест в регионе. Региональные возможности внедрения и реализации инноваций укрепляют национальную конкурентоспособность и являются фактором, влияющим на сбалансированное развитие национальной экономики. Графически модель региональной бизнес-кооперации представлена на рисунке 2 [7].

Предлагаемая модель региональной бизнес-кооперации показывает дей-

ствие рассматриваемых объектов на потенциал конкурентоспособности и взаимовлияние факторов на конкурентные преимущества региона.

Таким образом, региональная кооперация бизнеса и образования — это взаимосвязанные группы фирм, которые получают конкурентные преимущества за счет передачи знаний между представителями бизнеса, производства, науки и образования, географически обособленные границами региона, сосредоточенные вокруг определенной отрасли или связанные смежными отраслями промышленности и сферы услуг.

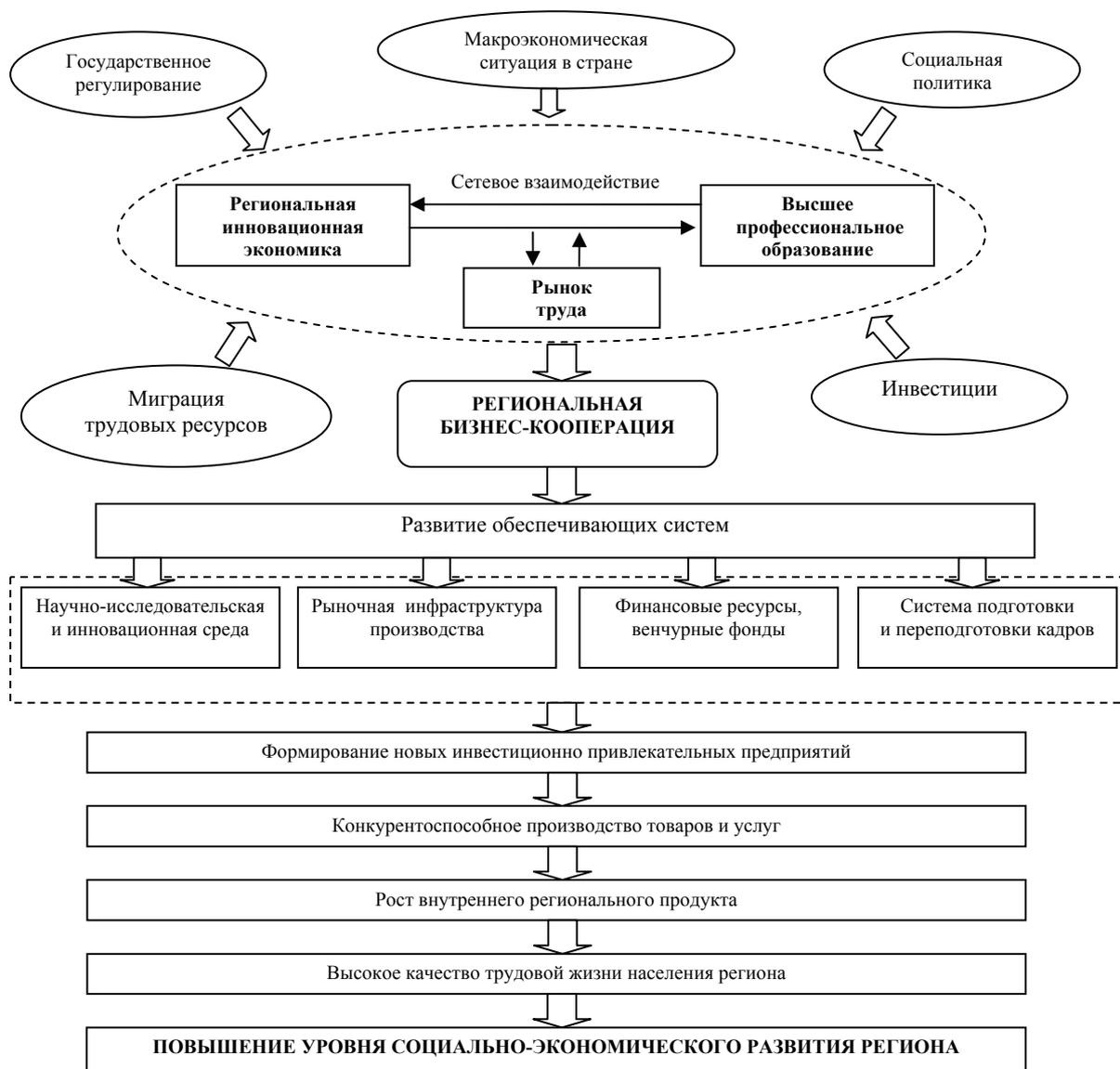


Рисунок 2 — Графическое изображение модели формирования региональной бизнес-кооперации [7]

При сетевом взаимодействии активно протекают процессы перелива капитала, опыта знаний, ведь основа функционирования региональной бизнес-кооперации — это взаимосвязи между многими типами и видами организационных структур. Предприниматели и венчурные капиталисты, бизнес-новаторы и высококвалифицированные ученые должны построить взаимовыгодное взаимодействие для экономического развития бизнес-кооперации, результаты деятельности которого будут способствовать социально-экономическому развитию региона.

Библиографический список

1. Storper S. Regional economies as relational assets [Electronic resource]. — URL : <http://time.dufe.edu.cn/spti/article/storper/RegEcRelAssets.pdf>.
2. Быкова А. А. Исследование условий формирования и функционирования региональных инновационно-промышленных кластеров // Управление кластерами в региональной экономике. — Новочеркасск : УПЦ «Набла» ЮРГТУ (НПИ), 2010.
3. Фомин Е. П., Назаров М. А., Федосеева С. В. Развитие взаимодействия объектов инновационно-инвестиционной инфраструктуры : моногр. — Самара : изд-во СамГЭУ, 2009.
4. Краснодарский край. Статистический ежегодник. 2011 [Электронный ресурс] // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю. — URL : <http://www.krsdstat.ru>.
5. Инновационная деятельность Краснодарского края [Электронный ресурс] // Международный деловой портал «Инвестиции. Инновации. Бизнес». —

URL : <http://www.spb-venchur.ru/regions/86/innovatekras.htm>.

6. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : Федеральный закон № 209-ФЗ от 24.07.2007 (ред. от 28.12.2013).

7. Аксаева Ю. Э. Рынок труда и система образования (региональный аспект). — Армавир : СКИБИИТ, 2013.

Bibliographic list

1. Storper S. Regional economies as relational assets [Electronic resource]. — URL : <http://time.dufe.edu.cn/spti/article/storper/RegEcRelAssets.pdf>.
2. Bykov A. A. Study of the conditions of formation and functioning of regional innovation and industrial clusters // Cluster management in the regional economy. — Novocherkassk : UOC «Nabla» SRSTU (NPI), 2010.
3. Fomin E. P., Nazarov M. A., Fedoseyeva S. V. Development of interaction objects innovation and infrastructure investment: monograph. — Samara : SamGEU, 2009.
4. The Krasnodar Territory. Statistical Yearbook. 2011 [Electronic resource] // Territorial part of the Federal State Statistics Service of the Krasnodar Territory. — URL : <http://www.krsdstat.ru>.
5. Innovative activity Krasnodar Territory [Electronic resource] // International Business Portal «Investments. Innovation. Business». — URL : <http://www.spb-venchur.ru/regions/86/innovatekras.htm>.
6. On the development of small and medium enterprises in the Russian Federation : Federal Law № 209-FZ of 24.07.2007 (as amended on 28.12.2013).
7. Aksaeva Yu. E. The labor market and the education system (regional aspect). — Armavir : SKIBIIT, 2013.

А. У. Альбеков, Ю. В. Лакно

К ВОПРОСУ ОБ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЦЕННЫХ БУМАГ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

Аннотация

В статье с помощью корреляционного анализа авторами была установлена значительно более тесная связь котировок акций российских энергетических компаний с курсами доллара и евро в сравнении с динамикой индекса ММВБ. Авторы пришли к выводу, что перспективы инвестиционной привлекательности ценных бумаг российских энергетических компаний связаны с проходящей реформой отрасли, стратегиями развития, дивидендными выплатами и сокращением доли государства в структуре акционерного капитала.

Ключевые слова

Энергетические компании, структура акционерного капитала, рынок ценных бумаг, дивиденды, депозитарные расписки.

A. U. Albekov, Yu. V. Lakhno

ABOUT THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF ENERGY COMPANIES' SECURITIES

Annotation

In the article with the help of correlation analysis, the authors have established much closer connection of shares of Russian energy companies with the rates of dollar and Euro, than with the dynamics of MICEX index. The authors concluded that the prospects of investment attractiveness of the securities of Russian energy companies associated with the ongoing reform of the industry, development strategies, dividend payments and reducing the state's share in the share capital structure.

Keywords

Energy companies, share capital structure, stock market, dividends, depositary receipts.

Энергия является неотъемлемой компонентой различных цепочек создания стоимости, что обуславливает значимость энергетических компаний в воспроизводственном процессе, одновременно делает их зависимыми от уровня развития потребителей. Являясь социально значимыми субъектами хозяйствования, энергетические компании характеризуются низкой рентабельностью.

В данной статье мы остановимся на отдельном инструменте их развития и управления — ценных бумагах. Для начала кратко охарактеризуем совре-

менное состояние развития российского рынка ценных бумаг, сопоставим динамику индексов ММВБ и ММВБ Энергетика, проанализируем динамику курсовой стоимости акций ведущих компаний отрасли и их дивидендные истории, рассмотрим практику использования долговых инструментов и инструментов привлечения капитала на зарубежных фондовых рынках. На основе анализа перспектив развития отрасли в свете проходящей реформы постараемся определить перспективы инвестиционной привлекательности ценных бумаг российских энергетических компаний.

Индекс ММВБ после резкого падения в 2008 г. восстановился только в середине 2011 г., затем снова началось падение (рис. 1). С начала 2014 г. российский фондовый рынок характеризовался высокой волатильностью, обусловленной геополитической напря-

женностью на фоне ухудшающихся макроэкономических показателей и растущей инфляции. После нескольких последовательных месяцев падения в мае 2014 г. произошла незначительная смена тренда.

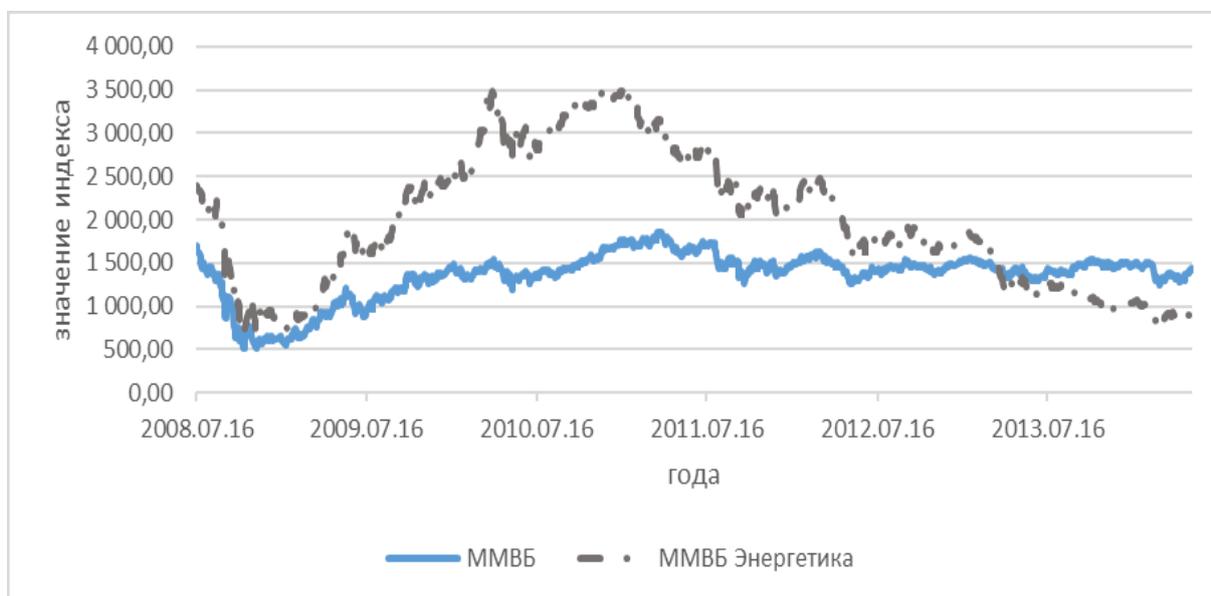


Рисунок 1 — Динамика индексов ММВБ и ММВБ Энергетика в 2008–2014 гг.

Несколько иначе выглядит динамика индекса ММВБ Энергетика. Восстановившись до предкризисных значений в конце 2009 г., индекс продолжил рост значительными темпами, но в начале 2011 г. произошла смена тренда, продолжившаяся и в 2014 г.

По состоянию на 16 мая 2014 г., из 9 отраслевых индексов ММВБ наилучшую динамику с начала года продемонстрировал индекс «ММВБ Metallургия» — прирост 4,03 %, индекс «ММВБ Химия и нефтехимия» вырос за этот же период на 0,75 %. Наибольшее падение с начала 2014 г. продемонстрировал индекс «ММВБ Транспорт» — 30,29 %, индекс «ММВБ Машиностроение» упал на 25,08 %. Индекс «ММВБ энергетики» за это время упал на 13,7 %. С нача-

ла месяца индекс «ММВБ Финансы» вырос на 8,55 %, «ММВБ Metallургия» на 7,5 %, «ММВБ Энергетика» на 4,3 % [9].

База расчета индекса «ММВБ Энергетика» включает наибольшее число акций по сравнению с другими отраслевыми индексами — 24, «ММВБ нефть и газ» — 12, «ММВБ Химия» и «ММВБ Финансы» — 7, «ММВБ Телекоммуникация» — 4. Характеризуя бумаги, включенные в базу расчета индекса, отметим, что для большинства из них характерен незначительный показатель free-float. Остановимся подробнее на 13 крупнейших компаниях отрасли, у остальных компаний капитализация на порядок меньше (табл. 1).

Таблица 1 — Характеристика 13 крупнейших по капитализации энергетических компаний России, включенных в индекс ММВБ Энергетика

Ценная бумага	Free-float	Капитализация, руб.	Сведения об эмитенте
Э.ОНРоссия	0,18	163 296 148 916	Основной вид деятельности — производство и продажа электрической и тепловой энергии и мощности. Мажоритарный акционер — E.ON — занимает лидирующие позиции в секторе возобновляемой энергетики в мире
РусГидро	0,34	189 121 379 464	Компания является российским лидером в производстве энергии на базе возобновляемых источников, развивающей генерацию на основе энергии водных потоков, морских приливов, ветра и геотермальной энергии. Российская Федерация в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом контролирует 66,8370 % акций
ФСК ЕЭС, ао	0,21	73 990 137 218	ФСК занимает первое место в мире по протяженности линий электропередачи (132,3 тыс. км) и трансформаторной мощности (332,5 тыс. МВА) среди публичных электросетевых компаний; 80,6 % акций компании принадлежит ОАО «Россети»
Интер РАО, ао	0,18	80 889 127 730	Электроэнергетическая компания, управляющая активами в России, Грузии, Армении, Казахстане, Таджикистане, Молдавии и Финляндии. Деятельность компании охватывает производство и сбыт электрической и тепловой энергии, международный энергетический трейдинг, инжиниринг, а также проектирование и строительство объектов генерации. Под контролем Интер РАО находится 24 тепловых, 1 атомная и 3 гидроэлектростанции. Основные акционеры: Группа «Роснефтегаз» — 27,63 %, Группа «ФСК ЕЭС» — 18,57 %, ВЭБ — 5,11 %, Группа «РусГидро» — 4,92 %, Группа «Норильский Никель» — 13,21 %, Интер РАО Капитал — 13,93 %, миноритарные акционеры — 16,65 %
Россети, ао	0,14	70 874 695 456	Крупнейшая в России и мире энергетическая компания, обеспечивающая передачу и распределение электроэнергии; 85,31 % акций принадлежит государству
МОЭСК	0,10	58 438 768 470	Одна из крупнейших распределительных электросетевых компаний России; 50,9 % акций владеет ОАО «Россети»
ТГК-1	0,23	25 111 034 329	Контрольные пакеты акций принадлежат 100 %-ному дочернему обществу ОАО «Газпром» — ООО «Газпром энергохолдинг» — холдинговой вертикально интегрированной компании, управляющей генерирующими компаниями
ОГК-2, ао	0,22	23 689 629 007	
МосЭнерго	0,15	29 804 069 903	

Продолжение табл. 1

Ценная бумага	Free-float	Капитализация, руб.	Сведения об эмитенте
ОГК-5, ао	0,12	31 279 369 729	Компании принадлежат 4 тепловые электростанции (работающие на угле и газе) в центральном, южном и уральском регионах России, ежегодно вырабатывающие более 40 ТВтч энергии; 56,4 % акций владеет итальянская компания Enel S.p.A
ВТГК	0,06	53 376 092 466	Вместе с ОАО «ТГК-5» и ОАО «ТГК-6» входят в КЭС Холдинг (ЗАО «Комплексные энергетические системы») — крупнейшую российскую частную компанию, работающую в сфере электроэнергетики и теплоснабжения. КЭС включает 61 электростанцию, среди которых 55 ТЭЦ, 5 ГРЭС и 2 ГЭС
ТГК-9	0,11	23 637 280 403	
ИркЭнерго	0,10	31 885 176 705	Производственный комплекс включает в себя каскад 3 гидроэлектростанций, построенных на Ангаре, 9 тепловых узлов, расположенных в крупных городах Иркутской области, 6 угольных разрезов ООО «Компания "Востсибуголь"», добывающих каменный и бурый уголь, 2 погрузочно-транспортных управления и обогатительную фабрику. ОАО «ЕвроСибЭнерго» (крупнейшая частная энергетическая компания России) владеет пакетом 50,19 %, а ОАО «Интер РАО» — 40,007 %

Источник: составлена авторами по данным Московской биржи и энергетических компаний на 16.05.2014.

Из 23 компаний, включенных в индекс ММВБ Энергетика, 8 являются дочерними обществами ОАО «Россети».

Данные таблицы 1 свидетельствуют о значительной концентрации активов под руководством вертикально интегрированных корпораций.

Отметим, что в структуре капитализации российского фондового рынка по видам экономической деятельности «производство и распределение электроэнергии, газа и воды» составляет 4,3 %, для сравнения доля «финансового сектора» — 13,5 %, «полезных ископаемых» — 48,9 % [2].

Таким образом, в связи с существующей структурой собственности российские энергетические компании слабо представлены на фондовом рынке. Кроме того, можно говорить о дивергенции трендов национального фондового рынка (индекс ММВБ) и курсовой стоимости энергетических компаний (индекс ММВБ Энергетика).

Более подробно охарактеризовать взаимосвязь курсовой стоимости отдельных энергетических компаний, индексов, а также цены нефти, курсов доллара и евро позволят данные таблицы 2.

Таблица 2 — Матрица коэффициентов корреляции акций энергетических компаний, индекса ММВБ и ММВБ Электроэнергетика, курс доллара, курс евро, цена нефти

	ФСК	РусГидро	Интер РАО	Россети	ОГК-5	Иркутск-энерго	Э.ОН
ФСК	1	-0,10	0,88	0,91	0,89	0,87	0,62
РусГидро	-0,10	1	-0,19	-0,17	-0,13	-0,39	0,22
Интер РАО	0,88	-0,19	1	0,84	0,81	0,82	0,43
Россети	0,91	-0,17	0,84	1	0,72	0,83	0,72
ОГК-5	0,89	-0,13	0,81	0,72	1	0,83	0,46
Иркутскэнерго	0,87	-0,39	0,83	0,83	0,83	1	0,51
Э.ОН	0,62	0,22	0,43	0,72	0,46	0,51	1
ММВБ	0,18	0,52	0,02	-0,04	0,28	-0,03	0,11
ММВБ Энергетика	0,98	-0,09	0,93	0,92	0,89	0,88	0,62
Цена нефти	0,01	0,23	-0,04	-0,04	0,06	-0,11	0,02
Курс доллара	-0,82	0,14	-0,57	-0,69	-0,82	-0,79	-0,55
Курс евро	-0,89	0,022	-0,71	-0,79	-0,88	-0,88	-0,58

Данные таблицы 2 позволяют сделать следующие выводы о динамике акций выбранных энергетических компаний. Между акциями компаний ОАО «ФСК», ОАО «Интер РАО», ОАО «Россети», ОАО «Иркутскэнерго», ОАО «ОГК-5» наблюдается, согласно таблице Чеддока, высокая связь. Несколько меньшие значения коэффициентов корреляции означают наличие заметной связи между обозначенными компаниями и ОАО «Э.ОН», что можно объяснить ее принадлежностью к зарубежной компании, специализирующейся на возобновляемой энергетике. Между динамикой курсовой стоимости ОАО «РусГидро» и ценами остальных анализируемых компаний существует слабая связь. Заметная связь динамики курса акции и индекса

ММВБ характерна только для ОАО «РусГидро», для остальных бумаг характерна высокая связь с индексом ММВБ Энергетика.

Для большинства анализируемых компаний характерна заметная и высокая степень корреляции между ценой акций и динамикой курсов валют, но связь носит обратный характер. Исключением является ОАО «РусГидро», цена акции которого слабо связана с динамикой курсов валют. На анализируемом временном интервале динамика акций энергетических компаний не связана с ценообразованием на рынке нефти.

Характеризуя инвестиционную привлекательность российских энергетических компаний, рассмотрим их дивидендные истории (табл. 3).

Таблица 3 — Динамика дивидендных выплат российских энергетических компаний в 2008–2012 гг., руб. на акцию

Компания	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Э.ОНРоссия	–	–	–	0,05787979	0,28954128
РусГидро	–	–	0,00860091	0,00789317	0,00955606
ФСК ЭЭС, ао	–	–	0,00205237	–	–
ИнтерРАО, ао	–	–	0,00001544	–	–
Россети, ао	–	–	–	–	–
МОЭСК	–	0,0092389	0,0246371	0,025	0,088201
Энел ОГК-5	0,02	–	–	–	–
Иркутскэнерго	–	0,19	0,1164	0,1234	0,53
Ленэнерго, па	1,6508	3,4933366	4,0804369	1,5197884	1,323475
ОГК-5	0,02	–	–	–	–
Костромская СК, ао	<0,01	–	0,36	0,07	0,11
Красноярскэнергообл, ао	0,48	0,18	0,51	0,52	0,58

Представленные данные свидетельствуют о нерегулярности выплат дивидендов энергетическими компаниями. Исключением являются ОАО «Ленэнерго» и ОАО «Красноярскэнерго-сбыт», выплачивающие дивиденды с 2008 г. ОАО «МОЭСК» регулярно выплачивает дивиденды с 2009 г., при этом наблюдается стабильный рост годового дивиденда. Российские энергетические компании с наибольшей капитализацией нерегулярно выплачивают дивиденды, кроме этого их дивидендная доходность меньше, чем у бумаг компаний с меньшей капитализацией.

Отметим, что дивидендная доходность энергетических компаний в большинстве случаев выше, чем у нефтегазовых компаний [6], являющихся лидерами по капитализации.

Охарактеризуем практику использования облигаций российскими энергетическими компаниями.

В настоящее время допущены к торгам биржевые облигации ОАО «МОЭСК» на общую сумму 15 млрд руб. У ОАО «Мосэнерго» находится в обращении 2 выпуска на общую сумму 10 млрд руб. Наиболее крупным заемщиком среди энергетических компаний является ОАО «ФСК ЕЭС» — общая сумма облигационных займов составляет 264,85 млрд руб., в том числе в 2013 г. объем эмиссии составил 44 млрд руб. с погашением в 2048 г. Общая сумма заимствований ОАО «Рус Гидро» 60 млрд руб., в том числе 20 млрд руб. было привлечено в 2010 г. посредством еврооблигаций, обращающихся на Лондонской и Берлинской фондовых биржах.

Отметим, что в индекс ММВБ корпоративных облигации включены 88 инструментов и только 4 из них облигации энергетических компаний. В 2014 г. цена облигаций энергетических компаний достигла исторических минимумов, одновременно на порядок снизился объем торгов, по сравнению с прошлым годом [3].

Анализируя деятельность российских энергетических компаний на зарубежных фондовых рынках отметим следующее.

Первой из российских компаний осуществившей открытие программы АДР на акции в октябре 1995 г. было ОАО «Мосэнерго». АДР на акции ОАО «Мосэнерго» были размещены в октябре 1995 г. по частному размещению в соответствии с правилом 144-А и регулированием S. Позднее, в рамках реорганизации ОАО РАО «ЕЭС России» в июле 2008 г. была открыта программа глобальных депозитарных расписок (ГДР) на акции ОАО «Мосэнерго» в соответствии с правилом 144-А и регулированием S [10].

ГДР ОАО «ОГК-2» 4 октября 2007 г. были включены в Официальный лист Управления Великобритании по листингу и допущены к биржевым торгам на основном рынке Лондонской Фондовой Биржи. Но уже в октябре 2011 г. ГДР ОАО «ОГК-2» прекратили торговаться на основной площадке Лондонской Фондовой Биржи в связи с реорганизацией Общества в форме присоединения к нему ОАО «ОГК-6» [1].

ОАО «ТГК-1» в мае 2008 г. получило разрешение Федеральной службы по финансовым рынкам на размещение и обращение за пределами Российской Федерации обыкновенных именных бездокументарных акций в количестве до 20 % от общего числа акций. Банком-депозитарием по итогам открытого запроса предложений был выбран The Bank of New York Mellon, являющийся мировым лидером в данном сегменте финансового рынка и выступавший держателем программ депозитарных расписок РАО «ЕЭС России» [4].

В 2014 г. востребованных расписок российских энергетических компаний осталось немного: ГДР ОАО «Интер РАО», ОАО «Мосэнерго», ОАО «ФСК», ОАО «Россети» и ОАО «Рус-Гидро». Наиболее востребованными из всех бумаг являются последние.

Динамика цен депозитарных расписок на Лондонской бирже чувствительна к корпоративным новостям. Например, стратегия развития ОАО «Интер РАО» до 2020 г. была отрицательно воспринята иностранными инвесторами — депозитарные расписки подешевели на 37,7 %. Аналогично объявление о планах оптимизации инвестиционной программы ОАО «Россети» обусловило падение стоимости депозитарных расписок на 31,38 %. Подведение итогов работы за первый квартал 2014 г. способствовало росту котировок ГДР ОАО «РусГидро» 19 мая 2014 г. на 13,6 % [8].

Характеризуя практику привлечения капитала на зарубежных фондовых рынках российскими энергетическими компаниями, отметим, что в связи с текущей ситуацией на рынке ОАО «МОЭСК» приостановило подготовку к размещению еврооблигаций, запланированному на весну 2014 г. Выпуск еврооблигаций зависит от того, сможет ли компания получить инвестиционный кредитный рейтинг от международного агентства. В свою очередь, получение этого рейтинга зависит от того, будет ли повышен в этом году рейтинг материнской компании — ОАО «Россети» [7].

Далее рассмотрим перспективы инвестиционной привлекательности российских энергетических компаний.

Дальнейшее развитие энергетических компаний предопределено новым тарифным сценарием на 2014–2016 гг., утвержденным Правительством РФ в 2013 г. Данный сценарий, нацеленный на снижение тарифной нагрузки на конечного потребителя и контроль над инфляцией, подразумевает заморозку тарифов естественных монополий в 2014 г. и их рост на уровне инфляции в 2015 и 2016 гг. [5]

В рамках проходящей реформы электроэнергетики ожидается рост выпадающих доходов, т. е. недополученной прибыли компании, которую она

могла бы потратить на модернизацию электросетевого комплекса. Следствием этого будет снижение чистой прибыли компаний. Например, выпадающие доходы ОАО «Россети» до 2018 г. могут составить 391,2 млрд руб. [12].

Кроме этого износ электросетевых активов в России значительно выше, чем в других крупных странах. К тому же современное оборудование, обеспечивающее высокую надежность и снижение операционных затрат, пока недостаточно широко используется в электросетевом комплексе. Данный факт обуславливает необходимость модернизации и технологического перевооружения основных фондов [5].

В будущем структура собственности российских энергетических компаний со значительной долей государства будет меняться в сторону ее сокращения. Например, ОАО «Интер РАО» рассчитывает на то, что к 2020 г. доля государства и госкомпаний в ее акционерном капитале будет на уровне 50 %. Вторую половину акций холдинга поровну поделят между собой миноритарные акционеры и стратегический инвестор или они будут предложены рынку через free-float [11].

Положительным моментом в развитии энергетических компаний может стать сбалансированная программа капвложений и конкурентная дивидендная политика. В этом случае ценные бумаги энергетических компаний станут интересным объектом для инвестирования на долгосрочную перспективу.

Библиографический список

1. Акционерный капитал ОАО «ОГК-2» [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.ogk2.ru/rus/si/capitalstructure>.
2. Андриевский Н., Худько Е. Финансовые рынки // Экономическое развитие России. — 2014. — № 5.
3. Данные об объемах торгов корпоративными облигациями на Московской бирже [Электронный ресурс]. —

URL : <http://legacy.moex.com/marketdata/indices/bonds/corporate>.

4. Депозитарные расписки ОАО «ТГК 1» [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.tgc1.ru/ir/securities/gdr>.

5. Ежеквартальный отчет ОАО «Россети» за 1 квартал 2014 г.

6. Лидеры по дивидендной доходности на 15.05.2014 [Электронный ресурс]. — URL : http://stocks.investfunds.ru/stocks/leaders_dividend_yield.

7. МОЭСК приостановила подготовку к размещению еврооблигаций [Электронный ресурс]. — URL : <http://ru.cbonds.info/news/item/707497>.

8. Новости эмитентов на Лондонской фондовой бирже [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.londonstockexchange.com/exchange/prices-and-markets/stocks/exchange-insight/news-analysis.html?fourWayKey=US47973C2061USUSDIOBE>.

9. Отраслевые индексы ММББ [Электронный ресурс]. — URL : <http://legacy.moex.com/marketdata/indices/shares/sectorial>.

10. Сайт ООО «Газпром Энергохолдинг» [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.geh.gazprom.ru/pages/main/about/index.shtml>.

11. Солодовникова А. Интер РАО поменяет инвесторов [Электронный ресурс] // Коммерсантъ. — URL : <http://stocks.investfunds.ru/news/57429>.

12. Фадеева А. 400 млрд руб. от «Россетей» [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/648521/400-mlrd-rub-ot-rossetej#ixzz31rs2bPUN>

Bibliographic list

1. The share capital of OJSC «OGK-2» [Electronic resource]. — URL : <http://www.ogk2.ru/rus/si/capitalstructure>.

2. Andrievsky N., Hudco E. Financial markets // The economic development of Russia. — 2014. — № 5.

3. Data on volumes of trades in corporate bonds on the Moscow stock exchange [Electronic resource]. — URL : <http://legacy.moex.com/marketdata/indices/bonds/corporate>.

4. Depositary receipts of JSC «TGC-1» [Electronic resource]. — URL : <http://www.tgc1.ru/ir/securities/gdr>.

5. The quarterly report of OJSC «Rosseti» for the 1st quarter of 2014.

6. Leaders dividend yield on 15.05.2014 [Electronic resource]. — URL : http://stocks.investfunds.ru/stocks/leaders_dividend_yield.

7. MOESK has stopped preparing for Eurobond issue [Electronic resource]. — URL : <http://ru.cbonds.info/news/item/707497>.

8. News issuers on the London stock exchange [Electronic resource]. — URL : <http://www.londonstockexchange.com/exchange/prices-and-markets/stocks/exchange-insight/news-analysis.html?fourWayKey=US47973C2061USUSDIOBE>.

9. Industry indices MICEX [Electronic resource]. — URL : <http://legacy.moex.com/marketdata/indices/shares/sectorial>.

10. The website of LLC «Gazprom energoholding» [Electronic resource]. — URL : <http://www.geh.gazprom.ru/pages/main/about/index.shtml>.

11. Solodovnikov A. Inter RAO will change investors [Electronic resource] // Kommersant. — URL : <http://stocks.investfunds.ru/news/57429>.

12. Fadeeva A. 400 billion rubles from «Rosset» [Electronic resource]. — URL : <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/648521/400-mlrd-rub-ot-rossetej#ixzz31rs2bPUN>.

И. И. Афанасьева

**ОСОБЕННОСТИ ЛОГИСТИКИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЗЕРНА
В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННОГО
АГРОБИЗНЕСА**

Аннотация

В статье раскрыты институциональные условия формирования вертикально-интегрированного агробизнеса в зерновой отрасли России, выделены положительные и негативные последствия такой интеграции, приведены особенности логистики распределения зерна в системе вертикально интегрированного агробизнеса.

Ключевые слова

Вертикально интегрированный агробизнес, логистика распределения, зерновая отрасль.

I. I. Afanasyeva

**PECULIARITIES OF GRAIN DISTRIBUTION LOGISTICS OF MODERN SYSTEM
OF VERTICALLY INTEGRATED AGROBUSINESS**

Annotation

In the article institutional factors of formation vertically integrated agrobusiness of Russian grain farming industry are revealed, negative and positive after-effects of this formation are marked out, peculiarities of grain distribution logistics of modern system vertically-integrated agrobusiness are shown.

Keywords

Vertically integrated agrobusiness, distribution logistics, grain farming industry.

Формирование системы вертикально интегрированного агробизнеса зернового подкомплекса в условиях общего спада сельскохозяйственного производства 90-х гг. XX в. стало наиболее оптимальным способом восстановления разрушенных производственно-сбытовых логистических цепочек и способствовало повышению конъюнктурной устойчивости предприятий на рынке.

В современных условиях трансформации аграрной экономики вертикально интегрированный агробизнес является наиболее распространенной формой организации производства, переработки и распределения зерна. Представляя собой комплексное объедине-

ние юридических лиц, консолидированных отношениями экономической субординации, реализуемой через отношения распоряжения и владения собственностью, холдинговые структуры обладают значительными экономическими преимуществами. Создание таких структур предполагает формирование единой системы менеджмента и контроля, рациональную организацию материальных, финансовых и информационных потоков, оптимизацию налогообложения.

В России начало процессу создания вертикально интегрированного агробизнеса было положено в конце 90-х гг. XX в., когда ситуация в сельском хозяйстве характеризовалась глубоким

финансово-экономическим кризисом: большинство сельскохозяйственных организаций были убыточны, суммарная задолженность по всем обязательствам превышала годовую сумму выручки, а просроченная — балансовую прибыль. Фактически прекратилось кредитование сельскохозяйственных организаций. Массовое банкротство сельскохозяйственных организаций сдерживалось административными методами, поскольку существовал риск вывода имущества из сферы сельского хозяйства, массовой потери рабочих мест в селе [1].

В этих условиях назрела необходимость поиска новых форм организации крупного сельскохозяйственного производства, источников инвестиций в сельское хозяйство.

Как известно, создание вертикально интегрированного агробизнеса возможно на базе потенциала несельскохозяйственного бизнеса.

Возможны случаи, когда бизнес имеет прямое отношение к сельскому хозяйству, в других случаях — создается компанией, не связанной с сельским хозяйством. Например, российский агрохолдинг «Столейская Нива» учрежден ОАО «Столейский горно-обоготительный комбинат».

Закономерностью современного развития отечественного сельскохозяйственного производства является опережающий рост числа, размеров и влияния вертикально интегрированного агробизнеса в условиях несовершенства экономической, политической, юридической, фискальной базы, что препятствует полноценному включению таких хозяйствующих структур в общий комплекс вопросов, являющихся основой выработки и реализации внешнеполитической стратегии государства.

Российский вертикально интегрированный агробизнес создается с целью более эффективного распределения продукции зернового производства, повышения его конкурентоспособности,

восстановления хозяйственных связей и развитию экспортного потенциала зерновой отрасли [2, 3, 4].

В зерновой отрасли России создаются и развиваются различные типы вертикально интегрированных объединений. Предпосылки их развития с точки зрения бизнеса заключаются в возможности интеграции последовательных этапов движения материальных потоков зерновых ресурсов в цепочке производство — распределение — хранение — сбыт, реализации эффекта масштаба и мультипликативных эффектов, оптимизации налогообложения и уменьшения рисков.

Главным мотивом в создании холдинговых формирований в зерновой отрасли является контроль за деятельностью сельскохозяйственных производителей-поставщиков зерновых ресурсов. Не меньшее значение имеет образование сбытовых структур, необходимой логистической инфраструктуры. Как показывают исследования, на долю ста крупнейших производителей зерна (примерно 15 % от числа крупных и средних сельхозорганизаций) приходится до 6 % от общего объема производства зерновых ресурсов в стране. Сопоставление доли пашни и доли производства зерна, приходящихся на этих крупнейших производителей зерна, свидетельствует о более высокой эффективности использования земли в них: урожайность в этих хозяйствах была почти в два раза выше, чем в среднем по всем хозяйствам России [4].

Характеризуя современную ситуацию на рынке зерновых, можно отметить высокую степень раздробленности зернового производства, когда 10 компаний вертикально интегрированного агробизнеса контролируют не более 10–15 % инфраструктурных мощностей производства и распределения зерновых ресурсов в стране.

Отметим, что всего по данным Министерства сельского хозяйства Российской Федерации в России насчиты-

вается более 30 тысяч сельскохозяйственных предприятий.

В целом ведущих участников российского рынка зерна, формирующих систему вертикально интегрированного агробизнеса, можно стратифицировать на три группы:

1) российские зерноперерабатывающие предприятия, исторически занятые в процессе переработки и экспорте зерна;

2) крупные российские агрохолдинги, контролирующие всю логистическую цепочку: производство — обработка, хранение — реализация (экспорт);

3) иностранные зерноторговые компании, экспортирующие российское зерно, осуществляющие значительные инвестиционные «вливания» в формирование инфраструктуры зернового рынка.

Вертикально интегрированные структуры по производству и реализации зерновых ресурсов на федеральном и мировом рынках включают в себя сельхозпроизводителей, элеваторные комплексы, переработчиков сельскохозяйственной продукции, организации, занимающиеся оптовой торговлей зерновыми ресурсами.

В настоящее время на региональных рынках зерновых прослеживается тенденция усиления экономической концентрации в рамках формирования вертикально интегрированного агробизнеса на основе создания макрологистической замкнутой цепочки «производство — хранение — переработка — распределение (внутренний, внешний рынки)».

Таким образом, большинство российских вертикально интегрированных компаний развивают, в отличие от большинства иностранных конкурентов, следующие направления агробизнеса:

– производство зерна (преимущественно, кормовые бобовые и подсолнечник на масло и на корм);

– перемол и конечная переработка зерна (большинство компаний имеют хлебопекарные, макаронные или крупорушные подразделения);

– элеваторное хранение и транспортировка зерна и зерноторговля (значительная доля элеваторной мощности (по оценкам Glencore, до 40 %) сдается в аренду сторонним сельскохозяйственным производителям или заполняется скупленным у них в сезон жатвы зерновым ресурсом с целью его перепродажи в зимне-весенний период).

По данным обновленного в декабре 2011 г. исследования «Анализ деятельности агрохолдингов в России» компании «Агриконсалт» сейчас большинство российских агропродовольственных холдингов стремятся принять участие в переделе профильного рынка и увеличить свою долю присутствия, расширяют свое представительство в сельскохозяйственных регионах, добиваются оптимизации производства путем различных слияний и поглощений [5].

Такая конкуренция привела к тому, что производство зерновых ресурсов в РФ концентрируется всего на 20 млн га пашни высокоэффективных технологий, собственниками которых являются транснациональные компании. По итогам 2010 г. в России под зерновыми обрабатывалось 43,1 млн га сельскохозяйственных земель и пашни.

О достаточно острой конкуренции среди крупнейших холдингов говорят следующие данные. Например, ООО «Группа компаний "Агрохолдинг"» в 2012 г. инвестировала в развитие 12 млрд руб.; «Гетэкс» инвестировало в сельское хозяйство Волгоградской области более 3,5 млрд руб. до конца 2011 г.; «Русагро» планирует до 2016 г. вложить порядка 5,66 млрд руб. в расширение земельного банка.

Суммарные посевные площади сельскохозяйственных земель указанных агрохолдингов занимают около

11,4 % от суммарных площадей сельхозугодий России.

Необходимо обратить внимание на то, что большинство компаний вертикально интегрированного агробизнеса, занятых производством зерновых, самостоятельно обеспечивает свое перерабатывающее производство сырьем от 30 до 60 %. Свои перерабатывающие мощности имеют «Разгуляй», «Русагро», «Астон» и др.

Лидером переработки зерна является «Разгуляй». Холдинг перерабатывает около 760 тыс. тонн зерна в год. Примерно одинаковые показатели имеют «Пава», «Макфа», «Мельник», «Аладушкин-Групп» [5].

В современных условиях низких закупочных цен на зерновые создание вертикально интегрированного агробизнеса приобретает особую актуальность, что позволяет своевременно рационализировать приложение свободных ресурсов, сформировать рациональное технологическое и кооперативное взаимодействие, долженствующее обеспечить реализацию эффекта масштабов производства.

Вместе с этим созданные холдинговые агроструктуры обеспечивают лукративный эффект от интегрированной деятельности посредством управления на основе равновыгодного и равноправного партнерства. Такой тип партнерства обеспечивает повышение уровня рентабельности для всех участников логистической цепочки, привлечение инвестиций в зерновое производство.

Например, ООО «Зерновая компания "Настюша"» принадлежат 32 элеватора в России и Казахстане; 4 элеватора в Омской области общей мощностью единовременного хранения зерна 340 000 тонн; 10 элеваторов в Краснодарском крае общей мощностью 1 159 800 тонн зерна; 16 элеваторов и хлебоприемных предприятий в Северо-Казахстанской и Акмолинской областях Казахстана общей мощностью 1 371 200 тонн; 13 сельхозпредприятий в Казах-

стане, занимающихся выращиванием зерновых культур на площади более 200 000 га; Мельничный комбинат в Московской области.

В Ростовской области в состав АПГ «Юг Руси» входит 20 сельскохозяйственных предприятий Ростовской, Волгоградской, Воронежской областей, Краснодарского края (общая площадь земельных угодий более 200 тыс. га), зерноперевалочные терминалы в Ростовском речном порту [6].

В ООО «ГК "Разгуляй-УкрРос"» входит более 80 коммерческих организаций, работающих на различных рынках агропромышленного комплекса России. Из них 15 оказывают логистические услуги по хранению и переработке зерновых ресурсов; они территориально расположены в 8 субъектах Российской Федерации (Воронежской области, Ростовской области, Курской области, Оренбургской области, Ставропольском крае, Краснодарском крае Карачаево-Черкесской Республике, Республике Татарстан) [7].

В Волгоградской области за последние 5 лет усилились процессы интеграции в агропромышленном комплексе. Например, компания ООО «Гелио-Пакс» объединила в одну интегрированную структуру такие предприятия региона, как ОАО «Алексиковский элеватор», ОАО «Октябрьский элеватор», ОАО «Панфиловский элеватор». В состав образованной структуры входят также предприятия по производству зерновых и трейдинговые организации, занимающиеся реализацией зерновых на внутреннем и внешних рынках.

ОАО «Агропромышленная компания "ОГО"» (АПК «ОГО») входит в пятерку крупнейших в РФ компаний по показателям элеваторных мощностей, выпуска муки и комбикормов. В составе группы входит свыше 40 сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий в 17 регионах страны, расположенных на территории Волгоградской, Саратовской, Оренбургской, Пен-

зенской, Саратовской области, Краснодарского края [8].

Таким образом, можно констатировать, что на рынке зерновых сложилась позитивная практика формирования вертикально интегрированных структур. Вместе с этим отметим положительные и негативные последствия такой интеграции.

Положительные тенденции проявляются в том, что консолидация финансовых средств, инвестируемых в развитие замкнутой цепочки «производство — хранение — переработка — реализация» повышают эффективность управления товарными потоками, способствуют минимизации промежуточных логистических издержек и, как следствие, повышают конкурентоспособность зерновой продукции на внешнем рынке. Вместе с этим организация крупного производства позволяет значительно дороже реализовать произведенную продукцию. Исследования показывают, что в холдингах цена реализации зерна на 19 % выше, чем в сельскохозяйственных предприятиях других организационно-правовых форм.

Другой положительный момент для сельского хозяйства связан с землей. В соответствии со ст. 4 Федерального закона от 24.07.2002 № 101-ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» существует положение, по которому площадь земель сельскохозяйственных в собственности одного субъекта может быть ограничена.

В большинстве субъектов Российской Федерации были приняты такие ограничения, когда один собственник не может иметь более 10 % сельскохозяйственных земель района. В случае создания на территории одного района 10 предприятий, входящих в состав одного холдинга (транснациональной компании), возможно иметь в собственности, все земли сельскохозяйственного назначения все земли района через 10 филиалов компании.

Отрицательные последствия проявляются в виде возможного ограничения конкуренции на рынке зерновых. Для того чтобы формирование интегрированных структур не привело к ограничению конкуренции, закрытию возможности доступа на рынок для предприятий, не входящих в интегрированные структуры, антимонопольные органы осуществляют мониторинг с целью недопущения появления хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на рынке.

Отметим, что стратегии отечественных крупных зерновых компаний отличны от стратегий аналогичных компаний в развитых зернопроизводящих странах.

Иностранные сельскохозяйственные компании, экономя на транзакционных издержках, реализуют зерновые ресурсы по более низким ценам, оказываясь на этой основе более конкурентоспособными и конкурентоустойчивыми, в то время как отечественные сельскохозяйственные компании на основе сговора поддерживают предельно высокий их уровень.

С одной стороны, иностранные трейдеры — транснациональные компании — обладают «отработанными» деловыми связями, необходимыми финансовыми ресурсами для развития инфраструктуры зернового производства. С другой стороны, проявляется деструктивный экономико-разрушительный аспект их присутствия в снижении цены на зерновые ресурсы на внутреннем рынке и наращивание экспорта.

Как показывает мировая практика и имеющийся отечественный опыт, формирование агропромышленной кооперации, объединяющей в логистическую цепочку сельскохозяйственное производство, переработку и реализацию произведенных зерновых ресурсов, способствует повышению эффективности процесса производства, распределения и хранения сельскохозяйственной зерновой продукции.

В настоящее время вертикально интегрированный агробизнес является каркасом современной российской экономики сельского хозяйства, способный повысить уровень ее конкурентоспособности на мировых продуктовых рынках.

Библиографический список

1. Аграрная реформа в России: концепция, опыт, перспективы: Научные труды ВИАПИ РАСХН. — М.: энциклопедия российских деревень, 2000. — Вып. 4.

2. Узун В. Я., Гатаулина Е. А., Сарайкин В. А. Тенденции развития и механизмы взаимодействия крупного и малого бизнеса в агропромышленном комплексе. — М.: ВИАПИ им. А. А. Никонова : ЭРД, 2009. — Вып. 24.

3. Храмова И. Г. Вертикальная интеграция в продовольственном комплексе России. — М.: Институт экономики переходного периода, 2002.

4. Узун В. Я., Шагайда Н. И., Сарайкин В. А. Агрохолдинги в России и их роль в производстве зерна. ФАО Региональное бюро по Европе и Центральной Азии // Исследования по политике перехода сельского хозяйства. — 2012. — № 2012–2.

5. Крупнейшие агрохолдинги РФ обрабатывают 12 % сельхозугодий страны [Электронный ресурс]. — URL : http://marketing.rbc.ru/news_research/02/04/2012/562949983428396.shtml.

6. О группе «Юг Руси» [Электронный ресурс] // Режим доступа <http://www.goldenseed.ru/about>.

7. О группе «Разгуляй» [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.raz.ru/group.php>.

8. Группа «АПК «ОГО» [Электронный ресурс]. — URL : <http://bg-is.com/index.php/2011-06-30-16-31-10.html>.

Bibliographic list

1. Agrarian reform in Russia: concept, practice and perspectives: proceedings of viapi RAAS. — M.: Encyclopedia of Russian villages, 2000. — Vol. 4.

2. Uzun V. Y., Gataulina E. A., Saraikin V. A. Trends and mechanisms of interaction between large and small businesses in agroindustrial complex. — M.: VIAPI of A. A. Nikonov : ERD, 2009. — Vol. 24.

3. Khramova I. G. Vertical integration in the food complex of Russia. — M.: Institute for the economy in transition, 2002.

4. Uzun V. E., Shagaida N. I., Saraikin V. A. Agricultural Holdings in Russia and their role in grain production. FAO Regional office for Europe and Central Asia // Research on the politics of the transition of agriculture. — 2012. — № 2012–2.

5. The largest agricultural holdings of the Russian Federation handle 12 % of farmland of the country [Electronic resource]. — URL : http://marketing.rbc.ru/news_research/02/04/2012/562949983428396.shtml

6. About the group «Yug Rusi» [Electronic resource]. — URL : <http://www.goldenseed.ru/about>.

7. About the group «Razgulay» [Electronic resource] . — URL : <http://www.raz.ru/group.php>.

8. Group «АПК "OGO"» [Electronic resource]. — URL : <http://bg-is.com/index.php/2011-06-30-16-31-10.html>.

В. А. Бондаренко, Н. В. Гузенко

**ВОПРОСЫ КОНКУРЕНЦИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК И ВОСТРЕБОВАННОСТЬ
БЕНЧМАРКИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГРУЗОВЫХ ОПЕРАТОРОВ**

Аннотация

В статье исследуется вопрос востребованности использования современного инструментария бенчмаркетинга в работе операторов грузовых железнодорожных перевозок на российском рынке для оперативного отслеживания показателей качества их работы в сравнении с компаниями конкурентами — европейскими лидерами. В современных условиях работы на рынке железнодорожных перевозок оправдано активное использование маркетингового инструментария ввиду большей ориентации на удовлетворенность потребителей, что обосновывается ростом конкуренции.

Ключевые слова

Бенчмаркинг, рейтинг, грузовые перевозки, грузовой оператор, ориентированность на клиентов.

V. A. Bondarenko, N. V. Guzenko

**COMPETITION ISSUES IN THE RUSSIAN FREIGHT RAIL MARKET
AND DEMAND FOR BENCHMARKING IN THE ACTIVITIES
OF THE CARGO OPERATORS**

Annotation

The authors in the article actualize the necessity of benchmarking tools use in Russian rail freight traffic operators' activity in comparison with the European market leaders. In modern conditions in the market of rail transportation active use of marketing tools is justified due to a stronger focus on customer satisfaction, which is substantiated by the increased competition.

Keywords

Benchmarking, ranking, cargo transportation, cargo operator, customer focus.

Ставшая данностью глобализация мировой экономики и взаимоувязанное ведение хозяйственных процессов, предполагающие проявление интегративных тенденций в межстрановых взаимодействиях и торгово-экономическом сотрудничестве, усиливают конкуренцию на рынках товаров и услуг стран и регионов. Вопросы конкурентоспособности российской экономики в новых условиях анализируются в различных научных работах [3]. В этом смысле отечественные рынки не представляют собой исключения, поскольку

на них также проявляет себя активное взаимодействие зарубежных и отечественных компаний, что опосредует рост конкуренции за конечный спрос на внутреннем российском рынке.

Практический интерес к инструментарии маркетинга возникает ввиду усиления конкурентной борьбы и только при оживлении конкуренции на рынке, поскольку компании ощущают реальную необходимость ориентироваться на запросы существующих клиентов и потенциальных потребителей. Российские фирмы не могут на современном

этапе рассчитывать сохранять существующий «клиентский актив» и успешно привлекать новых потребителей с помощью лимитирования доступа на рынки внешних игроков, поскольку в глобализированной экономике с открытыми рынками стран и регионов такая практика невозможна. В данном аспекте можно заключить, что тренд на использование организационных решений из арсенала маркетинга в плане ориентации на потребителей для российских компаний (в том числе и транспортных), по сути, просто не имеет альтернативы.

Характеризуя ситуацию применительно к рынку грузовых железнодорожных перевозок, можно отметить, что в течение многих лет он был слабоконкурентным и испытывал на себе попытки создания конкурентной среды с помощью инициированных из управляющей вертикали реформ. В настоящее время рынок грузовых железнодорожных перевозок не утратил своего ведущего народнохозяйственного значения, а активное проникновение на него ряда зарубежных компаний, в совокупности с проводимыми реформами, способствовали росту конкуренции.

На текущий момент в России продолжается усиление формирования полноценного конкурентного рынка грузоперевозок на железнодорожном транспорте. Участниками этого рынка выступают более 200 частных операторских компаний, из них 15 являются крупнейшими. Соответственно, порядка 60 % всего подвижного парка обеспечивают около 77 % общего объема грузовых перевозок.

По оценкам экспертов, рынку железнодорожных грузовых перевозок свойственен ряд сложностей, носящих системный характер и связанных, в основном, с трудностями «переходного периода» от естественной монополии к конкурентному рынку. Однако, несмотря на тенденцию сохранения определенного комплекса проблем в сфере оперирования железнодорожными пе-

ревозками, в целом рынок остался высокодоходным, обходя в рейтинге такие высокодоходные и бюджетообразующие отрасли страны, как нефтегазовая и горнодобывающая [2].

Характеризуя динамику развития наиболее крупных игроков (15 операторов грузовых перевозок¹) по таким критериям, как: общий объем перевозок; количество вагонов в управлении и собственности/лизинге; средний возраст подвижного состава; соотношение объема перевозок грузов к среднегодовой величине парка в управлении и динамика прироста парка в управлении и объема погрузки в управляемый парк, можно достаточно объективно оценить сложившуюся ситуацию на данном рынке.

Можно отметить тренд роста конкуренции на рынке грузовых перевозок, который в сложившейся ситуации целесообразно характеризовать уровнем концентрации операторов и степенью их доминирования на рынке локализации бизнеса. Так, одним из показателей, позволяющих оценить уровень концентрации грузовых операторов, представляется занимаемая ими рыночная доля, демонстрирующая их рыночное присутствие. В связи с этим на основании данных по грузообороту на железнодорожном транспорте за 2011 г. в размере 1382 млн т были рассчитаны доли каждого анализируемого грузового оператора (рис. 1).

Следует подчеркнуть, что основополагающие сведения о доминировании на рынке железнодорожных перевозок конкретного грузового оператора могут быть получены на основании расчета

¹ ОАО «Первая грузовая компания», ОАО «Федеральная грузовая компания», ЗАО «Нефтетранссервис», ОАО «Globaltrans», ООО «Независимая транспортная компания», ООО «Трансойл», ГК «RailGarant», ЗАО «Русагротранс», ООО «ЗапСиб-ТрансСервис», ОАО «Трансконтейнер», ООО «Газпром-Транс», ОАО «Холдинговая компания "НовоТранс"», ООО «Фирма «Трансгарант», ООО «Евраз-Транс» и ООО «Металлоинвесттранс».

сводного рейтинга. В основу составления такого рейтинга операторов подвижного состава на железнодорожном транспорте нами были положены данные о деятель-

ности компаний за 2011 г., находящиеся в свободном доступе либо на официальных сайтах компаний. Сводный рейтинг представлен в таблице 1.

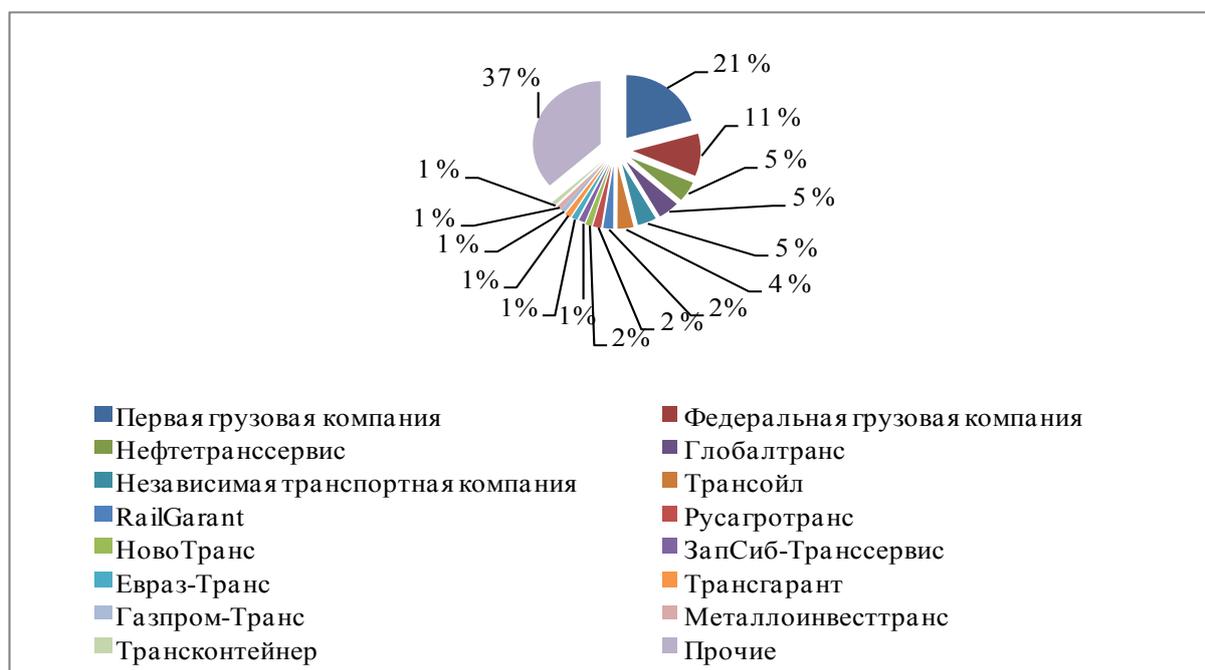


Рисунок 1 — Доли крупнейших компаний-грузооператоров на железнодорожном рынке в России

Таблица 1 — Рейтинг ведущих грузовых операторов на российском рынке

Наименование оператора грузовых перевозок	Рейтинг по анализируемому показателю						
	Объем перевозок, млн т	Количество вагонов в управлении, тыс. шт.	Количество вагонов в собственности/лизинге, тыс. шт.	Средний возраст подвижного состава, лет	Отношение объема перевозок грузов парка в управлении, тонн на вагон в год	Динамика прироста парка в управлении 2011/10	Динамика прироста объема погрузки в управляемый парк, в %
1	2	3	4	5	6	7	8
Первая грузовая компания	1	1	1	12	7	15	13
Globaltrans	4	4	3	4	11	6	11
Нефтетранссервис	3	3	5	8	2	4	4
Федеральная грузовая компания	2	2	2	14	8	1	1
Трансойл	6	7	4	5	15	11	6
RailGarant	7	6	8	1	4	3	3
Независимая транспортная компания	5	8	6	13	14	9	2
НовоТранс	9	11	11	2	1	10	7

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Русагротранс	8	5	9	15	5	2	5
Газпром-Транс	13	10	10	7	6	5	15
Трансконтейнер	15	9	7	11	3	12	10
Трансгарант	12	12	12	6	9	13	8
Металлоинвесттранс	14	13	13	3	10	8	12
Евраз-Транс	11	15	14	9	12	7	9
ЗапСиб-ТрансСервис	10	14	15	10	13	14	14

На основании приведенных данных можно отметить, что наиболее крупными и, соответственно, доминирующими на исследуемом рынке участниками грузовых железнодорожных перевозок являются: ОАО «Первая грузовая компания», ОАО «Федеральная грузовая компания», ЗАО «Нефтетранссервис», ОАО «Global-

trans», ООО «Независимая транспортная компания», ООО «Трансойл».

С помощью ранговых коэффициентов можно получить следующие усредненные данные по общему рейтингу грузовых операторов и выставить им комплексный рейтинговый балл (табл. 2).

Таблица 2 — Усредненные рейтинговые показатели ведущих грузовых операторов на российском рынке

Наименование оператора грузовых перевозок	Усредненный рейтинг (чем значение меньше, тем более высокорейтинговым (по анализируемым критериям в комплексе) является оператор)
Первая грузовая компания	7,1
Globaltrans	6,1
Нефтетранссервис	4,1
Федеральная грузовая компания	4,3
Трансойл	7,7
RailGarant	4,6
Независимая транспортная компания	8,1
НовоТранс	7,2
Русагротранс	7,7
Газпром-Транс	9,4
Трансконтейнер	7,4
Трансгарант	10,3
Металлоинвесттранс	10,4
Евраз-Транс	11,0
ЗапСиб-ТрансСервис	12,8

Возвращаясь к вопросу наличия конкурентного рынка в исследуемой отрасли и присутствия достаточного большого числа грузовых операторов, можно отметить, что в настоящий момент выраженной ориентации на потребительские запросы на указанном рынке не проявляется, сформировался так

называемый «рынок продавца», хотя общая тенденция клиенториентированности представляет собой «вопрос времени» и обязательно проявит себя. Повторимся, своеобразным «катализатором» этого процесса мы видим доступ на исследуемый рынок зарубежных перевозчиков [5], что актуализирует во-

прос о необходимости ориентации на клиента, оказания ему комплекса расширенных услуг в рамках комплексной маркетинговой логистики.

Именно это обстоятельство опосредует необходимость конкурентных преимуществ, что, в свою очередь, предполагает исследование опыта зарубежных перевозчиков, с которыми придется конкурировать на внутреннем рынке, а также отбор наиболее востребованных методов повышения конкурентного потенциала, что и представляет собой не что иное, как инструментарий маркетинга в виде бенчмаркинга. Рыночные конъюнктуры переменчивы и подвижны, соответствовать конкурентам нужно уже сейчас, а не в отсроченной перспективе. Интерес к бенчмаркингу отмечается применительно к различным отраслям и сферам бизнеса в различных научных работах [1]. И именно в этой ситуации бенчмаркинг [4] как инструмент сравнительного анализа эффективности работы одной компании с показателями других успешных организаций в наибольшей степени соответствует возможности реализации задач, стоящих перед российскими грузовыми перевозчиками.

В связи с этим представлен бенчмаркинг доминирующих участников российского рынка грузовых железнодорожных перевозок (ОАО «Первая грузовая компания», ОАО «Федеральная грузовая компания», ЗАО «Нефтетранссервис», ОАО «Globaltrans», ООО «Независимая транспортная компания», ООО «Трансойл»), выделенных на основании представленного выше рейтинга, в компаративном анализе с европейским оператором — DB Shenker, который специализируется на грузовых перевозках по железным дорогам Германии. Выбор данной компании для сравнения можно обосновать теми обстоятельствами, что она выступает лидером наземных перевозок в Европе и занимает шестое место по объемам выполнен-

ной мировой контрактной логистики. Кроме того, в выборе модели реформирования транспортной системы в России во многом в качестве основы рассматривался германский вариант, что дополнительно актуализирует выбор данного объекта для сравнения.

Для проведения бенчмаркинга были выделены наиболее значимые показатели деятельности указанного оператора и сопоставлены с таковыми у лидеров российского рынка железнодорожных грузовых перевозок (см. табл. 3).

При реализации компаративного анализа становится очевидным, что эффективность использования подвижного состава у европейского лидера существенно выше, так как при меньшем парке вагонов, он перевозит в два раза больше грузов, чем, например, ОАО «ПГК» и ООО «НТК» совместно. Это подразумевает лучшую маневренность оперирования имеющимся составом и большую ориентированность на нужды существующих потребителей. При этом в собственности немецкой компании есть грузовые автомобили, которые перевозят грузы по Европе. Российские железнодорожные грузовые перевозчики пока слабо перенимают данный опыт.

Считаем также необходимым дополнительно подчеркнуть тот факт, что DB Shenker с меньшим парком вагонов, при этом, большем объеме перевозок, чем у лидеров российского рынка, более эффективно функционирует за счет согласования процессов в пространстве и времени. Его четкая ориентация на запросы потребителей проявляется в широком спектре мероприятий по экспедиционному обслуживанию грузов, разработке схем перевозок исходя из индивидуальных запросов, предложений комплексных решений для клиентов, организации и осуществлении смешанных перевозок, наращивании в интересах потребителей мощностей распределительных центров.

Таблица 3 — Данные бенчмаркинга лидера оперирования подвижного состава в области перевозок по железным дорогам (DB Shenker AG) и российских операторов

Оператор подвижного состава	ООО «НТК»	ОАО «ПГК»	ОАО «ФГК»	ОАО «Globaltrans»	ООО «Трансойл»	ЗАО «НТС»	DB Shenker AG
Соотношение парка в управлении / собственный, тыс. ед.	0/27,6	186,9/190,4	129,2/169,0	58,0/50,4	29,0/29,0	64,4/33,6	109
Структура парка в управлении							
Полувагоны	95,5 %	45,0 %	78,3 %	60,5 %		64,3 %	
Цистерны		35,9 %	0,2 %	33,0 %	100 %	35,7 %	
Крытые вагоны		9,1 %	14,3 %				
Хоппер-окатышевозы	3,9 %						
Платформы	0,2 %		5,6 %				
Цементовозы		6,4 %					
Минераловозы		3,4 %					
Прочие вагоны	0,3 %		1,5	6,4 %			
Средний возраст подвижного состава, лет	18,9	18,1	19,5	6,7	8,9	11,7	
Объем перевозок в год	72,4 млн т	284,4 млн т	150,5 млн т	85,6 млн т	53,0 млн т	90,9 млн т	411 млн т
Представительства	Санкт-Петербург, Воронеж, Липецк, Ростов-на-Дону, Екатеринбург, Новосибирск	Москва, Санкт-Петербург, Воронеж, Ярославль, Владивосток, Самара, Ростов-на-Дону, Челябинск	Екатеринбург, Москва, Ростов, Челябинск, Новосибирск, Санкт-Петербург	Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону, Череповец, Кстово, Орск, Челябинск, Кемерово	Москва, Санкт-Петербург, Новороссийск, Кирishi (Ленинградская область), Никольское (Тамбовская область), Брянск	Санкт-Петербург, Москва, Казань, Самара, Ростов-на-Дону, Челябинск, Астана, Новосибирск	Около 2 000 филиалов по всему миру (охвачено 130 стран)
	Челябинск, г. Ревда (Свердловская область)	Иркутск, Красноярск, Нижегородск, Новосибирск, Саратов, Екатеринбург	Ярославль, Красноярск, Иркутск, Хабаровск, Воронеж, Саратов, Нижегородск, Самара	Красноярск, Хабаровск, Владивосток	Новосинеглазово (Челябинская область), Вычегодский (Архангельская область), Самара, Новая Еловка (Красноярский край), Сокур (Новосибирская область)	Красноярск, Хабаровск. В наличии 27 региональных подразделений	
Наличие тягового подвижного состава	На ряде маршрутов работают собственными локомотивами			Компании принадлежат 53 локомотива, 3 находятся в аренде			3587 локомотивов

Продолжение табл. 3

Оператор подвижного состава	ООО «НТК»	ОАО «ПГК»	ОАО «ФГК»	ОАО «Globaltrans»	ООО «Трансойл»	ЗАО «НТС»	DB Shenger AG
Наличие ремонтных баз	Вагоноремонтное предприятие «Грязи» в Липецкой области		Вагонно-эксплуатационное депо «Смычка», Нижний Тагил, Свердловская железная дорога	Отсутствие собственных баз, проведена активная договорная работа с вагоноремонтными предприятиями и ОАО «РЖД» на территории России и ремонтных заводов на территории стран СНГ	Вагоноремонтный завод «Купино»	Смышляевский вагоноремонтный завод, Завод по ремонту ПС и комплексы подготовки цистерн под налив «Дземги» (г. Комсомольск-на-Амуре) и Нефтяная (г. Саратов)	
Принадлежность — наличие собственного капитала	Частный иностранный капитал	Частный российский капитал (некогда дочернее общество ОАО «РЖД»)	ОАО «ФГК» — дочернее общество ОАО «РЖД»	Частный российский и иностранный капитал	Частный российский капитал	Частный российский капитал	Входит в состав группы Немецких железных дорог (Deutsche Bahn)
Оказываемые услуги							
Аренда вагонов	+	+	+				
Транспортное обслуживание	+	+	+	+	+	+	
Экспедиторское обслуживание	+	+	+	+	+	+	+
Информационное сопровождение грузов	+	+		+	+	+	+
Ремонт подвижного состава				+	+	+	
Разработка технологических схем перевозки	+	+					+
Перевозка грузов по «прямому» варианту		+					
Подготовка цистерн под налив					+	+	
Комплексные логистические решения для клиентов (промышленных предприятий)				+			+
Организация смешанных перевозок		+					+

Продолжение табл. 3

Оператор подвижного состава	ООО «НТК»	ОАО «ПГК»	ОАО «ФГК»	ОАО «Globaltrans»	ООО «Трансойл»	ЗАО «НТС»	DB Shenger AG
Синхронизация процессов транспортирования и хранения							+
Автомобильные перевозки							+
Воздушные перевозки							+
Морские перевозки		+					+
Таможенное оформление							+
Наличие собственных складов и ЛЦ на обслуживаемой территории							+

Проанализировав представленный опыт, можно заключить, что на первом этапе по результатам проведенного бенчмаркинга, российским операторам следует внедрить практику эффективного оперирования вагонным парком, предполагающего при меньшем количестве подвижного состава слаженную работу по реализации оперативных поставок по четко отлаженному графику, без скопления пустых вагонов и простоя техники. Такие организационные новации позволят в большей степени быть ориентированными на потребителей.

Резюмируя, отметим, что систематическое проведение бенчмаркинга и учет его результатов заинтересованными структурами могут способствовать внесению необходимых корректив в собственную рыночную стратегию, что, в свою очередь, позволит усилить ориентацию на потребителей и обеспечить рост конкурентоспособности российских грузовых операторов.

Библиографический список

1. Голота П. А. Бенчмаркинг как технология поиска эталонов эффективной рыночной деятельности // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2013. — № 3 (43).
2. Горбунов А. Повезет за наш счет [Электронный ресурс] // Эксперт. — 2012. — № 18 (801). — URL : <http://expert.ru/expert/2012/18/povezet-zanash-schet>.
3. Симченков В. М. Конкурентоспособность отечественной экономической системы в контексте ключевых детерминант в условиях глобализирующейся мировой экономики // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2010. — № 2 (31).
4. Соколова Е. Б. Бенчмаркинг в инфраструктурных отраслях: анализ методологии и практики применения (на примере электроэнергетики) // Научные доклады. — 2007. — № 1.
5. Хусаинов Ф. И. Вступление России в ВТО и железнодорожный транспорт // Бюллетень транспортной информации. — 2012. — № 9 (207).

Bibliographic list

1. Golota P. A. Benchmarking as search technology standards effective market activity // Vestnik of Rostov State University of Economics (RINH). — 2013. — № 3 (43).

2. Gorbunov A. Luck at our expense [Electronic resource] // Expert. — 2012. — № 18 (801). — URL : <http://expert.ru/expert/2012/18/povezet-za-nash-schet>.

3. Semchenkov V. M. Competitiveness of the domestic economic system in the context of the key determinants in

the globalizing world economy // Vestnik of Rostov State University of Economics (RINH). — 2010. — № 2 (31).

4. Khusainov F. I. Russia's accession to the WTO and rail way transport // Bulletin of transport information. — 2012. — № 9 (207).

5. Sokolova E. B. Benchmarking in infrastructure industries: an analysis of the methodology and practice (on the example of electric power industry) // Scientific report. — 2007. — № 1.

В. И. Гиссин, М. А. Суржиков

КОММЕРЧЕСКИЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В ПРОЦЕССЕ ПРОИЗВОДСТВА И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Аннотация

В статье проведен анализ взаимосвязи качества и коммерческих методов управления качеством, в котором оно рассматривается как категория коммерческой логистики, так как уровень качества продукции, услуг оказывает значительное влияние на процессы распределения. Показано, что коммерческий аспект предусматривает отслеживание рыночных требований, предъявляемых к качеству производимой продукции с целью усиления скорости товародвижения.

Ключевые слова

Коммерция, методы, качество, управление, товародвижение.

V. I. Gissin, M. A. Surzhikov

COMMERCIAL METHODS OF QUALITY CONTROL MANAGEMENT OF PROMOTION AND DISTRIBUTION PROCESSES

Annotation

In the article analyzes the relationship of quality and commercial methods of quality control in which it is considered as a category of commercial logistics, as the level of quality of products and services has a significant impact on distribution processes. It is stated, that commercial aspect involves monitoring of market requirements to manufactured products quality in order to enhance the goods distribution.

Keywords

Commerce, methods, quality, management, merchandising.

Логистическая концепция качества реализуется с помощью коммерческой системы управления качеством подобно тому, как логистическая концепция коммерции воплощена в коммерческой логистике. Именно поэтому качество рассматривается как категория коммерческой логистики, поскольку оно оказывает существенное влияние на процесс товародвижения, что дает основание интерпретировать качество как мощный логистический импульс. Приводя в движение товаропотоки, качество обладает определенным логистическим потенциалом. Отсюда следует ориентация качества на рынок, спрос, потребителя. А раз это так, то качество является предметом производственно-коммерческой деятельности, и в этой ситуации необходимо не только достичь в производстве заданного качества, но и суметь его реализовать на рынке, ибо через рынок результаты производства получают общественное признание. Таким образом, качество обладает двойственной природой и выступает как результат производства и предмет купли-продажи, т. е. коммерции. В данном случае качество рассматривается как предмет, а в сочетании с его носителем — как объект. Логистика переносит «центр тяжести» управления качеством на коммерческий аспект. В связи с этим выстраивается следующий ряд аспектов управления качеством: технический, организационный, экономический, экологический, коммерческий.

Коммерческий аспект предусматривает отслеживание рыночной конъюнктуры в части требований, предъявляемых к качеству с целью осуществления процесса товародвижения. Именно товародвижение выступает индикатором системы управления качеством, поскольку оно завершает результаты формирования качества на всех этапах — от идеи товара и до реализации. Поэтому перечисленные выше аспекты могут интерпретироваться как подсистемы.

Коммерческая система управления качеством (точнее подсистема) включающая методы и анализ продаж, обладая обратной связью с потребителями, выполняет роль управляющих воздействий. Выделение коммерческой системы обусловлено, кроме всего прочего, принципом приоритета коммерции в управлении качеством, т. е. все виды деятельности, прямо или косвенно связанные с уровнем качества продукции, услуг, подчинены интересам коммерции — качество должно обладать рыночной ликвидностью. Сущность и содержание коммерческих методов управления обусловлены его носителями как объектов этого управления. С точки зрения логистики, таким объектом является так называемый экономический товар [1, с. 13].

Экономический товар — обобщающее понятие, характеризующее все объекты дозволенного законом коммерческого (торгового) оборота. В рыночной экономике товарное обращение носит всеобщий характер: все, к чему были приложены человеческие усилия (труд), является или может стать предметами купли-продажи. Таких объектов огромное количество, можно полагать — бесчисленное множество. Это, прежде всего, то, что принято именовать как собственно «товар», в смысле вещь, продукт, изделие, предназначенное для продажи. Но продаются еще и услуги, т. е. услуги являются своеобразным товаром. Именно поэтому в обобщающем смысле говорят о «товарах и услугах». Но товары и услуги не исчерпывают всех объектов купли-продажи, ибо таковыми еще могут быть труд, недвижимость, земля, валюта, ценные бумаги, информация и др. Вследствие этого появилась необходимость в обобщающем понятии. Таким понятием стал «экономический товар», который обладает рядом свойств: стоимость, обмен (купля-продажа), локализация в пространстве, измеримость.

С логистической точки зрения, экономический товар отражает разные формы движения товара: физическое, коммерческое, информационное, финансовое, технологическое, экологическое.

Перечисленные формы движения товара могут быть интерпретированы следующим образом.

1. Физическое — физическое перемещение данного товара в пространстве и во времени.

2. Коммерческое — движение использования полезности товара в потреблении, т. е. реализация стоимости и полезности путем торговли реальным товаром.

3. Информационное — передача по информационным каналам сведений о товаре, торговля нереальным товаром (например, по каталогам, по образцам).

4. Финансовое — перемещение денежных средств, обусловленное актом купли-продажи данного товара.

5. Технологическое — полное и комплексное использование в производстве материальных ресурсов — движение «вглубь».

6. Экологическое — сохранение окружающей среды за счет максимально возможного кругооборота материальных ресурсов.

Многообразием экономического товара предопределяется существование различных локальных рынков конкретных товаров и услуг. Интегрированный рынок состоит из множества локальных рынков, как и экономический товар состоит из конкретных видов товаров и услуг. Формирование интегрированного рынка происходит по мере становления и развития рыночных отношений, а точнее: коммерции как таковой. Именно в переходный период сложились основные локальные рынки. Крупным шагом в направлении формирования интегрированного рынка был переход на оптовую торговлю материальных ресурсов для нужд материально-технического

снабжения, тем самым появился рынок продукции (товаров) производственно-технического назначения. Можно утверждать, что именно этот рынок положил начало интегрированному рынку.

Малая приватизация привела к образованию рынка бытовых услуг. Законодательно был создан валютный рынок: свободно конвертируемая валюта стала предметом купли-продажи. Другим важным мероприятием в формировании интегрированного рынка явилось акционирование средних и крупных предприятий — появился рынок ценных бумаг. Далее, в силу самой сущности рыночной экономики, стали появляться другие локальные рынки со своими конкретными товарами и услугами, обусловленными индивидуальными и общественными потребностями, т. е. спросом. К настоящему времени интегрированный рынок вполне оформился, но некоторые локальные рынки еще не достигли достаточного уровня развития.

Каждый локальный рынок можно дифференцировать на более мелкие рынки — в зависимости от конкретных требований коммерческой практики. Эта дифференциация соответствует ассортименту реализуемых товаров и услуг. Поскольку товары обладают своим жизненным циклом — одни товары и услуги отмирают, появляются новые, то содержание каждого локального рынка изменяется во времени под влиянием научно-технического прогресса, моды и, в конечном счете, спроса. Кроме того, локальные рынки могут быть сегментированы в зависимости от особенностей спроса на те или иные товары и услуги. Иными словами, локальные рынки находятся под влиянием процесса диверсификации — расширения ассортимента товаров и услуг.

С точки зрения собственно коммерции, в составе интегрированного рынка выделяются три группы рынков [4]:

I группа: товарные рынки, включая рынки материальных ресурсов — средств производства (оптовые рынки) и рынки предметов потребления (розничные рынки);

II группа: рынки услуг — производственных, социальных, институциональных, в том числе информационных, посреднических и т. п.;

III группа: ценных бумаг — акций, облигаций, валюты, сертификатов.

В такой группировке товарные рынки принимаются за базисные, рынки услуг и ценных бумаг становятся инфраструктурными по отношению к товарным рынкам. Отсюда следует приоритет товарных рынков, ибо в конечном счете производимая продукция должна быть реализована для удовлетворения личностных и общественных потребностей и возмещения понесенных затрат — инфраструктурные рынки обеспечивают сбыт товаров в натурально-вещественной форме. Приоритет товарных рынков влечет за собой приоритет коммерции как вида предпринимательской деятельности на интегрированном рынке. Каждый объект интегрированного рынка характеризуется определенными свойствами и соответственно им — системой показателей качества. Пред-

приниматель, оперирующий на данном локальном рынке, так или иначе, кроме своего, связан с широким кругом других локальных рынков. Из этого следует важное свойство интегрированного рынка: взаимосвязь локальных рынков и обратимость экономического товара. Иными словами, товар данного локального рынка с помощью соответствующих коммерческих операций может переходить в другой товар другого локального рынка. Вследствие такой обратимости на каждом локальном рынке действуют общие законы (прежде всего, закон спроса и предложения).

Взаимосвязь локальных рынков проявляется, например, на рынке автомобилей и комбайнов, для производства, реализации и эксплуатации которых необходимы товары всех локальных рынков — от предметов труда до таможенных услуг. Важно то, что качество всех экономических товаров определяет качество данной продукции. Поэтому взаимосвязь и взаимозависимость локальных рынков и их объектов в наибольшей мере проявляется в части качества. Если уровень качества каждого товара оценить условной величиной от 0 до 1, то качество производимой продукции будет равно:

$$Q = q_0 \times q_1 \times q_2 \dots q_i \dots q_n = \prod_{i=0}^n q_i, (q_i \leq 1).$$

Поскольку $q_i \leq 1$, то качество произведенной продукции (общее качество) будет ниже качества любого исходного компонента, т. е. $Q < q_i$. Представленная модель соответствует теореме умножения вероятностей независимых событий. Следовательно, для достижения необходимого и достаточного качества производимой продукции качество всех составляющих ее компонентов должно быть на уровне как угодно близком к единице или быть равным единице.

Данное положение определяет требование: закупки экономического

товара следует осуществлять посредством мониторинга, ориентированного на конечное качество, или использовать принципы, заложенные в стандарте QS9000 [2].

Таким образом, проблема качества в значительной мере решается за пределами данного предприятия. Закупки, будучи комплексной логистической активностью, являются частью коммерческой системы управления качеством. В условиях рынка предложение товаров и услуг превышает спрос на 10 % и более это означает, что предприятие имеет реальную возможность закупать эконо-

мический товар требуемого качества. Когда качество используемых товаров и услуг не соответствует требованиям товаропроизводителя, то их необходимо доводить на предприятии или привлекать сторонние организации.

Следовательно, для коммерческого успеха необходимо учитывать действия общих экономических законов и иметь продукцию надлежащего качества:

$$E_i = D_i p_1 p_2,$$

где E_i — реальный коммерческий успех — валовой доход, руб.,

D_i — ожидаемый валовой доход от реализации i -го товара,

$p_1 p_2$ — вероятности благоприятствования, обусловленные действием соответственно общих и достигнутым качеством продукции.

Коммерция как торговля требует развитого интегрированного рынка и насыщения его экономическим товаром. Источником товарной массы является производство. Коммерция представляет собой неотъемлемую часть деятельности товаропроизводителя. Взаимосвязь коммерции и производства обусловлена тем, что производство не является и не может являться самоцелью. Любая продукция производится в конечном счете для потребления, поэтому произведенная продукция должна быть реализована, т. е. продана. Таким образом, реализация продукции как чисто коммерческий акт есть завершение производственного процесса.

С позиции товаропроизводителя, его производственный процесс состоит из трех этапов: закупки необходимых материальных ресурсов (сырья, материалов и др.), изготовления продукции и реализации произведенной продукции как товара. В этом процессе закупки и реализация целиком и полностью относятся к коммерции, вследствие чего правомерно говорить о производственно-коммерческой

деятельности. Следует отметить, что в производственно-коммерческой деятельности продажа производственной продукции обозначается как реализация, поскольку только на рынке, будучи проданной, продукция как товар реализует свою полезность: для продавца в форме денег (выручки, дохода), а для покупателя — для удовлетворения своих индивидуальных потребностей — и все это определяется качеством продукции. Коммерция для производства не ограничивается сбытом продукции. Другой составляющей коммерции для товаропроизводителя является материально-техническое снабжение, осуществляемое путем закупок необходимых материальных ресурсов на оптовом рынке.

Для осуществления производственных процессов требуются разнообразные предметы и орудия труда — сырье, материалы, топливо, инструмент, оборудование и т. п. Только располагая всеми этими материальными ресурсами в необходимом количестве, качестве и в требуемой номенклатуре производство в состоянии функционировать и вырабатывать для рынка продукцию требуемого уровня качества. Следовательно, коммерческая деятельность не только завершает производство, но и создает для него необходимые исходные условия. Для управления качеством необходимо отслеживать рыночную ситуацию и под эту ситуацию настраивать всю логистическую цепь в рамках данного предприятия — от закупок до сбыта, поддерживая равновесие в критерии качества между данным производством и рыночной средой.

Любой товар можно рассматривать как систему со своим «входом» (U), «выходом» (V), внутренним состоянием (X) и влиянием внешней среды (F) (рис. 1) [3].

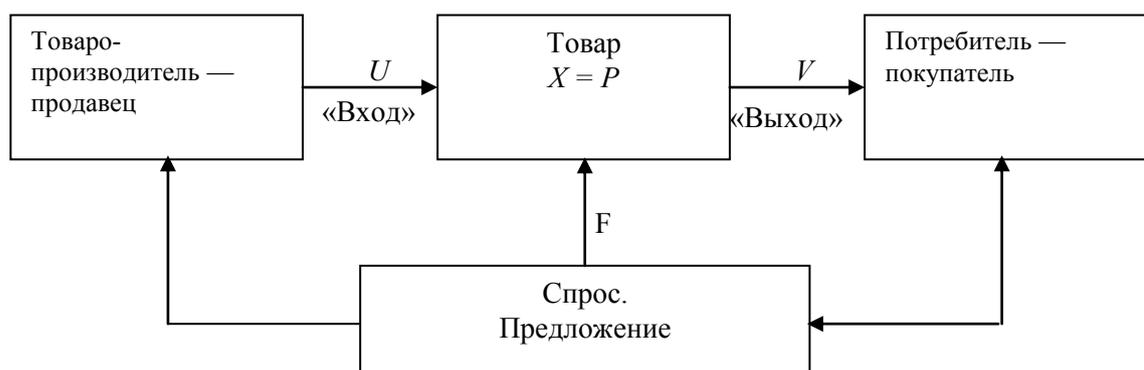


Рисунок 1 — Системологическая интерпретация товара

Согласно системологической интерпретации товара его конкурентоспособность определяется тремя группами параметров:

- 1) «Вход» — себестоимость C ;
- 2) «Выход» — качество Q ;
- 3) «Внутреннее состояние» — цена P .

Следовательно, все перечисленные параметры данного товара должны одновременно находиться на конкурентоспособном уровне.

Соответствие издержек производства и соответственно себестоимости равновесной цене, т. е. цене, установленной рынком, достигается техническими и организационными мероприятиями, усилиями инженеров и менеджеров. Деятельность коммерческой службы предприятия в области персонала в части реализации принципа приоритета коммерции в полной мере проявляется только при высоком авторитете коммерческой службы, что достигается знаниями, квалификацией и мотивацией ее работников. Таким образом, коммерческие методы в управлении качеством предусматривают отслеживание триады «себестоимость — цена — качество», при этом учитываются затраты на достижение качества.

Коммерческая система управления качеством основывается на предпочтениях. В экономической теории проблемам предпочтений и выбора уделено большое внимание — глубокое изуче-

ние этих категорий обосновывает и формализует функцию полезности [1]. В качестве постулата принято положение о том, что предпочтения и выбор основываются на оценках качества продукции. Определения, аксиомы и теоремы, относящиеся к проблемам предпочтения, вскрывают механизмы коммерческих методов. Все что истинно для товара вообще — истинно и для качества, поскольку товар — это носитель качества: согласно философскому учению, качество есть сущность, а товар — явление, т. е. выступает в виде некоторой оболочки. Неслучайно, большинство показателей качества определяются с помощью технических средств, включая дефектологию.

Количество произведенной продукции (товара) обозначается вещественным числом $X_i \geq 0$. Количество каждого вида продукции сводится к заданию неотрицательного числа X_i для i , где i — наименование товара от 0 до n , что равносильно покомпонентному представлению вектора X из n -мерного пространства R^n :

$$X = (x_0, x_1 \dots x_i \dots x_n).$$

Если известен вектор $X \in R^n$, то n его компонентов определяют количество каждого из n товаров при условии, что компоненты x_i неотрицательны, отсюда множество векторов продукции (товаров):

$$R_+^n = \{X \in R^n \mid x_i \geq 0 \forall i\}.$$

По определению любой вектор $X \in R_+^n$ представляет набор товаров. Векторная формализация позволяет свести задачи распределения и обмена, т. е. продажи и товародвижения, к геометрическим задачам в n -мерном пространстве.

Распределение продукции между потребителями основывается на предпочтениях. Правила выбора сформулированы в теореме Эрроу [1], в которой используются понятия наборов или распределения товаров.

Поскольку речь идет о качестве, то целесообразно оперировать конкретными товарами (изделиями). Тогда постулаты предпочтения могут быть сформулированы следующим образом.

1. Полнота. Если предложены два товара X и Y , то потребитель всегда способен выбрать одно из них или объявить их для себя безразличными.

2. Транзитивность. Если имеются три товара X , Y и Z , то потребитель способен расположить их в порядке предпочтения.

3. Единогласие. Если каждый потребитель предпочитает товар X товару Y ($X > Y$), то и все вместе они предпочитают товар X товару Y .

4. Независимость. При сравнении товаров X и Y все другие товары во внимание не принимаются.

Все предпочтения сводятся к функции полезности. Это означает, что каждому товару x ставится в соответствие показатель удовлетворенности $u(x)$, каковым и является функция полезности.

Полезность качества реализуется через закупки. Оптимизация закупок предусматривает достижение максимума полезности при имеющихся денежных средствах (бюджетных ограничениях). Эта оптимизация выражается моделью Лагранжа:

$$L = U(x_i) - \lambda \left(\sum_{i=0}^n p_i x_i - B \right),$$

где $U(x_i)$ — функция полезности;
 B — бюджетное ограничение — денежные средства покупателя;

x_i — товары, представленные к реализации;

p_i — цены соответствующих товаров;

λ — множитель Лагранжа.

Бюджетные ограничения выражаются следующей формулой:

$$B = \sum_{i=0}^n p_i x_i.$$

Функция Лагранжа исследуется на экстремум:

$$L' = \frac{\partial L}{\partial x_i} = 0,$$

в результате чего определяется оптимальное количество закупаемых товаров x_i . Указанные значения, по существу, выражают спрос потребителя на качество. Под этот спрос должно настраиваться производство.

Модели (Эрроу, Лагранжа) [1], будучи математическими, адекватны, но в то же время являются теоретическими. На практике они могут трансформироваться в конкретные действия покупателей и продавцов. Представленная на рисунке 2 блок-схема носит укрупненный характер, включая основные блоки, реализация которых способствует достижению оптимума, т. е. взаимной выгоды по таким критериям как качество, цена, условия поставки и оплаты. Все это входит в комплекс транзакционных операций коммерческой логистики, и при достижении намеченных соглашений по уровню качества юридически оформляется как коммерческая сделка в виде договора поставки.

Таким образом, коммерческие методы оценки качества процессов производства и товародвижения позволяют выявить отклонения как на начальных этапах жизненного цикла продукции (качество поставок материалов, сырья комплектующих), так и в процессе ее потребления на основании выявленной удовлетворенности потребителей, что позволит внести коррективы управляющих мероприятий, усиливающих качество и конкурентные преимущества.

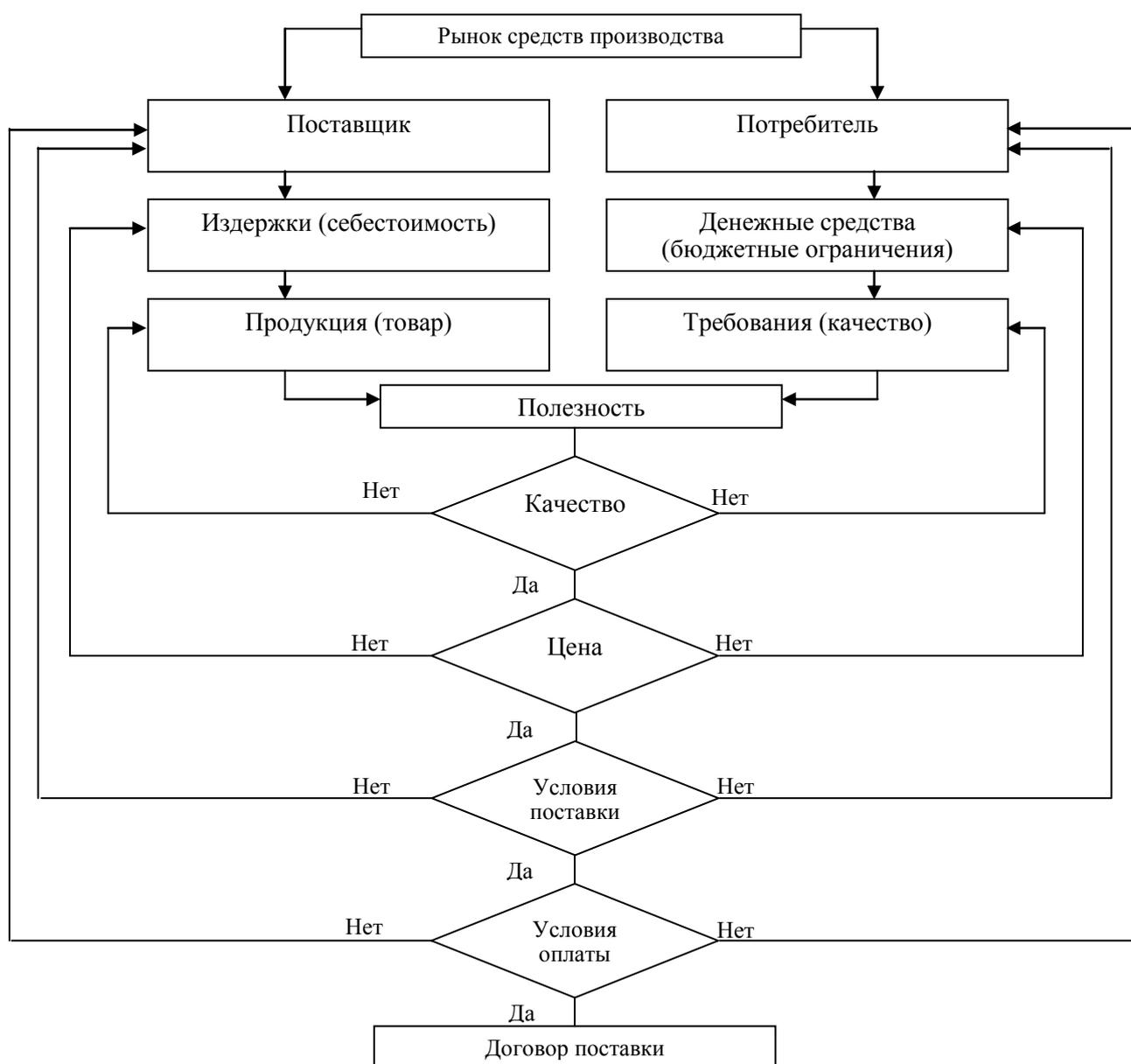


Рисунок 2 — Блок-схема оптимизации качества

Библиографический список

1. Экланд И. Элементы математической экономики. — М. : Мир, 1983.
2. Гиссин В. И. Управление качеством. — М. : Ростов н/Д : Март, 2003.
3. Гиссин В. И. Проблемы формирования логистической системы управления качеством. — Ростов н/Д : изд-во РГЭУ «РИНХ», 2000.
4. Сосунова Л. А. Коммерция услуг на оптовом рынке : Дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.06. — СПб., 1997.

Bibliographic list

1. Ekland I. Elements of mathematical economics. — M. : Mir, 1983.
2. Gissin V. I. Quality Management. M. : Rostov-on-Don : Mart, 2003.
3. Gissin. V. I. Logistical problems of formation of quality Management System. — Rostov-on-Don : RSUE (RINH), 2000.
4. Sosunova L. A. Commerce services on the wholesale market : Diss. ... Dr. Econ. Sciences : 08.00.06. — SPb., 1997.

A. V. Guzenko

**ИНТЕГРАЦИЯ СОВРЕМЕННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ
ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ В ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ
ТРАНСПОРТНЫЕ СИСТЕМЫ ГОРОДОВ**

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы движения финансовых потоков в системе городского пассажирского транспорта, возможности современных интеллектуальных систем для управления платежами в системе, контроля структуры пассажиропотока и прозрачности работы автотранспортных предприятий, облегчая возможности регулирования тарифной политики муниципальными органами.

Ключевые слова

Система городского пассажирского транспорта, безналичная оплата проезда, смарт-карты.

A. V. Guzenko

**INTEGRATION OF MODERN SYSTEMS OF MANAGEMENT
OF FINANCIAL FLOWS IN INTELLIGENT TRANSPORT SYSTEMS OF CITIES**

Annotation

The article discusses the financial flows in the system of urban passenger transport, the possibilities of modern intelligent systems for managing payments in the system control structure and transparency of passenger transport companies, facilitating the possibility of regulating the tariff policy municipalities.

Keywords

Urban transport system, cashless fare, smart card.

Эффективное функционирование системы городского пассажирского транспорта является определено одной из важных целей, поскольку системное влияние неизбежно будет проявляться в улучшении условий перемещения пассажиров в городской среде. Классификация поездок, осуществляемых в различное время, подразделяет все перемещения пассажиров на трудовые, деловые и социально-культурные. Улучшение показателей работы ГПТ находит положительное отражение в снижении временных затрат на осуществление поездок, повышение их комфортабельности и в целом улучшении облика системы городских пассажирских перевозок. Зачастую эффективность работы систе-

мы можно оценивать исходя из таких показателей, как: населенность транспортных средств, средняя скорость движения, гарантированность внутригородских перемещений пассажиров, коэффициент пересадочности и многих других. Ориентиры на логистические принципы при организации управления движения основным и сопутствующими потоками в транспортной системе города позволят улучшить экономические показатели работы, обеспечение безопасности движения и экологической безопасности, эффективную координацию интересов всех участников рынка, согласование управления различными видами транспорта. Все эти задачи при-

званы обеспечить оптимизацию логистических издержек системы.

Рассматривая основные векторы работы системы городского транспорта, необходимо наряду с экономическими выделять экологические и социальные. Основные социальные цели системы городского пассажирского транспорта направлены на обеспечение доступности транспортных услуг населения, приемлемого уровня оказываемых услуг, снижение величины общественных издержек, выраженных во временных потерях пассажиров в процессе ожидания транспортных средств и движения по городу. Экологический вектор развития предполагает снижение воздействия системы на окружающую среду посредством развития экологически чистых видов транспорта в городской системе, таких как скоростной трамвай, контроль выполнения установленных стандартов по загрязнению окружающей среды, поскольку неконтролируемые последствия с точки зрения экологии могут оказывать негативное влияние на привлекательность городской среды для жизни, проведения мероприятий по улучшению экологической ситуации в городе.

Экономические векторы в современном видении работы транспортной городской системы направлены на обеспечение экономической стабильности города, а также, на тактическом уровне функционирования системы, на обеспечение эффективности функционирования системы в целом

Рассматривая подсистемы городского пассажирского транспорта как центры затрат, можно выделить следующие основные: транспортные компании, муниципальные органы регулирования, пассажиры. В данном случае последний центр, с одной стороны, является источником входящего финансового потока, обеспечивающего экономическую окупаемость работы системы, с другой — пассажиры несут как финансовые затраты, так и временные потери,

что необходимо учитывать при проектировании работы городского пассажирского транспорта. Автотранспортные предприятия (АТП) при осуществлении перевозочной деятельности несут затраты, величина постоянных и переменных издержек предприятия определяется по формуле (1) на основе фактических данных баланса предприятия. Однако при определении переменных издержек следует учитывать в качестве величины x не фактически находящиеся на линии автобусы, а весь автопарк предприятия, поскольку за расчетный период происходят выплаты и начисления исходя из общего количества транспортного парка. Функцию затрат транспортного предприятия $Z_{АТП}(x)$ можно представлять в классическом виде:

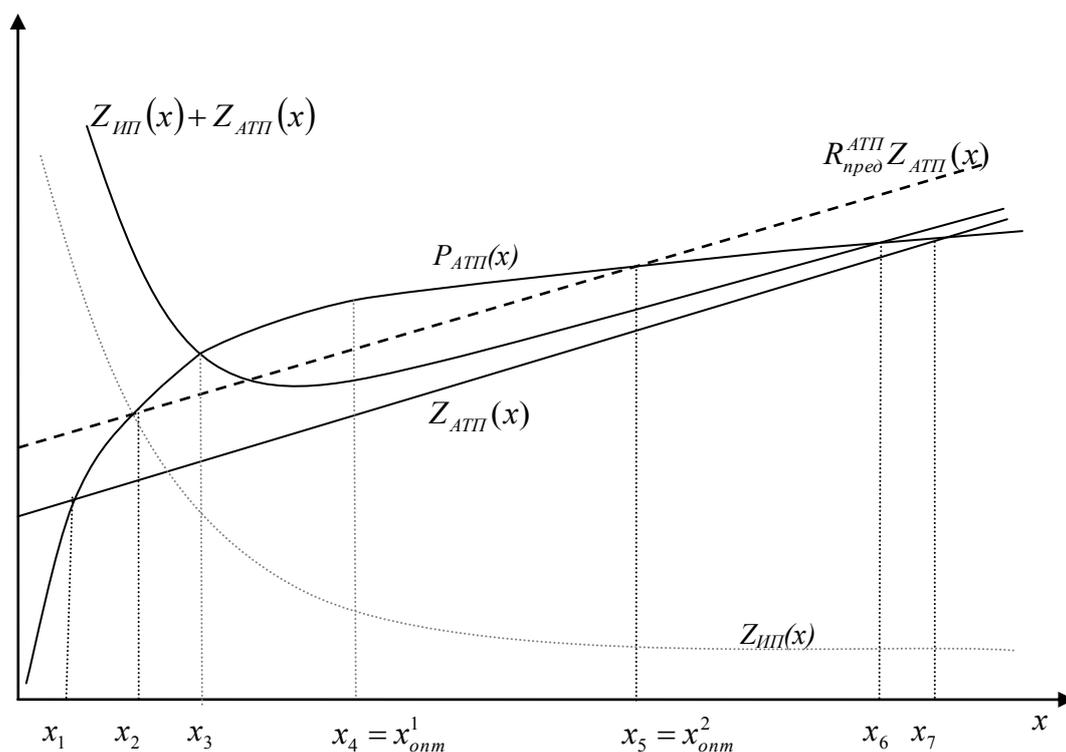
$$Z_{АТП}(x) = C_{АТП}^0 + C_{АТП}^1 x, \quad (1)$$

где $C_{АТП}^0$ — постоянные затраты; возмещение за счет полученных тарифных платежей от пассажиров, а также затраты муниципального бюджета на поддержание социальных функций городского пассажирского транспорта.

$C_{АТП}^1$ — затраты, приходящиеся на содержание единицы транспортного средства;

$C_{АТП}^1 x$ — переменная составляющая затрат [1].

Тарифная политика в области регулирования системы платежей предполагает определение уровня рентабельности деятельности автотранспортного предприятия на определенном уровне относительно общих затрат на осуществление перевозочной деятельности. При этом уровень доходности деятельности зависит от количества подвижного состава, выпущенного по маршрутам. Рост доходности $P_{АТП}(x)$ на начальном этапе имеет прямую зависимость от количества подвижного состава, затем в определенной точке наступает насыщение, и активный рост уровня доходов прекращается (рис. 1).



- $[x_1; x_7]$ — интервал безубыточности АТП без учета $Z_{III}(x)$;
- $[x_1; x_2]$ и $[x_5; x_7]$ — интервал допустимой рентабельности АТП с учетом предельной нормы рентабельности, без учета затрат $Z_{III}(x)$;
- $[x_3; x_6]$ — интервал безубыточности АТП с учетом $Z_{III}(x)$;
- $[x_5; x_6]$ — интервал безубыточности АТП с учетом $Z_{III}(x)$ и предельной нормы рентабельности;
- $x_4 = x_{онм}^1$ — оптимальное число транспортных средств без учета предельной нормы рентабельности;
- $x_5 = x_{онм}^2$ — оптимальное число транспортных средств с учетом условия предельной нормы рентабельности;
- $Z_{III}(x)$ — убывающая функция приведенных затрат пассажира в пути следования при функционировании в сети x транспортных средств;
- $P_{АТП}(x)$ — возрастающая (выпуклая вверх) функция доходов транспортного предприятия при работе на маршрутной сети x транспортных средств;
- $R_{пред}^{АТП}$ — предельная норма рентабельности автотранспортных предприятий [1].

Рисунок 1 — Графическая интерпретация финансовых механизмов регулирования деятельности автотранспортных предприятий

Таким образом, до определенного момента возможно при достаточно активном спросе на услуги формирование большего объема поступающих финансовых потоков. Источниками доходов автотранспортного предприятия могут быть финансовые средства, полученные

от осуществления перевозочной деятельности (в первую очередь), затем выпадающие доходы от перевозки льготных категорий граждан, которые частично или полностью подлежат возмещению из муниципального бюджета согласно договору, прочие доходы.

Изначально для входящих финансовых потоков от перевозочной деятельности существовало два возможных варианта поступления в систему — это наличная оплата проезда представителю компании (водителю или кондуктору) в зависимости от принятой системы и перечисление по безналичной схеме тех сумм, которые органы муниципальной власти компенсируют как выпадающие доходы предприятий при перевозке социальных групп пассажиров. В зависимости от законодательной базы регионов сюда можно отнести школьников, ветеранов труда, пенсионеров, инвалидов и многих других. При этом возможны как полностью бесплатный проезд для этих категорий, так и частичная оплата по сниженному тарифу. Без использования систем безналичной оплаты определение сумм компенсации возможно исходя из данных, которые подаются предприятием в органы муниципального управления и не всегда, по мнению транспортных компаний, в полном объеме могут покрыть возникающие затраты (пример системы г. Ростова-на-Дону). Формирование наличных финансовых потоков в системе, с одной стороны, позволяет получать денежные средства за оказанные транспортные услуги предприятием, с другой стороны, они могут способствовать формированию теневых доходов, поскольку точное количество перевезенных пассажиров возможно определить только посредством проводимых натурных наблюдений. В то же время такая система не способствует прозрачности доходной части транспортных предприятий, предоставляя возможности для официального отражения доходов определенного уровня и поддерживая тарифную политику региона на необходимом для транспортных компаний уровне, тем самым смещая вектор при ценообразовании в сторону предложения.

Современное развитие информационных технологий в области городского пассажирского транспорта позволяет использовать модуль интеллектуальной транспортной системы, позволяющий исключить наличные платежи и ускорить процесс оплаты услуг перевозки. Использование систем безналичного проезда предполагает применение специальных смарт-карт и считывающих устройств в подвижном составе, с помощью которых происходит списание средств. Таким образом, направленность и величина финансовых потоков внутри системы городского пассажирского транспорта, а также данные об общем количестве перевезенных пассажиров, колебаниях пассажиропотока, структуре пассажиропотока становятся более прозрачными. Исключается возможность проведения масштабных натурных исследований для получения подобных данных, а информация, отражающаяся в базе интеллектуальной транспортной системы, может быть использована как для выделения величины возмещаемых выпадающих доходов, так и для корректировки маршрутной сети, определения потребного количества подвижного состава на маршрутах и других целей. За счет поступающих предварительных платежей на смарт-карты пассажиров денежные средства аккумулируются на специальном счете и распределяются только после обработки информации о работе транспортных компаний в определенный временной период (месяц). Полученная информация о количестве льготных категорий граждан, воспользовавшихся услугами городского транспорта, позволит также более точно определять сумму выпадающих доходов автотранспортного предприятия, подлежащих возмещению.

Применение систем безналичной оплаты проезда и анализ на основе полученных данных результативности работы транспортных предприятий в за-

рубежных системах позволяет стимулировать качество обслуживания пассажиров на конкурирующих маршрутах. Таким образом, создается среда, в которой пользователь транспортных услуг при наложении маршрутов движения у нескольких перевозчиков делает выбор в пользу той транспортной компании, чей уровень обслуживания для него является более приемлемым. Такой подход создает конкурентную среду среди компаний, обслуживающих городские маршруты, и способствует постоянному повышению качественной составляющей. К сожалению, подобные механизмы в нашей стране развиты недостаточно, и зачастую транспортные компании не особо заинтересованы в показателях качества работы городского транспорта, ориентируясь в первую очередь на собственные финансовые показатели. Однако необходимо помнить о том, что социальная и экономическая составляющие являются одинаково важными, наравне с экономической. Поэтому через органы муниципального регулирования возможно внедрение стимулирующих мер, направленных на развитие качества услуг городского пассажирского транспорта. Конкуренция между предприятиями через качество оказываемых услуг будет находить отражение в данных, накапливаемых системой безналичной оплаты, что позволит определить лучших перевозчиков. В адрес таких предприятий возможно производить перечисление выпадающих доходов в полном объеме, поскольку они выполняют свои социальные обязательства. Те же предприятия, пассажиропоток на конкурирующих маршрутах у которых недостаточно высок, могут получать лишь часть возмещений, таким образом имея прямой стимул к улучшению качества обслуживания. Бесконтактные платежи помогают экономить время и усилия. К тому же смарт-карты могут использоваться не только для платежей в общественном транспорте. В Гонконге

широко распространена карта «Октопус» (Octopus), которая используется для электронной оплаты проезда в общественном транспорте (метро, автобусах, трамваях и т. д.), посещения некоторых туристических объектов, а также для покупок в небольших магазинах, супермаркетах, торговых автоматах, кафе. При оплате необходимо просто приложить карту к автоматическому считывающему устройству — и нужная сумма будет снята с карты. Возможность расширенного использования систем смарт-карт безналичной оплаты позволяет выделить структуру пассажиропотока по категориям, возможности формирования гибких тарифов и тарифных зон для проезда (зоны, ограничения по времени), делая транспортную среду более гибкой, интегрируя различные виды транспорта.

Вместе с тем современные средства оплаты проезда формируют все более мобильные системы, позволяющие клиентам оплачивать услуги общественного транспорта с помощью средств мобильной связи. При использовании смарт-карт необходимо пополнение счета в специальных терминалах, что означает необходимость их поиска. Используемые системы в г. Болонья (Италия) позволяют с помощью мобильного телефона оплатить проезд, вводя данные о номере маршрута, государственном номере транспортного средства и отправке определенной формы sms на портал. Таким образом, желающий воспользоваться услугами общественного транспорта может не прибегать к помощи карт, однако финансовые средства в систему будут поступать, и данные об этом перечислении будут сохранены.

Используемый на современном этапе механизм возмещения выпадающих доходов позволяет автотранспортным предприятиям гарантированно получать финансовые средства и работать на предельно низком затратном уровне, не

обращая внимание на качество обслуживания пассажиров. Введение экономического механизма стимулирования через использование данных, полученных от интеллектуальной транспортной системы и смарт-карт пассажиров, позволит инициировать изменения в обслуживании пассажиров и сформировать более положительный облик систем городского пассажирского транспорта.

С одной стороны, введение таких мероприятий может отрицательно сказаться на финансовых результатах коммерческой деятельности транспортных предприятий, поскольку недополученная прибыль и компенсации предусмотрены в балансе предприятия и гарантированно выплачиваются на покрытие убытков. С другой стороны, при покрытии расходов из средств государственного бюджета они стараются работать на предельно низком затратном уровне, поскольку повышение качественной стороны транспортного обслуживания неизбежно влечет за собой увеличение расходов предприятия. Прямая зависимость величины покрытия бюджетными средствами от уровня транспортного сервиса, оказываемого пассажирам, поможет улучшить не только качественные показатели работы отдельного предприятия, но и всей системы ГПТ. Повышение качества обслуживания на городском пассажирском транспорте будет способствовать повышению мнения о системе, популяризировать услуги общественного транспорта, что будет работать в пользу увеличения объема пассажиропотока. При этом необходимым является установление критериев качественного обслуживания с обязательным отражением набора требований для каждого маршрута при подписании контракта. Такого рода сведения должны быть неотъемлемой частью муниципального контракта. Таким образом, оценка качества работы транспортного предприятия может повлечь за собой привлечение к ответственности та-

кого оператора с последующим применением санкций в его отношении.

В современном городском комплексе системы производства и транспорта неразрывно связаны общим потребителем продукции и услуг — городским населением. Суть логистического управления заключается в том, что принципы социальной справедливости при определении эффективности данного решения выступают как требования должной целевой направленности хозяйственных действий, должной их результативности, в которую также включаются требования общественного природопользования и экологического благополучия [2, 3]. Современным обществом признается безусловная приоритетность критериев социальной эффективности и экологической безопасности перед критериями успешной хозяйственной деятельности. Эти критерии, как и качество транспортных услуг, должны находить отражение в основных направлениях политики органов государственного регулирования и деятельности операторов пассажирских перевозок.

Библиографический список

1. Гузенко А. В., Мамаев Э. А. Оптимизация логистических издержек в системе городского пассажирского транспорта // Вестник Томского государственного университета. — 2009. — № 327.
2. Логистика: общественный пассажирский транспорт / Л. Б. Миротин, Ы. Э. Ташбаев, В. Д. Герами, В. В. Зырянов и др. ; под ред. Л. Б. Миротина. — М. : Экзамен, 2003.
3. Эльдарханов Х. Ю. Теория, принципы и методы логистического управления городским пассажирским транспортом : дис. ... д-ра эконом. наук. — Ростов н/Д : РИЦ РГЭУ «РИНХ», 2008.

Bibliographic list

1. Guzenko A. V., Mamaev E. A. Optimization of logistic costs of the city passengers transport system // Tomsk State University Journal. — 2009. — № 327.

2. Logistics: public passenger transport / L. B. Mirotin, E. E. Tashbaev,

V. D. Gerami, V. V. Ziryayov etc. ; ed. by L. B. Mirotin. — M. : Examen, 2003.

3. Eldarkhanov H. J. Theory, principles and methods of logistic management of urban passenger transport : diss. ... Dr. of economy sciences. — Rostov-on-Don : EPC RSEU «РИНХ», 2008.

Г. А. Ковалёв

**КОМПЛЕКСНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ
ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ СТЕКОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Аннотация

В статье рассмотрен проект комплексной логистики для предприятия стекольной промышленности, определены основные параметры цепи поставок с учетом параметров складской и транспортной инфраструктуры, используемой при реализации проекта. Определены модели оптимального управления запасами, рассчитаны параметры поставки с учетом корректировки вместимости транспортных средств.

Ключевые слова

Управление цепями поставок, комплексная логистика, оптимальный размер поставки.

G. A. Kovalyov

**INTEGRATED LOGISTICS SOLUTIONS FOR ENTERPRISES
OF GLASS INDUSTRY**

Annotation

This article discussed the draft comprehensive logistics enterprises of glass industry, the main parameters of the supply chain within the parameters of storage and transport infrastructure used for the project. Defined model of optimal inventory management, supply parameters calculated after adjustment capacity vehicles.

Keywords

Supply chain management, integrated logistics, supply optimal size.

Построение цепи поставок представляет собой достаточно сложный процесс, охватывающий путь от момента зарождения сырья (начальных звеньев) до момента поглощения материального потока в виде готовой продукции потребителем. При этом звенья одной цепи могут как принадлежать одному предприятию, так и находиться в ведении не-

скольких экономически обособленных субъектов рынка, что предполагает необходимость координации их интересов. Ведущую роль при построении цепей поставок играет планирование, которое позволяет эффективно использовать основные фонды как фокусного предприятия, так и тех, кто находится во взаимосвязи с ним в процессе проведе-

ния материального и сопутствующих потоков; оптимизировать издержки по всей цепи поставок; дает возможность предвидеть возможные отклонения и оперативно принимать меры по их предотвращению.

Технологически производство в сфере стекольной промышленности требует организации непрерывного производственного процесса. В процессе изготовления листового стекла расплавленная стеклянная масса при температуре примерно 1100°C выливается из печи расплава на поверхность большой ванны с расплавленным оловом. Она растекается, достигая указанной толщины, и плавает на поверхности олова за счет силы поверхностного натяжения. При контролируемом производственном процессе расплавленная масса растекается в ширину от 300 до 360 см, в зависимости от необходимой толщины стекла. Режущий станок подрезает края и нарезает куски от движущейся стеклянной ленты. Куски разного размера можно отправлять на сбыт или на дальнейшую обработку [2].

Ключевыми критериями и ограничениями при планировании цепи поставок будут следующие показатели: суточная потребность производства в материальных ресурсах, объем силосов предприятия по каждому ресурсу, грузоподъемность транспортного средства. Также необходимо определить основные параметры закупок, к которым относятся размер партии поставки, интервал поставок. Необходимо определить вид транспорта и тип подвижного состава для перевозки ресурсов к месту производства. Основное сырье, необходимое для стекольного производства: песок, кальцинированная сода, известняк, доломит. По оценкам специалистов, данные ресурсы составляют 98 % необходимых сырьевых компонентов. Однако в нашем случае заказчиком указаны дополнительные сырьевые материалы, такие как: полевой шпат, суль-

фат натрия (глауберова соль), уголь, стеклобой. Сырье при поступлении в производственный процесс должно проходить обязательный контроль качества, то есть при выборе поставщиков материальных ресурсов необходимо тщательно изучить качественные характеристики предоставляемых материалов. Для обеспечения непрерывного производственного процесса между поставками материалов на производственное предприятие и поддержания уровня запасов вследствие значительной географической удаленности источников возникновения сырьевых ресурсов, на предприятии спроектированы специальные хранилища (силосы).

Решая задачу выбора вида транспорта и типа транспортного средства, нужно ориентироваться на объемы необходимых на производстве материальных ресурсов, дальности перевозки. Соответственно влияет и грузоподъемность выбранного типа транспортного средства. Все эти факторы находят отражение в совокупных логистических издержках, которые затрачены предприятием на выполнение функции транспортирования. В данном случае из явных затрат будут влиять стоимость перевозки (тариф на перевозку), величина стоимости околотранспортных процедур, возможные дополнительные затраты, связанные с получением разрешительных документов на осуществление операции по перевозке.

При определении местоположения завода относительно точек зарождения материального потока дальность расстояния в совокупности с достаточно ощутимыми объемами производства позволяют сделать выбор в пользу железнодорожного транспорта, опираясь на его высокую провозную способность; однако с позиции учета логистических затрат нужно планировать достаточно длительные периоды выполнения операций, связанных с принятием груза к перевозке, осуществлением опе-

раций по погрузке и выгрузке, возможными задержками в пути и грузовой скоростью движения, которая определяется согласно правилам железнодорожных перевозок и зависит от общей дальности перевозки. Сравнительные преимущества автомобильного транспорта на малых расстояниях при больших объемах грузопотоков снижаются в сравнении с возможностью пропуска больших объемов грузов по железной дороге, при этом затратная часть в случае выбора автомобильного транспорта будет намного выше стоимостной составляющей железнодорожных перевозок при одинаковых объемах и дальности перевозки. Сравнительный анализ как характеристик двух этих видов транспортов, так и стоимостная оценка перевозок на заданных маршрутах определили выбор в пользу железнодорожного транспорта. Необходимо указать на статьи, составившие затраты при организации автомобильных перевозок помимо стоимости самой перевозки и стоимости подачи транспортных средств к месту погрузки, околотранспортных процедур, возможная оплата порожнего пробега (поскольку обратная загрузка в рамках реализации данного проекта не предусматривается), а также дополнительные расходы, связанные с организацией движения транспортных средств в период действия приказа Росавтодора от 24.01.2012 № 3 «О введении временных ограничений движения транспортных средств по автомобильным дорогам общего пользования федерального значения в 2012 г.». Самыми «узкими» местами следования оказались участки трассы с 877 по 907 км и с 933 по 1074 км, разрешающие провоз грузов с максимальной нагрузкой на ось не более 4 тонн. Таким образом, доставка всех материальных ресурсов осуществляется посредством железнодорожного транспорта.

Предварительный расчет необходимого количества подвижного состава определяется по следующим формулам:

$$P = \frac{C}{Y} + 10\%, \quad (1)$$

где C — необходимое количество рейсов для перевозки сырьевых материалов в год; Y — количество оборотов в год; 10 % — процент нахождения вагонов в ремонте, ваг.

Оборот вагона определяем по формуле:

$$\theta = t_{\text{погр}} + \frac{l}{V} \cdot 2 + t_{\text{выгр}}, \quad (2)$$

где θ — оборот вагона;

l — расстояние перевозки;

V — среднесуточный пробег вагона с учетом расстояния перевозки.

Среднесуточный пробег вагона определяется исходя из расстояния перевозки; при этом согласно правилам перевозки железнодорожным транспортом (повагонной отправки) наши маршруты составляют до 599 км (т. е. нормой суточного пробега будет 160 км) и до 1999 (нормой суточного пробега будет 310 км).

Определение потребного количества вагонного парка, необходимого для перевозки заданных материальных ресурсов, представлено в таблице 1.

Основные параметры поставки каждого материального ресурса предприятия определяются исходя из годовой потребности в материальных ресурсах, заявленных фокусным предприятием к перевозке по железной дороге, дневной потребности производства, вместимости силосов, грузоподъемности вагона, расстояния перевозки.

Учитывая специфику производства фокусного предприятия, важным является учет непрерывности производственных процессов, поэтому основной целью является гарантированное обеспечение потребности производства в материальных ресурсах. Определяющим является соотношение количества дней поставки к периоду хранения материальных ресурсов на заводе. В данном случае длительность поставки превышает период потребления производства запасов, поэтому выбираем модель с фиксированным интервалом заказов.

Таблица 1 — Расчет рабочего парка вагонов для перевозки ресурсов

Наименование показателя	Песок	Сода	Доломит	Мел	Стеклобой
Годовое потребление, т	180 000	24 000	48 000	12 000	5 000
Количество рейсов в год	2532	336	672	168	72
Месячное потребление, т	15000	2000	4000	1000	417
Количество рейсов, мес.	211	28	56	14	6
Оборот вагона, сутки	21	23	19	15	
Норма загрузки вагона	71	71	71	71	68
Количество оборотов в месяц	1,43	1,30	1,58	2	2,14
Количество оборотов в год	17,38	15,90	19,21	24,33	26,07
Коэффициент нерабочего парка, %	10	10	10	10	10
Потребное количество ТС, год	161	24	39	8	6

По условиям модели важным параметром в данном случае является соблюдение установленного интервала, в то время как размер партии может изменяться. Определить интервал времени между заказами можно с учетом оптимального размера заказа. В нашем случае равномерность потребления ресурса производственным процессом определяет если не фиксированные, то близкие по значению размеры партии поставок.

Расчеты материальных ресурсов проводились по аналогичной схеме, поэтому приведем пример поиска основных параметров модели управления запасами одного из материальных ресурсов. По условиям применения модели ограничение — вместимость силоса — дает нам верхний пороговый уровень запаса (максимально желательный размер запаса без учета запаса в пути), который для данного материального ресурса равен 1275 т. Период потребления данного объема — 8,7 дней. Первый за-

каз должен быть сделан исходя из срока доставки груза — 7 дней. Дополнительно закладывается 2 дня на погрузку и 2 дня на выгрузку, в общей сложности период поставки включая начально-конечные операции на станциях отправления и назначения. Определяем возможные 2 дня задержки. Итого максимальный срок доставки составит 13 дней. На 14-е сутки с момента заказа материальные ресурсы поступают в производственный процесс. Цикл следующего заказа начинается через 9 дней после поступления 1 заказа в систему и на 9-й день выполняемой первой поставки. Таким образом, поступление первой партии материальных ресурсов и размещение второго заказа в адрес поставщика происходит практически в один период. При условии 100 % обеспечения ресурса по железной дороге модель работала бы описанным выше образом.

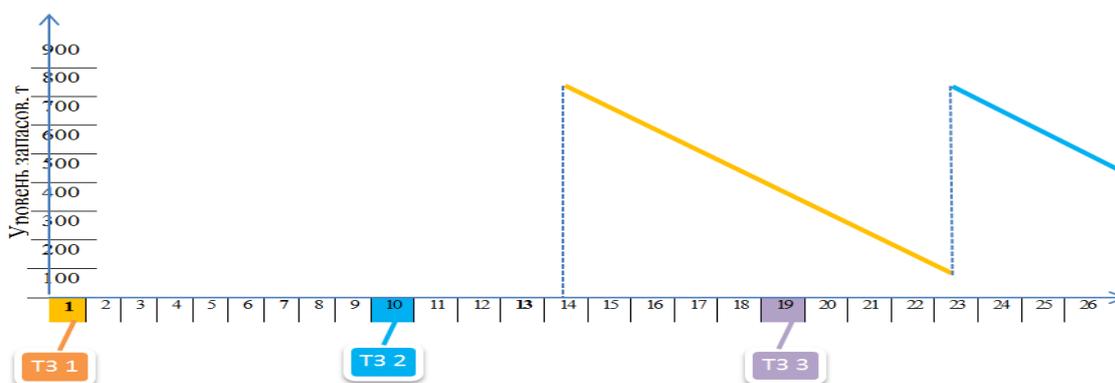


Рисунок 1 — Точки заказа и периоды потребления материального ресурса

Однако в нашем случае заявленная потребность составляет лишь 88 %, поэтому необходимо произвести корректировку параметров поставки для данного материального потока. Максимально желаемый уровень размера запаса определяем исходя из среднесуточного объема потребления. За 9 суток объем потребления составит 1183,59. Необходимое количество транспортных средств (хопперов) при условии грузоподъемности вагона в 71 тонну для перевозки составит 16,7.

Исходя из соображения целесообразности использования подвижного состава, выполняя первый заказ, округ-

ляем требуемое количество транспортных средств до целого числа в большую сторону. Размер заказа первой партии составит 1207 т.

Затем наблюдается цикличность в поставках — необходимо делать два заказа на 17 вагонов, затем один заказ на 16. Объем партии на 17 вагонов равен 1207, при заказе в 16 вагонов объем партии составляет 1136.

Таким образом, цикл поставки по железной дороге без учета дополнительного материального потока имеет следующие параметры, представленные в таблице 2. Графически цикл из 4 поставок представлен на рисунке 2.

Таблица 2 — Основные параметры циклов поставки

Количество поставок в цикле		3
Интервал между заказами	дней	9
Интервал между поставками	дней	9
Размер первой партии поставки в цикле (две поставки)	т	1207
Требуемое количество вагонов для первой поставки	ваг	17
Размер последующих партий поставок в цикле (одна партия)	т	1136
Требуемое количество ТС для последующих партий в цикле	ваг	16
Минимальный размер запаса	т	263
Срок поставки	дней	11
Интервал между заказом и поставкой	дней	11
Резерв на задержки в пути	дней	2

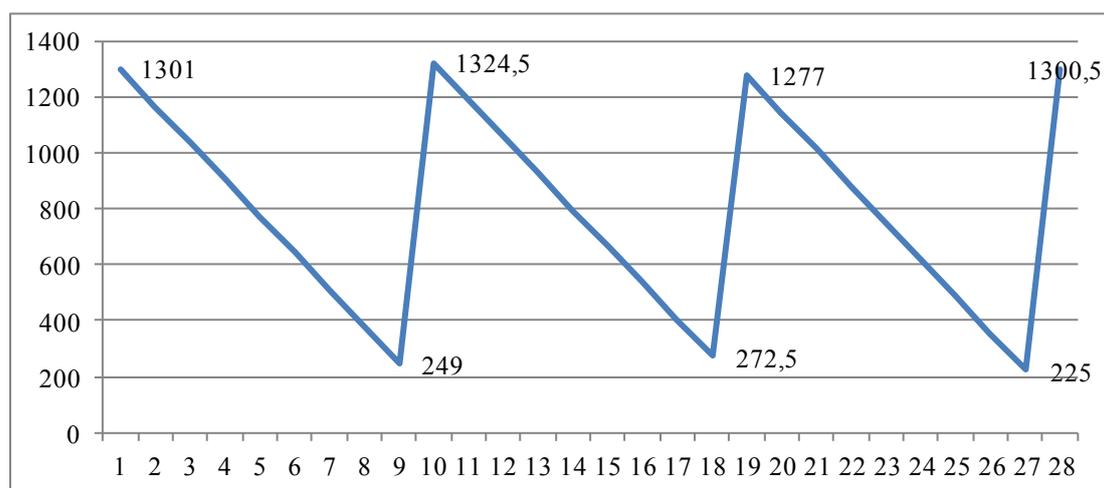


Рисунок 2 — Цикл трех поставок ресурса

Основные переменные, определяющие стоимость проекта по оказанию комплексных услуг: объем материальных ресурсов, предъявленных к перевозке, необходимое количество подвижного состава, начально-конечные операции на станциях отправления и назначения, аренда подвижного состава (либо закупка подвижного состава). В основе методики определения количества подвижного состава лежит величина оборота вагона. Данная величина определялась исходя из расстояния пе-

ревозки, времени нахождения вагонов под погрузочно-разгрузочными операциями и операциями по прибытию и отправления, также была учтена возможная задержка. Однако необходимо синхронизировать полученные данные с фактическим ритмом отправки поставок, в настоящий момент при интервалах поставки, включающих добавочно два дня на возможные задержки в пути. Таким образом, фактический оборот вагонов будет отличаться от планового, представленного ранее в таблице 1.

Таблица 3 — Корректировка потребного количества подвижного состава с учетом фактического оборота вагона

	Песок	Сода	Доломит	Мел	Стеклобой
Количество рейсов в год	2532	336	672	168	72
Количество рейсов, мес.	211	28	56	14	6
Оборот вагона, сутки	21	30	27	26	14
Норма загрузки вагона	71	71	71	71	68
Количество оборотов в месяц	1,43	1	1,11	1,15	2,14
Количество оборотов в год	17,38	12,17	13,52	14,03	26,07
Коэффициент нерабочего парка, %	10	10	10	10	10
Потребное количество ТС, год	161	31	55	14	6
Количество вагонов без учета коэффициента нерабочего парка	146	28	50	12	5

В случае использования подвижного состава для погрузки различных видов материальных ресурсов необходимо учесть дополнительные затраты, связанные с необходимостью промывки вагонов, поскольку для производства стекла предъявляются высокие требования к чистоте материальных ресурсов. В целом, представленные графики Ганта по обороту вагонов (рис. 3), показывают использование подвижного состава в рейсах. Разница в количестве отправляемых вагонов необходима для соблюдения параметров поставки, при этом дополнительная единица подвижного со-

става будет использоваться как под хранение материальных ресурсов незначительное время в том случае, если размер привезенной партии будет больше вместимости силоса производственного предприятия.

Таким образом, применение моделей с фиксированным интервалом позволяет обеспечить фокусное предприятие стекольной промышленности необходимыми материалами точно в срок при соблюдении остальных правил логистики и параметров цепей поставок.

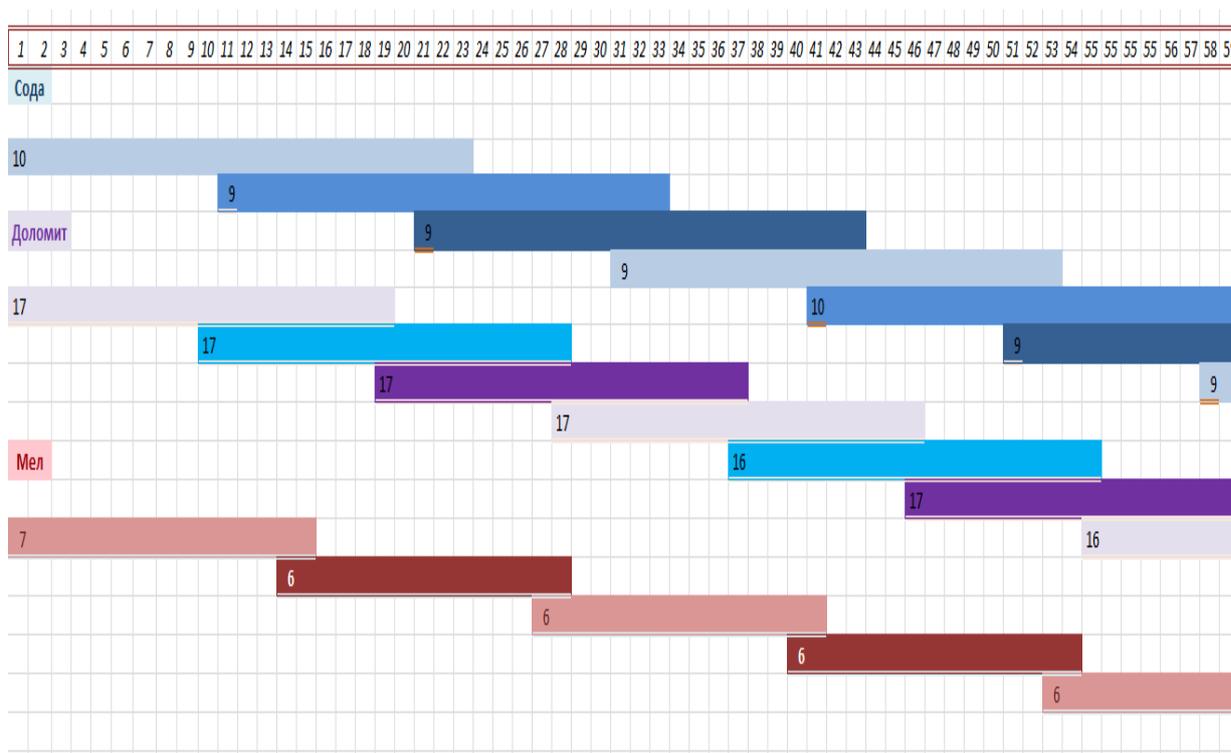


Рисунок 3 — Графическое представление оборота вагонов по видам материальных ресурсов

При проектировании цепей поставок, особенно если речь идет о проекте комплексной логистики для клиента, предполагающем создание надежно функционирующей системы, необходимо опираться на следующие ключевые принципы: надежность, принцип тотальных издержек, глобальной оптимизации и многие другие. Современные рыночные условия требуют создание с одной стороны устойчиво и надежно работающих цепей поставок, с другой стороны адаптивных к возможным изменениям и возмущениям внешней среды. В этом случае логистика может выступать неким системным интегратором, позволяя определить оптимальные параметры работы системы, выделить глобальную цель как превалирующую над подцелями подсистем и построить цепь поставок, соблюдая основные принципы проектирования, с оптимальными показателями на оперативном уровне, а также оценивая стратегиче-

ское значение принятых в определенный момент времени решений.

Библиографический список

1. Стерлигова А. Н. Управление запасами широкой номенклатуры // Логинфо. — 2003. — № 12 ; 2004. — № 1.
2. Технология изготовления листового стекла // www.guardian-russia.ru [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.guardian-russia.ru/ru/glass/tech/float/> (дата обращения 28.11.2013).

Bibliographic list

1. Sterligova A. N. Inventory management of a wide range [Electronic resource] // Loginfo. — 2003. — № 12 ; 2004. — № 1.
2. Float glass production technology [Electronic resource] // www.guardian-russia.ru. — URL : <http://www.guardian-russia.ru/ru/glass/tech/float/> (date of access 28.11.2013).

В. В. Кушнарёв

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ЛОГИСТИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ГОСЗАКУПОК

Аннотация

В статье представлены логистика государственных закупок и организационно-экономический механизм системы госзакупок, функциональные особенности механизма госзакупок, организация и управление потоковыми процессами в системе госзакупок, новый закон о госзакупках и информационная поддержка закупок для государственных нужд.

Ключевые слова

Организационно-экономический механизм, логистика государственных закупок, логистический центр, информационная поддержка госзакупок, логистический менеджмент потоковых процессов, государственный контракт.

V. V. Kuschnaryov

ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF LOGISTIC OF PUBLIC PROCUREMENTS

Annotation

In the article public procurement and logistics organizational-economic mechanism of the of public procurements, functional features of public procurement, organization and management of streaming processes in the system of public procurements, new and information support of procurement for public are given.

Keywords

Organizational-economic mechanism of government procurement, logistics, logistics center, informational support of public procurement, logistic management flow processes, state contract.

Организационно-экономический механизм системы закупок для государственных нужд — составная часть хозяйственного механизма страны. Рационализация этого механизма предполагает применение конкретных мер по преобразованию методов и подходов к организации госзакупок в системную потоковую форму, включающую ряд подсистем и элементов, объединенных по целевой направленности на снижение совокупных затрат и эффективное использование бюджетных средств.

Термин «механизм» греческого происхождения. Изначально его применение связывали с искусством построения машин, агрегатов, приборов. В та-

ком понимании механизм обеспечивает процесс, в котором движение одного или нескольких ведущих тел преобразует в требуемом направлении движение остальных тел. Как правило, в механизме есть одно входное звено, получающее движение от двигателя, и одно выходное звено, соединенное с рабочим органом машины.

В хозяйственной практике механизм — это совокупность организационных структур и конкретных форм хозяйственной деятельности, методов управления, нормативно-правовых регламентов, с помощью которых в обществе применяют экономические законы исходя из сложившейся ситуации.

Соотношение между структурными элементами механизма исследуют с помощью методов формализации и экономико-математического моделирования.

Организационно-экономический механизм системы госзакупок определим как совокупность организационных, экономических правовых инструментов, способов и форм регулирования хозяйственных отношений и процессов в сфере закупок товаров, работ и услуг для государственных нужд; с его помощью реализуется удовлетворение государственных потребностей в необходимых товарах, работах, услугах, достигается целевое и эффективное использование бюджетных средств.

Организационно-экономический механизм системы госзакупок включает совокупность специфических методов и принципов планирования, нормирования, мониторинга и контроля за использованием бюджетных средств; регулируется государством как законодательным, так и рыночным путем с использованием экономических рычагов: системой формирования цен, льгот и др.

Эффективное функционирование столь сложного механизма, обеспечение его целостности и сохранения основных свойств при различных внешних и внутренних изменениях обуславливает необходимость поиска адекватных форм управления контрактной практикой. Среди таких форм управления выделим логистический менеджмент и его инструментарий.

Организация, управление и координация потоковых процессов в системе госзакупок побуждает к применению инструментария логистики, созданию логистической системы государственных закупок. Координирующий и интегрирующий потенциал логистической системы способен обеспечить успешную реализацию социально-экономических задач развития региона, повысить эффективность использования

бюджетных средств, направляемых на закупки товаров, работ и услуг для государственных нужд.

Сложившаяся в российской системе госзакупок ситуация объективно требует создания принципиально новой системы управления закупочной деятельностью, основанной на логистических принципах товародвижения. Стратегия формирования организационно-экономического механизма системы госзакупок должна быть основана на поэтапной реализации следующих мероприятий: прогнозирование объемов закупок товаров, работ и услуг; осуществление нормирования в области госзакупок; формирование государственными заказчиками планов материально-технического обеспечения; размещение заказов на поставку товаров, работ, услуг; информационную поддержку государственных контрактов; нормативное и методологическое обеспечение госзакупок как единого технологического цикла; создании единых классификаторов, библиотеки типовых контрактов и баз данных; поддержании единых правил, норм и регламентов закупок; обеспечение публичности и доступности информации при подготовке и выполнении контрактов; укреплении партнерства бизнеса и государства на принципах защиты интересов страны.

Особенности логистизации организационно-экономического механизма системы госзакупок выражаются в том, что его структурные элементы представляют собой синтез объекта и субъекта управления. Устойчивость и упорядоченность связей между ними обеспечивается на основе сопряжения экономических интересов участников системы госзакупок.

Функциональная обособленность элементов системы порождает конфликты и проявляется в наличии у каждого из них локальных целей и интересов. Достижение глобальной цели, эффективный запуск механизма системы

госзакупок требует адекватного уровня координации и интеграции ее участников. Поэтому для принятия управленческих решений целесообразно применить так называемый информационный кортеж входных, выходных параметров потоков и использовать векторное множество, характеризующее состояние структурных элементов организационно-экономического механизма.

На основе анализа параметров «вход-выход» реализация целей организационно-экономического механизма осуществляется за счет мониторинга отклонения ее значений от заданных параметров.

Нивелирование конфликтов между структурными элементами системы обеспечивает высший орган логистического менеджмента. Это может быть логистический центр, осуществляющий в режиме онлайн координацию параметров векторов связи для множества управленческих решений и для каждого структурного элемента системы. Возможно использование и различных вариантов координации параметров секторов связи подсистем: прогнозирование взаимодействия подсистем и элементов, входящих в систему, и разработка для них предписаний, инструкций; балансировка взаимодействия структурных элементов системы и нивелирование расхождений между фактическими и целевыми взаимодействиями участников системы.

В этом случае логистический центр может влиять на структурные элементы системы за счет воздействия и корректировки их локальных целей на основе декомпозиции глобальной целевой установки системы.

Налицо кибернетический подход к управлению организационно-экономическим механизмом системы госзакупок. Синтез управляющих алгоритмов и моделей принятия решений здесь построен на сопряжении и соподчинении элементов-звеньев системы.

Отметим и выраженную информационно-аналитическую направленность работы данного центра. Сбор, обработка и анализ информации о внутрисистемных и внешних потоковых процессах, анализ и обмен информацией между участниками системы, создание и ведение компьютерных баз данных, а также их мониторинг, — все это требует мощной информационной поддержки системы госзакупок.

Порядок работы такой информационной системы прописан в новом Федеральном законе «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», который вступил в действие 1 января 2014 г. [1].

При поддержке единой информационной системы новый закон осуществляет функцию гражданского и промежуточного контроля (система обратной связи) за процессом госзакупок, который должен быть нацелен на результат, а не на абстрактную экономию средств.

По определению данного закона, под единой информационной системой в сфере госзакупок понимается совокупность информации, необходимой для проведения торгов, содержащаяся в базах данных; информационные технологии и технические средства, обеспечивающие формирование, обработку и хранение информации, а также ее представление на официальном сайте в сети Интернет.

Единая информационная система представляет собой внутреннюю структуру российской системы закупок для государственных нужд. Ее функция состоит в информационном обеспечении торгов. Назначение информации в системе госзакупок состоит в снятии неопределенности и обеспечении устойчивости функционирования всех элементов организационно-экономического механизма системы госзакупок через поддержание его устойчивости.

Итак, система государственных закупок способна функционировать результативно только при надлежащем информационном обеспечении. От полноты и достоверности информации зависит не только время, затрачиваемое на торги, но и оправданность, полезность заключенных контрактов.

Соблюдение принципов, заложенных в систему госзакупок, нуждается в точно подобранной и проверенной на достоверность информации. Так, несоблюдение принципа прозрачности и доступности информации может привести к потере нужного поставщика. Такое может произойти и при нарушении принципа равного и справедливого отношения ко всем участникам конкурсных торгов.

Достоверная информация о предстоящих конкурсных торгах вносит определенность и в сопутствующие им действия, а также в операции, которые реализуются после завершения торгов.

Единая информационная система госзакупок поддерживает два этапа их проведения: этап подготовки конкурсных торгов и сам процесс их проведения.

На подготовительном этапе востребована информация о состоянии государственных запасов, чтобы определить объем предложения и не допустить избыточные закупки. Требуются данные результатов анализа о рыночной конъюнктуре, чтобы избежать завышения цен на приобретаемые товары, работы, услуги. Необходима информация и о величине полной стоимости покупки, с учетом издержек послепродажного сервисного обслуживания. Важны также и сведения о платежеспособности участников конкурса. Информационная поддержка обеспечивает ранжирование будущих поставщиков по их платежеспособности, профессионализму, состоянию производственной базы, которую

они представляют, по качеству выпускаемой на их предприятиях продукции и оказываемых ими услуг.

Нацеленность нового закона на устранение потерь и нерационального использования бюджетных средств предопределила необходимость повышения роли единой информационной системы.

В закупочной деятельности государства предполагается переход от ориентации на цену покупки к ориентации на совокупную стоимость. Востребована информационная система учета расходов не только на закупку, но и на совокупную стоимость эксплуатации товаров. В центре внимания управления организационно-экономическим механизмом логистизации системы госзакупок становится не низкая закупочная стоимость, а качество, потребительная стоимость товара.

Реализация организационно-экономического механизма логистизации системы госзакупок позволит оптимизировать совокупные затраты на проведение закупок, более эффективно использовать бюджетные средства и тем самым содействовать повышению эффективности социально-экономического развития региона и страны в целом.

Библиографический список

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд : Федеральный закон Российской Федерации № 44-ФЗ от 05.04.2013.

Bibliographic list

1. About contract system in the field of procurement of goods, works and services for state and municipal needs : Federal Law of Russian Federation № 44-FL from 05.04.2013.

С. Н. Резников

**ТОВАРНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ:
ДЕСИНХРОНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА, ПОТРЕБЛЕНИЯ
И ОБОРОТА ФИНАНСОВ КАК ПРОБЛЕМА СТИМУЛИРОВАНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

Аннотация

В статье автором с позиции системно-логистического подхода обосновывается тезис об устойчивости современного развития товарного сектора экономики ослабляется отсутствием понимания о необходимости формирования некоторого синергетического эффекта, в рамках которого наращивание выпуска в отдельных странах должно опираться преимущественно на уровень накоплений, финансируемых их собственным реальным производством.

Ключевые слова

Производство, потребление, кредитование, оборот финансов, накопление, сбережение, синергетический эффект.

S. N. Reznikov

**COMMODITY ECONOMY: DESINCHRONIZATION PRODUCTION,
CONSUMPTION AND TURNOVER OF FINANCE
AS A PROMOTE PROBLEM OF ECONOMIC GROWTH**

Annotation

In the article author from the standpoint of system-logistic approach substantiates the idea that the stability of the modern development of commodity economy weakened by the lack of understanding about the need to create a synergistic effect, whereby increasing output in individual countries should be based primarily on the level of savings, funded their own real production.

Keywords

Production, consumption, credit, finance turnover, accumulation, savings, synergies.

В 2008–2013 гг. трансформация модели роста значительного числа экономик, в том числе России, отчетливо показала, что в современной экономической политике отсутствует устойчивый механизм запуска воспроизводственного процесса в товарном секторе экономики, который обеспечивал бы необходимый — достаточный — уровень ее устойчивости, то есть механизм, который не вызывал бы разбалансировки спроса и предложения, а также деформации межотраслевых пропорций воспроизводства.

В рамках эмпирических исследований этот концепт получил более детальное отображение на основе научно-практической оценки критической массы проблем, связанных с ограниченностью возможности усиления кредитной подпитки спроса и производства.

Как показал кризис 2008–2009 гг. и динамика послекризисного восстановления, сообщение спросу и производству новой динамики через усиление кредитной прививки экономике с целью противостояния кризису представляется

малопродуктивным, ибо может только усилить рецессию.

Если страна страдает от притока краткосрочного капитала (Украина, Венгрия и др.), то правительство из-за опасности дополнительного раскручивания не может снижать процентную ставку. Одновременно в условиях «невозможности» снизить процентную ставку происходит приток спекулятивного капитала, который толкает вверх обменный курс валюты, подавляя конкурентоспособность перерабатывающей промышленности. Поэтому можно заключить, что регулятивный механизм стимулирования экономического роста в рамках национальных экономик обладает невысоким потенциалом. Его усиление, с нашей точки зрения, возможно на основе развития системы регулирования отраслевых рынков, дополненный некоторым механизмом регулирования глобального рынка. Данную точку зрения развивает профессор Х. Флассбек: «Нам нужно серьезно заняться созданием новой системы регулирования мировых рынков. К сожалению, пока не было сделано серьезных попыток создать такую новую систему регулирования» [11, с. 83].

Более расширенное толкование необходимости конструирования глобального регулятивного механизма дает Ж. Аттали. «Сложилась парадоксальная ситуация: хотя сильное национальное государство должно создавать рынок, а тот — усиливать демократию, в планетарном масштабе рынок создает себя сам, без какого-либо участия государства. Получается, что никакой институт не способен создавать правовое пространство... Мы имеем дело с чистым рынком — антисозидательным, непродуктивным и несправедливо распределяющим ресурсы. Такова реальность. Каждый стремится придать частному договору элементы договора общественного. А общественные службы, даже связанные с безопасностью и со-

циальной справедливостью, все чаще страхуют частники» [2, с. 143–144].

Тематизация проблематики институционализации регулятивных, механизмов в мировой экономике на наш взгляд, позволяет более жестко концептуально спрессовать теоретическую платформу современных исследований. Выведение иерархии в формировании системы регулятивных механизмов (наднациональные, национальные) является важным шагом в процессе теоретического продуцирования стратегии выхода из кризиса и полной реконструкции механизма стимулирования экономического роста в глобальной экономике.

Эмпирически ориентированная диагностика системы современных финансов показывает, что обеспечение ее устойчивости может быть основано на локализации и более четко очерченном формальном разграничении банковской деятельности и спекулятивной активности. Такое функциональное разбиение является первым шагом для более радикального толкования доминантности обеих функций, в рамках которого, по нашему мнению, должен формироваться механизм крайне избирательной и разумной послекризисной санации. Знаковым для последнего является законодательный запрет на спасение спекулянтов с помощью бюджетных денег.

Логика последнего посыла идейно покоится исключительно на почве патернализма. Не меньшую этактическую окраску имеет и следующий вывод Ж. Аттали: «Предыдущий опыт показывает, что мониторинг в области финансов должен стать общественной функцией. Ее нельзя отдавать в руки частного сектора или правительства, которые вводят правила, соответствующие их собственным интересам, губительным для всех остальных» [2, с. 153].

Мы солидаризируемся с точкой зрения Ж. Аттали о том, что именно выстроенная в таком стратегическом ключо-

че глобальная регламентация позволит устранить или ослабить разбалансированность рынков, а ее эффективная и своевременная институционализация обеспечит возможность блокировать практику направления общественных фондов на рекапитализацию банков. Отправляясь в целом от основного посыла проведенных выше выводов, кратко обозначим базовые функциональные узлы современного механизма стимулирования экономического роста, сигналом о необходимости демонтажа которого в мире послужил современный кризис.

Максимально сжатое толкование масштабной дисфункции данного механизма дает Ж. Аттали. «Информация распространяется по всему миру все более неравномерно. Те, кто ею владеют, без конца придумывают новые финансовые инструменты и находят им лучшее применение. Ограниченный доступ к информационным ресурсам вызывает избыток предложения, компенсированный задолженностью непосвященных (населения, авт.), которая гарантирована стоимостью их имущества. Это ведет к росту потребления, порождающему экономически рост и увеличение стоимости национального достояния. Последний, в свою очередь, еще больше «накручивает» долги — уже за пределами того, что может финансироваться путем создания реальных ценностей» [2, с. 145].

Конструируя выход из сложившегося положения и связанных с ним рамочных условий, ученый указывает на два принципиальных решения: «вернуться к национальным рынкам, то есть к протекционизму и конкурентной девальвации, либо создать правовое поле общемирового масштаба — глобальную систему управления, как можно более демократическую, регулирующую рынки...» [2, с. 147].

В содержательном отношении, теоретически критикуя организацион-

ные дефекты построения рыночного механизма стимулирования экономического роста, Ж. Аттали говорит не столько о сообщении новой векторности развитию рынка, сколько о его принципиальном развороте. «Необходимо осуществить на договорной основе законный раздел мировых денежных сбережений, сократив задолженность стран, не имеющих накоплений, до уровня, финансируемого их собственным реальным производством. Также следует ограничить доходы «посвященных» — реальной рентабельностью экономики» [2, с. 148].

С нашей точки зрения, современная мировая экономика позволяет верифицировать конструктивность рассматриваемых выше выводов. Так, эталонную по уровню эффективности и антагонистически развернутую по отношению к англосаксонской практике стимулирования роста формирует система государственного управления экономикой в Китае.

Именно положенная в ее основу политика может выступить аудирующим компонентом научного анализа возможностей трансформации рецензируемого нами в исследовании механизма стимулирования экономического роста в США, Европе, России и других странах.

В 2010 г. КНР столкнувшись с угрозой перегрева экономики за счет усиления темпов роста экспорта (10–11 % и более), предельно включили механизмы торможения экономического роста в целом, а также перешли к смене источника экономического роста за счет смещения стратегического акцента на раскочку внутреннего потребления как долгосрочного драйвера будущего развития.

Принципиальными решениями в рамках управляемой трансформации модели экономического роста, с нашей точки зрения, выступили следующие решения.

1. Правительство КНР ограничило приток ликвидности на внутренний рынок: в 2009 г. рост банковских кредитов достиг 30 % — в 2010 г. власти решили ограничить его прирост до 18 % [6, с. 82].

2. Введены механизмы жесткого контроля инвестиций в отраслях, производственные мощности которых уже превышают рыночные потребности: производство стали, цемента, стекла. Данные механизмы включают в частности запрет частным компаниям на выпуск акций и облигаций с целью финансирования данных проектов.

3. Высвободившиеся в результате избирательной промышленной политики государственные ресурсы направлены на поддержку социальных проектов в области медицины и образования, без которых стимулирование внутреннего потребления в КНР не представляется возможным.

4. Стимулируя рост потребительского кредитования — ограничивая банки в выдаче промышленных кредитов, государство пытается максимально переориентировать банки на работу с населением, что также может способствовать снижению нормы сбережений в КНР — активизации потребительского спроса.

Выделенные нами выше акценты являются эффективными не только в контексте их эмпирической весомости как альтернативной концепции общемировой механики стимулирования экономического роста, которая окончательно вошла в нисходящую фазу своего «жизненного цикла».

Их конструктивность фактически продиктована «математической устойчивостью» решений, имеющих надежный уровень макроэкономической прочности в долгосрочном и среднесрочном периоде. Речь идет о том, что согласно проведенному МВФ исследованию, опубликованному в 2009 г., сохранение неизменной структуры эконо-

мического роста КНР для поддержания темпов роста на уровне 9–10 % потребует от Китая к 2020 г. довести долю своего экспорта до 17 % от мирового, что не представляется возможным.

В этом смысле рассмотренные выше 4 фрагмента экономической политики КНР формируют целостную группу макроэкономических решений. Их функциональная конвергенция образует непаллиативную «безальтернативную» концепцию синтеза модели стимулирования экономического роста, имеющей максимальный в стратегическом отношении автаркический крен.

Таким образом, теоретическое противопоставление модели внутренне-ориентированного развития экспортно ориентированному росту позволяет сформировать некий эталон, по отношению к макроэкономическому потенциалу и устойчивости которого мы можем проводить критический анализ любых иных модельных построений.

Проблемное место сложившейся в англосаксонской зоне капитализма модели стимулирования спроса — объективно обусловленная слабость конечного спроса на продукцию при наращиваемом перепроизводстве.

Данная слабость искусственно камуфлируется мощной кредитной поддержкой потребительского рынка. Далее, на наш взгляд, формируется линейка различных вариантов развития экономики.

Так, Германия после либерализации трудового законодательства и системы социального обеспечения за счет опережающего снижения уровня заработной платы в период 2000–2008 гг. увеличила объемы экспорта в страны ЕС. При этом немецкая экономика сумела сохранить некоторую внутреннюю сбалансированность. «В Германии, в отличие от США, Великобритании, Испании и других государств, нет и не было серьезных пузырей в экономике, спекуляции на рынке недвижимости прак-

тически отсутствовали... Результатом экспортной ориентации, слабых внутренних инвестиций и — не в последнюю очередь — вхождения в еврозону стал огромный профицит внешней торговли (за пять месяцев 2010 г. он вырос на 29 %, до 60,5 млрд евро)» [8, с. 28]. При этом отметим, что в стране не наблюдалось роста инвестиций, равно как и увеличения потребления. То есть была выработана жесткая стратегия экспортно ориентированного роста. Стимулирование роста за счет расширения экспорта не было усилено раскачкой внутреннего потребления в стране.

Анализ ситуации 2008–2009 гг. в России позволяет заключить, что при преимущественно сырьевой структуре экспорта в стране была выстроена модель стимулирования роста за счет наращивания экспорта углеводородного сырья. В общем смысле слова модель экономического роста в России аккумулировала, да и в целом сохранила в себе два принципиальных дефекта:

1) интенсивный экономический рост, базировавшийся на притоке внешнеэкономических доходов, камуфлировал ослабление конкурентных позиций отечественных компаний на внутренних и внешних рынках. Индикатором этого стал опережающий рост импорта по отношению к расширению потребительского и инвестиционного рынков;

2) рост заработной платы, стимулировавший разогрев рынка потребительских кредитов, был дополнен увеличением потребления со стороны населения. Этот «двойной разогрев» рынка труда и потребления выступил важным фактором экономического роста вплоть до начала кризиса.

Дуумвират роста заработной платы и потребления при изменении рыночной конъюнктуры автоматически привел экономику в состояние депрессии. Механика такого перехода детально раскрыта ученым Т. Гуровой, которая подчеркивает тот факт, что индикатором наступления кризиса является

очень быстрая инфляция ресурсов, которая наблюдалась в экономике России с конца 2006 г.

«Именно на рубеже 2006 и 2007 гг. в России произошел отрыв темпов роста реальных доходов от производительности труда. Другой не менее очевидный признак приближения кризиса — инфляция в потребительском сегменте...» [5, с. 35].

Позиционируя инфляцию ресурсов как фактор ускорения наступления кризиса, ученый отмечает следующее. «Физические ресурсы, добавленная стоимость практически вся уходит на потребление; прибыльность низкая — вся совокупность факторов, определяющих, что система достигла предела в своем развитии, налицо. Внешний шок лишь нажал спусковой крючок кризиса» [5, с. 35].

Развивая результирующий посыл Т. Гуровой, отметим, что именно синхронное прекращение сверхбыстрого наращивания заработной платы и торможение роста потребительского кредитования из-за повышения рисков невозвратов ускорили наступление кризиса в экономике России. Все это свидетельствует о том, что сформировавшаяся в РФ модель экономического роста как отдельный вариант является крайне неустойчивой. Поступление ликвидности во внутренний сектор экономики максимально привязано к экспортным доходам страны. Увеличение выпуска обрабатывающей промышленности и импорта жестко привязано к этим же доходам, ибо поступление ликвидности на потребительский рынок происходит по системе бюджетных трансфертов. Система потребительского кредитования использовала ликвидность, поставляемую банками с внешних рынков.

Развивая линию оценки моделей, факторов и причин накопления дисбалансов в системе товарно-денежного обмена, отметим, что асимметрия внут-

ренного построения экономики в отдельно взятых странах и их ненадежная функциональная увязка с другими экономикой в системе международного разделения труда априори позволяет говорить о неэффективности, неустойчивости и недолговечности любой межгосударственной кооперации на уровне отдельных корпораций и отраслей.

Логика данного посыла более чем верифицируема в современный момент. Развитие Германии в 2005–2009 гг. было обеспечено массивным экспортом в страны еврозоны, которые после введения евро ввиду невозможности использования механизма девальвации не смогли противопоставить дешевизну своего труда немецкой конкурентоспособности, усиленной тем же самым трудовым демпингом. Одновременно Германия выступила поставщиком ликвидности на эти рынки, фактически финансируя сбыт собственной продукции. «Высокий немецкий спрос на гособлигации стран PIGS снизил процентную ставку по ним, и, соответственно, эти государства смогли привлекать кредиты на более выгодных для себя условиях...» [8, с. 28].

Таким образом, устойчивость современной системы международного разделения труда ослабляется отсутствием понимания необходимости формирования некоторого *синергетического эффекта*, в рамках которого наращивание выпуска в отдельных странах должно было бы опираться только на уровень накоплений, финансируемых их собственным реальным производством. Считаем, что это принципиальный концепт, теоретическое развитие которого с учетом критической массы тех дефектов, которые ослабляют типовую для мировой экономики механику экономического роста, должно составить платформу антикризисного построения макроэкономических моделей принципиально новой конфигурации в планетарном масштабе.

На современный момент функционирование рыночной системы отдельно взятого государства, характеризующееся низким уровнем развития реального производственного сектора, усугубляется географическими дисбалансами, появление которых есть следствие чрезмерной открытости экономик, отсутствия внятной принципиальной позиции государства в части отраслевой политики — политики разделения отраслей — таможенно-тарифной политики, ослабления регулятивных механизмов на наднациональном уровне.

В результате этого происходит подавление национальной перерабатывающей промышленности. Однако, с нашей точки зрения, прогрессивная направленность стратегии расширения своего рыночного присутствия в зарубежных экономиках составляет очень серьезную научно-практическую проблему и требует обстоятельного изучения.

Подтверждая состоятельность нашего допущения, ученый П. Быков отмечает следующее. «Локальные перепроизводства в одних регионах разрушают долгосрочные основы спроса в других. Скажем, поддерживаемое правительствами перепроизводство сельскохозяйственной продукции в ЕС и США подрывает основы роста в развивающихся странах. Субсидируемый экспорт подавляет развитие аграрного сектора по всему миру, и тем самым подавляется потенциальный спрос на промышленную продукцию развитых стран, которую они могли бы продавать развивающимся...» [3, с. 68].

Эталонным примером для эмпирического подкрепления данного тезиса является опыт экспортного расширения Китая, поток продукции на внешние рынки разрушает основу промышленного роста стран-импортеров. Снижение конкурентоспособности секторов реально производящего хозяйства России, США, ЕС и стран Латинской Америки

подрывает основу расширения внутреннего потребления этих стран. В итоге, невозможность реального купирования неуклонного снижения доходов населения ограничивает перспективы долгосрочного роста экспортного сектора уже самого Китая [7, с. 24–26].

Механика идентичного эффектообразования наблюдается в Германии. Экспортно ориентированная немецкая промышленность расширяет уровень своего рыночного присутствия на внутреннем рынке стран еврозоны. Драйвером роста выступает политика сдерживания заработных плат немецких работников. Введение евро окончательно отрезало экономики стран Центральной и Восточной Европы от важнейшего механизма макроэкономического регулирования их конкурентоспособности — девальвации национальных валют. С другой стороны, можно отметить, что каналы немецкого экспорта в неевропейском направлении стимулирует укрепление евро. В итоге это дополнительно ослабляет потенциал конкурентного противостояния экономически менее развитых стран ЕС: Греции, Португалии, Испании, Италии. Проблемы в экономиках этих стран наглядно показали, что современная экономика жестко «тестирует» эффективность схем межгосударственных внешнеэкономических отношений, которые на сегодняшний день не являются совершенными и представляют собой игру с нулевой суммой. Частным индикатором этого факта стал высокий уровень зависимости многих стран от экспортных поставок во вне — конъюнктуры мировых рынков. Данная зависимость оказалась усилена в чисто макроэкономической плоскости, за счет перетока ликвидности с одних рынков на другие, наращивания экспорта в регионы, уровень потребления которых оказался завышен посредством активного использования кредитования потребительского спроса, снижения стоимости капитала,

обеспеченного самими же экспортерами [10, с. 30].

В целом можно констатировать, что мировая экономика к 2011 г. оказалась крайне разбалансирована. Кризис, равно как и посткризисное развитие, пока не способствуют устранению накопленных дисбалансов, в силу чего вероятность форсированного возврата к продолжительному устойчивому росту представляется нам крайне низкой. Механика наднационального регулирования показала системный сбой. Интеграционные коалиции (ЕС, НАФТА) в части механизма своего функционирования требуют более тщательной концептуальной проработки. Стресс-тестирование ЕС кризисом показал, что данный проект, по меткому выражению ученых, изначально представлял собой союз для хорошей погоды. Шторм, поднятый кризисом, резко обнажил макроэкономические слабости конструкции интеграционного блока. В итоге уже сама перспектива реализации интеграционного проекта находится под вопросом, ибо поставлена в крайнюю зависимость от решения текущих задач преодоления бюджетного дефицита в ряде стран Южной Европы.

Все это позволяет нам заключить, что модель стимулирования экономического роста требует серьезного реформирования. Новые опорные точки по завершению демонтажа должна дать трансформация приоритетов в сторону максимизации конкурентных преимуществ в рамках национальных экономических границ. Автаркическая доминанта формирует посткризисный инвариант построения новой технологии проектирования механизмов экономического роста, важным условием которого является достижение устойчивости. Данная стратегическая линия уже запущена в экономике Китая, активно переориентирующейся на внутренний рынок.

Библиографический список

1. Альбеков А., Резников С. Теория экономического роста и цикличности в контексте глобального экономического кризиса // Инфраструктура рынка: проблемы и перспективы : ученые записки. — Ростов н/Д: РИЦ РГЭУ (РИНХ), 2011. — Вып. 17.
2. Аттали Ж. Мировой экономический кризис... А что дальше? — СПб. : Питер, 2009.
3. Быков П. Ловушка совершенной конкуренции // Эксперт: специальный выпуск. — 2010. — № 2 (688).
4. Восточный гамбит // РБК. — 2010. — № 9.
5. Гурова Т. Без L-образного хвоста // Эксперт. Анатомия рецессии: лучшие материалы. — 2009. — № 7.
6. Завадский М. Гоцзинь Минтуэй // Эксперт: специальный выпуск. — 2010. — № 2 (688).
7. Завадский М., Сумленный С. Великий поход за опытом и технологиями. Будет ли Китай управлять миром? Специальный доклад // Эксперт. — 2010. — № 12.
8. Зотин А. Немецкий порядок // РБК. — 2010. — № 9.
9. Резников С. Россия в условиях глобальной трансформации цепей поставок // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2013. — № 3.
10. Социалистическая Европа в опасности // РБК. — 2010. — № 8.
11. Сумленный, С. В ожидании умного регулирования // Эксперт: специальный выпуск. — 2010. — № 2 (688).

Bibliographical list

1. Albekov A., Reznikov S. Theory of economic growth and recurrence in the context of the global economic crisis // Infrastructure Market: Problems and Prospects : memoirs. — Rostov-on-Don : EPC RSUE (RINH), 2011. — Issue 17.
2. Attali J. The global economic crisis ... What's next? — St. Petersburg : Peter, 2009.
3. Bykov P. Trap perfect competition // Expert: Special Edition. — 2010. — № 2 (688).
4. East gambit // RBC. — 2010. — № 9.
5. Gurova T. Without L-shaped tail // Expert. Anatomy of recession: the best materials. — 2009. — № 7.
6. Zawadzki M. Gotszin Minty // Expert: Special Edition. — 2010. — № 2 (688).
7. Zawadzki M., Sumlenniy S. Long March for the experience and technologies. Will China rule the world? Special Report // Expert. — 2010. — № 12.
8. Zotin A. German order // RBC. — 2010. — № 9.
9. Reznikov S. Russia in the global supply chain transformation // Vestnik of Rostov State University of Economics (RINH). — 2013. — № 3.
10. Socialist Europe is in danger // RBC. — 2010. — № 8.
11. Sumlenniy, S. Waiting for smart regulation // Expert: Special Edition. — 2010. — № 2 (688).

В. Б. Украинцев

ПЕРСПЕКТИВЫ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ В РОССИИ

Аннотация

В статье проводится обоснование эмпирических особенностей дальнейшей трансформации цепей поставок розничных торговых сетей в системе товародвижения потребительского рынка с учетом формирующихся макроэкономических изменений, а также спросовых ограничений, возникающих в процессе выхода сетей на локальные потребительские рынки.

Ключевые слова

Торговая сеть, потребительский рынок, ритейл, цепь поставок, спрос.

V. B. Ukraintsev

PROSPECTS AND FEATURES OF SUPPLY CHAINS RETAILERS IN RUSSIA

Annotation

In this article we justify the empirical features further transformation of supply chain retailers in the distribution system of the consumer market to meet emerging macroeconomic developments, as well as demand constraints arising in the process of emerging networks to local consumer markets.

Keywords

Trading network, the consumer market, retail, supply chain demand.

На современном этапе управление товародвижением становится практически базовым конкурентным преимуществом торговых сетей, позволяя в рамках концепции «точно в срок» снижать издержки, увеличивать скорость оборота товарных запасов, а значит и денежных средств, обеспечивая рост выручки — и прибыли торговых компаний [1]. Однако этот вывод, который представляется вполне резонным с точки зрения логистики, крайне актуален именно в условиях современного конъюнктурного сдвига и структурирования факторной среды рынка.

Усиление конкуренции в ритейле в 2013 г. заставило торговые компании изменять прогнозы в сторону понижения, корректировать стратегии развития, особенно в части развития магазинов малого формата, где наблюдается

наиболее жесткая ценовая конкуренция. В 2012–2013 гг. крупные ритейлеры увеличили площади на 20–30 %, что автоматически повысило уровень их географического пересечения, потребовав увеличения эффективности и покупательского трафика.

В 2014 г. отечественный ритейл ожидает нового витка конкурентной борьбы в условиях продолжающейся стагнации экономики: эмпирическое наложение этих двух факторов формирует весьма непростые условия развития ритейла. Если динамика экономического роста будет падать, а конкуренция наоборот возрастать, то это неминуемо усилит риски жесткого ценового противостояния. Одновременное вступление нескольких крупных операторов в ценовую войну далее уже не позволит остановить или развернуть понижательный

ценовой тренд до окончательной победы одного из игроков.

Сегодня на рынке имеется свободная емкость, однако выход в новое пространство требует от компаний принятия ряда решений относительно улучшения форматов, достижения оптимального баланса между снижением цен и удержанием рентабельности, выстраивания стратегии освоения новых регионов [4]. Эти задачи приходится решать в новых условиях, когда рост конкуренции опережает рост рынка, что является принципиально новым для потребительского рынка. Во-первых, фактором снижения спроса является сокращение доходов населения: уровень прироста доходов потребителей отстает от динамики роста торговых площадей, что автоматически подстегивает конкуренцию среди ритейлеров. Во-вторых, весомым фактором сокращения спроса выступает долговая нагрузка домохозяйств, незначительный рост зарплат, инфляций и девальвация рубля (удорожание товарного импорта), что заставляет потребителей быть более избирательными в плане покупок.

Таким образом, в условиях роста конкуренции на рынке и замедления динамики роста продаж ритейлеры не смогут выйти на траекторию роста за счет только экстенсивного наращивания количества торговых точек и увеличения торговых площадей. Необходимость комплексных изменений хорошо видна на примере сети «Магнит», которая не только получает выгодные условия от поставщиков за счет масштабов сбыта, но и имеет самую эффективную IT-систему в торговле. «Магнит» дифференцированно определяет целевые значения по трафику и рентабельности для каждой торговой точки, оперируя набором данных о среднем бюджете расходов домохозяйств на продукты питания в районе, состоянии основных конкурентов. Сеть точно инвестирует в цены и эффективно работает с ассортиментом, что на перспективу расширя-

ет конкурентные преимущества ритейлера в условиях более вероятного географического пересечения с магазинами других сетей («Дикси» и др.).

На сегодняшний день нельзя констатировать, что сценарий ценовой войны является основным, но ужесточение ценовых условий конкуренции в 2014–2015 гг. неминуемо, на что указывает изменение модели потребления домохозяйств в сторону накопления сбережений. Динамика потребления характеризуется нарастанием неуверенности, дискомфорта и общего волнения в обществе.

Это отразилось прежде всего на снижении темпа роста продаж в непродуктовом ритейле и привело к ослаблению действия мультипликатора конечного потребления на экономику в целом.

Все эти изменения могут сформировать предпосылки для зарождения новой фазы развития рынка и повышения эффективности цепей поставок ритейлеров, перестройки модели логистики ритейла. Оценим потенциал и реальные возможности такого перехода, а также его ключевые особенности и вероятный результат. В данном случае необходимо рассматривать три эффекта воздействия изменений — на ритейл и на поставщиков и далее — в целом на модель их взаимодействия, ее эффективность.

Во-первых, развитие логистической модели ритейла в концептуальном — плановом — порядке весьма вариативно, однако в большей степени тяготеет к варианту передачи логистических функций на аутсорсинг. На рынке сегодня рассматриваются различные варианты более тесной интеграции в поставках поставщиков и ритейлеров. Так, определенный синергетический эффект может обеспечить совместный с производителем выход сети в регионы, когда поставщик строит склад рядом с ритейлером. Такая оптимизация цепочки поставок состоит том, что производитель получает более понятную и контролируемую цепочку поставок, а ритейлер — просчитываемый уровень издержек и

более точный сервис. Реализация такого формата интеграции участников цепочки поставок априори несет разный баланс выгод. Строительство распределительного центра выгодно для ритейлера, но менее выгодно для производителя, поскольку зависит от множества факторов, и прежде всего от уровня спроса и стабильности продаж на локальном рынке региона или нескольких регионов. В случае значительных продаж и их стабильности производитель может поучаствовать в строительстве распределительного центра, однако здесь встает вопрос инвестиций. Для небольшого продуцента эта финансовая задача может оказаться неподъемной особенно при географически диверсифицированном сбыте, когда на конкретного ритейлера приходится небольшой объем продаж. Крупные поставщики уровня компании Coca-Cola поставляют товар напрямую в магазины, не имея лишних затрат на логистику. Кроме того, у таких компаний логистика уже полностью отлажена и передана на аутсорсинг в силу того, что ритейлеры не могут гарантировать долгосрочных договоров.

Отсюда для мелких и средних компаний наращивание инвестиций в логистическую инфраструктуру под конкретного ритейлера представляется маловероятным. Такая практика будет носить эпизодический характер. Более важным является вопрос передачи логистических операций на аутсорсинг. Поскольку макроэкономические условия хозяйствования едва ли будут смягчены монетарными властями страны, можно предположить, что возрастающая вероятность ужесточения ценовой конкуренции и снижения рентабельности торгового капитала в сетевом ритейле не будет подкреплена расширением возможностей недорогого долгосрочного фондирования логистических компаний, которые могли бы приступить к активному развитию инфраструктуры товародвижения на потребительских рынках. То есть как и сегодня во многих от-

раслях экономики будет наблюдаться десинхронизация институциональных возможностей решения отдельных задач, в том числе логистических. Это автоматически повышает уровень затратоемкости процессов товародвижения, который в России является наиболее высоким по сравнению с развитыми и развивающимися странами. «По оценке экспертов, логистические издержки на продвижение товаров в России составляют более 350 млрд долл. в год. Доля логистических издержек в ВВП достигает 19 %, в то время как в Китае — 18,1 %, в Бразилии и Индии — 11–13 %, США — 8,5 %, Италии — 9,4 %, Японии — 8,7 %, Германии — 8,3 %. В стоимости товаров доля этих издержек достигает в среднем по России 28 %, в то время как в развитых странах этот показатель составляет 10 %» [2].

В условиях теперь уже не конъюнктурного, а устойчивого и фундаментального замедления потребления населения (по причине снижения роста реальных доходов) при закредитованности домохозяйств, действии среднесрочного фактора снижения конкурентоспособности отечественных товаров и опережающем росте стоимости трудовых издержек, на потребительском рынке будут сформированы системные предпосылки для ужесточения ценовой конкуренции и снижения рентабельности бизнеса.

При нулевом вкладе чистого экспорта в экономический рост (по итогам 2013 г.) и ограниченных возможностях его наращивания в последующем мы можем констатировать эмпирическое вызревание условий для сокращения издержек в цепях поставок форматного ритейла, в том числе путем оптимизации логистики и передачи ее на аутсорсинг, распродажи имеющихся логистических активов. Во всяком случае в системе сетевого ритейла будет сформирован мощный импульс движения в данном направлении, который может быть удовлетворен логистическими операторами с той или иной вероятно-

стью. В этом смысле можно предположить, что спрос будет значительно опережать предложение, а перестройка логистики и ценовая конкуренция выведут бизнес на новый уровень эффективности управления издержками, ниже которого в результате необратимости проведенных корректировок он уже не сможет опускаться ввиду неослабляемого конкурентного ценового давления операторов, прогрессивно реорганизовавших свою логистику.

Уже сегодня возрастающая конкуренция снижает доходность торговых операций, заставляя ритейлеров постепенно оптимизировать ассортимент и повышать эффективность логистики. В условиях ужесточения ценового давления со стороны конкурентов, постепенного выравнивания розничных цен операторы будут вынуждены создавать дополнительные ценности для покупателей через повышение качества обслуживания, сервис и услуги. В ритейле до 2020 г. развернется соперничество форматов и торговых концепций, что вынудит многоформатных торговых операторов специализироваться и опираться на определенные торговые концепции, в частности дискаунтер. Падение доходности торговых операций в отрасли сместит этот показатель для мультиформатных сетей в область отрицательных величин. В процессе сужения форматов и специализации торговых сетей сохраняющаяся модель бизнеса потребует более качественной отработки вопросов логистики.

Все это позволяет обосновать специфику современной фазы конкурентной борьбы в российском ритейле, в ходе которой ужесточение ценового противостояния на фоне насыщения рынка приостановит рост компаний, наиболее сильные из которых, максимально используя свои конкурентные преимущества, будут оказывать давление на торговых операторов второго эшелона.

Вполне резонным будет предположить, что процесс консолидации ре-

гиональных ритейлеров, интегрирующихся в ассоциативном порядке в закупочные союзы, является более чем своевременным. Он позволит им в перспективе снизить цены при закупке и сформировать более эффективную кооперацию с местными товаропроизводителями, которые неминуемо будут испытывать на себе давление компаний второго эшелона, стремящихся минимизировать входные цены.

В условиях активизации региональной экспансии крупного форматного ритейла институциональное укрепление ассоциированного сетевого ритейла обеспечит весомые преимущества и сетям, и местным товаропроизводителям, которые смогут укрепить свои позиции на локальных потребительских рынках к тому моменту, когда они войдут в стадию гиперсегментации. Это позволит им усилить конкурентные позиции и сформировать более тесную кооперационную связку, реализуя мероприятия по укреплению брендов (зонтичных брендов группирующихся региональных товаропроизводителей), расширению СТМ-сетей, а также позволит последним оптимизировать ассортиментную матрицу с учетом процесса пересмотра торговых концепций и самих сетей, и их пришлых конкурентов. Это имеет крайне большое значение, поскольку последующая экспансия экстерриториальных сетей в регионы будет сопровождаться параллельной корректировкой стратегий их роста в сторону углубления специализации и концентрации на доминантных целевых потребительских сегментах. Такая стратегия де-факто уже реализуется сетью «Магнит», которая работает в рамках определенной торговой концепции и может локально и точно адаптироваться к уровню потребления в географических точках продаж.

Прорабатывая данный аспект и подчеркивая скорость макроэкономического перехода ритейла в стадию более жесткой конкуренции в условиях пред-

стоящей долгосрочной стагнации спроса, считаем необходимым подчеркнуть, что развитие российского потребительского рынка происходит ударными темпами, но более размеренно в отличие эволюции рынков Центральной и Восточной Европы. Незначительная емкость последних сократила период их насыщения, в силу чего национальные операторы не успели набрать «экономический вес» и оптимизировать свое позиционирование, чтобы противостоять транснациональным гигантам.

В российском ритейле имеет место принципиально отличная ситуация. Мы имеем возможность занять лидирующие позиции на рынке, в ускоренном порядке запустить процесс технического перевооружения и повышения производительности труда, адаптировать торговые концепции уже в новой нарождающейся фазе сегментации рынка, которая завершится в ходе затяжных ценовых войн, а также оптимизировать логистику, выстроив наиболее эффективную модель логистического ритейла.

Однако сегодня в условиях предстоящего обострения спроса на качественный логистический аутсорсинг профессиональные операторы рынка будут лишены возможности масштабного наращивания инвестиций в развитие логистической инфраструктуры.

Такие ограничения формируют определенный уровень спроса на услуги логистических операторов со стороны в частности дистрибуторских компаний в сегменте FMCG, а также компаний по производству и торговле продуктами питания и транспортных компаний. Их представители, отвечая на вопрос «планируете ли вы использовать услуги логистических операторов (или увеличить их использование) в 2013 г.?», распределились в результате анкетного опроса 200 российских и иностранных компаний следующим образом:

- нет — 50 %;
- да, увеличим использование — 39 %;

– да, начнем использовать — 11 %.

Как отмечает по результатам исследований заместитель Координационного совета по логистике Ы. Ташбаев, отказ половины респондентов от планов использования логистического аутсорсинга обусловлен, в частности, неготовностью операторов обеспечить высокий уровень комплексного логистического сервиса на всей территории деятельности компаний-клиентов [3].

Преломляя эти эмпирические оценки в контексте проблематики настоящей статьи, а также более локально оценивая динамику развития логистического аутсорсинга для региональных розничных проектов, следует выделить традиционные проблемы, ограничивающие развитие логистического бизнеса:

- дефицит длинных недорогих кредитных ресурсов;

- высокий уровень рыночных рисков развития регионального логистического аутсорсинга, обусловленный невысоким уровнем его доходности в условиях недостаточности объемов товарных потоков и их волатильности.

В новой фазе масштабного разворота крупного ритейла в сторону регионов в условиях насыщения центральных внутренних рынков проблема стабилизации торговых потоков будет постепенно решена. Именно планы экспансии со стороны федеральных и международных операторов, а также ее превращение в основной инструмент увеличения выручки приведут к повышению спроса на качественный логистический аутсорсинг, дополнительным компонентом которого станет спрос со стороны ассоциативно развивающегося местного ритейла. Последний будет стремиться оптимизировать свою логистику и получить дополнительное преимущество в сбыте на локальных потребительских рынках.

Не менее важным является также качественный аспект преобразования логистических операторов, спрос на услуги которых может позволить эффективно трансформировать логистическую

модель отечественного ритейла. С одной стороны, широта преобразований самого ритейла, специализация форматов и торговых концепций розничных продаж сформируют весьма понятный, конкретный и предельно точно дифференцированный спрос на внешнюю логистику, усиливая специализацию самих логистических операторов. С другой стороны, повышение эффективности последних вне всяких сомнений будет простимулировано возрастанием конкуренции на рынке логистических услуг, особенно в условиях членства России в ВТО.

Если ранее международные операторы лишь обозначили свое присутствие на отечественном рынке, то в условиях возрастающего спроса можно допустить, что его возрастание до определенного уровня может быть необратимым: мировые операторы логистического аутсорсинга могут сформировать весьма агрессивные планы роста в будущем, постигая национальных игроков к повышению своей эффективности.

Отметим, что в посткризисный период уже сформировалась тенденция консолидации логистической отрасли, которая привела к росту сделок слияния и поглощения и появлению более крупных операторов, обладающих значительными ресурсными возможностями и операционными. В целом, применительно к ритейлу и его региональной локации данный процесс может иметь ряд эмпирических следствий:

- на рынке будет постепенно наблюдаться увеличение специализированных логистических операторов, в частности развитие интеграции экспедиторов и складских операторов, что расширит их функционал до 3PL операторов, доля которых на рынке транспортно-логистических услуг пока крайне незначительна;

- укрепление рыночных позиций операторов, активно развивающих региональную сеть, которые обеспечат инфраструктурное покрытие спроса с учетом региональной экспансии и про-

странственной диверсификации зон деятельности сетевого ритейла;

- повышение уровня обслуживания клиентов и качества услуг составит тактический императив дальнейшего конкурентного развития логистических операторов на рынке в условиях возрастающей конкуренции.

Нельзя забывать о том, что российский рынок в отличие от восточно-европейской розницы имеет карт-бланш для институциональной перестройки торговых операторов, но общий период его эволюции будет сжат по времени в силу возрастающей конкуренции со стороны транснациональных операторов. Если на Западе эти гиганты росли вместе с рынком, то в России мы имеем готовый «конкурентный довесок», сосуществование с которым потребует не столько эволюционных изменений, сколько революционного рывка в части институциональной перестройки национального торгового бизнеса. Аналогичное ускорение, в том числе на качественном уровне, мы будем иметь и на логистическом рынке, что отчасти будет торпедироваться ввиду его тесной связи с розницей и оптом. Так, вполне резонным здесь будет указать на тот факт, что в Европе уже произошла смена концепции логистического аутсорсинга — состоялся переход от логистико-ориентированного подхода к клиенто-ориентированному, когда спектр задач компании не ограничивается чисто логистическими. В России логика назревающих агрессивных изменений в конкурентной среде ритейла потребует дистанцирования от чистой теории логистики, которая эксплицирует аутсорсинг как простое выполнение логистических функций сторонним оператором и потребует взрывного роста качества логистического обслуживания, которое будет рассматриваться как инструмент минимизации издержек и получения дополнительных преимуществ в конкурентной борьбе. Если раньше, когда рынок был «плоским», можно было до-

вольствоваться отсутствием необходимости инвестиций в непрофильные логистические активы и прочими «финансовыми бонусами», то теперь рынок сформирует принципиально иной запрос к логистическим операторам, требуя от них более ускоренных и эффективных операционных преобразований.

С другой стороны, как уже частично было отмечено выше, изменение конкурентных условий развития на потребительском рынке, безусловно, отразится не только на потребителях и ритейлерах, но и самих поставщиках, интегрированных или интегрирующихся в цепи поставок торговых сетей.

Именно продуценты сегодня являются звеном, которое не только теряет часть добавленной стоимости (прибыли) в условиях роста структурно определенной рыночной власти сетей, но и фиксирует определенные издержки, обусловленные неэффективной работой ритейлеров, которые не в состоянии оптимизировать ассортимент, что сдерживает рост товарооборота.

На текущем этапе развития рынка ритейлеры были стратегически ориентированы преимущественно на увеличение торговых площадей, пытаясь экстенсивно зафиксировать свое рыночное присутствие, расширить его. Однако в условиях сжатия спроса и усиления конкуренции, перепада рентабельности отдельных форматов продаж в условиях дифференцированного конкурентного роста отдельных торговых концепций розничных продаж, ритейлеры вынуждены заняться вопросами ассортиментной политики и изменить акценты в своем развитии. На первый план выходит повышение качества, а не увеличение количественных показателей продаж. Поставщики могут получить дополнительные преимущества от более осмысленной политики сетей, которые должны более точно идентифицировать свои целевые клиентские сегменты, научиться дифференцированно управлять параметрами продуктового пред-

ложения (как пример, есть «Магнит»), работать с ассортиментом и неодинаково продавать различные товарные категории. Отдельный аспект составит гибкая ценовая политика.

В современный момент весьма трудно провести разделительную линию между различными форматами, функционирование которых лишено механизмов тонкой настройки на целевые потребительские сегменты, которая могла бы быть подкреплена данными маркетинговых исследований спроса.

Библиографический список

1. Авдашева С. Анатомия власти // Российский журнал менеджмента. — 2011. — № 4. — Т. 9.
2. Григорьев Л. Умение управлять цепями поставок сделает регионы богаче // ЛОГИНФО. — 2013. — № 7–8 (157).
3. Ташбаев Ы. Исследование «Развитие логистики в России: современная ситуация, прогноз, ключевые задачи и приоритеты компаний», 2013 // Логистика. — 2013. — № 2.
4. Украинцев В., Астафуров С. Развитие сетевой розничной торговли в России: вектор и динамика инфраструктурного роста // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2013. — № 4.

Bibliographical list

1. Avdasheva S. Anatomy of power // Russian Management Journal. — 2011. — № 4. — Vol. 9.
2. Grigoryev L. Ability to manage supply chains make richer regions // Loginfo. — № 7-8 (157). — 2013.
3. Tashbaev S. The study "Logistics Development in Russia: modern-mennaya situation, forecast, key objectives and priorities of companies' 2013 // Logistics. — 2013. — № 2.
4. Ukraintsev V., Astafurov S. Development of a network of retail trade in Russia: vector dynamics and infrastructural growth // Vestnik of Rostov State University of Economics (RSEU). — 2013. — № 4.

РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Е. С. Аконова, С. В. Майер

ФЕНОМЕН АНОМАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТЕ ЕГО МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

Статья посвящена исследованию причин происхождения организационных аномалий, их структурного состава и поиску способов их устранения с помощью маркетингового инструментария. Феномен аномального развития предприятия в контексте его маркетинговой деятельности рассматривается с точки зрения эффективности организации.

Ключевые слова

Аномальное развитие, предприятие, маркетинговая деятельность, организационная аномалия, экономика.

E. S. Akopova, S. V. Mayer

THE PHENOMENON OF ANOMALOUS DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE IN TERMS OF ITS MARKETING ACTIVITIES

Annotation

The article investigates the causes of the origin of organizational anomalies, their structural composition and finding ways to address them with the help of marketing tools. The phenomenon of abnormal development of the enterprise in terms of its marketing activities from the perspective of organizational effectiveness.

Keywords

Abnormal development of the enterprise, marketing activities, organizational anomaly economy.

Первопричиной происхождения организационных аномалий в структуре промышленной компании выступают асимметрии в эволюции всего государства. С момента перестройки российской экономики прошло более двух десятков лет. Это достаточно продолжительный промежуток времени, в особенности если произвести сравнение с другими периодами, когда в государстве случались крупномасштабные изменения. При этом в случае, если просуммировать весь период целиком, обозначить некоторое направление становления, появляется конкретная проблема.

Дело в том, что в рассматриваемом временном периоде имели место различные стратегии формирования экономики государства, всевозможной динамики и целевых установок. Вследствие получаем абсолютно непохожие сведения, не позволяющие определить логически выстроенную перспективу. В сущности, при анализе каждого обстоятельства, происходящего в разнообразных моментах, сопутствующих переходу Российской Федерации на рыночные отношения, отмечается выраженная его асимметрия: в одно время данные обстоятельства будут носить господству-

ющий характер, а в другое время — второстепенный характер.

Даже декларативно равносильные миссии, к примеру, устройство наиболее общественно ориентированного общества, в различное время были по-разному наполнены, что придает одним и тем же целям различное значение. Редукция какого-либо перечня асимметрий в эволюции государства, сколько-нибудь рассчитывающего на полноту, в принципе исключена. В сущности, любая демонстрация динамики той или иной ситуации, имеющей место в какие-либо переходные периоды времени, асимметрична. Имеет значение только общий анализ единых направлений формирования, сгруппированных в коннотационные блоки. С данной позиции можно отметить следующие варианты асимметрий: финансовые, социальные, общественно-политические и идеологические.

С позиции финансовых асимметрий можно говорить о том, что в экономической практике общества в настоящий момент времени имеется большое количество внешне похожих между собой проблем, которые обозначаются разной терминологией. К ним имеют отношение диспропорции, прерывистость и несинхронность развития, разбалансирование, расхождение, разделение, в конце концов, неравновесность финансовых систем.

Диспропорции обычно понимаются как «нарушения пропорций в развитии конкретных отраслей национальной экономики, хозяйствующих подразделений (производства, средств производства и производства предметов потребления) и структурных единиц внутри каждого из них, взаимообусловленных производственных стадий (процесса производства и обращения), иных разнообразных сторон и частей национальной экономики, в связи с чем могут возникнуть перебои в процессе воспроизводства на некоторых участках или в

экономической системе в целом» [1, с. 161–169].

Нарушения равномерного и синхронного развития экономической системы возникают вследствие разрастания диспропорций в пространстве и во времени и обусловлены, главным образом, уровнем сложности и целостности экономической системы. В одном ряду с понятиями «неравномерность» и «диспропорции» стоит понятие несбалансированности системы. Сбалансированности системы соответствует такое состояние связей между отдельными ее элементами, при котором они составляют целостную, организованную систему. Диспропорции, неравномерность, несбалансированность экономической системы описывают конкретные состояния выхода из экономического равновесия, под которым в общем виде понимают «состояние уравнивания противоположно направленных сил», которые определяются сочетанием процессов дезинтеграции, дифференциации, дезинтегрессии, дивергенции системы. Под дифференциацией понимают увеличение различий между элементами системы, которое неизбежно влечет за собой внутреннюю дисгармонию в той или иной степени. Дивергенция представляет собой удаление друг от друга относительно близких форм под влиянием разнородной среды. Термин «дезинтегрессия», впервые употребленный в экономической теории А. А. Богдановым, используется в значении дестабилизации, нарушения связей, распада системы. Похожий смысл в общем понимании имеет концепт «дезинтеграция».

Асимметрия социальная обладает более противоречивой и менее определенной природой. Данное обстоятельство описывается принципиально различными подходами к самому пониманию категории «общественного» относительно страны или национальной политики в целом или отдельно взятом

поле деятельности в частности. Если подвергнуть анализу советское народное хозяйство в том виде, который оно обрело в период перестройки, и, например, современный период, мы обнаружим здесь полное несоответствие. До 1991 г. в понимание категории «социальное», по официальным показателям, входила вся национальная деятельность — начиная от действий правительства до уровня единичных народнохозяйственных субъектов. Сегодня категория «социальное» значительно сужена и обладает по большому счету прикладным, практикоориентированным характером, базирующимся на иных целевых и результирующих факторах. Логичным образом данное обстоятельство напрямую воздействует на характер и экономико-политическую трактовку итоговых решений. При том развитие подходов в данном вопросе предполагает и последующее развитие отдельных асимметричных направляющих [2, с. 326].

Общественно-политические асимметрии выступают в роли наиболее официально манифестированных, различимых без какого-либо анализа. Само понимание важности роли государства в жизни общества с начала перестройки имеет достаточно многообразную суть. Причем речь идет не только об обсуждаемых проблемах или применяемых методологиях, но и о различной степени вовлеченности государства в жизнь общества, и о всевозможных используемых при этом вариантах участия. Роль государства в советское время была ключевой. Правительственные структуры, тоталитарные по своей сути, значительно влияли на все сферы общественного устройства. Качество такого менеджмента было относительно низким, что выливалось в итоге в финансовые и социальные сложности, постепенное накопление которых приводило к неизбежно трагическим для государства результатам. В последующие временные

периоды роль государства несколько ослабела, что, впрочем, довольно естественно, учитывая активный предпринимаемый поиск оптимальной степени участия властных структур в общественной жизни. Изменилось и само государство, включая курс и устройство его управления. Сейчас происходит очередная модификация степени государственного участия. Пережив период существенного падения влияния, государство вновь усиливает свое влияние в тех отраслях и направлениях деятельности, где снижение данного влияния повлекло за собой отрицательные результаты.

Идеологические асимметрии в той или иной мере выступают выражением всех вышеперечисленных асимметрий. Любая идея развития так или иначе находила определенное идейное раскрытие в различных программах, постановлениях, законодательстве. Изучение идеологических форм, развившихся в период 1985–2004 гг., их разнообразия, а также показателей влияния (предполагаемого и реального) на жизнедеятельность общества, обнажает комплексную асимметрию развития страны за исследуемый период.

Неосуществимость какой-либо разработки, многофункционально описывающей формирование экономики страны в 1985–2004 гг. формулы представляется, бесспорно, негативным фактором. Дефицит разработанной программы, учитывающей социально-экономическую специфику России, привел к утрате солидного временного отрезка, к возобновлению ряда принципиальных промахов и увеличил общее отставание государства на фоне остальных держав. Впрочем, становление подобных условий было неизбежным, с учетом потребности в поиске отсутствующих оптимальных форм решения главных общественно-экономических трудностей государства.

Отсюда вытекает, что сущность организационных аномалий целесооб-

разно изучать с точки зрения зависимости от внешних условий и степени внутренней обособленности. В первом варианте организационная аномалия (ОА₁) является отклонением в поступательном процессе развития предприятия (фирмы, организации), вызванным трансформацией эволюционных (или революционных) кондиций его функционирования: к примеру, возникновение бартера как альтернативы системе денежных расчетов.

Второй вариант подразумевает ситуацию, когда организационная аномалия (ОА₂) является отклонением в функционировании предприятия, нарушающем в целом систему менеджмента данной организации или некоторых ее компонентов. Более узко под данной аномалией можно понимать нарушение организационной структуры предприятия, оперативных и стратегических управленческих решений, методов реализации хозяйственной деятельности организации, затрудняющее достижение желаемых целей развития предприятия [3, с. 34–38].

ОА₂ провоцируется не только внешними факторами (как в ОА₁), но и внутренними причинами. К примеру, неграмотное руководство, неспособность адекватно учитывать рыночную конъюнктуру, отсутствие или неразвитость мотивационного механизма в отношении работников организации, низкое качество производимой продукции, завышенная себестоимость, жесткая структура менеджмента предприятия и т. п. Описанные внутренние факторы могут провоцировать разрастание ОА₂ и, в самом крайнем случае, банкротство.

ОА₁ и ОА₂ всегда демонстрируют отклонение от нормального значения, причем ОА₂ представляет собой еще и дисфункцию, описывающую ситуацию неполноценного выполнения жизнееспособной организацией той или иной функции по причинам, обусловленным ее внутренней средой.

Дисфункцию ОА₂ надо «лечить», при изменении внутренних условий хозяйствования, что же касается ОА₁, то в данном случае достаточно приспособить деятельность предприятия к изменяющимся внешним условиям хозяйствования.

Таким образом, основной целью хода управления организационными аномалиями представляется обеспечение действенной работы компании в нынешнем временном периоде и обеспечение антианомального равновесного состояния в перспективе. В ходе осуществления своей основной цели процедура управления организационными аномалиями ориентирована на решение следующих главных задач:

- обнаружение организационных аномалий и их дальнейшая ликвидация;
- обнаружение и устранение обстоятельств, производящих организационные аномалии;
- комплексное видение осложнений компании, их корреляция и взаимозависимость между собой;
- регулирование деятельности единичных подразделений компании;
- оценка экономических издержек от происхождения и дальнейшей ликвидации организационных аномалий;
- рост производительности реализации стратегии развития компании.

Все перечисленные выше задачи тесным образом связаны, правда, некоторые из них имеют несовместимый характер. Таким образом, в целях эффективного управления организационными аномалиями обязательно оптимизировать задачи между собой для максимальной полной реализации поставленной цели предприятием.

Ход управления организационными аномалиями основывается на конкретном механизме. Механизм управления организационными аномалиями — это взаимозависимая и взаимовлияющая система компонентов, реагирующая на

перемены наружной и внутренней среды компании, выявляющая и ликвидирующая (нейтрализующая) неблагоприятные внутриорганизационные процессы для максимизации полезного эффекта производственно-хозяйственной работы и приспособления ее к изменяющимся ситуациям. Он складывается на всех уровнях — страны, хозяйствующего субъекта, сотрудника.

К главным качествам, содействующим проявлению самоорганизации индивида, надлежит отнести инициативность, упорство, решительность, интроспекцию, саморегулирование, выдержку, хладнокровность, самоконтроль, терпение, искусство предугадать, независимость, активность.

Самоорганизация может реализовываться через самообучение, самовоспитание и самоконтроль. Самообучение (самообразование) — это нужное спонтанное рвение индивида к переменам внутренней информационной основы и базы познаний. Самообразование реализуется через издержки личного свободного времени и денежных ресурсов на более полное удовлетворение своих надобностей и заинтересованностей в информации, познаниях и общении. Самообразование может проводиться в обыкновенных формах публичного обучения (высшее, среднее и профессиональное образование) на основе государственных и частных образовательных учреждений, а также независимо по персональному способу.

Целью самовоспитания является преодоление нездоровых или устройство новых положительных достоинств персоны, в том числе самовнушение, самоконтроль и лояльность; самостимулирование и самоодобрение; преодоление негативных чувств.

Самодисциплина — это управление своей деятельностью, осуществляемое с целью сопоставления итогов деятельности с имеющимися в наличии нормами, законами и стереотипами.

Данное сопоставление дает возможность человеку неофициально дать оценку своей деятельности, обнаружить свой потенциал для усовершенствования деятельности или удостовериться в несоответствии работы собственным силам и познаниям. Для осуществления самоконтроля используются самоанализ, самоотчет, самооценка, самоисповедь, тестирование по индивидуальному тесту, внутренний голос. По отношению к публичному контролю итоги самоконтроля имеют все шансы существовать: адекватными, повышенными или преуменьшенными.

Действенный механизм управления организационными аномалиями дает возможность в полном объеме воплотить стоящие перед ним цели и задачи, содействует продуктивному притворению в жизнь функций управления организационными аномалиями.

Изучая организационные аномалии, по нашему мнению, особое внимание следует уделить такому концепту, как оценка результативности мероприятий по их ликвидации. Этот вид анализа дает возможность предприятию выявить фактическую сумму ресурсов, необходимых для устранения или нейтрализации влияния конкретной аномалии. Помимо того расчет эффективности даст возможность соотнести оперативные доходы компании с оперативными расходами и установить сроки ликвидации патологии.

Эффективность мероприятий по регулированию организационных аномалий следует понимать как соотношение комплекса или какого-то определенного вида итогов от осуществления данной работы и, как следствие, конкретного или комплексного вида затрат.

Данное сопоставление можно проводить различными способами, к примеру: затраты — результат. Ввиду того что экономическая сущность затрат и эффекта часто не совпадает, размерность и расчет эффективности пред-

ставляют дополнительные сложности и вследствие достаточно неудобны и не всегда целесообразны. Часто используемым и легко применимым методом сопоставления затрат и результата выступает отношение второго к первым, выраженным в единицах определенной размерности. Однако на практике в целях определения эффективности можно применять и другие, значительно более узкие виды затрат, к примеру: текущие денежные расходы, расходы конкретных видов сырья или комплектующих, затраты высококвалифицированных человеческих ресурсов и интеллектуального капитала, расходы времени работы вычислительных машин или эксплуатации испытательной установки и т. п. Эти конкретные виды затрат можно обозначить через $v_1, v_2, v_3, \dots, v_n$. Каждая конкретная мера в качестве целевой установки имеет какой-либо позитивный эффект, который возникает при ее правильной практической реализации. Видов результата (эффекта) может быть довольно много, при этом результаты, как и понесенные расходы, обладают разной экономической природой и размерностью. Результаты могут быть материальными, если речь идет о новой технологии, новом способе производственной организации и т. п.; информационными, когда имеются ввиду отчеты, чертежи, статьи, авторские свидетельства, лицензии, патенты и т. д.; экономическими, когда наблюдается оптимизация себестоимости товаров и услуг, рост фондоотдачи, производительности труда, увеличение объема производства, совокупного дохода, прибыли. Частные разновидности результатов с разной размерностью можно обозначить через $w_1, w_2, w_3, \dots, w_m$.

Для того чтобы количественно охарактеризовать эффективность мероприятий по управлению организационными аномалиями (Ξ), необходимо соизмерять затраты и эффект, отражая это в формуле [4, с. 21–25]:

$$\Xi = \frac{W}{V(1 + E_{nt})}, \quad (1)$$

где W — показатель, обобщающий результативность мероприятий или их совокупности;

V — общий показатель издержек;

E_{nt} — показатель нормативной эффективности, учитывающий фактор времени;

t — временное лаго между совершением затрат и получением результата.

Совокупные показатели результатов (W) и затрат (V) можно представить в упрощенном виде:

$$V = k_1' \times v_1 + k_2' \times v_2 + \dots + k_n' \times v_n, \quad (2)$$

$$W = k_1 \times w_1 + k_2 \times w_2 + \dots + k_m \times w_m. \quad (3)$$

где k и k' — коэффициенты, которые позволяют привести единичные показатели результатов к общей размерности совокупного показателя.

При обобщенных показателях, когда неизвестна часть или все коэффициенты или же сложен учет некоторых видов затрат и итоговых результатов, отдельные показатели эффективности можно синтезировать делением произвольного частного показателя результата или совокупности нескольких из них на произвольный частный показатель затрат или их совокупность. Данный подход к синтезу индексов эффективности мер по ликвидации организационных аномалий позволяет выявлять новые показатели и вместе с тем более правильно оценивать важность и значение уже рассчитанных.

Весь комплекс частных показателей при расчете разнообразных комбинаций результатов и затрат рассчитывается как произведение числа видов результатов на число избранных видов. Наиболее эффективными с позиции расчета эффективности являются отношения, в числителе у которых стоят приоритетные показатели итоговых ре-

зультатов (тех, которые можно количественно измерить), а в знаменателе расположены самые существенные подвиды затрат [5, с. 52–54].

Характеристика эффективности будет полнее, если в итоговый интегрированный показатель включить максимальное количество видов эффекта. Очевиден факт, что меры по нейтрализации организационных аномалий считаются эффективными, если выполнены следующие условия:

1) $V = 0$. Данное равенство вероятно, к примеру, при ликвидации внутриличностных ОА, не требующих никаких затрат;

2) $\mathcal{E} > 1$. Справедливо тогда, когда агрегированный показатель результатов (W) превышает агрегированный показатель затрат (V).

По степени идентификации организационные аномалии могут быть разделены на имплицитные и эксплицитные. Эксплицитные организационные аномалии — это явные, непосредственно проявляющиеся организационные аномалии, которые могут порождаться как материальной сферой (например сбой в поступательном развитии технологического процесса), так и духовной сферой (например отрицательный имидж предприятия). Имплицитные организационные аномалии — это скрытые организационные аномалии, которые только подразумеваются. К данному виду организационных аномалий относится ненормативное поведение работника, антиобщественные ценности и убеждения или полное их отсутствие, разбалансировка внутреннего настроения работника и корпоративного духа и т. п., иными словами, указанные аномалии можно наблюдать и определить опосредованно, из слов и поступков менеджеров и наемной рабочей силы. На основе предложенной классификации разрабатывается процесс управления организационными аномалиями [6].

В специализированных экономических литературных источниках описана довольно разнообразная классификация маркетинговой деятельности компании, потенциала маркетинга. Данную классификацию можно рассматривать как фундамент для классификации и систематизации аномалий в сфере маркетинга на промышленном предприятии.

При организации мониторинга воспроизводственной системы рабочих мест, генерированных в соответствии с программами локального развития углепромышленных регионов, в целях определения жизнеспособности предприятий угольной промышленности на основе ситуационного анализа мы произвели факторную оценку потенциалов: финансового; маркетингового; производственного; инвестиционного; социально-экономического. А. А. Рожков и С. В. Бесфамильная, оценивая маркетинговый потенциал, выдвинули инициативу использования следующих показателей: конкуренция; масштаб рынка; наличие портфеля заказов; объем продаж; рекламные расходы [7, с. 14].

В случае приемлемого значения фактора (показателя), данному фактору (показателю) присваивается оценка «+1», неприемлемому значению фактора соответствует отрицательная оценка «-1», промежуточное допустимое значение соответствует нулевой оценке фактора. Помимо этого каждому из вышеуказанных факторов оценки маркетингового потенциала присваивается своя весомость, отражающая его важность (приоритет) по отношению к другим факторам, оцениваемая по шкале в долях до единицы. Весомость факторов рыночного масштаба и конкуренции составляет 0,3 в обоих случаях; объем продаж получил весомость 0,2; наличие портфеля заказов и рекламных расходов получили по 0,1 каждый. Вес каждого фактора рассчитывается как произведение его весомости и уровня «желатель-

ности». Совокупное значение маркетингового потенциала рассчитывается как сумма полученных частных значений факторов.

Полагаем, что эти факторы являются выборочными в комплексной структуре маркетингового потенциала, в связи с чем маркетинговые аномалии, которые соотносятся с данными показателями, невозможно классифицировать каким-либо образом. Это связано с тем, что они все разноуровневые: первичные или вторичные маркетинговые аномалии. Так, к примеру, объем продаж можно рассматривать как фактор, влияющий на конкурентное положение предприятия и рыночный масштаб. Помимо этого указанные показатели чересчур абстрактны. Так, показатель конкуренции скрывает абсолютно все ресурсы компании (материальные, финансовые, трудовые, инвестиционные, интеллектуальные), а также степень эффективности использования данных ресурсов человеческим капиталом в ходе производственно-хозяйственного функционирования.

Цель научных исследований Е. В. Попова представляет собой введение в научную терминологию экономической категории маркетингового потенциала и раскрытие ее конкретного функционального содержания для потенциального практического использования.

Е. В. Попов считает, что под сущностью маркетингового потенциала можно понимать максимальную возможность фирмы использовать все передовые разработки в сфере маркетинга. Для выделения конкретного содержания маркетингового потенциала Е. В. Попов прибегает к применению проблемно-аналитического подхода, который заключается в представлении иерархической структуры составляющих маркетингового потенциала. В таком случае различные уровни представления данной категории интегрируют все боль-

ший объем инструментов по ходу детализации исследуемых проблем. В результате получается своеобразная пирамида с маркетинговым потенциалом во главе, при этом ее основанием служат модели, алгоритмы, приемы, инструменты и методы реализации маркетинговой деятельности фирмы.

В общем плане Е. В. Попов изучает маркетинговый потенциал как совокупность материальных, методических, интеллектуальных и информационных ресурсов, которые обеспечивают маркетинговую деятельность фирмы. В связи с этим функциональную зависимость маркетингового потенциала (Π) можно рассчитать по следующей формуле [8, с. 31]:

$$\Pi = f_1(\Pi, \Pi I, \Pi II, \Pi IV), \quad (4)$$

где Π — потенциал маркетингового инструментария (методический);

ΠI — потенциал маркетингового персонала (человеческих ресурсов);

ΠII — потенциал маркетинговых материальных ресурсов;

ΠIV — потенциал маркетинговых информационных ресурсов предприятия.

Соотношение (4) представляет собой первый, самый крупный уровень существования маркетингового потенциала, который условно можно назвать ресурсным уровнем потенциала маркетинга.

Второй, или аспектный, уровень более детализован, его можно представить в виде различных аспектов вышеописанных ресурсов. Например, различными аспектами потенциала маркетингового инструментария могут быть производственный потенциал, аналитический и коммуникативный [9, с. 11–13].

Следовательно, на уровне аспектов потенциал маркетингового инструментария описывается следующей функцией:

$$\Pi I = f_2(\Pi_a, \Pi_n, \Pi_k), \quad (5)$$

где P_a , P_n , P_k — аналитический, производственный и коммуникативный потенциал маркетингового инструментария соответственно.

Если рассматривать потенциал персонала на этом же уровне, его можно представить как функцию потенциалов опыта персонала (P_{on}), квалификации персонала ($P_{кв}$) и управленческой структуры (P_{yc}):

$$ПП = f22 (P_{кв}, P_{on}, P_{yc}). \quad (6)$$

Тогда потенциал материальных ресурсов предприятия также можно выразить соотношением:

$$ППП = f23 (P_{вп}, P_{фр}), \quad (7)$$

где $P_{вп}$ — потенциал вещественных ресурсов;

$P_{фр}$ — потенциал финансовых ресурсов.

И, в завершении, потенциал информационных ресурсов на аспектном уровне выглядит как функциональная аддитивная зависимость от прикладных программ (P_{nn}), потенциалов системного обеспечения (P_{co}), работы с базами данных ($P_{од}$), а также внешней связи ($P_{вс}$):

$$ППВ = f24 (P_{co}, P_{nn}, P_{од}, P_{вс}). \quad (8)$$

Однако аспектный уровень маркетингового потенциала все равно достаточно обобщен, поскольку объединяет все 12 составляющих и не дает объективной оценки того, насколько применим экономический инструментарий на базе конкретного предприятия.

Более детализированный, третий, уровень — дивизиональный — раскрывает сущность маркетинговых потенциалов второго уровня в соответствии с разделами маркетингового аппарата. К примеру, классические разделы (дивизионы) комплекса маркетингового инструментария следующие: маркетинговые информационные системы, маркетинговые исследования, рыночная сегментация, расширение ассортимента, политика ценообразования, продвижение и сбыт (реклама, личные продажи, кампании по формированию обще-

ственного мнения и стимулированию сбыта продукции).

Методический уровень, четвертый, раскрывает зависимости маркетинговых потенциалов третьего уровня и разнообразных методик использования маркетингового комплекса. К примеру, потенциал маркетинговых исследований, как правило, состоит из потенциалов их планирования, составления концепции данных исследований, включая кабинетные, полевые и конъюнктурные исследования, анализа внешних рынков, а также имитационных исследований. Потенциал управления общественным мнением составляют потенциал товарной пропаганды, лоббирования, потенциал репутации предприятия, корпоративной культуры, потенциал постоянной и разовой работы со СМИ.

И последний, пятый, уровень маркетингового потенциала, конкретизирующий, состоит из конкретных приемов, методов и алгоритмов, наработанных мировой и отечественной экономическими теориями и практикой маркетинга. Так, кабинетные исследования включают анализ микро- и макросреды компаний, полевые маркетинговые исследования содержат панельные исследования и экспертные оценки, опросы, эксперименты, наблюдения, конъюнктурные исследования подразумевают оценку рисков, рыночной емкости, предложения товаров, эластичности спроса и его прогнозирования. Количественное измерение потенциалов на каждом конкретном уровне дает возможность произвести оценку маркетингового потенциала всей компании или групп компаний.

Считаем, что описанную классификацию потенциала маркетинга первого уровня можно взять за основу систематизации маркетинговых аномалий по ресурсному признаку. Маркетинговые аномалии целесообразно рассматривать и в разрезе отдельных потенциалов совокупного потенциала маркетинга. Мы

считаем верным мнение В. Баранчеева и С. Стрижова, предлагающих рассматривать потенциал маркетинга предприятия как кортеж (9) из отдельных потенциалов, обуславливающих степень наличия и возможности использования маркетинговых ресурсов (фрес), организационного маркетингового механизма (форг) и возможности достигать необ-

ходимых результатов маркетинга (фрез). В кортеже (10) в организационном маркетинговом механизме выделяются «жесткие» и «мягкие» элементы (фжэо и фмэо).

Кортеж (11) описывает элементы маркетингового потенциала предприятия на компонентном уровне:

$$\text{фмс} = \langle \text{фрес; форг; фрез; } \rangle, \quad (9)$$

$$\text{фмс} = \langle \text{фрес; фжэо; фмэо; фрез; } \rangle, \quad (10)$$

$$\text{фмс} = \langle \text{фк; фб; фи; фф; фсп; фт; фс; фуст; фоп; фщп; фур; фэ; фч; } \rangle. \quad (11)$$

На заключительном элементном уровне (11) используется следующий детализованный перечень элементов:

фк — потенциал персонала службы маркетинга;

фб — потенциал материально-технической базы маркетинга;

фи — потенциал информационной базы маркетинга;

фф — потенциал финансового маркетингового ресурса;

фсп — потенциал стратегического маркетингового планирования;

фт — потенциал технологических процессов и маркетинговых методов и управления маркетингом;

фс — потенциал организационной маркетинговой структуры и управления маркетингом;

фуст — потенциал стиля руководства и его организационного поведения, а также поведения сотрудников предприятия (их реакции на внешние раздражители и ситуации) в сферы маркетинга;

фоп — потенциал навыков и компетенций персонала, опыта сотрудников предприятия в решении задач маркетинга;

фщп — потенциал, содержащийся в коллективно разделяемых персоналом службы маркетинга ценностей, концепций, положений, традиций фирмы (в т.ч. и всеми сотрудниками предприятия маркетинговых ценностей);

фур — потенциал, описывающий способность предприятия проводить конкретные маркетинговые исследования, создавать и реализовывать необходимые решения в области маркетинга, а также оказывать необходимые маркетинговые услуги;

фэ — потенциал, описывающий способность предприятия достигать конкретных экономических результатов деятельности в области маркетинга;

фч — потенциал, описывающий способность предприятия достигать конкретных социальных результатов в области маркетинга.

Классификацией маркетинговых аномалий также может послужить следующая классификация потенциала маркетинга на уровне его частных потенциалов: структурные аномалии маркетинговых ресурсов, в организационном маркетинговом механизме, в способности достигать поставленные маркетинговые цели и получать необходимые маркетинговые результаты.

Структурный состав маркетинговых аномалий по ресурсному признаку дает возможность определить самые уязвимые места маркетингового планирования. Это значит, что качество эксплуатации того или другого маркетингового ресурса характеризует, главным образом, система маркетингового планирования, учитывающая множество характеристик. Ошибочное планирование ведет к тому, что эксплуатируемый

ресурс не дает полной отдачи, эквивалентной его потенциальным способностям и возможностям. Например, маркетинговые аномалии инструментария говорят о том, что субъект, использующий данный инструментарий, не коррелирует с объектом, т. е. самим инструментарием. Так, если на предприятии нет налаженной системы оценки функционирования службы маркетинга для адекватного включения показателей качества работы кадровых ресурсов в целостную систему оплаты труда результатов работы, то данный факт может быть объяснен только проблемами с субъектом (персоналом маркетинговой службы), который неспособен дать нужную информацию по причине недостаточного уровня квалификации.

Развитие методических аномалий может связать с «косвенным» субъектом, другими словами — сотрудниками предприятия, которые не имеют прямого отношения к аномалиям в сфере маркетинга. Так, в маркетинговой службе может не быть эффективного механизма поисков возможных клиентов в просторах глобальной сети Интернет из-за отсутствия у топ-менеджеров действенной мотивации к использованию новых методик работы по причине отсутствия современных знаний, которые требуются в условиях современной рыночной среды [10, с. 16–18].

Ключевые блоки в анализируемой структуре маркетинговых аномалий составляют аномалии маркетингового персонала. Разумеется, при высочайшем уровне квалификации сотрудников службы маркетинга маловероятно возникновение многих маркетинговых аномалий на предприятии.

Аномалии маркетинговых материальных ресурсов непосредственно относятся к уже описанной системе планирования. От того, каким именно образом контактируют между собой маркетинговая служба, плановая и экономическая службы будет зависеть возмож-

ность появления аномалий материальных ресурсов маркетинга. При быстрой и четко налаженной связи, при достаточно эффективной системе оборота документации, при эксплуатации общей информационной базы данного вида аномалий можно легко избежать.

Аномалии информационных ресурсов маркетинга связаны, главным образом, с человеческим фактором. С одной стороны, положение дел определяет желание руководителей предприятия сформировать современную действенную информационную маркетинговую систему накопления, анализа, обработки и перераспределения данных, а с другой, многое зависит от способности службы маркетинга воспользоваться данными информационными ресурсами правильно.

Завершая рассмотрение структуры маркетинговых аномалий по ресурсному признаку, необходимо заметить, что при появлении маркетинговой аномалии, в первую очередь, следует проанализировать уровень влияния человеческого фактора (конкретно коммерческого директора, персонала службы маркетинга и т. д.) на данную маркетинговую аномалию. Описанную структуру маркетинговых аномалий по ресурсному признаку рациональнее всего использовать для определения нарушений в имеющихся планах предприятия (стратегическом, тактическом, оперативном).

Существование следующего классификационного блока маркетинговых аномалий обусловлено тем фактом, что крайне важно также выявить степень воздействия зарождающейся маркетинговой аномалии на процесс целеполагания на предприятии, его стратегическое развитие, миссию, деловую репутацию.

Для данных целей маркетинговые аномалии необходимо систематизировать по признаку первичности. Иными словами, ряд маркетинговых аномалий напрямую связан с имеющимися у предприятия целями и задачами в кон-

тексте ближайшей перспективы и на будущее, а ряд других маркетинговых аномалий, хотя и связан с данными целевыми установками, но не влияет на выход предприятия из аномального состояния в случае их нейтрализации. Такие аномалии являются вторичными, требуют тщательного анализа и определения так называемых «цепных» первичных аномалий. Маркетинговые аномалии вторичного порядка обычно являются самыми сложными для управления и ликвидации. Иногда наблюдаются случаи, когда явной связи нарушения имеющихся целей и обнаруженной маркетинговой аномалии нет. В итоге же может оказаться, что именно данная маркетинговая аномалия препятствует эффективному развитию бизнеса предприятия.

Поэтому в продолжение разговора о нашей структуре, первичными являются маркетинговые аномалии организационного механизма. Следующий уровень составляют аномалии маркетинга в структуре маркетинговых ресурсов, а завершающим звеном маркетинговых аномалий выступают маркетинговые аномалии способности достижения нужных маркетинговых результатов.

Аналогично предложенным критериям оценки эффективности деятельности предпринимательских субъектов можно с уверенностью утверждать, что система маркетинга предприятия должна быть направлена на достижение определенных экономических, стратегических и социально-экологических маркетинговых результатов.

В связи с этим к экономическим маркетинговым результатам будет относиться сокращение непроизводственных издержек предприятия, связанных с проведением маркетинговых исследований, которое основывается на отказе от внешних консультантов и маркетинговых аналитиков и использовании внутренних высокоэффективных ин-

струментов сбора, анализа и трансляции информации.

К стратегическим маркетинговым результатам можно отнести достижение стратегических целевых установок предприятия по выполнению конкретного объема продаж, по захвату нового рыночного сегмента, по увеличению рыночной ниши, по выходу на иностранный рынок за счет продуманной ценовой политики и т. п.

К социальным маркетинговым результатам относятся организация рекламной кампании для малообеспеченных слоев общества — в этом случае социальная ответственность бизнеса обретает в глазах потребителей высочайшую ценность и повышает интерес покупателей к товару или услугам фирмы.

Поэтому в случае обнаружения на предприятии маркетинговых аномалий в итоговых результатах деятельности следует выстроить цепочку «аномалии способности достижения желаемых маркетинговых результатов — аномалии структуры маркетинговых ресурсов — аномалии организационного механизма». При выявлении маркетинговых аномалий в структуре ресурсов маркетинга причины данной ситуации могут содержаться в неэффективной системе управления маркетингом. Описанная структура маркетинговых аномалий дает возможность более оперативно распознавать и устранять (нейтрализовывать) исходные и наиболее существенные их возникновения.

Библиографический список

1. Богданов Д. В., Абрамов С. А. Интегрированная система маркетинговой информации: сущностная характеристика // Современная экономика: проблемы и решения. — 2012. — № 6.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. — 2-е изд. — М. : Вильямс, 1998.

3. Майер С. В. Антикризисный маркетинг как форма управления маркетинговыми аномалиями // Финансы, экономика, стратегия (Серия «Инновационная экономика: человеческое измерение»). — 2011. — № 10.

4. Майер С. В. Структура маркетинговых аномалий промышленного предприятия // Вестник Тамбовского университета. Сер. Гуманитарные науки — 2011. — № 11 (103).

5. Майер С. В. Соотношение оперативного, тактического и стратегического управления маркетингом на предприятии // Финансы. Экономика. Стратегия. — 2012. — № 1.

6. Аكوпова Е. С., Майер С. В. Специфичные инструменты управления стратегическим маркетингом на нефтехимическом предприятии // Инфраструктура рынка: проблемы и перспективы : уч. зап. — Ростов н/Д : изд-во РГЭУ (РИНХ), 2013. — Вып. 19.

7. Мельниченко Л. Н. Эволюция маркетингового управления: основные этапы и современные тенденции // Маркетинг в России и за рубежом. — 1999. — № 5.

8. Попов Е. В. Потенциал маркетинга предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. — 1999. — № 5.

9. Попкова Е. Г., Суворина А. П. Особенности использования маркетинговых моделей в процессе управления маркетинговой деятельностью компании // Маркетинг в России и за рубежом. — 2010. — № 2.

10. Попкова Е. Г. Взаимодействие концепций устойчивого развития и нового качества экономического роста // Консультант директора. — 2004. — № 15 (Август).

Bibliographic list

1. Bogdanov D. V., Abramov S. A. Integrated marketing information system: essential characteristic // Modern Economy: Problems and Solutions. — 2012. — № 6.

2. Kotler F. Principles of Marketing. — 2nd ed. — M. : Williams, 1998.

3. Meyer S. Marketing as a form of anti-crisis management of marketing anomalies // Finance, Economics, Strategy (Series «Innovation Economy: the human dimension»). — 2011. — № 10.

4. Meyer S. Marketing structure anomalies industrial enterprise // Vestnik of Tambov University. Ser. Humanities. — 2011. — № 11 (103).

5. Meyer S. The ratio of operational, tactical and strategic marketing management in the enterprise // Finance. Economy. Strategy. — 2012. — № 1.

6. Akopova E. S., Mayer S. V. Specific management tools strategic marketing of oil-chemical enterprise // Infrastructure of the market: problems and prospects assets : scientific notes. — Rostov-on-Don : EPC of RSUE (RINH), 2013. — Issue 19.

7. Melnichenko L. Evolution of marketing management: milestones and current trends // Marketing in Russia and abroad. — № 5. — 1999.

8. Popov E. V. potential marketing venture // Marketing in Russia and abroad. — 1999. — № 5.

9. Popkov E. G., Suvorina A. P. Features of use of marketing models in the management of the marketing activities of the company // Marketing in Russia and abroad. — 2010. — № 2.

10. Popkov E. G. Interaction concepts of sustainable development and a new quality of economic growth // Consultant Director. — 2004. — № 15 (August).

Т. В. Алексейчик, А. Н. Володин

МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Аннотация

В статье предлагается методология и инструментарий моделирования и оптимизации бизнес-процессов. Основные положения, выводы и рекомендации ориентированы на широкое использование при анализе административно-хозяйственной деятельности предприятий, оказывающих различные виды услуг.

Ключевые слова

Структурный анализ бизнес-процессов, критические факторы успеха, важность и степень проблемности бизнес-процессов, матрица ранжирования бизнес-процессов, критерии оптимизации бизнес-процессов.

T. V. Alekseichik, A. N. Volodin

METHODS OF BUSINESS PROCESSES' OPTIMIZING

Annotation

This article proposes a methodology and tools for modeling and optimization of business processes. The main provisions of the findings and recommendations are focused on the widespread use in the analysis of the administrative and business activities of enterprises, providing different types of services.

Keywords

Structural analysis of business processes, critical factors of success, the importance and the degree of business processes' problematic, matrix of ranking of business processes, the criteria for optimization of business processes.

Эффективная разработка и реализация бизнес-процессов — цель любого предприятия. Применение математических моделей позволяет оперативно и адекватно реагировать в условиях различных воздействий почти произвольного типа, характерных для явлений административно-хозяйственной деятельности.

Для математического описания бизнес-процессов можно использовать сети Петри [1, 4], π -исчисление [2, 3], WF- и DF-системы [6].

В статье предложены и проиллюстрированы методы оптимизации бизнес-процессов, позволяющие разработать и реализовать мероприятия по совершенствованию (реорганизации) бизнес-процессов предприятий.

Одним из первых этапов анализа бизнес-процессов и функций является применение принципа Парето 20 на 80 [5], согласно которому из всех бизнес-процессов нужно выбрать приоритетные, анализом и оптимизацией которых нужно заняться в первую очередь, для чего нужно определить критерии приоритетности: 1) важность бизнес-процесса; 2) проблемность бизнес-процесса; 3) возможность проведения изменений бизнес-процесса с точки зрения затратной стороны улучшения. Для более успешного проведения анализа бизнес-процессов на этом этапе необходимо на данном предприятии создать группу из более компетентных в этой области менеджеров.

Созданная группа менеджеров на основании важнейших стратегий деятельности анализируемого предприятия разрабатывает **критические факторы успеха (КФУ)**, которые раскрывают основные стратегические цели предприятия.

Чтобы оценить важность того или иного бизнес-процесса, созданная группа менеджеров сопоставляет каждый оцениваемый бизнес-процесс предприятия с разработанными критическими факторами успеха. Результаты оценки важности бизнес-процессов предприятия удобно представить в виде **матрицы сопоставления бизнес-процессов КФУ**, в клетках которой на пересечении бизнес-процесса, поддерживающего тот

или иной критический фактор успеха, ставится крестик.

Пусть для иллюстративного предприятия выделено 14 бизнес-процессов и для построения матрицы сопоставления в данной работе авторами предложены следующие факторы успеха: наименьшие затраты на поставку; выгодные условия контрагента при расходных операциях; выгодные условия контрагента при доходных операциях; высококвалифицированные сотрудники; контроль исполнения; «прозрачная» отчетность; управленческий опыт; своевременное исполнение.

Матрица сопоставления бизнес-процессов КФУ представлена в таблице 1.

Таблица 1 — Оценка важности бизнес-процессов

Критические факторы успеха	Бизнес-процессы									
	Наименьшие затраты	Выгодные условия контрагента при расходных операциях	Выгодные условия контрагента при доходных операциях	Высококвалифицированные сотрудники	Контроль исполнения	«Прозрачная» отчетность	Управленческий опыт	Своевременное исполнение	Количество КФУ	Оценка проблемности
1. Стратегическое управление	x	x	x	x	x	x	x	x	8	2
2. Управление финансами	x	x	x			x	x		5	3
3. Управление деятельностью филиала				x	x	x	x	x	5	1
4. Управление бизнес-процессами и качеством	x			x	x	x	x		5	3
5. Управление персоналом				x			x		2	2
6. Юридическое обеспечение	x			x			x		3	5
7. Административно-хозяйственное обеспечение	x	x						x	3	1
8. ИТ-обеспечение и связь	x			x				x	3	2
9. Обеспечение безопасности				x	x	x		x	4	3
10. Управление проектами развития				x	x	x		x	4	2
11. Ремонт и модернизация оборудования	x	x		x	x			x	5	2
12. Капитальный ремонт и строительство	x	x		x	x			x	5	2
13. Обучение сотрудников	x			x				x	3	3
14. Выбор и сертификация поставщиков	x		x	x		x	x		5	2

В матрице сопоставления показано, что бизнес-процесс номер 1 «Стратегическое управление» поддерживает все 8 критических факторов успеха, поэтому у него оценка важности 8. Бизнес-процесс номер 2 «Управление финансами» поддерживает 5 критических факторов успеха и соответственно его оценка важности 5; является менее важным, чем предыдущий. Таким образом, для рассматриваемого предприятия проведено ранжирование бизнес-процессов по степени их важности по шкале от 0 до 8.

Для проведения анализа степени проблемности бизнес-процессов предприятия созданная группа компетентных менеджеров рассматривает исследуемые бизнес-процессы предприятия с точки зрения их желаемого и текущего состояния, используя методы экспертного анализа. Оценку проблемности бизнес-процессов можно определить, например, по шкале от 1 до 5 [5]. Если

текущее состояние рассматриваемого бизнес-процесса соответствует желаемому, то этому бизнес-процессу присваивается значение 1. Если между текущим и желаемым состояниями бизнес-процесса существует большой разрыв, то бизнес-процессу присваивается значение 5. Оценки проблемности бизнес-процессов исследуемого в данной работе предприятия приведены в таблице 1.

На основании полученных в таблице 1 оценок степени важности и проблемности бизнес-процессов предприятия выявляются бизнес-процессы, для которых необходимо провести оптимизацию в первую очередь. Для этого можно построить матрицу ранжирования бизнес-процессов, в клетки которой помещаются бизнес-процессы согласно своей степени важности и проблемности (рис. 1). Эту матрицу можно разбить на три зоны приоритетности оптимизации бизнес-процессов: высокий, средний и низкий приоритеты.

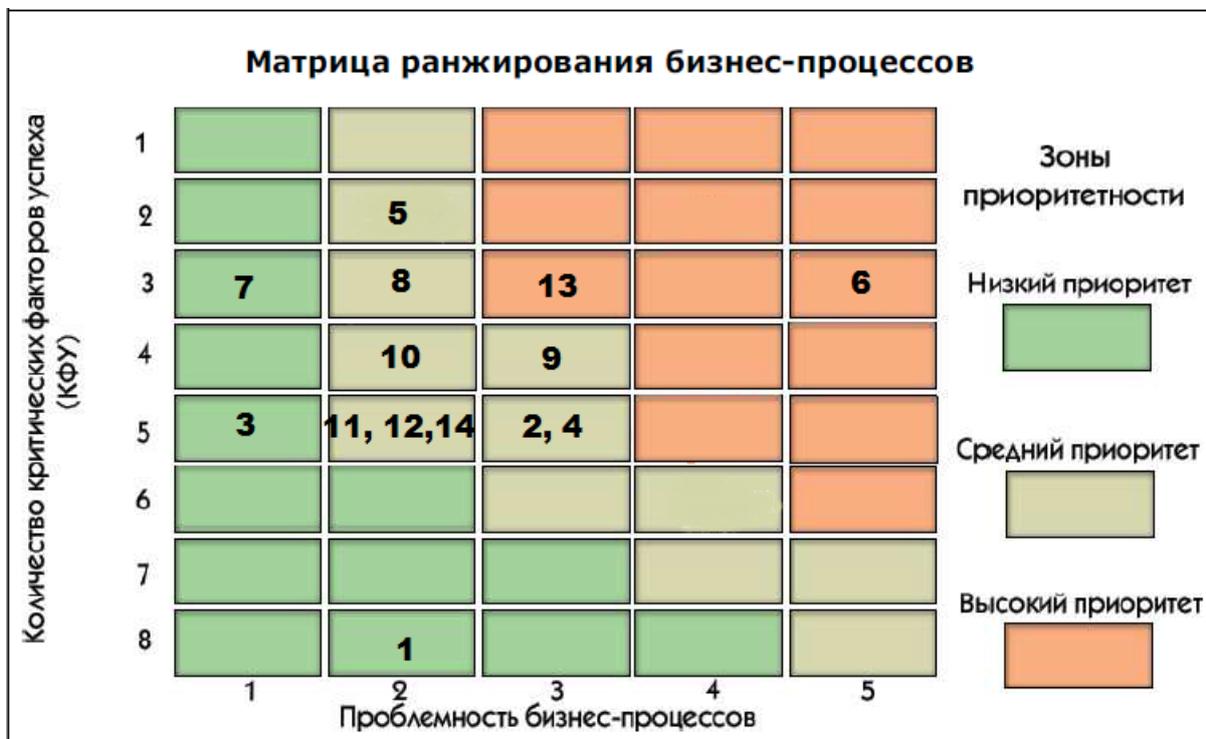


Рисунок 1 — Матрица ранжирования бизнес-процессов

Из полученной матрицы ранжирования бизнес-процессов видно, что большая часть бизнес-процессов попала в зоны так называемого «среднего» и «низкого» приоритетов. Однако имеются два процесса («Обучение сотрудников» и «Юридическое обеспечение»), которые попали в красную зону «высокого приоритета». Именно их в первую очередь необходимо описывать и оптимизировать. Причем бизнес-процесс «Юридическое обеспечение» подлежит первоочередной оптимизации, так как находится ближе всего к верхнему правому углу матрицы. Согласно принципу Парето 20 на 80, для первоочередной оптимизации нужно взять пятую часть наиболее приоритетных бизнес-процессов. Для нашего предприятия этим условиям удовлетво-

ряет бизнес-процесс «Административно-хозяйственное обеспечение».

Для выявления приоритетности проведения изменений бизнес-процессов на предприятии с точки зрения затратной стороны улучшения бизнес-процессов необходимо определить оценку степени возможности проведения изменений по каждому бизнес-процессу с точки зрения типичных барьеров, мешающих проведению этих изменений: финансы, персонал, законодательство. В данной работе по каждому выделенному бизнес-процессу исследуемого предприятия определена величина каждого барьера по шкале от 1 до 10, а затем по каждому бизнес-процессу рассчитана интегральная оценка, представляющая степень возможности проведения изменений тех или иных бизнес-процессов (табл. 2).

Таблица 2 — Оценка возможности проведения изменений бизнес-процессов

Бизнес-процесс	Финансы	Персонал	Законодательство	Интегральная оценка
1. Стратегическое управление	8	7	8	23
2. Управление финансами	9	5	6	20
3. Управление деятельностью филиала	7	4	2	13
4. Управление бизнес-процессами и качеством	8	6	1	15
5. Управление персоналом	3	4	2	9
6. Юридическое обеспечение	3	3	4	10
7. Административно-хозяйственное обеспечение	7	6	5	18
8. ИТ-обеспечение и связь	8	7	3	18
9. Обеспечение безопасности	4	5	5	14
10. Управление проектами развития	9	8	4	21
11. Ремонт и модернизация оборудования	10	2	1	13
12. Капитальный ремонт и строительство	10	1	1	12
13. Обучение сотрудников	5	0	0	5
14. Выбор и сертификация поставщиков	6	3	2	11

Интегральную оценку степени возможности проведения изменений бизнес-процессов из таблицы 2 введем в матрицу ранжирования бизнес-

процессов предприятия, в результате чего можно построить трехмерный куб, из которого нужно выбрать самые проблемные бизнес-процессы (рис. 2).

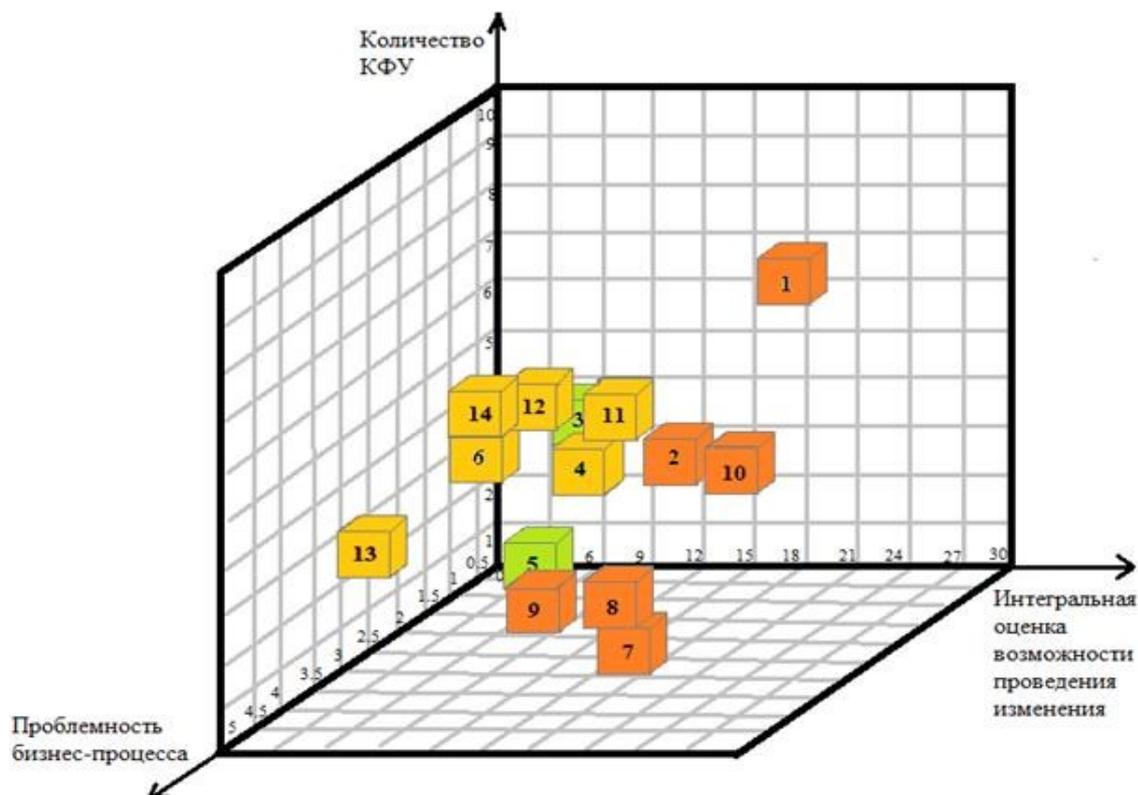


Рисунок 2 — Трехмерный куб анализа бизнес-процессов предприятия

Анализируя рисунок 2, можно сделать вывод, что бизнес-процессы «Юридическое обеспечение» (6) и «Обучение сотрудников» (13) не встречают большого сопротивления со стороны выделенных барьеров, мешающих оптимизации, соответственно могут быть оптимизированы в первую очередь.

Существует пять базовых критериев оптимизации БП: повышение результативности бизнес-процессов, снижение издержек производства, оптимизация длительности бизнес-процессов, качество бизнес-процессов, степень фрагментации бизнес-процессов.

Если необходимо провести экстренную оптимизацию бизнес-процессов предприятия, то для этого с

помощью хороших специалистов и менеджеров предприятия прежде всего необходимо описать схему работы предприятия, отражающую все его основные бизнес-процессы, и выявить взаимосвязь между ними. На основе этой схемы проводится ABC-анализ, сущность которого заключается в классификации объектов по какому-либо признаку и выделению наибольшего количества объектов, определяющих значительную часть интересующего признака (параметра).

Выделение признака классификации зависит от стратегии предприятия. Для каждого функционального подразделения стратегия может быть связана

со специфической работой данного подразделения.

Признаком анализа служит доля количества объектов в общем объеме количества объектов по данному признаку.

Построив кривую ABC-анализа и руководствуясь участками кривой, между которыми происходит резкое изменение радиуса ее кривизны, можно осуществить распределение объектов на группы А, В и С (рис. 3).

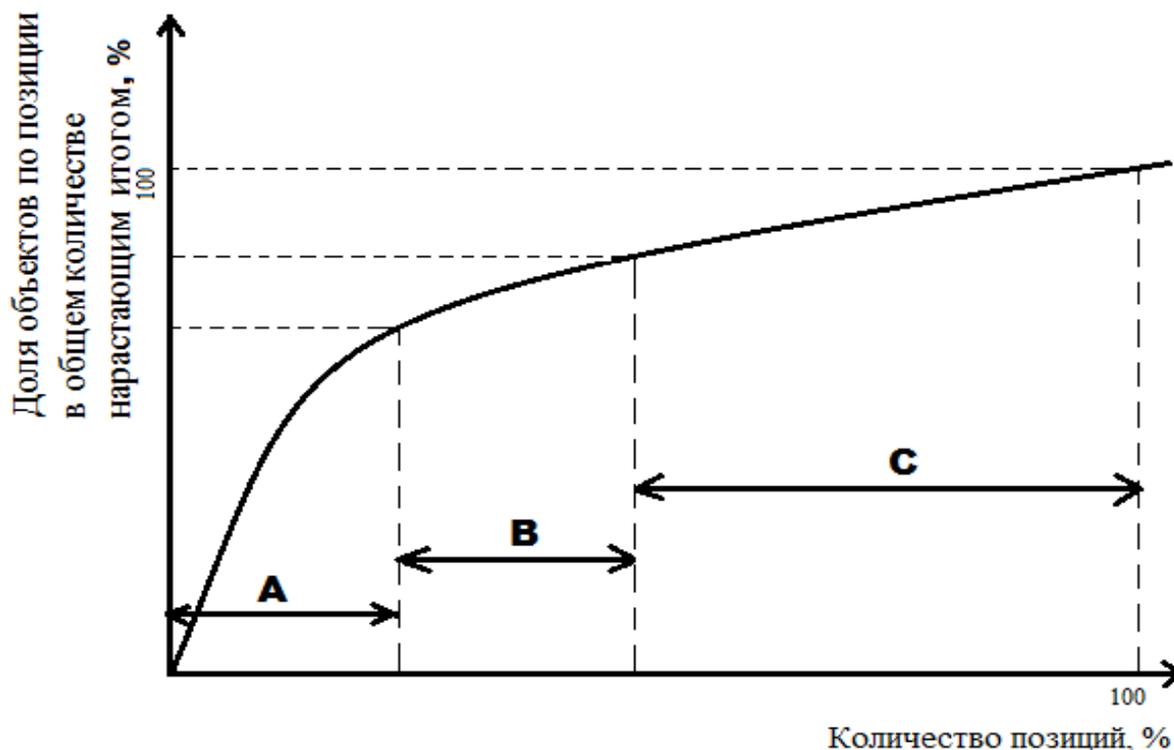


Рисунок 3 — Построение кривой ABC-анализа

К группе А относятся процессы, требующие наибольших затрат. Как правило, это 5–10 % от всех процессов, происходящих на предприятии, на которые приходится 75–80 % всех затрат. В группу В входят примерно 20 % бизнес-процессов, к которым относятся примерно 10–20 % затрат, и, наконец, группу С составляют остальные 60–75 % процессов, требующие всего 5–10 % затрат предприятия.

Любые действия по улучшению работы предприятия должны начинаться с оптимизации процессов группы А.

Одновременно с ABC-анализом обычно проводится анализ состояния наиболее ликвидных активов. Итогом

использования экспресс-метода оптимизации бизнес-процессов могут стать, например, снижение затрат, сокращение производственного цикла, улучшение состояния расчетов предприятия.

Для повышения соответствия результатов требованиям в бизнес-процессах применяется **метод организации точки контроля**. Существует два типа точек контроля: **последовательно-внедренные в процесс точки контроля** (могут быть введены в бизнес-процесс прямым образом, и тогда процесс дальше точки контроля не пойдет, если результат будет выполнен некачественно), и **параллельно внедренные в процесс точки контроля** (внедряются

параллельно с процессом и контролируют его выполнение за определенный период времени либо осуществляют периодический контроль). В общем случае точки контроля являются средством управления бизнес-процессами.

Таким образом, в данной статье предлагается следующая методика оптимизации бизнес-процессов предприятия.

1. Осуществление оценки важности и степени проблемности бизнес-процессов с использованием матрицы ранжирования.

2. Выделение основных барьеров, мешающих проведению изменений бизнес-процессов.

3. Проведение оценки возможности осуществления изменений бизнес-процессов.

4. На основании проведенного анализа эффективности бизнес-процессов выявление наиболее важных бизнес-процессов, требующих оптимизации.

5. Проведение оптимизации выявленных проблемных бизнес-процессов с использованием критериев оптимизации.

6. Организация точки контроля для повышения соответствия результатов требованиям бизнес-процессов.

Библиографический список

1. Питерсон Д. Теория сетей Петри и моделирование систем : пер. с англ. — М. : Мир, 1984.

2. Калашян А. Н., Калянов Г. Н. Структурные модели бизнеса: DFD-

технологии. — М. : Финансы и статистика, 2003.

3. Коннолли Т., Бегг К. Базы данных: проектирование, реализация и сопровождение. Теория и практика : пер. с англ. — М. : Вильямс, 2003. — 3-е изд.

4. Лескин А. А., Мальцев П. А., Спиридонов А. М. Сети Петри в моделировании и управлении. — Ленинград : Наука, 1989.

5. Стерлигова А. Н. Управление запасами в цепях поставок : учебник. — М. : ИНФРА-М, 2008.

6. Черемных С. В., Семенов И. О., Ручкин В. С. Структурный анализ систем: IDEF-технологии. — М. : Финансы и статистика, 2001.

Bibliographic list

1. Peterson J. Petri net theory and modeling systems. — М. : Mir, 1984.

2. Kalashyan A. N., Kalyanov G. N. Structural business model: DFD-technology. — М. : Finances and Statistics, 2003.

3. Connolly T., Begg C. Databases: Design, implementation, and support. Theory and Practice. — М. : Williams, 2003. — 3rd ed.

4. Leskin A. A., Maltsev P. A., Spiridonov A. M. Petri nets for modeling and control. — Leningrad : Nauka, 1989.

5. Sterligova A. N. Inventory management in supply chains : textbook. — М. : INFRA-M, 2008.

6. Cheremnyh S. V., Semenov I. O., Ruchkin V. S. Structural analysis systems: IDEF-tehnology. — М. : Finance and Statistics, 2001.

К. А. Борисовская

**РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПРОДОВОЛЬСТВИЯ В УСЛОВИЯХ ВТО:
ТЕНДЕНЦИИ И МЕРЫ МИНИМИЗАЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
НЕТАРИФНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ**

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы начального этапа переходного периода присоединения России к ВТО в сфере агропромышленного экспорта. Показано, что структура российского экспорта сохраняет сырьевую направленность, а к товарам сельскохозяйственного блока применяется существенное количество ограничительных нетарифных мер и торговых барьеров. Установлено, что в мировой практике также растет озабоченность расширением применения нетарифных барьеров в торговле продовольствием. Предложены меры по снижению негативных последствий использования нетарифных ограничений и барьеров для российского экспорта.

Ключевые слова

Структура экспорта, внешняя торговля, мировой рынок продовольствия, ВТО, нетарифные барьеры, ограничения экспорта, протекционизм.

К. А. Borisovskaya

**RUSSIAN FOOD MARKET IN THE WTO: TRENDS AND MEASURES
TO MINIMIZE THE USE OF NON-TARIFF BARRIERS**

Annotation

This article discusses the initial phase of the transition period for Russia's accession to the WTO in agro-exports. The structure of Russian exports saves on raw materials, and agricultural products have a significant amount of non-tariff measures and restrictive trade barriers are shown. Found that in the world is also growing concern about the increasing use of non-tariff barriers to food trade. The measures to reduce the negative effects of non-tariff barriers for Russian exports are proposed.

Keywords

Structure of exports, foreign trade, global food market, WTO, tariff barriers, export restrictions, protectionism.

Почти двухлетний период членства России в ВТО (август 2012 г.) позволяет провести анализ первых итогов пребывания в новом статусе полноправного участника мировой торговли, выявить тенденции, способствующие разработке мер использования преимуществ и предотвращения возможных негативных последствий международного сотрудничества для субъектов ВЭД. Переходный период в условиях долговременности процедур присоеди-

нения к ВТО особенно важен для разработки механизмов реагирования на новые условия деятельности национальных предприятий и организаций на внутреннем и внешнем рынках. В числе первоочередных следует назвать: определение сфер позитивного и негативного влияния членства в ВТО (по данным количественных и качественных исследований), выявление наиболее уязвимых отраслей, регионов, отдельных значимых (крупных) производителей

экспортных товаров, для которых в первую очередь возникают риски негативного изменения рыночного положения в результате присутствия в ВТО.

Глобализационные тенденции в мировой внешней торговле показывают, что в среднесрочной перспективе прогнозируется дальнейшее углубление международного разделения труда, иницирующее рост мировой торговли, ускорение информатизации экономики, переход отраслей на очередные технологические уклады. В данных условиях для общей оценки ситуации важен мониторинг динамики изменения внешнеэкономического положения России, структуры ее экспорта как одного из ключевых индикаторов достижения декларируемой цели присоединения к ВТО. Анализ тенденций структурных сдвигов товарной составляющей российского национального экспорта демонстрирует сохранение тренда незначительного ус-

губления сырьевой специализации на фоне снижения долей групп товаров готовой продукции (продукты с высокой долей добавленной стоимости). По итогам 2011–2013 гг. в экспорте России на долю минеральных продуктов (группы 25–27 ТН ВЭД ТС) приходится более 71,6 %, и данная группа сохраняет восходящий тренд (на 1,3 п. п.). При этом в экспорте заметно снижается доля продукции химической промышленности (6,1–5,8 %), а также группы «металлы и изделия из них» с 9,0 % (2011 г.) до 7,7 % (2013 г.). Одновременно положительной тенденцией представляется рост инновационной группы готовых товаров и товаров с высокой долей добавленной стоимости, среди которых наиболее значимой представляется группа «машины, оборудование и транспортные средства», доля которой постоянно растет, составляя 4,5–5,4 % в совокупном экспорте (табл. 1).

Таблица 1 — Структура экспорта России в 2011–2013 г., %

Наименование товарной группы	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Место группы
ВСЕГО	100,0	100,0	100,0	
Продовольственные товары и сельско-хозяйственное сырье (кроме текстильного)	2,3	3,2	3,1	5
Минеральные продукты	70,3	71,4	71,6	1
Продукция химической промышленности, каучук	6,0	6,1	5,8	3
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,1	0,1	0,1	
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2,1	1,9	2,1	
Текстиль, текстильные изделия и обувь	0,1	0,1	0,2	
Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	2,2	2,6	2,7	
Металлы и изделия из них	9,0	8,5	7,7	2
Машины, оборудование и транспортные средства	4,5	5,0	5,4	4
Прочие товары	1,0	1,0	1,0	

Критериями успеха в современной международной конкурентной борьбе за присутствие на внешних рынках выступают: конкурентоспособность национального производства товаров и услуг, доступные финансовые ресурсы, профессиональный уровень руководителей и исполнителей, степень развития

внешнеторговой инфраструктуры, маркетинговая информация о внешних рынках, доступ к иностранным источникам капитала.

В условиях присоединения России к ВТО актуализирует задачу государственного влияния на процесс совершенствования внешнеторговой инфра-

структуры. Проблема заключается в том, что объективно за такой короткий промежуток времени — двадцать с небольшим лет — практически невозможно создать весь комплекс международной инфраструктуры, соответствующий уровню ведущих государств. Данный вывод подтверждается оценками независимых экспертов в рейтинге России «Doing Business–2014»: в числе структурных позиций, влияющих на итоговый показатель, компонента «международная торговля» России заняла лишь 157-е место, существенно более низкое, чем общий рейтинг государства — 92-е место [3, с. 3]. Следовательно, важна эффективная политика выработки государственных приоритетов и преобразования элементов инфраструктуры содействия экспорту, обслуживающей потребности российских участников ВЭД.

Управленческие воздействия со стороны России следует максимально нацеливать на сокращение барьеров для экспорта, в числе которых *на 1 марта 2014 г.* 19 стран применяли 85 ограничительных мер, в том числе: антидемпинговую пошлину — 42, специальную защитную пошлину — 5, нетарифные меры — 16, технические барьеры — 8, тарифные квоты — 2, дополнительный налог — 1, акциз на дискриминационной основе — 3, ограничение по номенклатуре — 1, запрет на импорт — 2, санитарные и фитосанитарные меры — 5.

Против экспортных поставок России в 2012 г. применялись 95 ограничительных мер по экспорту или торговых барьеров (ТБ), включая 44 антидемпинговые, 12 санкций экономического характера, 5 дискриминационных акцизов, 5 квотных ограничений, 5 технических барьеров, 4 сбора, 3 административных барьера, 2 нетарифные меры, 3 соглашения о приостановлении антидемпинговых расследований, 2 специальные защитные меры, 1 запрет на импорт, 1 ограничение экспорта по номенклатуре, 1 угроза введения технического ба-

рьера [2]. Из приведенных выше списков торговых барьеров следует, что за два года применение ограничительных мер и барьеров несколько снизилось, однако остается существенным фактором препятствий для роста экспорта.

Экспорт продукции *агропромышленного комплекса России* даже в условиях полноправного членства ВТО подвержен широкому спектру ТБ со стороны государств-членов данной организации, пока не присоединившихся к ВТО государств и стран-членов СНГ и партнеров по Таможенному союзу. Так, в настоящее время для *сельскохозяйственного сырья и готовой продукции*, экспортируемых из России, действуют ТБ 7 стран и Таможенного союза — ЕС. Это: Узбекистан (дискриминационный акциз, нетарифные меры регулирования), Белоруссия (нетарифные меры регулирования), ЕС (квотное ограничение (режим негласного квотирования), тарифные квоты (запрет на импорт), Туркменистан (дискриминационный акциз), Украина (санитарные и фитосанитарные меры), Молдова (дополнительный сбор), Киргизия (специальная защитная мера), Китай (санитарные и фитосанитарные меры).

Для Юга России и Ростовской области реализация потенциала присоединения к ВТО в *аграрной сфере* определяется задачами: 1) исполнения доктрины продовольственной безопасности в части организации импортозамещения ключевых товарных позиций продуктов питания, поставляемых на национальный рынок; 2) открытия и освоения новых экспортных рынков; 3) устойчивости и наращивания объемов экспортных поставок товаров и получения доходов от ВЭД.

Очевидно, что традиционное зерновое производство и продажа на мировых рынках пшеницы (экспорт сельскохозяйственного сырья) важно дополнять новыми позициями экспорта, включая максимальную номенклатуру переработки в готовую продукцию, а также

импорт технологий производства. При этом важно учитывать, что экспорт готовых товаров, особенно, продовольственных, значительно более подвержен конкуренции в сравнении с экспортом сырья, требует иных механизмов продвижения и защиты интересов национальных экспортеров. Кроме того, важно учитывать и складывающиеся в соответствии с требованиями ВТО на мировых рынках новые тенденции защиты национальных рынков путем, к примеру, расширения использования нетарифных мер (барьеров экспорта) (НТМ) или нетарифных ограничений во внешней торговле. Данные НТМ расширяют арсенал инструментов протекционистских мер для многих национальных производителей, позволяют избегать согласованных ограничений, нарушая принципы и императивы ВТО.

России предстоит период модернизации действующей аграрной политики на основе учета выводов и анализа тенденций начального периода членства в ВТО, включая: разработку и исполнение мероприятий, позволяющих усилить преимущества и минимизировать негативные последствия присоединения к ВТО для сферы аграрного бизнеса. Актуальность данной задачи подчеркивается тематикой ежегодного доклада «Всемирная торговля в 2012: взгляд за рамки международного сотрудничества, основанного на тарифах», где ключевым объектом анализа и рекомендаций выступают именно *нетарифные ограничения во внешней торговле, минимизация их присутствия в мировой торговле* [3].

Как справедливо подчеркивается в тематическом докладе, нетарифные меры и барьеры могут служить установленным законом целям государственной политики, таким как защита здоровья потребителей; однако они могут также использоваться и в *протекционистских целях*. В докладе показано, расширение глобальных производственных и технологических цепей, изменение климата и

растущая значимость потребительского поведения в более богатых странах стимулирует и предопределяет использование НТМ, а также подчеркивается, что такие меры представляют главный источник проблем экспортеров. Учитывая, что для российских экспортеров как (в значительном большинстве) начинающих субъектов внешней торговли, важно не только знать, акие именно торговые барьеры могут быть применены против их товаров, но и уметь эффективно и с минимальными потерями их преодолевать.

Основная часть доклада ВТО (2012 г.) посвящена *техническим барьерам в отношении стандартов готовых товаров, санитарным и фитосанитарным мерам относительно безопасности пищевых продуктов, здоровья животных и растений* и регулированию предоставления соответствующих услуг на внутреннем рынке. В докладе представлен анализ доступности информации о НТМ и последних тенденциях относительно ее использования, исследовано влияние НТМ на торговлю, а также показано, каким же образом регулирующая гармонизация и/или взаимное признание стандартов могут помочь уменьшению влияния факторов, препятствующих торговле, включая международное сотрудничество в данной сфере. Важно подчеркнуть, что управляющие органы ВТО озабочены не только неконтролируемым развитием и расширением объема применения НТМ (ТБ), но и важностью упорядочения и установления рамок и правил для их дальнейшего использования.

В докладе приведены положения, специфицируемые в контексте мировой торговли продовольствием: «как представляется, в течение последних двух десятилетий регулирующие меры в торговле стали еще более распространенными. За рамками возможностей изменения политики замещения роста числа ограничений существуют причины, поз-

воляющие полагать, что продолжится восходящая тенденция расширения применения нетарифных ограничений. Например, *ограничения относительно безопасности пищевых продуктов*, как представляется, будут нарастать в силу возрастающих доходов потребителей, медицинских ограничений и прогресса науки» [4]. Для российских производителей продовольствия ситуация может выразиться в росте объема применения торговых технических и технологических барьеров, которые заменят традиционные (запрещенные правилами ВТО) торговые барьеры и согласованные условия доступа на рынки. Дополнительные внешние причины — затраты производителей на сертификацию, маркировку, негласное квотирование, контроль и гарантирование качества пищевых товаров, назначение уполномоченных организаций — специмпортеров — могут снизить уровень эффективности экспорта. А ведь существуют и внутренние факторы, ограничивающие рентабельность ВЭД условия производства, инфляция, рост цен на товары и услуги монополистов, слабая доступность долгосрочных финансовых ресурсов, неразвитость рыночных институтов.

Фокус конкуренции на мировых рынках экспорта-импорта продовольствия объективно остается нацеленным на использование мер нетарифной защиты национального рынка каждой из стран. В 2013 г. Россия уже столкнулась со сложной ситуацией на рынке мяса, особенно негативным оказалось влияние ВТО на отечественный рынок свинины. По оценкам гендиректора Национального союза свиноводов Ю. Ковалева, «снижение таможенных пошлин наложило на вызванный неурожаем двукратный рост цен на зерно, привело к увеличению стоимости кормов и падению рентабельности производства яиц, мяса бройлера, свинины, молока. В текущих условиях рентабельность производства свинины уже отрицательная,

«отрасли угрожает катастрофа» [5]. С другой стороны, отметим, что цены на свинину в России выше средних цен у основных производящих государств почти вдвое. Относительная закрытость российского рынка производства свинины позволяла ее производителям не учитывать состояние и факторы конкуренции, принятые в мире.

В настоящее время рассматривается и вопрос о поддержке отечественного пищевого сектора, однако не совсем понятно, каким образом ее возможно реализовать на практике: непосредственное повышение пошлин относится к запрещенной «красной корзине» защитных мер. Россия может в рамках ВТО в одностороннем порядке ввести защитные инструменты для спасения своего рынка, однако меры следует обосновать. Пока самым распространенным инструментом защиты внутреннего рынка остается запрет на ввоз мяса из-за несоответствия ветеринарно-санитарным нормам. Но поскольку данная мера активно используется уже сейчас, в связи с ростом импорта ее будет недостаточно, да и доказать несоответствие — задача непростая. Как уже не раз отмечали чиновники и эксперты, в России практически нет специалистов, которые умеют вести юридические переговоры согласно правилам ВТО [5]. Тем самым еще раз подтверждено, что пока Россия не смогла обеспечить подготовку достаточного числа специалистов, способных отстаивать национальные интересы России в ВТО. В Москве и Санкт-Петербурге приступают в настоящее время к подготовке первых специалистов в данной сфере.

Таким образом, государственной системе управления ВЭД, в функции которой входит обеспечение эффективности продовольственных поставок, контроль за импортом и стимулирование экспорта, соблюдение национальных интересов производителей и потребителей продовольствия, следует формировать

систему минимизации последствий присоединения к ВТО. Ее составляющие должны включать не только исполнение принятых Россией перед ВТО обязательств, но и превентивный учет современных тенденций и направлений потенциального расширения инструментов регулирования поставок продовольствия, применяемых странами-членами ВТО. Практика показывает, что новые формы нетарифных ограничений во внешней торговле постепенно приобретают характер доминирующих ТБ на мировом продовольственном рынке.

Первые результаты (как позитивные, так и негативные) присоединения России к ВТО будут заметны в адаптационном периоде, в течение трех-пяти лет. В целях оперативного мониторинга негативных последствий присоединения следует учитывать трехлетнее окно возможностей, которое имеет каждая страна после присоединения, отведенных на пересмотр некоторых пошлин на товары в случае, если она сможет обосновано доказать необходимость такого пересмотра для секторов экономики, находящихся в сложной экономической ситуации. Для России такими секторами-кандидатами на повторное обсуждение согласованных условий присоединения могут выступить некоторые группы аграрного экспорта.

Таким образом, выделение ключевых групп ограничений в сфере продовольственного обеспечения, принятых Россией в переговорном процессе присоединения к ВТО, позволяет заключить, что аграрный сектор экономики в числе других секторов хозяйства получил существенно более высокий уровень тарифной защиты. Тем не менее мировой опыт и тенденции свидетельствуют, что *при разработке программных и иных мер минимизации рисков и негативных последствий членства России в ВТО, следует учитывать тенденции потенциального возможного роста числа нетарифных ограничений в мировой внешней торговле.*

Членство России в ВТО автоматически не снижает объема и разнообразия мер противодействия российскому экспорту, что, очевидно, содействует минимизации целевой функции и эффективности присоединения и требует реагирования как в рамках правил и процедур ВТО, так и путем установления допустимых встречных мер защиты внутреннего рынка.

Важно установление обратной связи с участниками ВЭД, реагирование на появление новых видов НТМ и ТБ, а также постоянные управленческие воздействия по устранению препятствий доступа отечественных товаров на рынки. Российские предприятия-экспортеры в короткие сроки могут быть обучены методикам своевременного выявления и реагирования на изменения условий мировой торговли, в т. ч. в сфере торговли продовольствием.

Библиографический список

1. Ведение бизнеса в 2014. Понимание условий регулирования для малых и средних предприятий // Всемирный банк и Группа Международной финансовой корпорации, 2014 г.
2. Против товаров стран ТС в 2012 г. применялось 95 ограничительных мер [Электронный ресурс]. — URL : <http://agrobeltarus.by/news/>.
3. Отчет о мировой торговле 2012. Торговля и государственная политика: пристальный взгляд на нетарифные меры в 21 веке [Электронный ресурс]. — URL : http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr12_forum_e/article_e.htm?art=1.
4. Басчетта М., Беверелли С. О чем будет отчет о мировой торговле 2012? [Электронный ресурс]. — URL : http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr12_forum_e/article_e.htm?art=1.
5. Шохина Е. ВТО или сельское хозяйство. Россия собирается увеличить таможенные пошлины на ввоз свинины и молочной продукции, иначе отрасль

ждет коллапс [Электронный ресурс] // Эксперт-онлайн. — 2013. — Март. — URL : <http://expert.ru/2013/03/18/vto-ili-selskoe-hozyajstvo/?n=171>.

Bibliographic list

1. Doing Business 2014. Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises // The World Bank and the International Finance Corporation Group, 2014.

2. Against the goods of the Customs Union in 2012 was applied 95 restrictive measures [Electronic resource]. — URL : <http://agrobeltarus.by/news/>.

3. World Trade Report 2012. Trade and public policies: A closer look at non-

tariff measures in the 21st century [Electronic resource]. — URL : http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr12_forum_e/article_e.htm?art=1.

4. Bacchetta M., Beverelli C. What will the World Trade Report 2012 be about? [Electronic resource]. — URL : http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr12_forum_e/article_e.htm?art=1.

5. Shokhina E. WTO or agriculture. Russia intends to increase customs duties on the import of pork and dairy products; the industry is waiting for another collapse. [Electronic resource] // Expert-online. — 2013. — March. — URL : <http://expert.ru/2013/03/18/vto-ili-selskoe-hozyajstvo/?n=171>.

Н. С. Горяинова

ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕННОСТНЫХ ПРИОРИТЕТОВ РОССИЙСКОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ

Аннотация

Статья посвящена проблеме ценностного становления студенческой молодежи в контексте определения ключевых факторов влияния на данный процесс в сложившихся в современной России условиях. Первостепенное внимание уделяется институту семьи, образования и труда как определяющих ценностный облик студенческой молодежи.

Ключевые слова

Молодежь, студенческая молодежь, ценности, ценностные приоритеты, институт семьи, институт образования.

N. S. Goryainova

FORMATION OF VALUE PRIORITIES OF RUSSIAN STUDENTS IN MODERN CONDITIONS: INFLUENCES

Annotation

The article is devoted to the problem of value formation of students in the context of the definitions of the key factors of influence on the process in the way of modern Russian conditions. Primary attention is paid to the institution of the family, education and work as a defining value-shape students.

Keywords

Youth, college students, value, value priorities, the institution of the family, the institution of education.

В исследованиях современных российских ученых категория «ценность» выступает едва ли не доминирующей, поскольку совершенно очевидно, что ценностная динамика, характеризующаяся деформацией традиционного ценностного пространства российского общества, отражается на функционировании как отдельных сфер общественного производства, так и отдельных социальных групп, и прежде всего молодежи. Необходимо выявить причины снижения ценности важнейших для нормального функционирования общества моральных, эстетических, трудовых норм в последние десятилетия, поскольку это неизбежно ведет к трудностям формирования у подрастающего поколения установок на соблюдение законов, регламентирующих поведение личности в семье, общественных местах, на производстве [1].

В статье объектом исследования выступает студенческая молодежь, ценностные приоритеты которой формируются под влиянием ряда факторов, связанных как со спецификой ценностного пространства российского социума, активно трансформирующегося и наполненного многочисленными рисками, так и спецификой современного института образования в России и его целевой и аксиологической сущностью.

Исследование ценностных приоритетов студенческой молодежи России представляется очень важным направлением в исследовании молодежной проблематики, поскольку ценностный мир российского студенчества сегодня во многом определяет духовный облик, уровень профессиональной культуры и профессионализма общества «завтра».

Одним словом, совершенно очевидно, что потенциальные возможности развития общества заложены в его студенческой молодежи, а потому и проблема формирования ее ценностных ориентаций с анализом противоречий и ключевых тенденций в этом процессе не может характеризоваться иначе как ак-

туальная для отечественной социологии и российского общества в целом.

В контексте сказанного необходимо начать анализ данной проблематики с того, что российское общество, переживающее период социетальной трансформации, характеризуется процессом ценностной трансформации, что отражается на функционировании всей институциональной структуры общества. Большое значение для нашей проблематики имеет тот фактор, что трансформируется ценностное пространство таких базовых социальных институтов, определяющих ценностный облик студенческой молодежи, как институт семьи, образования, труда.

С этой точки зрения необходимо рассмотреть сложившуюся в данных социальных институтах ценностную ситуацию, и начать следует с института семьи, поскольку «самочувствие семьи, уровень адаптированности в обществе и эффективность выполнения социализационной функции являются показателями духовного благополучия нации» [2].

Источником многочисленных проблем в современном российском обществе выступает кризисное состояние базового агента социализации — института семьи, который в результате трансформации демонстрирует явные признаки функциональной недееспособности, определяющие ситуацию высокой динамики негативных явлений в молодежной и подростковой среде, в том числе в области духовно-нравственной деградации [3].

В современной России, как показывают исследования, семья носит переходный характер, как и российское общество в целом, что проявляется в ее ценностной и поведенческой специфике, которая заключается в том, что окончательный переход от семьи детоцентристского типа к семье эгалитарного типа еще не завершен, и в процессе этого перехода формируются те самые социализационные риски, которые свя-

заны с деформацией ценностного пространства института семьи [4].

Конечно же, разрушение ценностного пространства семьи с ее социорегулятивными нормами отражается на воспитательном процессе, который утратил некогда присущий советскому обществу единый облик на базе ключевых ценностей, разделяемых всем обществом. Современная семья в России носит многоликий характер, причем это связано не столько с факторами региональной и этнокультурной специфики российского социума, сколько с факторами ценностной дифференциации и ценностным плюрализмом. Современная российская семья, лишенная единых ценностных регулятивов, сама выбирает логику своего развития, тип семейных и воспитательных отношений, характер адаптации в обществе. Все это отражается на процессе социализации молодого поколения, погруженного в мир семьи и питающего из нее жизненные ориентиры, ценности, поведенческие стратегии.

В результате разрушенной системы межпоколенческой ценностной преемственности, в ходе которой передавалась система ценностей и норм от поколения к поколению, распространенным явлением в России стала отклоняющаяся социализация, на фоне которой рост молодежной девиации не вызывает удивления [5].

Однако несмотря на то что сама семья значительно изменила свой облик в России и продолжает меняться, она уверенно транслирует в молодежную среду высокую ценность семьи, о чем свидетельствуют многочисленные социологические исследования, в которых фиксируется тот факт, что для молодежи различных регионов России среди многочисленных ценностей ценность семьи выступает первостепенной [6], и этот факт позволяет говорить о том, что у России есть потенциал для духовно-нравственного возрождения [7].

Отмечается в трудах российских исследователей бесспорное первенство цен-

ности семьи в сознании студенческой молодежи [8], чего нельзя сказать о ценности труда, которая, как отмечает Г. В. Морозова, в системе жизненных ценностей студенческой молодежи занимает лишь пятое место [9].

Надо заметить, что проблема ценностного облика российской молодежи, в том числе студенческой, является одной из самых популярных в отечественной социологии молодежи, но при этом исследователи далеко не всегда однозначно высказываются относительно ценностного сознания современных молодых россиян, отмечая при этом противоречивость процесса изменения ценностного облика молодежи с его как позитивными, так и негативными сторонами. Студенческая молодежь выделяется своими ценностными предпочтениями в среде молодежи, и это естественно, поскольку ее учебная деятельность в рамках обучения в вузе и сам выбор образовательной стратегии формирует определенные установки и ценностные ориентации, не характерные для большинства той части молодежи, которая не связана со студенчеством.

Студенческая молодежь как наиболее образованная часть молодежи привлекает внимание исследователей с той точки зрения, что она наиболее подвержена влиянию западных ценностей, которые впоследствии и транслирует другим акторам в процессе взаимодействия и коммуникации. Речь идет о том, что в ситуации социокультурного и ценностного раскола, который фиксируется в российском обществе, студенческая молодежь предпочитает ценности нетрадиционного для России типа, ориентированные на развитие индивидуализма, личного успеха, достижение материального успеха и т. д., те, которые транслирует нам западное общество.

Базовые нравственные традиционные ценности русского народа, к которым относят соборность, жертвенность, коллективизм, любовь, добро, справедливость, самоограничение во имя общих

целей и др., определившие логику развития российского общества, его ментальности и цивилизационной специфики, сегодня не привлекают молодежь, и прежде всего студенческую. В условиях сложившейся биполярной системы ценностей в современной России (коллективистской и индивидуалистической), естественная склонность к индивидуализму, всегда присущая той или иной части населения, под воздействием СМИ, настойчиво пропагандирующих этику личного успеха, а также нарастания деконсолидирующих сил и тенденций, роста социального расслоения, усложняющего коллективные действия, именно индивидуализм как система ценностей становится приоритетной для россиян, особенно молодых [10].

Если мы посмотрим на результаты исследования ИС РАН «О чем мечтают россияне?», то увидим, что прежде всего мечты россияне связаны с тем, чтобы жить в достатке, «не считая копейки» (40 %), с хорошим здоровьем (своим и близких) (33 %) и, что примечательно, со стремлением жить в справедливом и разумно устроенном обществе (33 %) [11], что говорит о том, что россияне устали жить в бедности и «считать копейки», выживания день ото дня, не в состоянии думать о духовном развитии и совершенствовании; социально и физически нездоровы, о чем также ярко свидетельствуют официальные статистические и социологические исследования; четко понимают, что живут в условиях социальной несправедливости, которая не дает возможности для жизненной самореализации.

Только вслед за перечисленными выше мечтами россиян значатся такие, как: хорошие дети (23 %); своя отдельная квартира (21 %); хорошая семья и интересная жизнь, самореализация (по 17–18 %), мечта о собственном доме (15 %), о хорошем образовании (12 %), о возможности «быть полезным обществу» (11 %), о хорошей работе (7 %); на последних местах находятся мечты «встретить настоя-

щую любовь» (6 %), стать уважаемым и известным человеком (4 %), стать очень красивым, привлекательным (1 %) [12].

Как видим, россияне не склонны в современных условиях мечтать о настоящей любви и о том, чтобы внести свою лепту в развитие России, в ее процветание. Мечты россиян носят прагматический характер, что соответствует сложившейся социальной реальности, в которой выживание большинства населения России не сочетается с высшими духовными ценностями и мечтами.

Итак, в современной России фиксируется ценностный раскол, и этот фактор самым непосредственным образом влияет на процесс ценностного развития студенческой молодежи, поставленной перед выбором той или иной системы ценностных приоритетов и, в условиях жесткой конкуренции и развития рыночных отношений, вынужденной в большинстве случаев склоняться в сторону индивидуализма как системы ценностей.

Ценностный раскол выражается также в межпоколенческих ценностных противоречиях, поскольку традиционных ценностных ориентаций придерживается в современной России, как правило, старшее поколение. Так, в исследовании Г. А. Фомченковой показано, что ценности духовно-нравственного порядка на первый план выходят для старшего поколения (материальное благополучие не важно, главное быть честным (16,8 %), не переступать через совесть и общественные нормы — 12,6 %), в то время как для молодежи на первый план выходят следующие ценности (по мере убывания): главное в жизни — материальное благополучие, а свобода второстепенна — 20,5 %, в современном мире необходимо выживать любыми способами — 17,6 %, способы получения доходов не важны, важнее — материальное благополучие (10,7 %) [13].

Итак, социокультурный раскол в России актуализировал проблему цен-

ностного самоопределения российской молодежи, в том числе студенческой, и от этого выбора в массовом масштабе зависит социокультурная динамика российского общества и его будущее как цивилизации. В этом контексте важно определить, какие еще факторы влияют на ценностный выбор студенческой молодежи. И здесь со всей очевидностью на передний план выходит фактор, связанный с развитием системы образования как формирующей через образовательный и воспитательный процесс ценностный образ молодого поколения.

Институт образования в современное время стремительно меняется, а в российских условиях — со знаком деградации, поскольку процесс изменения происходит не на основе модернизации системы образования, как это принято говорить в общественно-политических кругах, а на основе разрушения фундамента сильнейшей образовательной системы советского общества. А без фундамента ни одно здание не может считаться прочным и надежным.

Так и российская система образования, лишенная своего фундамента, и не только в виде организационной специфики, но, прежде всего, концептуальной основы в виде концепции образования и формирования личности в рамках единого образовательно-воспитательного процесса, стремительно деградирует и производит «продукт», соответствующий современному российскому обществу, но не соответствующий целям общественного развития.

Значение образования в современном обществе неопределимо, поскольку оно выступает основой становления гражданского общества и правового государства, преодоления опасности отставания отдельно взятых стран от мейнстрима общественного развития, а также эффективным средством накопления социального и человеческого капитала личности [14].

Образование, являясь результатом общественного развития, выступает в ро-

ли агента социальных изменений, оказывая мощное воздействие на сознание общества. В связи с этим проблемы российского образования не могут не привлекать внимания и не вызывать опасения за судьбу российской молодежи и российского общества. Исследователи отмечают, что российская система образования в настоящее время вынуждена ориентироваться на западные страны и их образовательные стандарты, напрочь отвергая все то положительное, что было накоплено в лоне российской системы образования за долгие годы и столетия ее формирования и развития, ознаменовавшиеся известными всему миру достижениями в мире науки и искусства [15].

Сегодня, как и многие другие значимые сферы общества (искусство, культура), образование подвергается массовизации, примитивизации, что непременно скажется на развитии российского общества самым негативным образом, и начало этому процессу мы уже наблюдаем, когда сталкиваемся с высоким уровнем непрофессионализма, шарлатанства, жестокости, агрессии, равнодушия, насилия.

Возникает вопрос: возможен ли эффективный процесс социализации российского студенчества в условиях сложившегося образовательного пространства, в котором, по словам Г. И. Герасимова, увеличивающееся несоответствие между тенденциями изменения социума и культуры и типом социализации, принятым за основание организации педагогических систем, не обеспечивает органического вхождения новых поколений в реальное поле многообразных ролей и функций [14]. Другими словами, система образования в России испытывает сильнейший кризис, проявляющийся, прежде всего, в ее социализационной беспомощности.

На формирование ценностей студенческой молодежи немаловажное влияние оказывают факторы трансформации трудовых ценностей в России и сложность трудовой и профессиональ-

ной самореализации в условиях социально-экономической нестабильности и неопределенности. Молодежь с целью дальнейшей, как ей кажется, успешной адаптации в случае «правильного выбора» будущей профессии и соответствующего для этого учебного заведения ориентируется не на собственные способности, интересы, профессиональные мечтания, а на то, что может привести к социальному успеху и материальному благополучию, наивно полагая, что только этот фактор определяет конечный результат, совершенно не принимая во внимание, что жизненного успеха и профессионального роста гораздо легче добиться в той сфере, которая соответствует способностям индивида и его интересам.

Понять молодежь можно — она стремится обезопасить себя от рисков нетрудоустройства или неэффективного трудоустройства, обеспечить себе определенную уверенность, гарантии жизненного успеха в обществе, в котором в принципе сложно что-либо прогнозировать и гарантировать.

Итак, подводя итог, следует подчеркнуть, что студенческая молодежь формируется в специфической социокультурной, образовательной среде, в российских условиях, наполненных многочисленными рисками, что отражается на ее ценностном мире, который в данных условиях подчиняется, прежде всего, целям и жизненным приоритетам материального характера. Однако духовная составляющая системы ценностей студенческой молодежи также немаловажна, хотя она не пересекается с материальной составляющей, что выступает следствием противоречивого ценностного пространства российского общества и сложностей социально-экономического развития в русле перехода к рыночным отношениям.

Библиографический список

1. Меренков А. В. Тенденции изменения семейного воспитания в современном обществе // Социологические исследования. — 2013. — № 2.
2. Верещагина А. В. Роль государственной семейной политики в стабилизации общественных отношений в России в условиях изменения семейных ценностей и отношений // Современность: социокультурный и политико-экономический абрис : сб. науч. статей / под ред. А. А. Вартумяна, Г. В. Косова. — М. : ЦИУМиНЛ, 2012. — Вып. 4.
3. Верещагина А. В., Самыгин С. И. Демографическая безопасность российского общества: критерии и оценка // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. — 2013. — № 2.
4. Дементьева И. Ф. Факторы риска современного детства // Социологические исследования. — 2011. — № 10.
5. Лысова А. В., Щитов Н. Г. О внутрисемейном насилии // Социологические исследования. — 2010. — № 10.
6. Меренков А. В. Тенденции изменения семейного воспитания в современном обществе // Социологические исследования. — 2013. — № 2.
7. Молодая семья в Ростовской области (по результатам социологического исследования) : моногр. — М. : Ростов н/Д : Социально-гуманитарные знания, 2011.
8. Староверова И. В. Факторы девиации сознания и поведения российской молодежи // Социологические исследования. — 2009. — № 11.
9. Широканова А. А. Индивидуализация постсоветской молодежи в сфере морали // Социологические исследования. — 2011. — № 12.
10. Горшков М. К., Шереги Ф. Э. Молодежь России: социологический портрет. — 2-е изд., доп. и испр. — М. : ИС РАН, 2010.
11. Явон С. В. Ценностные ориентации молодежи Среднего Поволжья //

Социологические исследования. — 2012. — № 5.

12. Казарина-Волшебная Е. К., Комиссарова И. Г., Турченко В. Н. Парадоксы трансформации ценностных ориентаций российской молодежи // Социологические исследования. — 2012. — № 6.

13. Верещагина А. В., Самыгин С. И. Духовная безопасность России как основа российской государственности // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. — 2011. — № 1 (2).

14. Морозова Г. В. Система жизненных ценностей студенческой молодежи: анализ результатов социологического исследования // Вестник ПАГС. — 2012. — № 4 (33).

15. Мотрич Е. Л., Ли Е. Л., Скрипник Е. О. Студенчество Хабаровского края: социально-профессиональные и миграционные ориентиры и мотивация поведения // Социологические исследования. — 2008. — № 5.

Bibliographic list

1. Merenkov A. V. Trends in family education in modern society // Sociological Research. — 2013. — № 2.

2. Vereshchagina A. V. The role of the state family policy in the stabilization of public relations in Russia in the changing family values and relationships // Modernity: a socio-cultural and politico-economic outline. Compilation of Scientific Articles / ed. A. A. Vartumyan, G. V. Kosov. — M., 2012. — Vol. 4.

3. Vereshchagina A. V., Samygin S. I. Demographic safety of Russian society: the criteria and assessment // Humanities, socio-economic and social sciences. — 2013. — № 2.

4. Dementieva I. F. Risk factors of modern childhood // Sociological Research. — 2011. — № 10.

5. Lysova A. V., Schitov N. About intrafamily violence // Sociological Research. — 2010. — № 10.

6. Merenkov AV Trends in family education in modern society // Sociological Research. — 2013. — № 2.

7. Young family in the Rostov region (according to the case study): a collective monograph. — M.: Rostov-on-Don: Social and human knowledge, 2011.

8. Staroverova I. V. Factors deviation of consciousness and behavior of Russian youth // Sociological Research. — 2009. — № 11.

9. Shirokanova A. A. Individualization of the post-Soviet youth in the moral sphere // Sociological Research. — 2011. — № 12.

10. Gorshkov M. K., Sheregi F. E. Russian youth: a sociological portrait. — M.: IP RAN, 2010. — 2nd ed.

11. Yavon S. V. The value orientations of young people of the Middle Volga region // Sociological Research. — 2012. — № 5.

12. Kazarina-Volshebnyaya E. K., Komissarov I. G., Turchenko V. N. The paradoxes of transformation of value orientations of the Russian youth // Sociological Research. — 2012. — № 6.

13. Vereshchagin A., Samygin S. I. Russian spiritual security of the Russian state as a basis // Humanities, socio-economic, and social sciences. — 2011. — № 1 (2).

14. Morozova G. V. The system of values in life of students: an analysis of the results of the survey // Herald PAGS. — 2012. — № 4 (33).

15. Motrich E. L., Lee E. L., Skrypnyk E. O. Students Khabarovsk territory: the socio-professional and migration guidance and motivation of behavior // Sociological Research. — 2008. — № 5.

16. Morozov G. V. The system of values in life of students: an analysis of the results of the survey // Herald PAGS. — 2012. — № 4 (33).

Э. А. Исраилова

ФУНКЦИЯ МЕДИАТОРСТВА В МЕХАНИЗМЕ СОГЛАСОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация

Действенным инструментом институционально-экономического механизма согласования интересов субъектов рыночного хозяйства выступает институт медиаторства как организационная форма выполнения функций посредничества при итерационных процедурах сближения интересов контрагентов рыночных трансакций и поиска позиций их баланса (равновесия). Эту функцию выполняют представительные институты: ассоциации, союзы, фонды, общества, согласительные комиссии, третейские и арбитражные суды, представляющие интересы и позиции общества (социума, населения), государственной власти, бизнес-среды и способствующие разрешению конфликтных ситуаций, согласования возникающих противоречий в системе интересов, поиску компромисса при конфронтации интересов взаимодействующих сторон рыночных отношений.

Ключевые слова

Экономическое медиаторство, экономические интересы, субъект рыночного хозяйства, согласование экономических интересов, функции медиаторства, институты медиаторства.

E. A. Israilova

THE MEDIATION'S FUNCTION IN THE MECHANISM OF ECONOMIC INTERESTS ENTITIES OF THE MARKET ECONOMY

Annotation

Effective instrument of economic and institutional mechanism to harmonize interests of market economy performs Institute of mediation as the organizational form of mediation to perform the functions of iterative procedures converge the interests of market transactions and counterparties search positions of their balance (equilibrium). This function is performed by representative institutions: unions, associations, foundations, societies, conciliation commission of arbitration and the arbitration courts, representing the interests and positions of society (society, population), public authorities, the business environment and promote conflict resolution, reconciliation emerging contradictions in the system interests, search for a compromise with the interests of the interacting parties confrontation of market relations.

Keywords

Economic mediation, economic interests, the subject of a market economy, the coordination of economic interests, the function of mediation, mediation institutions.

Использование институционального инструмента медиаторства для согласования экономических интересов представляется эффективным методом регулирования отношений субъектов рыночного хозяйства. При управлении экономическими процессами медиаторство не только является способом уре-

гулирования конфликтов, но и выступает методологической платформой формирования крупных интегрированных структур. Наиболее яркий пример реализации интеграционной функции медиаторства — развитие институтов Европейского Сообщества.

Экономическими причинами, предопределившими развитие институтов медиации, явились: расширение функций хозяйственного процесса, глобализация рынков, внедрение новационных технологий (компьютерных, информационных, телекоммуникационных, биологических, наноинженерных), создание продуктов интеллектуального труда. Многообразие системы экономических, производственно-хозяйственных взаимодействий обуславливает необходимость использования разнообразных инструментов согласования интересов их субъектов — средств гибких, действенных и разнообразных.

Необходимость эволюции институтов медиаторства обусловлена завершением трансформационных процессов, в результате чего качественным образом изменился состав хозяйствующих субъектов, что потребовало выделения сферы согласования их интересов как подсистемы управления устойчивостью воспроизводства. Ее методологически основами являются базовые принципы конфликтологии [2]. Относительная разработанность методик разрешения кризисных ситуаций позволяет адаптировать их базовые положения применительно к посредническим процедурам при согласовании интересов хозяйствующих субъектов.

Согласование играет ключевую роль в успешном обеспечении институциональной устойчивости хозяйственно-экономических систем. Противоречия и спорные ситуации в экономике следует воспринимать как реалии развития и использовать для отработки механизмов управления взаимодействием хозяйствующих субъектов [1].

Согласование экономических интересов предполагает использование набора механизмов (инструментов), которые можно систематизировать по следующим направлениям:

– предвидение (прогноз) потенциальных несогласованностей действий

агентов рынка, способных привести к кризисной ситуации на рынке;

– принятие превентивных мер по их предотвращению;

– реагирование на возникшие проблемы;

– разрешение противоречий интересов взаимодействующих сторон [2].

Инструменты согласования можно разделить на три категории:

1) взаимодействие с конкурентами;

2) механизмы планирования и совместного прогнозирования;

3) инструменты достижения консенсуса экономических интересов [3].

Отбор инструментальных средств согласования интересов субъектов рыночного хозяйства зависит от причины возникновения и типов противоречий. Технология согласования интересов представляет функциональное взаимодействие указанных инструментов. При этом предполагается стимулирование субъектов противостоящих интересов к поиску взаимоприемлемых решений путем нахождения компромиссных позиций и взаимных уступок, выхода за рамки предъявления встречных претензий и противостояния. Важнейшим направлением регулирования системы экономических отношений является медиаторство как институциональный инструмент согласования экономических интересов субъектов рыночного хозяйства.

В существующих определениях медиаторской деятельности характерно указание на промежуточное положение рассматриваемого феномена в системе согласования экономических интересов субъектов рыночного хозяйства, что соответствует концепции медиаторства как способа конструктивного урегулирования споров с помощью вмешательства третьей стороны.

Медиаторство означает согласование частных интересов сторон на основе выявления их более значимых интересов и целей. Экономическое медиаторство — это «целенаправленное воздействие на

отношения субъектов хозяйствования для недопущения столкновения их интересов, а в случае возникновения противоборства сторон — его локализации и разрешения за определенный период времени, что требует применения определенных приемов и методов» [3, с. 147].

Важным принципом согласования действий субъектов рыночного хозяйства является идентификация объекта воздействий. Экономическое медиаторство возможно осуществлять на ранних этапах возникновения проблемных ситуаций, что может быть использовано в практике антикризисного менеджмента с предприятиями-банкротами, по отношению к которым рекомендовано применение процедур медиации. Анализ положения дел в области применения антикризисных процедур, предусмотренных законом, позволил сделать вывод о том, что в антикризисной политике государства акцент смещен в сторону финансово-правового урегулирования антикризисного процесса для условий, когда предприятие уже не способно продолжить финансовое обеспечение производственного процесса.

Велика роль стабилизационной деятельности института экономического медиаторства путем выявления и содействия формированию условий, позволяющих предприятиям функционировать в бескризисном режиме.

Медиаторство в сфере хозяйственных взаимодействий выступает в роли института, обеспечивающего преодоление явлений несогласованности, противоречивости интересов субъектов рыночного хозяйства.

Медиаторство как деятельность по обеспечению институциональной устойчивости сферы проявления экономических интересов имеет существенную значимость для репродуктивного функционирования макро- и микроэкономических систем.

Медиаторство — это технология согласования процесса взаимодействия

субъектов рынка, обеспечивающая устойчивость функционирования всей экономической системы, это комплекс мер целенаправленного разрешения ситуации противостояния интересов субъектов рыночного хозяйства, призванный подготовить условия для принятия взаимоприемлемых решений, позволяющих устранить причины конфронтации. Область применения экономической медиации — это отношения между предприятиями различных сфер деятельности, которые должны находиться в состоянии партнерского взаимодействия, несмотря на то, что их экономические интересы на данном этапе оказались несогласованными.

Медиация — это конструктивный способ согласования интересов субъектов рыночного хозяйства, обеспечивающий возможность их дальнейшего продуктивного взаимодействия. Данным обстоятельством обусловлены императивы к технологии экономического медиаторства, предполагающей выявление и согласование участников регулируемых процессов. Базовые процедурные элементы медиации заключаются в:

- разработке плана будущих действий (проекта соглашения), который участники противоборства смогли бы принять за основу;
- подготовке участников к тому, чтобы они в полной мере осознавали последствия своих собственных решений;
- помощи участникам в поиске приемлемого для них решения.

Управление согласованием предполагает, что в составе инструментария медиаторства значительный объем занимают исследовательские и аналитические процедуры, которые должны позволить выявить причины сложившегося противостояния сторон, раскрыть и сформулировать их в доступной для сторон форме. Использование приемов и методов медиации применительно к управлению экономическими процессами требует выявления специфики данного подхода, которая в наибольшей

степени проявляется при сравнении медиаторской деятельности с судебным разбирательством. Эта специфика состоит в следующем:

- в отличие от разбирательства дела в суде, вступление обеих сторон в процесс медиации является добровольным;

- в суде стороны не участвуют в разработке и принятии решения — это функция судьи; медиация же, напротив, позволяет сторонам самим вырабатывать и принимать решение, а посредник (медиатор) лишь создает для этого благоприятные условия;

- в суде стороны обязаны подчиниться судебному решению, даже если (как это нередко бывает) одна, а то и обе стороны этим решением неудовлетворены. Медиация же — это процесс, в котором все решения принимаются по обоюдному согласию сторон, и обе они берут на себя обязанность выполнять совместно принятые ими решения. Понятно, что стороны делают это лишь тогда, когда удовлетворены этими решениями;

- в задачу суда входит определить, какая из сторон права, а какая виновата. Медиация же изначально нацелена на другое — на поиск согласия; в ходе нее стороны перестают искать «правого» и «виноватого», а с помощью посредника обсуждают разные варианты решения проблем и совместно выбирают из них тот, который они обе сочтут наилучшим;

- риск медиации минимален, поскольку каждая из сторон в любой момент может отказаться от продолжения процесса разбирательства, и медиация проходит конфиденциально;

- процесс медиации относительно непродолжителен и более дешев, чем традиционное рассмотрение дела в суде [2].

Функции экономической медиации состоят в урегулировании отношений субъектов рыночного хозяйства с помощью и под контролем арбитражного суда, что призвано обеспечить сохранение конструктивных деловых отно-

шений в условиях, когда сторонам противоборствующих интересов необходима лишь квалифицированная помощь независимого юриста-консультанта. Если медиаторство обеспечивает достижение договоренности в урегулировании спора сторон, то последние могут заключить мировое соглашение или новый договор по спорным вопросам.

Важным ограничением медиаторства является наличие добровольного согласия сторон на согласительные процедуры. Спецификой деятельности медиатора является то, что он не принимает и не навязывает субъектам конфликтующих интересов решения: его задача — организовать согласительный процесс таким образом, чтобы субъекты спора сами пришли к обоюдному решению. Медиатор реализует обратную связь для каждого из субъектов противоборствующих интересов.

Целью экономического медиаторства является оптимизация процесса поиска конструктивного выхода из ситуации противостояния интересов субъектов рыночного хозяйства.

В институционально-организационном плане экономическое медиаторство может быть формальным (официальным) или неформальным (неофициальным). Формальное медиаторство предполагает наличие у медиатора нормативного статуса и соответствующих функциональных компетенций, неформальное заключается в признании участниками авторитета посредника в решении сложившихся проблем. В роли последнего может выступить профессионал-управленец или институция.

Реализация субъектно-объектного подхода к анализу процесса экономического медиаторства позволила выделить в его субъектной структуре группы формально-институциональных и неформальных носителей функций посредничества в процедуре согласования экономических интересов субъектов рыночных отношений (рис. 1).

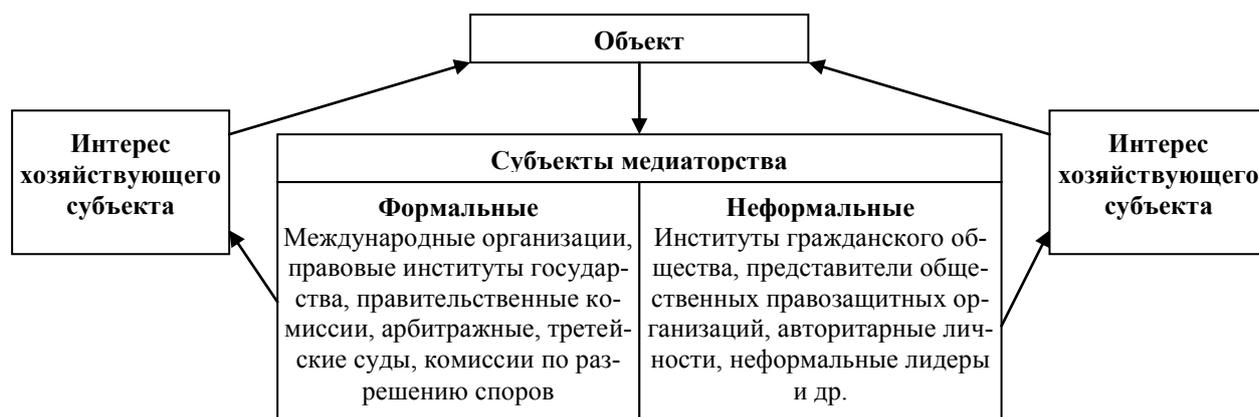


Рисунок 1 — Алгоритм и субъектная структура процесса экономического медиаторства

Неформальными медиаторами могут быть известные в определенной сфере деятельности личности, представители общественных организаций, неформальные лидеры.

Необходимость медиаторства обусловлена тем, что решение проблем урегулирования требует более высокой компетенции, чем обладают субъекты противостоящих интересов.

Добровольность медиаторства не отрицает возможности его инициации органами регулирования хозяйственной сферы. Инициативное (оперативное) вмешательство в отношения противостоящих сторон целесообразно в случаях, если:

– противостояние негативно влияет на среду, контролируемую третьей стороной;

– одной из сторон агрессивно применяются различные виды воздействий или оказывается давление;

– происходит опасная эскалация противостояния, чреватая развитием кризисных процессов;

– у медиатора имеется возможность удовлетворить интересы обеих сторон.

Процесс медиации включает шесть интерактивных, последовательно осуществляемых стадий: идентификации ситуации, проработки условий разрешения противоречий, поиска сближающих стороны позиций, организации переговорного процесса, анализа его результатов и контроля за соблюдением договоренностей (рис. 2).

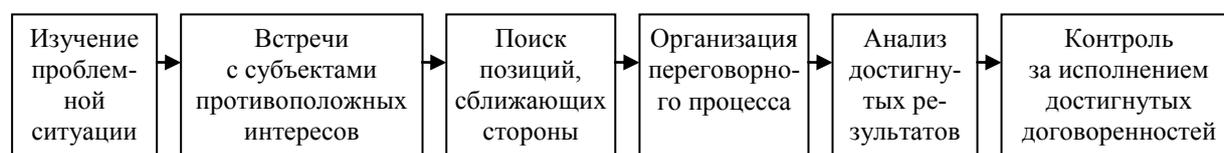


Рисунок 2 — Алгоритм процесса медиации при согласовании экономических процессов хозяйствующих субъектов

Определяющим этапом медиаторства является ведение переговорного процесса с использованием инструментов согласования интересов, достижения доверия, обеспечения баланса позиций и взаимного контроля. Результаты медиа-

торской деятельности могут воплощаться в различных типах согласования интересов хозяйствующих субъектов: компромиссионном, асимметричном решениях или нахождении новых форм партнерского сотрудничества.

Характеризуя медиацию как инструмент согласования интересов, можно выделить ее следующие *принципы*:

- равноправие сторон;
- нейтральность посредника;
- добровольность;
- конфиденциальность.

Институциональные дефициты медиаторства проявляются в том, что оно не гарантирует окончательного разрешения спора, а потенциальное нарушение достигнутых договоренностей не защищено правовыми нормами. Как правило, принятые соглашения исполняются в силу их выгоды субъектам спора.

Характеризуя содержание медиаторской деятельности следует подчеркнуть ее родство с экономическим феноменом посредничества. Будучи неотъемлемым элементом системы товародвижения, посреднические структуры обеспечивают взаимодействие производителя и потребителя, выполняя функции коммерческого оборота продукции и обеспечивая определенные регулирующие воздействия на выпуск продукции, обеспечивая согласование интересов субъектов потребления и производства. Логистическая организация коммерческого посредничества придает новое качество процессу сопряжения интересов субъектов производственно-стоимостной цепочки. Развитие эконо-

мического медиаторства модернизирует механизм согласования интересов субъектов рыночного хозяйства.

Библиографический список

1. Аллахвердова О. В. Медиация: Пособия для посредников (медиаторов). — СПб., 1999.

2. Андреев В. И. Конфликтология: искусство споров, ведения переговоров, разрешения конфликтов. — Казань, 1999.

3. Радина О. И. Институционально-рыночный механизм управления развитием сферы социальных услуг региона. — Ростов н/Д : изд-во СКНЦВШ ЮФУ. 2007.

Bibliographic list

1. Allahverdova O. V. Mediation: a manual for mediators. — St.Pb., 1999.

2. Andreev V. I. Conflictology: the art of arguing, carrying on the negot Radina O. I. The institutional-economic mechanism of managing of development of the social services' sphere in the region. — Rostov-on-Don : Publishing house SKNZVSH of Southen Federal University, 2007.

3. Radina O. I. The institutional-economic mechanism of managing of development of the social services' sphere in the region. — Rostov-on-Don : Publishing house SKNZVSH of Southen Federal University? 2007.

И. В. Карпенко

К ВОПРОСУ О ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЯХ В ИНТЕРНЕТ-КОММЕРЦИИ

Аннотация

В статье исследуются вопросы относительно применения логистических инноваций в электронной коммерции. Проанализированы перспективы инновационного потенциала предпринимательской логистики и определены современные тенденции использования логистики в электронной коммерции. Выявлены фундаментальные факторы развития прогрессивных технологий в сфере электронной коммерции. Установлено, что использование современных инноваций в информационном обеспечении логистических процессов, позволит существенно повысить конкурентные преимущества предприятия электронной коммерции.

Ключевые слова

Инновация, логистика, электронная коммерция, бизнес, анализ, интернет-торговля, предпринимательская деятельность.

I. V. Karpenko

ABOUT THE QUESTION OF LOGISTICS INNOVATION IN E-COMMERCE

Annotation

This article investigates the issues concerning the application of logistics innovation in e-commerce. The prospects of innovative capacity of business logistics were analyzed and current trends in the use of e-commerce logistics were identified. The fundamental factors of development of advanced technologies in the field of e-commerce were revealed. It was found out that the use of modern innovations in information support of logistics processes will significantly improve the competitive advantages of the enterprise of e-commerce.

Keywords

Innovation, logistics, e-commerce, business analysis, online trading, entrepreneurship.

На сегодняшний день в развитии рыночных отношений все большую значимость придают проблеме повышения качества и эффективности бизнеса путем совершенствования инновационных составляющих логистического инструментария в предпринимательской деятельности. Традиционные методы ведения бизнеса в условиях современной экономики не в полной мере соответствуют тенденциям развития организаций. Внедрение информационных ресурсов позволяет значительно увеличить экономическую эффективность предприятия. Использование электронных систем ведения бизнеса приводит к расширению рынка сбыта, вследствие чего происходит повышение результативности продвижения товаров и услуг, а также сокращение времени обслуживания клиента и обработки запросов.

Актуальность данного вопроса очевидна, ибо современное состояние российской экономики характеризуется острой потребностью в инвестициях, при этом направленность инвестиционной активности определяется необходимостью реструктуризации и модернизации народного хозяйства в целом. Здесь собственно и проявляет себя

внешнее стимулирование инновационной активности в сфере предпринимательства. Кроме того, усиление и глобализация конкурентных отношений выдвигают на первый план успешной предпринимательской деятельности достижение конкурентных преимуществ на основе технологических (товарных) и организационных инноваций. Таким образом, инновационный фактор становится тотальным по степени влияния и распространения в процессе осуществления предпринимательской деятельности [12].

Вполне очевидно, что предпринимательская логистика в связи с этим выступает в форме организационных нововведений в бизнес-практику. Инновационный потенциал предпринимательской логистики может рассматриваться по нескольким направлениям. Во-первых, в качестве функционального менеджмента при реализации товарных инноваций, обеспечивая дистрибуцию новых товаров на рынке. Во-вторых, предпринимательская логистика сама по себе представляет новейший инструментарий управления экономическими потоками в предпринимательстве. При этом новизна определяется состоянием

реформирования экономики Российской Федерации, трансформацией всего организационно-экономического механизма управления народным хозяйством. С другой стороны, логистический инструментарий представляет собой более эффективную управленческую технологию по сравнению с традиционными методами управления товародвижением. В-третьих, инновационный потенциал предпринимательской логистики проявляется в процессе совершенствования логистической инфраструктуры рынка товаров и услуг [1].

Проведенные исследования способствовали определению современных тенденций использования логистики в электронной коммерции. Так, по результатам исследования нами выявлена тенденция переориентации бизнес-структур от интуитивного ведения бизнеса к профессиональному, что в свою очередь также проявляется в актуализации логистической составляющей в работе и широком использовании аутсорсинга, формирует фундаментальную основу в ориентации компании на формализацию бизнеса и бизнес-процессов. Еще одна актуальная тенденция заключается в росте логистических компетенций предприятий электронной коммерции — организация собственных транспортных служб и современных складов. Компании, которые достигли высокого уровня в развитии, а их объемы продаж выросли, осознают, что они достигли знаний в логистике настолько, что они могут обслуживать даже другие компании, продавая не товары, а логистические услуги.

Как известно, интернет-торговлю сейчас активно пытаются упорядочить. По закону, если покупателю что-то не подошло, он имеет право вернуть свою покупку в течение определенного времени. И интернет-магазин, который продал это, обязан забрать товар обратно — и вот здесь следует оперировать инструментариумом реверсивной логисти-

ки. И последнее — это возрастание внимания к Интернет-торговле властных структур. Причем это, как правило, воспринимается участниками рынка негативно. Потому как если от общественных, профессиональных объединений, зачастую, ожидают чего-то положительного, то от законодательных инициатив — скорее негативного, каких-то новых обременений [6].

Проведенный анализ научных работ различных авторов по данному вопросу, позволил выделить основные направления действия инновационного фактора в системе предпринимательской логистики, которые определяют потенциал ее развития.

1. Способности предпринимательских структур генерировать, находить, абсорбировать и использовать знания детерминируют их живучесть в условиях всеобъемлющей неопределенности и изменчивости рыночной среды. В результате реализации интеграционного потенциала логистики возникают благоприятные условия для внедрения предпринимательских нововведений на рынок, расширения набора эффективных управленческих технологий предпринимательской логистики [12].

2. Не менее значимым является процесс информатизации экономических потоков предпринимательской деятельности на базе создания информационно-логистических систем. Ускоренная инновационность в этой сфере способствует трансформации значительной части логистической инфраструктуры в «инфраструктуру» предпринимательства. Инновационный характер информатизации предпринимательской деятельности в процессе ее логистизации предполагает создание унифицированных аппаратно-технических средств, программного обеспечения и обеспечение стандартизации процедур оперирования данными. Все это создает предпосылки для обеспечения единства всего производственно-коммерческого

цикла создания новой продукции: формулировка замысла — проектирование — производство — реализация — сервис [12].

3. Инновационность логистизации предпринимательской деятельности в организационном плане выражается в модернизации действующей институциональной структуры рынка. На первый план выходят долгосрочные добровольные объединения независимых предпринимательских структур в форме логистических цепей и систем [12].

4. Немаловажным аспектом осуществления инноваций в предпринимательской логистике является развитие технического прогресса непосредственно в процессе товародвижения. Совершенствование технологии транспортно-складской переработки грузов кроме преимуществ повышения эффективности предпринимательского цикла (снабжение — производство — сбыт), позволяет увеличить ценность предпринимательских инвестиций, повысить оборачиваемость капитала, обеспечить сохранность качественных и количественных параметров товаров и услуг, добиться высоких стандартов качества обслуживания клиентов [12].

5. Проведение логистизации предпринимательской деятельности в конечном итоге является масштабным социально-экономическим проектом, в рамках которого осуществляется обучение, адаптация, формирование кадров логистики. Приходится ломать многие управленческие стереотипы, бороться с корпоративным сепаратизмом и оппортунизмом внутри предпринимательских структур, реформировать всю систему целеполагания и взаимодействия в бизнесе, насаждать и культивировать новые ценностные ориентиры в экономике. Возможно, именно здесь содержится наибольший инновационный потенциал логистизации предпринимательства [12].

Таким образом, по нашему мнению, логистика играет все большую

роль, когда клиенты могут заплатить чуть дороже, но хотят получить более качественный сервис. Применение современных инноваций в информационном обеспечении логистических процессов позволит существенно повысить конкурентные преимущества предприятия электронной коммерции за счет рационализации затрат и ускорения полного логистического цикла. Но стоит отметить, что данный инструмент решает в основном оперативные задачи, позволяя осуществлять взаимодействие с поставщиками на уровне управления информационным потоком [11].

Важно учитывать, что реализация электронной коммерции происходит в рамках интернет-экономики (среда, где компании могут без особых проблем контактировать друг с другом, обмениваться идеями, заключать договоры, совместно работать над одним проектом, находясь в разных точках экономической системы). Информационные системы, используемые в электронной коммерции, содержат специализированное программное обеспечение, специальные приложения, а также правовую структуру и соответствующие стандарты и правила.

Библиографический список

1. Альбеков А. У. Проблемы логистики торговли средствами производства : моногр. — Ростов н/Д : РГЭА, 1998.
2. Аршакуни А., Ринк О. О человеке с «дальней» рукой, или чем полезен Интернет // eCommerce World. — 2000. — № 1.
3. Афанасьева Н. В. Логистические системы и российские реформы. — СПб. : изд-во СПбУЭФ, 1995.
4. Багиев Г. Л. Маркетинг взаимодействия: Политика распределения. Сбыт. Маркетинг-логистика : учеб. пособие. — СПб. : изд-во СПбГУЭФ, 1999.

5. Багиев Г. Л., Тарасевич В. М., Анн Х. Маркетинг : учебник для вузов / под общ. ред. Г. Л. Багиева. — М. : Экономика, 1999.

6. Багиев Г. Л., Успенский И. В., Ченцов В. И. Интерактивные модели маркетинговых решений на виртуальных рынках : учеб. пособие. — СПб. : изд-во СПбГУЭФ, 1998.

7. Бардин В. Интернет продали // Коммерсантъ. — 1999. — № 224.

8. Баскин А. Торговле нужны высокие технологии // Логистика. — 1998. — № 3.

9. Бахарев В. О. Производственно-заготовительная и сбытовая логистика фирмы (на материалах ювелирной промышленности). — СПб. : изд-во СПбУЭФ, 1997.

10. Брокеры останутся без работы. На финансовом рынке их заменит Интернет // Коммерсантъ. — 1999. — № 95.

11. Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе: учебник для бакалавров. — М. : Юрайт, 2013. — Серия: Бакалавр. Базовый курс.

12. Тамбовцев С. Н. Инновационный фактор логистизации предпринимательства // Российское предпринимательство. — 2003. — № 8 (44).

Bibliographic list

1. Albekov A. U. Problems of trade logistics means of production : monograph. — Rostov-on-Don : RGEA, 1998.

2. Arshakuni A., Rink A. About a man with «far» hand or useful than the In-

ternet // eCommerce World. — 2000. — № 1.

3. Afanasyev N. V. Logistics systems and reforms in Russia. — St. Petersburg : Univ SPbUEF, 1995.

4. Bagiev G. L. Marketing interaction: distribution policy. Sales. Marketing Logistics : textbook. — St. Petersburg : Univ StPSUEF, 1999.

5. Bagiev G. L., Tarasevich V. M., Ann X. Marketing : textbook for Universities / ed. by G. L. Bagiyeva. — M. : Economy, 1999.

6. Bagiev G. L., Assumption I. V., Chentsov V. I. Interactive model of marketing decisions on virtual markets : textbook. — St. Petersburg : Univ StPSUEF, 1998.

7. Bardin V. Internet sold // Kommersant. — 1999. — № 224.

8. Baskin. A. Trading need high technology // Logistics. — 1998. — № 3.

9. Baharev V. O. Production and harvesting and marketing logistics company (on materials of the jewelry industry). — St. Petersburg : Univ SPbUEF, 1997.

10. Brokers will not work. In the financial market to replace their internet // Kommersant. — 1999. — № 95.

11. Gavrilov L. P. Innovative technologies in business and commerce: the textbook for bachelor. — M. : Yurait, 2013. — Series: Bachelor. Basic Course.

12. Tambovtsev S. N. Innovation Factor logistizatsii business // Russian Entrepreneurship. — 2003. — № 8 (44).

Д. Д. Костоглодов, К. В. Потян

**ВОПРОСЫ РЕАЛИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОДДЕРЖКИ
ПРОИЗВОДСТВА И ПРЕДСТАВЛЕНИЯ
НА РЫНКАХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ**

Аннотация

В статье исследуется вопрос актуальности и необходимости реализации процедур маркетинговой поддержки производства и представления на рынках российской сельскохозяйственной продукции в новых условиях. Рассматриваются меры ведения данной поддержки применительно к различным по размерам и объему «вклада» в производство сельскохозяйственной продукции хозяйствам.

Ключевые слова

Маркетинговая поддержка, соглашения Всемирной торговой организации по сельскому хозяйству, бизнес-проекты.

D. D. Kostoglodov, K. V. Potyan

**THE ISSUES OF MARKETING SUPPORT REALIZATION
FOR THE PRODUCTION AND PRESENTATION IN THE MARKETS
OF AGRICULTURAL PRODUCTS**

Annotation

The authors in the article explore the relevance and necessity of the procedures marketing support for production and presentation in the Russian markets of agricultural products in the new market conditions. They consider the measures of doing this support in relation to the different sizes and amount of contribution to agricultural production farms.

Keywords

Marketing support, the World trade organization agreement on agriculture, business projects.

В современных условиях вопрос реализации маркетинговой поддержки производства и представления на рынках сельскохозяйственной продукции, который в расширительной трактовке включает в себя оказание специфических услуг по информационно-консультационному обеспечению рыночной информацией и привлечению средств в бизнес-процессы, приобретает особую важность из-за необходимости для сельхозтоваропроизводителей работать в ситуации, соответствующей мерам по поддержке сельскохозяйственной отрасли согласно условиям ВТО в рамках «зеленой корзины». В научной литературе отмечается тенден-

ция роста интереса к маркетингу в качестве инструмента повышения эффективности работы отечественного сельскохозяйственного сектора [3]. Вместе с тем в существующей хозяйственной практике проявляет себя устойчивый стереотип использования государственной поддержки в виде покрытия базовых потребностей хозяйств и слабой ориентации хозяйств всех форм на самостоятельное оперативное реагирование на рыночные изменения благодаря отслеживанию рыночных конъюнктур и вовлечению в новые бизнес-процессы по производству и реализации востребованной сельскохозяйственной продукции.

Ввиду произошедшего вступления России в ВТО изменились сами «правила игры» в плане осуществляемой поддержки представителей аграрной сферы [2, 7]. В связи с этим целесообразно рассмотреть основные вопросы маркетингового участия для развития сельскохозяйственной сферы в Российской Федерации, которые могут обеспечить ее рост и при этом не противоречат условиям ВТО по сельскому хозяйству, ограничивающим прямую финансовую поддержку государства. Это будет способствовать гармонизации отечественной сельскохозяйственной сферы с таковой в ВТО, обеспечивая конкурентоспособность российских сельскохозяй-

ственных товаропроизводителей на необходимом уровне.

На этой идеологической платформе можно сформулировать следующие постулаты: основным вектором развития в плане повышения эффективности сельскохозяйственной отрасли в настоящее время по аналогии с зарубежным опытом должно стать обеспечение развитой конкурентной среды, для чего и предоставляются равные конкурентные условия для всех участников сельскохозяйственного рынка на основе соглашений ВТО. Меры ВТО, включая таковые в рамках «янтарной», «голубой» и «зеленой корзины», представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 — Структуризация ограничиваемых и неограничиваемых в рамках Соглашений ВТО мер, определяющих ареал осуществления маркетинговой поддержки сельскохозяйственной отрасли

Сообразно сложившимся реалиям можно сформулировать основную задачу развития сельскохозяйственной отрасли в плане перехода от применяемо-

го ранее прямого субсидирования к рыночным механизмам ее поддержки через посредство государственного маркетинга (рис. 2).



Рисунок 2 — Уровни проявления государственного маркетинга в сельскохозяйственной сфере (опосредующие дифференциацию процедур маркетинговой поддержки)

Представленное ранжирование, вплоть до различных категорий хозяйств, позволяет соблюсти подход по дифференциации объема и наполнения маркетинговой поддержки различных сельхозорганизаций. Следует отметить, что вопросы финансовой поддержки в чистом виде в достаточной степени анализируются в научной литературе [6], тогда как другие аспекты оказания содействия деловой активности исследованы в значительно меньшей степени.

Таким образом, можно отметить, что обзор статистических данных позволяет заключить, что крупные хозяйства дают более 90 % товарного зерна, значительную долю мяса птицы и яиц,

обеспечивая в значительной степени продовольственную безопасность России. Это обстоятельство предопределяет ключевую актуальность осуществления маркетинговой поддержки в сфере привлечения средств и решений в сфере государственного маркетинга в отношении этой категории хозяйствующих субъектов [5]. Наиболее важным компонентом системы государственного участия в бизнес-проектах в аграрной сфере экономики можно считать выделение принципов и механизмов маркетинговой поддержки крупных сельхозтоваропроизводителей в современных условиях (рис. 3).



Рисунок 3 — Принципы и механизм реализации маркетинговой поддержки крупных сельхозтоваропроизводителей с государственным участием

Важно подчеркнуть, что формирование бизнес-проектов в рамках маркетинговой поддержки крупных сельхозпроизводителей должно не противоречить мерам «зеленой корзины» ВТО и включать в себя такие составляющие, как:

- формирование ряда благоприятных условий в экономической среде, способствующих оживлению бизнес-процессов (совершенствование налоговых режимов, развитие информационно-аналитических баз);

- государственное участие в реализации бизнес-проектов в рамках национальных программ, осуществляемое в форме капитальных вложений в экологические проекты, совершенствование общей дорожной инфраструктуры, портовых сооружений и терминалов

хранения, дублирование транспортных магистралей;

- иные формы поддержки и помощи в осуществлении бизнес-проектов (информационно-оценочная экспертиза, правовая помощь).

Применительно к средним и мелким товаропроизводителям также целесообразно предпринимать меры маркетинговой поддержки [4]. В частности, в сложившихся реалиях в анализируемой сфере перспективным представляется содействие агрегированию относительно небольших партий молока и молочной продукции качественными единицами техники, что повысит сохранность продукции, безопасность реализации и снизит накладные расходы мелких и средних хозяйств.

В качестве действенного варианта быстреего импортозамещения, например молочных продуктов, оправданной представляется практика организации сетей мини-заводов по переработке молока в сметану, кефир, творог и т. д. под местными брендами по образцу ор-

ганизации таковых в Дании, Голландии, Бельгии, Франции, Литве, где эти мини-заводы позволяют заместить возможный импорт и привоз инорегиональной продукции в сельских регионах и небольших городах (рис. 4).

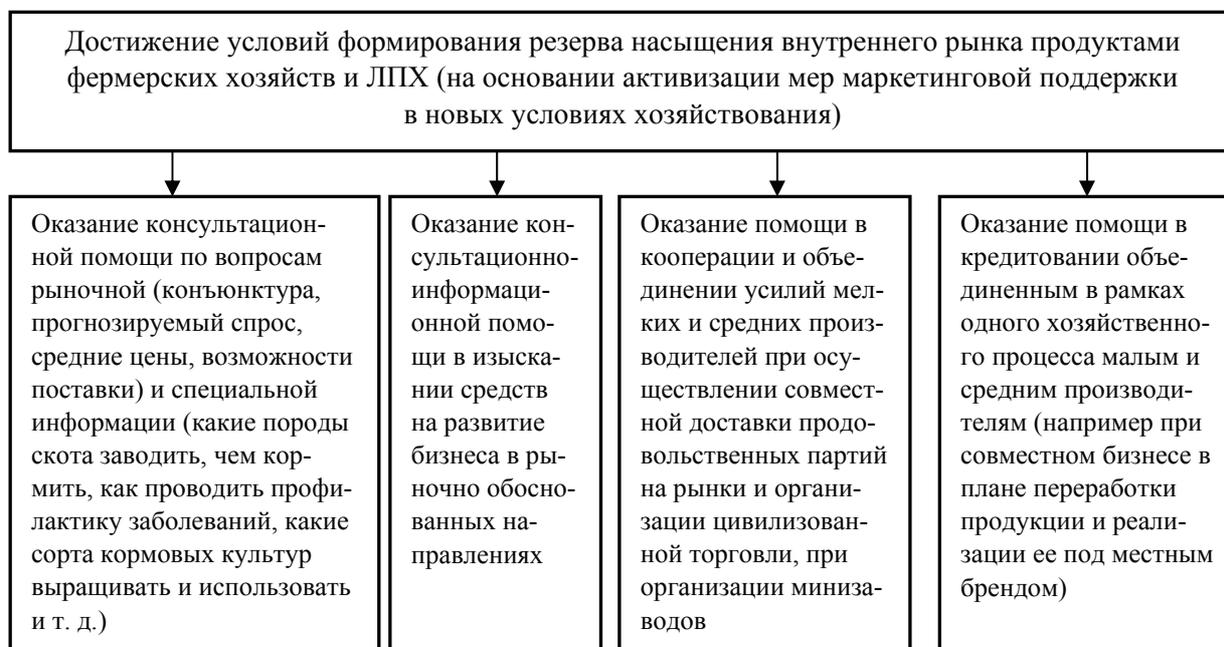


Рисунок 4 — Направление мер маркетинговой поддержки мелких и средних сельхозтоваропроизводителей для формирования резерва насыщения внутреннего рынка

Представленный вариант направлений маркетинговой поддержки важен в том плане, что мелкие и средние фермеры и успешные ЛПХ нуждаются в консультировании по вопросам рыночной и специальной информации (какие породы скота заводить, чем кормить, как проводить профилактику заболеваний, какие сорта кормовых культур выращивать и использовать и т. д.), а также в привлечении целевых инвестиций на развитие бизнеса. Личные подсобные хозяйства целесообразно кредитовать при их агрегировании, начиная с определенной численности. То же относится к созданию мини-заводов, причем фермеры и агрегированные ЛПХ могут быть их акционерами. Наличие объективной рыночной информации, уменьшение накладных

расходов за счет агрегирования партионности доставок продукции на рынки и целевое кредитование повысят производство основных позиций молочной продукции, а также мяса птицы, баранины, козлятины, свинины, частично говядины.

Представляется также оправданным агрегирование на рыночных принципах отдельных успешных ЛПХ в группы удобной для работы численности: на один молоковоз продукции и т. д., а также организация кооперации между ними для совместной доставки продовольственных партий на рынки и организации цивилизованной торговли на них, что также относится и к организации мини-заводов. Следует подчеркнуть, что для нужд малых и средних сельхозтоваропроизводителей для поддержки регио-

нальных бизнес-проектов целесообразно формирование соответствующего алго-

ритма такой поддержки, предложенного в следующем варианте (рис. 5).

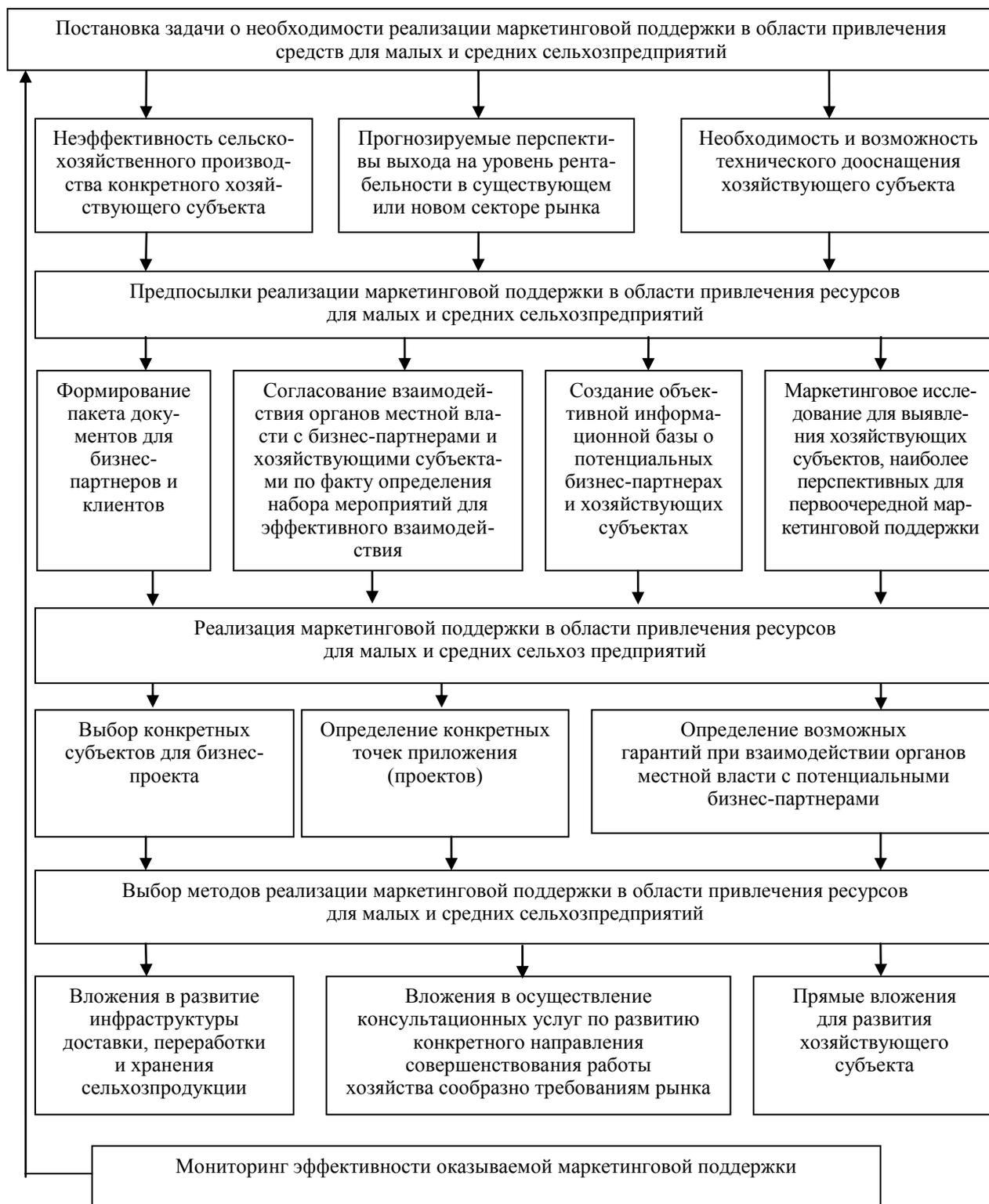


Рисунок 5 — Алгоритм маркетинговой поддержки региональных бизнес-проектов для малых и средних хозяйств сельскохозяйственной сферы

Помимо отмеченных важных аспектов маркетинговой поддержки следует оговориться, что немаловажной при организации поставок продукции на внешние рынки представляется такая, при которой на конкурентоспособности продукции сказывается снижение накладных расходов. Вопросы организации подобного рода структур рассматриваются в научных работах [1], но в другом аспекте. Так, непосредственное снижение части стоимости зерновых продуктов (ее затратной составляющей) и работа инфраструктуры, обеспечивающей поставки, в режиме наибольшей деловой работоспособности будут обуславливать рост конкурентоспособности поставляемых на

внешние рынки продуктов и рост прибыльности экспортных транзакций.

Первым этапом для достижения поставленных целей в рамках маркетинговой поддержки продвижения сельскохозяйственной продукции на внешние рынки представляется формирование маркетингового аналитического сельскохозяйственного центра, агрегирующего и оперативно обновляющего информацию о результатах хозяйственной деятельности сельскохозяйственных структур различных форм в регионе и оказывающего содействие в агрегировании усилий сельхозтоваропроизводителей по переработке продукции, а также содействие в привлечении средств на организацию процедур поставки ее на рынки (рис. 6).



Рисунок 6 — Маркетинговый аналитический сельскохозяйственный центр в регионе

Вторым этапом в данном процессе является сопряжение работы данного маркетингового аналитического центра в регионе с центром маркетинговой поддержки выведения продукции на внешние рынки (первая структура является одной из обеспечивательных составляющих деятельности второй) (рис. 7).

Представляется, что основой деятельности предлагаемого центра должны явиться согласование и рационализация деятельности всех инфраструктурных образований, увязанных при осуществлении поставок сельскохозяйственной продукции (в основном зерновой на настоящем этапе) на внешние рынки.



Рисунок 7 — Центр маркетинговой поддержки производства и выведения продукции на внешние рынки

Организация работы центра маркетинговой поддержки производства и выведения продукции на внешние рынки предполагает его сотрудничество с маркетинговым аналитическим сельскохозяйственным центром в регионе для обновления информации о состоянии рынков реализации сельскохозяйственной продукции на региональном и федеральном уровнях, о резервах продукции у сельхозпроизводителей, а также доведения до их сведения прогнозов о реализации определенных продуктов на зарубежных рынках.

Для привлечения большего числа сельхозорганизаций, взаимодействующих с указанным центром в рамках комплекса мероприятий по оказанию маркетинговой поддержки, центр может облегчать процедуру получения кредита на льготных условиях для конкретных сельхозтоваропроизводителей, задействованных в поставках продукции на внешние рынки. Кредитование сельхозпроизводителей неизменно сопряже-

но с высокими рисками невозврата кредитов из-за рискованного характера сельскохозяйственного производства, соответственно гарантии центра в отношении сельхоз структур, имеющих определенный объем сбыта производимой продукции, будут способствовать выбору кредитующей организации в отношении принятия решения предоставления кредита конкретному производителю сельхозпродукции на адаптированных под его реальные возможности условиях. Предполагаем, что в отличие от разрозненных сельхозпроизводителей данный центр имеет возможность в значительной степени разрешить указанные проблемы при помощи посредничества. Такое выстраивание работы центра маркетинговой поддержки в сфере организации поставки сельскохозяйственной продукции на внешние рынки позволяет охватить весь очерченный круг проблем в этой области, определяемых в настоящее время. Такая деятельность позволит повысить реаль-

ную связь сельхозпроизводителей с рыночными агентами и инфраструктурными подразделениями и будет способствовать четкому реагированию на изменение рыночных сигналов о коррекции конъюнктуры деловых рынков.

Весь комплекс рекомендуемых мероприятий из арсенала маркетинговой поддержки производства и продвижения сельскохозяйственной продукции может позволить в среднесрочной перспективе достигнуть достаточной конкурентоспособности отрасли и способствовать обеспечению ее устойчивого функционирования в новых условиях ВТО.

Библиографический список

1. Бондаренко В. А. Маркетинговое сопровождение развития инфраструктуры внешнеэкономической деятельности: теория и методология : автореф. дисс. ... д-ра эконом. наук. — Ростов н/Д, 2012.

2. Кузьмин В. В., Кургузкина О. С., Мурзина М. Г. Влияние вступления России в ВТО на сельское хозяйство [Электронный ресурс] // Системное управление. — 2012. — № 4. — URL : <http://sisupr.mrsu.ru/2012-4-APK/PDF/Kuzmin.pdf>.

3. Попова Е. А. Маркетинг как инструмент повышения эффективности агропромышленного комплекса России // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2010. — № 1 (30).

4. Потян К. В. Маркетинговое исследование адаптации к рыночным условиям хозяйствования представителей фермерских и личных подсобных хозяйств // Экономические науки. — 2011. — № 81.

5. Потян К. В. Маркетинг в поддержке сельскохозяйственной отрасли [Электронный ресурс] // Управление экономическими системами. — 2012. — № 40. — URL : <http://www.uecs.ru/marketing/item/1243-2012-04-11-05-53-10>.

6. Усенко Л. Н., Удалова З. В. Развитие методики экспресс-анализа финансового состояния в сельскохозяйственных организациях // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2010. — № 1 (30).

7. Фетюхина О. Маркетинг продукции АПК в «зеленой корзине ВТО» // Маркетинг в России и за рубежом. — 2006. — № 5.

Bibliographic list

1. Bondarenko V. A. Marketing Support of Infrastructure Development of Foreign Economic Activity: Theory and Methodology. — Rostov-on-Don, 2012.

2. Kuzmin V. V., Kurguzkin O. S., Murzina M. G. Impact of Russia's Accession to the WTO on Agriculture // System Management. — 2012. — № 4. — URL : <http://sisupr.mrsu.ru/2012-4-APK/PDF/Kuzmin.pdf>.

3. Popova E. A. Marketing as a Tool of Increase of Efficiency of the Agro-industrial Complex of Russia // Vestnic of the Rostov State Economic University (RINH). — 2010. — № 1 (30).

4. Potyan C. V. Marketing Research of Adaptation to the Market Economy Representatives of Farms and Personal Subsidiary Plots // Economic Science. — 2011. — № 81.

5. Potyan C. V. Marketing in Support of the Agricultural Sector [Electronic resource] // Management of Economic Systems. — 2012. — № 40. — URL : <http://www.uecs.ru/marketing/item/1243-2012-04-11-05-53-10>.

6. Usenko L. N., Z. V. Udalova Development of Methods of Express-Analysis of a Financial Condition of Agricultural Organizations // Vestnic of the Rostov State economic University (RINH). — 2010. — № 1(30).

7. Fetuchina O. Marketing of Agricultural Products in the «Green Basket WTO» // Marketing in Russia and Abroad. — 2006. — № 5.

T. M. A. Massamba

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ КОНГО: СЕКТОРНЫЙ АНАЛИЗ

Аннотация

В статье предпринята попытка идентифицировать возможности для инвестиций в Республике Конго, сформулировать существующие потребности в зарубежных инвестициях в стратегические секторы конголезской экономики, также аргументировать актуальность и возможность реализации оптимального экономического эффекта на Африканском континенте.

Ключевые слова

Экономический потенциал, международный бизнес, инвестиционный климат, экономический сектор, зарубежные инвестиции, отрасль экономики, макроэкономические показатели, инвестиционные факторы, прямые иностранные инвестиции, инвестиционная политика.

T. M. A. Massamba

INVESTMENT POTENTIAL OF THE CONGO REPUBLIC: SECTORAL ANALYSIS

Annotation

The article attempts to identify investment opportunities in the Republic of Congo, formulate the existing needs in foreign investment in strategic sectors of the Congolese economy and also argue the relevance and realization of optimal economic effect on the African continent.

Keywords

Economic potential, international business, investment climate, economic sector, foreign investment, economic, macroeconomic indicators, investment factors, foreign direct investment, investment policy.

Африканские государства с момента обретения независимости до наших дней продолжают объединять различные инициативы, направленные на улучшение условий инвестиционного климата, консолидацию макроэкономической стабильности, а также разрабатывать бизнес-предложения для привлечения зарубежных инвесторов в экономику континента. В качестве практического примера Республика Конго, согласно конференции ООН по торговле и развитию с 2010 г., занимает первое место по привлечению прямых иностранных инвестиций в Центральную Африку. Даже несмотря на впечатляющий

приток ПИИ в экономику она остается открытой страной для иностранных инвестиций и обладает непомерным экономическим потенциалом, который позволяет ей предложить возможности организации международного бизнеса во всех секторах национальной экономики. В рамках нашего исследования мы ставим цель выявить актуальные инвестиционные потребности страны, связанные с ними возможности организации бизнеса в ведущих секторах конголезской экономики, а также аргументировать мотивирующие факторы организации бизнеса на африканском континенте. Для реализации поставленной цели

необходимо представить краткий обзор Республики Конго и ее экономики, изучить основы хозяйственного права и, наконец, дать оценку факторов инвестиционной привлекательности Конго.

Республика Конго расположена на западном побережье африканского континента, по обе стороны экватора. Столица — г. Браззавиль. РК занимает площадь 342000 кв. км, из которой 10 млн га составляют пахотные земли; лесные ресурсы составляют 22 млн гектаров, в том числе 14 млн густого тропического и искусственных лесных насаждений составляют 66000 га — лимба и эвкалипт [1, с. 2]. РК граничит на севере с Камеруном и Центрально-африканской Республикой, на юге с Анголой и Демократической Республикой Конго. Восточная граница проходит по реке Конго. Западная граница по протяженности с севера на юг проходит по суше и по Атлантическому океану: на Западе Республика Конго граничит с Габоном, а юго-запад страны омывается водами Атлантического океана (170 км) [2, с. 617–620]. Протяженность границ РК составляет 5504 км. Климат экваториальный и субэкваториальный, тропический на крайнем юге, жаркий и влажный, с двумя долгими и двумя короткими дождливыми и «сухими» сезонами. Речная сеть страны густая и многоводная. Восточная (большая) часть страны принадлежит к бассейну реки Конго с притоками на севере (4 млн кв. км, из которых 250000 кв. км в РК), западная — главным образом к бассейну реки Куйлу и Ньяри на юго-западе (66000 кв. км). На это указывает министерство торговли и снабжения РК.

Ссылаясь на стратегический документ министерства торговли и снабжения Республики Конго 2007 г., экономико-географические сведения показывают, что на 10 млн пахотных земель процент использования не превышает 10 %; основными используемыми породами в стране являются: лимба, тек, окуме, са-

пелли, акажу, сипо, айон, байя, афромузия, венге, эвкалипт. Гидроэлектрический потенциал страны оценивается в 2500 мегаватт, из которых 1000 мегаватт в ущелье СУНДА на реке Куйлу [3, с. 4]. Данные на сайте посольства РФ в РК утверждают, что недра Конго богаты нефтью (объем производства вырос до 269300 баррелей в 2012 с 65000 в 1980 г.), природным газом (более 100 млрд куб. м), полиметаллами (цинк, медь, свинец), битуминозными песками, агроминералами и геоматериалами, железом (1 млрд тонн), фосфоритами. РК имеет потенциал золотодобычи (четыре перспективных района на севере и юго-западе); потенциал добычи алмазов (пять основных алмазоносных районов на севере и юго-западе); и разведанные запасы алмазов (1 млн каратов) [4, с. 1] и др. Поэтому экономика ориентирована, в первую очередь, на добывающую промышленность.

Согласно данным Африканского Банка Развития (ВАД) основа экономики — добыча и экспорт нефти. ВВП на душу населения в 2012 году — 3,713 тыс. долл. (111-е место в мире, 6-е место в Черной Африке). ВВП номинальный — 4,589 млрд долл. (2011 г.), в то время как инфляция (ИПЦ) на 2012 г. составила 5,6 %.

Экономика Республики Конго имеет очень хорошие перспективы, даже несмотря на долговой кризис в Еврозоне. Рост ВВП на 2012 г. составляет 5,7 % и прогнозируется 4,7 % на 2013 г. после увеличения на 5,3 % в 2011 г. Динамика экономических показателей страны будет зависеть от 16 предприятий, которые работают в Браззавильской свободной экономической зоне промышленно-производственного типа и от новых государственных инвестиций, реальное увеличение которых может достигнуть 55 % по сравнению с 2012 г. Однако в развитых странах ожидают экономический спад [5, с. 1].

Несмотря на нестабильный и непредсказуемый характер развития глобальной экономики, восстановление Республики Конго, которое началось в 2009 году, продолжалось и в 2011 г. Хотя рост ВВП был ниже в 2011 г., чем в 2010 г., который составил 5,3 %, наблюдалась высокая производительность в строительстве, телекоммуникациях и в лесном секторе с 6,5 % эквивалентным ростом ВВП. Рост в нефтяном, газовом и природном секторах составил менее 1 % из-за технических проблем с некоторыми нефтяными месторождениями. Также положительное влияние на рост экономики оказал высокий уровень внутреннего спроса.

Государственные инвестиции в энергетику и транспорт увеличились на 65 % в 2011 г. по сравнению с 2010 г.. Эти результаты были достигнуты, когда инфляция находилась под контролем государства. Благодаря рациональной денежно-кредитной политике Банка государств Центральной Африки (ВЕАС) и тщательной налогово-бюджетной политике инфляция была ограничена до 2,5 % (по сравнению со средним региональным показателем 3 %), несмотря на рост мировых цен на продовольственные и энергетические товары.

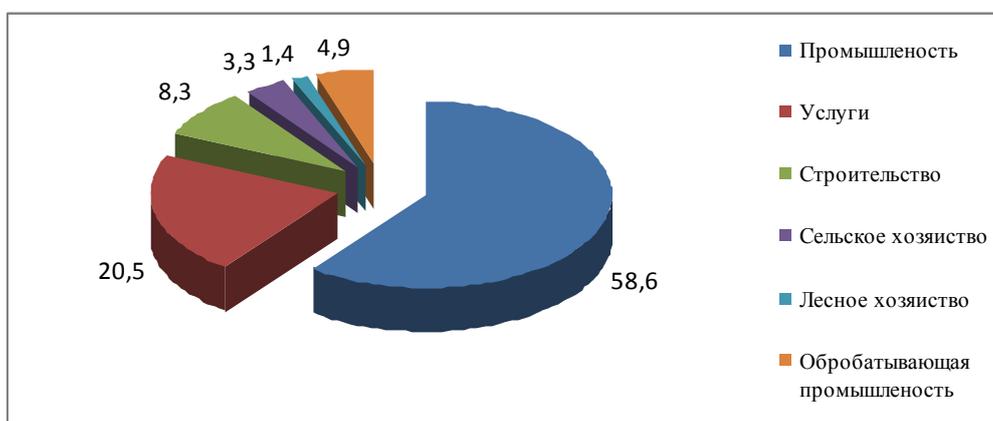


Рисунок 1 — Структура ВВП Республики Конго, 2013 г.

Процесс идентификации возможностей для инвестиций в Республики Конго должен быть реализован путем тщательного исследования экономической структуры страны. Большинство экономик африканских стран характеризуются преобладанием высокой доли сельского хозяйства в их ВВП, но в РК сельское хозяйство приносит лишь 3,3 % ВВП, а вторичный сектор занимает господствующее положение, в частности горнодобывающая промышленность. В настоящее время высокая доля промышленного сектора в экономике страны может быть квалифицирована как один из преимущественных

факторов привлечения ТНК в конголезское общество.

Секторальный анализ Конголезской экономики свидетельствует о том, что существуют во всех секторах конголезской экономики колоссальные возможности осуществления всех видов бизнеса, и страна нуждается в прямых иностранных инвестициях. Исходя из этого, РК может быть приравнена к «эльдorado» для иностранных инвесторов, так как из анализируемых двадцати отраслей экономики инвестиционные возможности остаются многочисленными и разнообразными (табл. 1).

**Таблица 1 — Инвестиционные потребности и возможности
в отраслях экономики Республики Конго**

Отрасли конголезской экономики	Инвестиционные потребности и возможности
Нефтегазовая отрасль	Разведка, разработка в свободных зонах прибрежного бассейна и внутреннего бассейна Конголезской впадины, а также участие в уже лицензированных проектах; производство дорожного битума; изготовление синтетических материалов; производство промышленного и бытового газа; изготовление и сбыт смазочных материалов и другой нефтехимической продукции
Горнодобывающая отрасль	Изыскания, разведка и разработка восполняемых запасов (железная руда в департаментах Лекуму и Санга, поташ, фосфаты, цинк, свинец, медь, марганец, золото, серебро, алмазы и т. д.); геологические исследования; добыча и использование битуминозных песков озера Китина в Пуэнт-Нуар; возобновление деятельности прежней компании SOCOREM (Конголезское общество разведки и разработки ископаемых); переработка минералов; использование строительных геоматериалов и веществ, применяемых в сельском хозяйстве и промышленности
Растениеводство	Создание обществ по складированию и хранению сельскохозяйственных материалов; производство химических удобрений и получение натуральных удобрений; возобновление сбыта кофе, какао, табака и другой продукции; создание агропищевых предприятий и возобновление деятельности неработающих или приватизируемых предприятий, таких как Sangharalm — для производства пальмового масла в Уэссо на севере страны, RNPC — национального управления Конго по пальмовому маслу в департаменте Кювет; создание экспериментальных поселений; реализация агропромышленных комплексов по производству пальмового масла, сока гевеи и др.; создание овощеводческих поселений; интенсификация возделывания овощных культур вокруг крупных городов; развитие выращивания продовольственных культур (рис, абрикос, арахис, картофель, маниок, банан, кукуруза и т. д.); возобновление выращивания коммерческих культур (кофе, какао, табак и т. д.) и технических культур (масличная пальма, арахис, сахарный тростник, гевея и т. д.); производство семян высокого качества; ирригация земель; создание центров контроля качества и создание биотехнических лабораторий
Животноводство	Возобновление работы ранчо и ферм, прекративших деятельность; производство кормов; создание птицеводческих ферм и ранчо; создание предприятий по переработке животноводческой продукции; строительство боен в крупных городах и забойных участков в районных центрах; создание центров по закупке производственных средств, материалов и ветеринарных продуктов; создание нетрадиционных животноводческих предприятий по выращиванию крокодилов, черепах, голубей, тростниковых крыс; создание животноводческих предприятий с коротким циклом производства (птица, свиньи, овцы, козы); улучшение выращивания кормовых растений и создание животноводческих предприятий по выращиванию молочных коров

Продолжение табл. 1

Отрасли конголезской экономики	Инвестиционные потребности и возможности
Лесное хозяйство	Получение разрешения на эксплуатацию и создание эксплуатирующихся компаний, возобновление деятельности лесных хозяйств, включая производственные, прекративших работу по различным причинам, в том числе из-за плохого управления; создание и развитие туристических зон в различных заповедниках животных редких видов; производство бревен (конголезские леса могут, с условием ротации разрабатываемых участков, обеспечить производство двух миллионов кубометров, без ущерба восстановлению); получение пиломатериалов и производственных материалов из дерева; производство столбов для линий электропередач; промышленная переработка древесины; получение древесины пульпы; эксплуатация гевеей; изготовление медикаментов на растительной основе и сельскохозяйственное лесоводство
Энергетика	Строительство микро-ГЭС; техобслуживание высоковольтных линий; восстановление сетей в крупных городах; строительство плотинной ГЭС в ущелье Сунда, в рамках реализации магниевого проекта У г. Пуэнт-Нуар (РЕАС); участие в капитале приватизируемых компаний или возобновлении некоторых из их видов деятельности; строительство высоковольтной линии Инга/Кабинда/Пуэнт-Нуар (РЕАС); трансграничная электрификация вместе с Габоном; электрификация 86 районных центров фотоэлектрическими солнечными панелями; расширение высоковольтной сети с целью покрытия национальной потребности в электроэнергии и реформа национальной электрической компаний
Гидротехника	Строительство станции водоподготовки в Пуэнт-Нуарь; создание инфраструктуры для получения, хранения и распределения питьевой воды в районных центрах; строительство сельских гидротехнических сооружений (скважин, сборных бассейнов, обустройство источников, улучшение колодцев) и реформа национальной водораспределительной компании
Железнодорожный транспорт	Восстановление железных дорог; восстановление оборудования; восстановление тоннелей; электрификация путей; создание телекоммуникационной сети; возобновление некоторых железнодорожных операций в рамках передачи в концессию; обучение персонала и строительство железных дорог на севере страны и т. д.
Морской транспорт	Восстановление портового хозяйства; оказание услуг для судов на международных условиях; обучение средств берегового контроля и наблюдения; устранение утечек углеводородов; информатизация транспортной системы; приобретение морского и речного оборудования радиосвязи; создание периметра ускоренной обработки с единым окном и внутренним центром растомаживания, оснащенным оборудованием
Речной порт	Эксплуатация речной сети; возобновление работы и эксплуатация различных речных портов, в настоящее время разрушенных; создание компаний речного транспорта, обладающих современным оборудованием (пассажирские и грузовые суда); строительство складских сооружений с холодильными камерами во всех основных речных портах; приобретение рефрижераторных судов для реки Конго с притоками; выполнение ТЭО и строительство портовых сооружений на реке Алима (Ойо, Лекети); восстановление и оснащение новых

Продолжение табл. 1

Отрасли конголезской экономики	Инвестиционные потребности и возможности
	портов (Имфондо, Уэссо, Моссака, Бунджи, Имбулу); выполнение ТЭО и приобретение средств проводки караванов судов по реке Алима (самоходных барж); восстановление и оснащение пляжа в Браззавиле и дноуглубление речных портов
Воздушный транспорт	Создание компании для работы на внутренних и субрегиональных авиалиниях; создание аэропортовых компаний с принятием акций в капитале аэропортов Браззавиля и Пуэнт-Нуара; строительство аэропорта для дробления грузов и объединения населения Долизи; восстановление ВПП в аэропорту Н'каий; завершение строительства аэропорта в Уэссо; оснащение малых аэродромов; возобновление управления воздушным движением и ремонта воздушных судов
Туризм и отдых	Гостиничное хозяйство; рестораны; турагентства; создание на острове Мбаму (22 км длиной и 15 км шириной) туристического комплекса и строительство ВВП для малых воздушных судов; создание туристического комплекса в заливе Лоанго и строительство ВПП для малых воздушных судов; участие в эксплуатации лесов в бассейне реки Конго для создания новых туристических предложений с целью долгосрочной разработки и управления ресурсами бассейна Конго
Сектор услуг	Информационные технологии и технологии связи; городской и международный транспорт; банки и страховые общества; образование и здравоохранение

Результат Конголезского секторного исследования показывает, что промышленный сектор предоставляет огромный потенциал с возможностью возобновления деятельности государственных промышленных предприятий, закрытых из-за отсутствия инвесторов (Impreso, Huilka, Sotexco и т. д.); реанимации некоторых проектов (FERCO, PAPAINÉ, FALCO); реализации многочисленных проектов в самых разных отраслях (агропищевая промышленность, лесная промышленность, производство строительных материалов, металлургия, металлообработка, машиностроение и электронная промышленность, а также химическая промышленность и производство нефтяных продуктов). Кроме названных альтернатив вложения в стране, РК также представляет возможности создания бизнеса в автомобильном транспорте с возможностью создания структуры для ремонта дорог, создания транспортных организаций, установки дорожных знаков и

т. д. [7, с. 6]. Республика Конго остается страной, столкнувшейся с жилищными проблемами, это индуцирует возможности для потенциальных инвесторов вкладывать в жилищное хозяйство. Инвесторы в стране имеют возможности создавать агентства недвижимости; организовать местное производство строительных материалов; создавать систему финансирования жилья, в частности за счет учреждения банка жилья, а также возможности реконструкции и восстановления административных зданий, производственных и жилых помещений, больниц, школ, гостиниц [7, с. 6]. Другие отрасли также имеют большой потенциал для инвестирования, такие как культура и искусство, ремесла.

Результативная интерпретация данных таблицы 1 показывает, что, возможности осуществления или реализации инвестиционных проектов в Республике не могут быть ограниченными.

Учитывая наличие постоянных конфликтов на африканском континенте

и падение курса валют развивающихся стран, организация инвестирования в иностранное государство Африканского континента остается комплексным решением, так как для ведения бизнеса надо определиться в двух плоскостях: территориально и с отраслью (сферой, сегментом, кластером). Выбор территории определяется оценкой инвестиционной привлекательности, результативностью размещения инвестиции и реальными потенциалами организации бизнеса в данной стране. Постепенно все больше агентств присваивают РК инвестиционный рейтинг, что дает международному капиталу подтверждение возможностей инвестировать на территории страны.

Республика Конго рассматривается как транзитная страна в Центральной Африке с огромным экономическим потенциалом, в которой наблюдается политическая и макроэкономическая стабильность, а также привлекательная для иностранных инвесторов налоговая система в стране. Республика Конго остается одной из самых открытых для иностранного инвестирования стран Африки.

В РК не наблюдается ограничения в формах или сферы деятельности открытых для ПИИ. Страна зависит от импорта, поэтому правительство направляет все усилия на развитие местного производства, путем развития законодательной базы и привлекательных условия для привлечения иностранных инвесторов. Как фактор ускорения и стимулирования инвестиционной активности в экономике в Республике Конго создается инвестиционный фонд в размере 20 млрд долл.

Республика Конго с помощью международного сообщества продолжает предпринимать ряд инициатив в рамках улучшения инвестиционного климата в стране. Впервые в стране было образовано в 2009 г. министерство по управлению свободными эко-

номическими зонами. Его основными задачами являются выбор наиболее перспективных районов для их размещения, привлечения потенциальных инвесторов, оказание содействия в их деятельности. В Республике свободные экономические зоны объединяют в себе промышленно-производственные, портово-логистические и туристско-рекреационные функции [8, с. 1]. В долгосрочной перспективе другую вероятность реализации положительного экономического результата в стране можно объяснить благодаря макроэкономическим прогнозам ООН, которая заявила, что Африка является континентом будущего. По прогнозам Соединенных Штатов (Соединенные Штаты), в 2033 г., Африканский ВВП превысит ВВП бывших стран Восточной Европы (в том числе и России), а затем, в 2039 г. — стран Латинской Америки; в течение 40 лет общее ВВП Африки увеличится на 600 % и будет приближаться к ВВП развитых стран. В 2050 году Африканский ВВП достигнет 19 286 млрд долл., что равносильно ВВП по ППС стран ЕС-27, у которых ВВП в 2050 г. составит 21911 млрд долл. В период между 2010 и 2050 гг. ВВП Африки увеличится с 20 % до 80 % ВВП США.

Учитывая растущие потребности китайской и индийской экономик, которые нуждаются в природных ресурсах Африканского континента, экономика Африки становится объектом привлечения инвестиций в различные отрасли экономик со стороны данных стран. Международные организации (МБРР, МВФ), также утверждают позицию страны на континенте по экономическому росту на Африканском континенте. Это приводит к увеличению инвестиционных потребностей страны.

Библиографический список

1. Министерство торговли и снабжения Конго: возможности для инвестиций в Республике Конго // Республика Конго 20. Краткий обзор страны и своей экономики.

2. Олейников И. Н. Конго // Большая советская энциклопедия. — М. : Советская энциклопедия, 1973. — изд. 3-е. — Т. 12.

3. Congo Republic [Электронный ресурс] // africaneconomicoutlook.org. — URL : <http://www.africaneconomicoutlook.org/en/countries/central-africa/congo-republic> (дата обращения: 19.03.2014).

4. africaneconomicoutlook.org. African Economic Outlook [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.africaneconomicoutlook.org/en/countries/central-africa/congo-republic/> (дата обращения: 19.03.2014).

5. Торгово-промышленная палата Российской Федерации. Специальные экономические зоны Республики Конго [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.tpprf.ru/ru/activities/relations/bilateral-cooperation/pays/afrique/kongo/kongozones/> (дата обращения: 05.04.2014).

6. Congo; information du site officiel du tresorpublicfrançais [Электронный ресурс] // [tresor.economie.gouv.fr](http://www.tresor.economie.gouv.fr/Pays/congo). — URL: <http://www.tresor.economie.gouv.fr/Pays/congo>.

7. Ministere du commerce et des approvisionements: opportunités d'investissement au Congo // Republique du Congo 20. Bref aperçu du Congo et de son économie.

8. Coe-Rexecode . Communiqué 30 juin 2011: Le continent africain : un futur géant économique? chromeextension [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.coerexecode.fr/public/content/download/31457/313728/version/2/file/Communiqu%C3%A9-Coe-Rexecode->

Perspectives-Afrique-2050-juin-2011.pdf (дата обращения: 20.04.2014).

Bibliographic list

1. Ministere du commerce et des approvisionements: opportunités d'investissement au Congo // Republique du Congo 20. Bref aperçu du Congo et de son économie.

2. Olenikov I. N. Big soviet encyclopedia. — M. : Soviet encyclopedia, 1973. — 3rd ed. — Т. 12.

3. Congo Republic [Electronic resource] // african economicoutlook.org. African Economic Outlook. — URL : <http://www.africaneconomicoutlook.org/en/countries/central-africa/congo-republic> (date of access: 19.03.2014).

4. <http://www.africaneconomicoutlook.org/en/countries/central-africa/congo-republic> (date of access: 19.03.2014).

5. Chamber of Commerce and Industry of Russia [Electronic resource]. — URL. <http://www.tpprf.ru/ru/activities/relations/bilateral-cooperation/pays/afrique/kongo/kongozones>. (date of access: 05.04.2014).

6. Congo; information on the official site of the French Treasury [Electronic resource]. — URL : <http://www.tresor.economie.gouv.fr/Pays/congo>.

7. Ministry of Commerce and supplies: investment opportunities in Congo // Republic of Congo 20 overview of the Congo and its economy.

8. Coe-Rexecode. Communiqué June 30, 2011: The African continent: a future economic giant? chromeextension [Electronic resource]. — URL : [oemmnndcblldboiebfnladdacdbf-madadm/http://www.coerexecode.fr/public/content/download/31457/313728/version/2/file/Communiqu%C3%A9-Coe-Rexecode-Perspectives-Afrique-2050-juin-2011.pdf](http://www.coerexecode.fr/public/content/download/31457/313728/version/2/file/Communiqu%C3%A9-Coe-Rexecode-Perspectives-Afrique-2050-juin-2011.pdf) (date of access: 20.04.2014).

Т. В. Пархоменко

РАЗРАБОТКА ЛОГИСТИЧЕСКОГО ФОРСАЙТИНГА ПРОЕКТОВ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ

Аннотация

В статье представлена проблематика разработки форсайт-проектов энергосбережения, рассмотрены технологии регулирования свободного рынка электроэнергии, показаны возможности научно-прикладного инструментария логистики в процессе реализации проектов энергосбережения в региональном электроэнергетическом комплексе, представлена специфика использования возобновляемых источников энергии в процессе генерации.

Ключевые слова

Логистика, электроэнергетический комплекс, форсайттинг, региональная энергосистема.

T. V. Parkhomenko

DEVELOPMENT OF LOGISTICS FORSITING ENERGY SAVING PROJECTS

Annotation

The article presents the development of foresight issues of energy efficiency projects, control technologies considered free electricity market, the possibility of scientific application toolkit logistics, the implementation of energy efficiency projects in the electricity sector of the regional, presented specificity of renewable energy in the generation process.

Keywords

Logistics, power generation complex, forsiting, regional energosystem.

Для эффективного управления электроэнергетическим комплексом региона требуется максимальная координация электрических, финансовых и различных ресурсных потоков, образуемых на разных уровнях и фазах существования электроэнергетики. Решая эту проблему на основе логистического подхода и форсайттингового исследования, мы объективно выходим на необходимость создания соответствующей логистической интеллектуальной системы, которая является обязательным компонентом логистической системы электроэнергетического комплекса региона.

В результате необходимых рыночных преобразований в качестве наиболее значимых стратегических направлений развития электроэнергетики России обозначены следующие:

- технико-технологическое перевооружение генерирующих и организационно-управленческих систем, модернизация логистики, продление срока службы и обеспечение работоспособности действующих передающих мощностей и ввод в эксплуатацию новых электростанций;
- образование и запуск в действие новых энергоблоков, образование действующих электростанций с использованием альтернативных нетрадиционных технологий, энергии возобновляемого типа (солнечные, гелио-, приливные и ветровые); усиление позиций экологически чистых технологий применения угля для производства электроэнергии (приблизительно 65 % общего объема производства приходится именно на данный вид генерации); повышение эф-

фактивности конечного использования энергии;

- системообразующее развитие Единой энергосистемы России и ее основной логистической сети; обеспечение целостности концентрации, диверсификации поставщиков энергоресурсов, методов генерации, их интеграция с энергообъединениями в рамках внешнеэкономических операций;

- развитие сотрудничества в рамках внешнеэкономической деятельности с энергосистемами стран СНГ и Балтии, европейских и других стран евроазиатского континента;

- формирование долгосрочных планов развития электроэнергетики с целью повышения эффективности ее функционирования и развития, а также значимости привлечения инвестиций в отрасль;

- соблюдение предприятиями отрасли требований, предусматривающих сокращение атмосферных выбросов на предприятиях отрасли, решение вопросов защиты окружающей среды, в том числе и путем реконструкции и модернизации действующих электростанций.

Можно сказать, что с точки зрения форсайтинга наиболее полной информацией о запасах мощностей электростанций, структуре и функциональных возможностях генерирующих, электросетевых и сбытовых предприятий, а также локальном потреблении электроэнергии будет обладать система, в которой появляется уверенность в возможности подачи электроэнергии в нужное время и нужное место. Это делает информационный поток дополнительным ресурсом логистической системы. Полноценная информация как бы заменяет реальные запасы электроэнергии.

Как известно, появление логистических систем вызвано революцией в средствах связи и информационных технологиях, которая позволила создавать различные автоматизированные системы управления производственными

ми, социальными и коммерческими структурами в реальном масштабе времени. Этот вопрос не обошел стороной электроэнергетику и даже более того — современная электроэнергетическая отрасль просто не способна существовать вне автоматизированных систем управления. В частности, наличие интеллектуальной системы учета энергопотребления или ее упрощенного аналога является одним из условий выхода предприятия на оптовом рынке электроэнергии и мощности (ОРЭМ).

Для перехода на энергосберегающие технологии и развитие электросетевого хозяйства необходимо внедрение интеллектуальной системы учета энергопотребления. Без нее практически невозможно эффективно контролировать и управлять энергопотреблением, оперативно проводить коммерческие расчеты с поставщиками электроэнергии и ее потребителями. Именно с помощью интеллектуальной системы учета энергопотребления органично связывается технологическая и коммерческая составляющая электросбытовой деятельности, которая на конечном этапе реализуется на свободном конкурентном рынке.

На современном этапе развития в электроэнергетике исследуемого региона осуществляется дозагрузка и модернизация имеющихся энергоблоков. Завершается строительство нефтепродуктопровода «Юг» и модернизация нефтеналивного терминала г. Новороссийска. Значительное внимание будет уделено реализации потенциала энергосбережения, преимущественно структурного (за счет более быстрого развития сферы услуг и неэнергоемких отраслей промышленности). К 2030 г. значительно возрастет энергоэффективность экономики Южного федерального округа: в структуре топливно-энергетического баланса региона увеличится доля атомной и гидроэнергетики, а также местных энергоресурсов, на основе развития энерготранспортной ин-

фраструктуры будет не только обеспечена энергетическая безопасность региона, но и повышена его роль как транзитно-экспортного узла, обеспечивающего поставки российских энергоресурсов на мировой рынок [2].

Деятельность их может финансироваться за счет части полученной экономики, которая должна стать основным ресурсом для электроэнергетического комплекса региона:

- продолжения реализации программы «Оснащение приборами учета и регулирования энергоресурсов различных сфер производственной и коммерческой деятельности»;
- функционирования региональной системы технического обслуживания приборов учета;
- мониторинга энергоэффективности в различных сферах народнохозяйственной деятельности;
- реализации системных и комплексных механизмов эффективного использования энергоресурсов;
- информационной поддержки программы повышения эффективности использования электроэнергии.

К мероприятиям местного уровня необходимо добавить программные действия по энергосбережению более крупного калибра — со стороны федеральных властей. Здесь действительно надо усилить роль государства, которое в последнее десятилетие в лице Министерств топливной и энергетической промышленности, жилищно-коммунального хозяйства, экономики и развития, науки и промышленной политики, различных отраслевых министерств промышленности и сельского хозяйства, в том числе РАО «ЕЭС России», практически отстранилось от этой актуальной проблемы. Говорить о недостатке финансовых средств для такого важного дела не стоит. В качестве образца можно принять положительный опыт, накопленный в США в период массового внедрения солнечных систем для отопления и горя-

чего водоснабжения зданий в конце 70-х и начале 80-х гг. XX века, когда Запад попал в полосу энергетического кризиса.

Региональные форсайт-мероприятия в поддержку развития экономических способов производства и потребления энергии, по нашему мнению, должны состоять из трех программных документов:

- 1) программы интенсивной пропаганды эффективности энергосберегающих технологий;
- 2) программы развития компонентов, subsystems и систем;
- 3) программы исследования, развития и улучшения существующих технологий и разработки новых.

Необходимо, чтобы в их разработке и реализации (как это уже отмечалось ранее, экспертные группы, участвующие в разработке крупных форсайт-проектов, достаточно велики) принимали активное участие Министерства топливной и энергетической промышленности, экономики и развития, жилищно-коммунального хозяйства, науки и промышленной политики, а также ряд ведомств и министерств промышленности, строительства и сельского хозяйства.

Мероприятия по внедрению указанных программ должны включать:

- демонстрацию новых и существующих объектов, в которых смонтированы энергосберегающие системы. В частности, необходимо организовать ряд выставок с предоставлением соответствующих проектов для разных географических и климатических районов;
- развитие стандартов на показатели энергосберегающего оборудования;
- развитие рынка для быстрого и широкого внедрения прогрессивных разработок;
- распространение информации о полученных результатах.

Целесообразна параллельная массовая поддержка развития промышленных стандартов испытаний и эксплуатации, изучение всевозможных аспектов,

препятствующих быстрому распространению энергосберегающих технологий и т. п. Но самое главное, требуется организация всевозможных фондов, которые выдавали бы дополнительные кредиты и субсидии на реализацию программных положений. Надо подчеркнуть, что величина выданных субсидий должна определяться исключительно по разнице между стоимостью альтернативных систем, которые практически всегда, как все новое, дороже, и стоимостью традиционных, после экспертного заключения, специально созданных для этой цели муниципальных комиссий и одобрения Министерства жилищно-коммунального хозяйства.

Отметим, что вопрос разработки, а тем более внедрения программ по энергосбережению в России, вкупе с реформой энергетики, может решаться бесконечно долго. И путь этот, при наличии соответствующих пространственных и ресурсных условий, в определенной мере позволяет проложить НТП в малой энергетике. Например, в последние годы в массовом масштабе появились газотурбинные (ГТУ) и парогазовые установки (ПГУ), которые не только имеют более благоприятные экологические характеристики по сравнению с крупными угольными ТЭС и АЭС, но вполне способны успешно конкурировать по совокупности технико-экономических параметров (с учетом сооружения ЛЭП) с традиционными мощными ТЭС и АЭС даже при мощности в 10 МВт. Так, в США в последние годы две трети вновь введенных на ТЭС генерирующих мощностей составили ГТУ и ПГУ со средней единичной мощностью 65 МВт. Можно сказать, что эти и другие достижения НТП в электроэнергетике сродни массовому применению ПЭВМ, почти повсеместно за короткий срок заменивших централизованные ЭВМ на предприятиях и в организациях.

В частности, в России на предприятиях «Кубаньгазпром», «Краснодар-

нефтегаз», «Туапсинский ГПЗ», «Краснодартеплосеть» с середины 1990-х гг. для выработки электроэнергии на собственные нужды успешно применяются ГТУ мощностью 2,5 МВт. В «Краснодарнефтегазе» при расширении автономной электростанции до десяти модулей с целью передачи избытка электроэнергии другим потребителям в сторону г. Славянска-на-Кубани построена ЛЭП. При этом стоимость 1 кВт · ч оказывается на 15–20 % ниже существующего тарифа на местном потребительском рынке. Кроме этого в г. Сочи построены мини-ТЭЦ с использованием блочных ПГУ мощностью 50 МВт, а также на основе ГТУ разработаны варианты строительства мини-ТЭЦ в других городах.

Организация российского «свободного рынка» электроэнергии существенно отличается от европейских аналогов, и об этом говорят следующие факты: на сегодняшний день в Германии 800 свободных энергосбытовых компаний, в Англии — всего 16, но при этом в России 3000 таких организаций. Проблематика исследования данных противоречий, на наш взгляд, не связана с территориальными различиями, внутристрановым устройством и другими факторами, определяющими особенности государств и, соответственно, их электроэнергетических рынков.

В 2013 г. в Федеральный закон «Об электроэнергетике» были внесены изменения в части осуществления технологического присоединения к объектам электросетевого хозяйства, которые смогут более полно и правомерно регламентировать взаимоотношения потребителей электрической энергии, сетевых организаций и генерирующих компаний.

Поиск решений с позиции форсайтинга предполагает исследование не только технологических, функционально-организационных проблем, но и особенностей инфраструктурного обеспечения предприятий отрасли (в процессе логистического анализа, так как крайне важ-

ным для рассмотрения является стартовый период). Изначально социально-политические особенности и связанные с ними риски отражают свое влияние на посткризисном развитии рыночных субъектов и отраслевых объединений.

К социально-политическим мировым особенностям посткризисного состояния рынка электроэнергии и мощности можно отнести решения по атомной энергетике в Японии и Германии, особенности электроэнергетики Ирана.

Значительные области неопределенности находятся за пределами горизонта экономического и логистического планирования контура организационно-экономического обеспечения энергоотрасли в пять-десять лет, и здесь немаловажное воздействие оказывают параметры комплексного развития электроэнергетической системы. Именно на мезоуровне региональных энергосистем необходимо осуществлять сдвиги в экономическом росте и потреблении энергии, учитывая особенности социально-экономического развития, региональные природно-климатические ресурсы и условия, а также ряд иных факторов.

В результате, форсайт-исследования способов производства электроэнергии определили, что развитие стран с низкими доходами обычно сопровождается индустриализацией и повышением энергоемкости, потребления. Так, пик энергоемкости ВВП приходится обычно на период, когда доля промышленности наиболее высока, и соответственно развивающиеся страны и страны с переходными экономиками выступают как самые энергоемкие в это время.

Системно-аналитическое исследование энергетических систем мира позволило выявить особенности, тенденции их современного состояния и развития:

– доступный потенциал энергосбережения реализован в наиболее экономически развитых странах, поэтому и

энергоемкость ВВП в таких государствах наиболее низкая;

– в результате глобализации мировой экономики происходит постепенная унификация технологий, используемых в процессе производства, передачи и реализации электроэнергии;

– постепенное усиление роли государства через косвенные механизмы воздействия, такие как политика в отношении возобновляемых источников энергии (ВИЭ), альтернативных способов добычи электроэнергии.

Относительно специфики использования возобновляемых источников энергии следует отметить, что эта тема для российской действительности не может быть однозначной. Увеличивать использование ВИЭ необходимо, и в связи с этим следует довести его к 2020 г. до 4,5 % от вырабатываемой на территории страны как в части производства, так и потребления электрической энергии, вырабатываемой на основе использования технологий ВИЭ.

Федеральное законодательство в области электроэнергетики должно корректироваться далее, формируя у потенциальных инвесторов в сфере ВИЭ и международного сообщества весьма позитивные перспективы. Но конкретные меры поддержки разрабатываются очень медленно, так как все еще отсутствует нормативно-правовая база, способная сделать инвестиции в ВИЭ экономически эффективными в России.

Библиографический список

1. Пархоменко Т. В. Формирование логистической стратегии развития регионального электроэнергетического комплекса // Инженерный вестник Дона. — 2013. — № 3.

2. Энергетика России: аналит. обзор [Электронный ресурс] / Инвестиционная компания «Велес Капитал». — URL : http://www.veles-capital.ru/media/documents/rus/_mar11.pdf. (дата обращения: 25.03.2014).

Bibliographic list

1. Parchomenko T. V. Form of logistic strategy of growth of region electric complex // Technology Herald of Don. — 2013. — № 3.

2. Energy complex of Russia : review [Electronic resource] / Invest company «Veles Capital». — URL : http://www.veles-capital.ru/media/documents/rus/_mar11.pdf. (дата обращения: 25.03.2014).

Л. Э. Петросян

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ ПРОЦЕССА ДВИЖЕНИЯ КОНТИНГЕНТА ЧИСЛЕННОСТИ СТУДЕНТОВ В ВУЗАХ

Аннотация

В статье рассматриваются современные подходы к вузам Ростовской области. Движение контингента численности студентов дает такие преимущества, как отслеживание движения приказов. Информационная система движения контингента численности студентов должна быть применима на всех этапах работы с приказами, а именно: подготовка, согласование, исполнение.

Ключевые слова

Контингент, студенты, эффективность, согласование, приказы, документы, бизнес-процессы.

L. E. Petrosyan

MODERN APPROACHES OF PROCESS OF MOVEMENT OF THE CONTINGENT OF NUMBER OF STUDENTS IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

Annotation

This article considers current approaches to higher education institutions of the Rostov region. Movements contingent numbers student give also advantage how tracing movements command. Information systems movements contingent numbers student due be applicable on all stage working with command, the just: preparation, concordance, implementation.

Keywords

Contingent, student, efficiency, concordance, command, document, business-process.

Современное развитие вузов в последнее время предполагает необходимость улучшения управляемости и стабилизации институтов: улучшение контроля и ускорение бизнес-процессов. Эффективным способом реализации подобных задач является внедрение автоматизированной системы, выполняющей вышеуказанные функции.

В учебном процессе вузы Ростовской области могут столкнуться с неко-

торыми существенными проблемами: отсутствием стандартного подхода к процессу ведения работы с документами отчетами; невозможностью оперативного доступа к оригиналу документа и сопровождающим данным; длительным процессом является контингент численности студентов; отсутствием единой базы, обеспечивающей хранение всей информации, связанной с движением контингента численности студентов.

Для решения этих задач перед руководством вуза встает вопрос о необходимости внедрения автоматизированной системы, предназначенной для управления движением контингента численности студентов и сопровождающими документами на всех стадиях их жизненного цикла.

Эффективная работа с движением контингента численности студентов дает такие преимущества, как отслеживание движения приказов, четкое распределение и закрепление ответственности за составление, заключение и исполнение отчетов, сохранность приказов и сопутствующих документов, оперативную оценку целесообразности отчетности.

Разработка и сопровождение приказов сами по себе являются непростыми задачами для кафедр и факультетов, в целом ответственных за каждый приказ. Однако с еще большими трудно-

стями сталкиваются исполнители такого документа.

Структурное подразделение готовящее проект Приказа, согласует его со следующими отделами:

- администрация вуза;
- юридическим отделом;
- студенческий отдел кадров;
- бухгалтерским отделом.

Такое согласование оформляется в виде стандартного листа, на котором оформлен проект Приказа. Если при согласовании возникают замечания, то они указываются в самой визе с проставлением соответствующей пометки на Бланке Приказа («Замечания прилагаются» рядом с визой). Подписи собираются на последнем листе проекта Приказа.

На рисунке 1 показаны основные уровни данного этапа, прохождение которых необходимо для согласования и подписания приказов.



Рисунок 1 — Схема этапа согласования приказа

Информационная система движения контингента численности студентов должна быть применима на всех этапах работы с приказами, а именно: подготовка, согласование, исполнение. Нужно решать следующие основные задачи.

1. Ведение электронной базы приказов, содержащей всю необходимую для контроля и анализа информацию (основные реквизиты, сроки, суммы обязательств).

2. Автоматизированный контроль порядка оформления и согласования приказов.

3. Динамическое назначение ответственного за ту или иную стадию процесса приказа из числа сотрудников, обладающих нужной ролью, непосредственно перед исполнением этой стадии. Данная возможность необходима для исключения простоев, связанных с болезнью или командировками сотрудников.

4. Ролевая организация процессов. В зависимости от ситуации, сотрудник может быть ответственным исполнителем, согласующим или подписантом, поэтому ему должен быть предоставлен необходимый набор прав.

5. Моделирование процессов движения контингента численности студентов с помощью визуальных средств.

6. Формирование статистической отчетности по движению контингента численности студентов.

Важным моментом при подписании тех или иных видов приказов является определение центров ответственности. С точки зрения контроля финансовых ресурсов вуза важно, чтобы все ключевые приказы проходили через Бухгалтерию (УБУ), которая таким образом контролирует соответствие бланку приказа и выданным номером заложенным планам и лимитам, а также договоры по многочисленным мелким делам (в масштабах конкретного вуза). Подписание приказа может быть отдано другим факультетам в том случае, если студент относился к обоим факультетам (например,

студент отчислился по специальности «менеджмент организации» и зачислился на специальность «перевод и переводоведение») с условием четкого вписывания в приказ даты зачисления и отчисления.

Поэтому при согласовании информационная система должна обеспечивать привязку к приказам (с указанием даты, факультета, очной, заочной форм обучения, коммерческой или бюджетной основы). Кроме того, для каждого вида приказа необходимо определить (Ф.И.О. зав. кафедрой) имеющего право на его подписание. Структура и перечень реализованных видов приказов представлены на рисунке 2.

Для минимизации рисков при выборе студентов на систему автоматизации приказов целесообразно возложить функцию ведения списков студентов. Некоторым вузам требуется тщательная проверка студентов и создание единой базы их списков. Для вузов, имеющих филиалы, совместное ведение личных данных просто необходимо. В личных данных отражается информация, характеризующая самого студента: личные данные (Ф. И. О., номер моб., e-mail, номер зачетки, номер группы, специальность, форма обучения, прописка (гражданин РФ или иностранец), учится на коммерческой или на бюджетной основе).

После окончательного подписания и согласования приказа на фирменном бланке документа должны фиксироваться сроки действия приказа, номер приказа. Номера приказов фиксируются на кафедрах в отдельный журнал (Регистрация номера приказа).

Таким образом, полностью разработаны модели информационной системы движения контингента численности студентов в вузах с точки зрения прецедентов и проектирования. Для разработки информационной системы была использована среда 1С: Предприятие 8 и технология ASP.NET.

Перечень реализованных видов приказов								
выписка	отпуск	перевод	академ.отп	стипендия	смена	зачисление	отчисления	выплаты
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Выписка о переводе вновь поступившего; ▪ Выписка о переводе вновь поступившего на первый курс; ▪ Выписка во изменение приказа; ▪ Восстановление; ▪ Выговор. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Отпуск без посещения занятий; ▪ Отпуск с посещением занятий; ▪ Выход из отпуска. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Перевод внутри формы обучения, внутри одного факультета; ▪ Перевод на другую форму обучения, с факультета на факультет; ▪ Перевод на другой факультет; ▪ Перевод с курса на курс (внутри факультета); ▪ Перевод в другую группу; ▪ Перевод на другую специальность (внутри факультета); ▪ Перевод на другую кафедру. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Продление академического отпуска без посещения занятий; ▪ Продление академического отпуска с посещением занятий 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Назначение стипендии; ▪ Снятие стипендии. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Смена категории возмещения затрат на обучение; ▪ Смена фамилии; ▪ Перенос срока защиты диплома; ▪ Предоставление индивидуального графика; ▪ Продление сессии. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Госбюджетные места; ▪ Сверх контрольных цифр, по договорам; ▪ Госбюджетные места (иностранцы граждане); ▪ Сверх контрольных цифр, по договорам (иностранцы граждане); ▪ Зачисление в магистратуру, госбюджетные места; ▪ Зачисление в сверх контрольных цифр по договорам магистратуры. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Защита диплома; ▪ По собственному желанию; ▪ По семейным обстоятельствам; ▪ За академическую неуспеваемость; ▪ В связи с переводом в...; ▪ В связи с призывом в ряды ВС; ▪ По состоянию здоровья; ▪ По уходу за ребенком. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Единовременная выплата (поощрительная выплата); ▪ Единовременная социальная поддержка; ▪ Единовременная выплата (нераспределенные средства); ▪ Освобождение от оплаты

Рисунок 2 — Перечень реализованных видов приказов

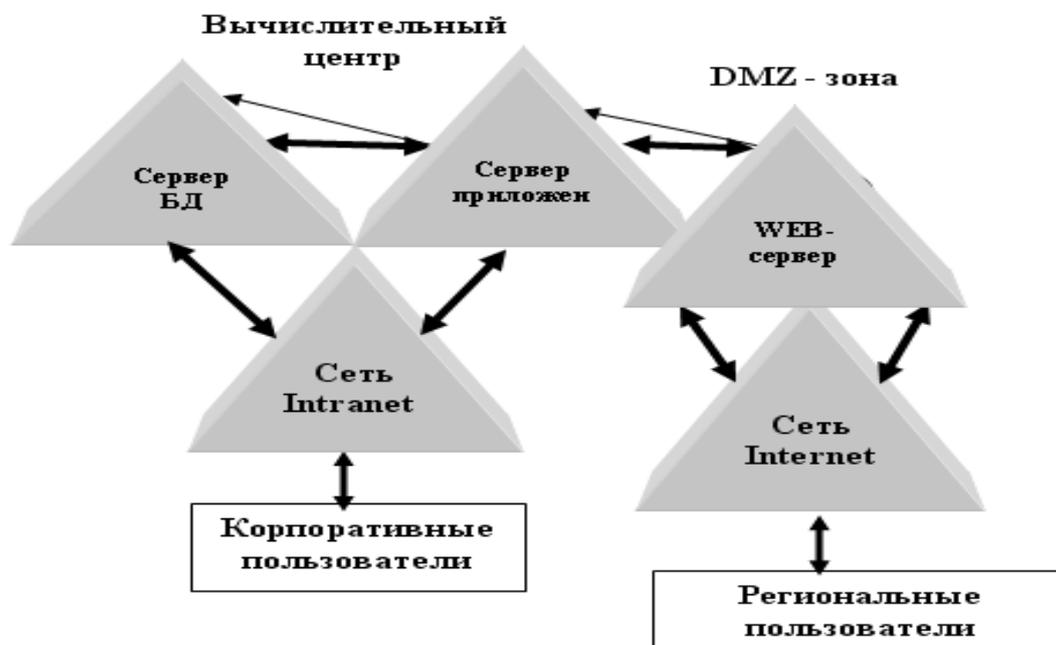


Рисунок 3 — Архитектура информационной системы

Одной из наиболее существенных функций 1С: Предприятие 8 является реализация трехуровневой архитектуры «клиент-сервер». На одном из серверов компании устанавливается сервер 1С: Предприятие 8. Программа, работающая у пользователя, взаимодействует с сервером 1С: Предприятие 8, а сервер при необходимости обращается к базе данных.

Когда запрашивается доступ к данным, для которых разработчик не предусмотрел специальных форм, то web-расширение содержит такой набор типовых форм «по умолчанию».

Выбранный набор программных средств отвечает следующим требованиям.

1. Система позволяет вести журнал и аудит производимых пользователем действий.

2. Трехзвенная архитектура позволяет применить сложные алгоритмы масштабирования для удовлетворения практически произвольной нагрузки.

Система движения контингента численности студентов создана как для применения в многопользовательском режиме через глобальную сеть Internet, так и для использования внутри локальной сети вуза. Возникает проблема защиты обрабатываемых и передаваемых данных. Разработанная модель безопасности и защиты информации подразумевает:

- 1) аудит действий пользователя;
- 2) использование криптографических методов защиты информации;
- 3) использование методов разделения доступа;
- 4) обеспечение целостности хранимых и обрабатываемых данных.

В качестве платформы для разработки информационной системы была выбрана система 1С:Предприятие 8 и технология ASP.NET, благодаря чему часть вышеописанных требований реализуется автоматически.

1С:Предприятие 8 реализуется в двух вариантах:

- 1) файловый;
- 2) клиент-серверный.

Файловый вариант нельзя считать обеспечивающим информационную безопасность системы по следующим причинам:

- данные и конфигурация хранятся в файле, доступном для чтения и записи всех пользователей системы;
- авторизация системы легко обходится;
- целостность системы обеспечивается только ядром клиентской части.

Система **клиент-сервер**. Учетная запись создается для каждой информационной базы, используемой пользователем. Далее выполняется запрос к рабочему процессу кластера, расположенному на сервере 1С:Предприятие 8. При подключении к информационной базе пользователь указывает свой логин и пароль. Если учетная запись соответствует всем параметрам, то доступ разрешается.

После подключения сервер отправляет свой сертификат. Сервер также может послать и некое ключевое сообщение, в случае отсутствия сертификата. Если сервер авторизирован, то он может потребовать и клиентский сертификат, если того потребует выбранный способ шифрования данных.

Построена диаграмма прецедентов для описания функционального назначения системы. Выбранная модель безопасности обеспечивает высокий уровень защиты информации в сети Internet, что существенно снижает затраты на внедрение и эксплуатацию системы в условиях территориальной удаленности пользователей. Архитектура информационной системы служит для сбалансирования нагрузки на разные ее функциональные компоненты, в конечном счете позволяет сохранить гибкую масштабируемость в зависимости от количества пользователей.

Библиографический список

1. Сизов В. С. Управление внутривузовской системой оценки качества знаний // Роль негосударственных учебных заведений в системе образования России: моногр. — Киров, 2008.
2. Экономическая библиотека [Электронный ресурс]. — URL : <http://economy-lib.com/upravlenie-negosudarstvennym-vysshim-uchebnym-zavedeniem-v-usloviyah-reformirovaniya-obrazovaniya#ixzz317RwBxrP>
3. Хубаев Г. Н., Щербаков С. М. Особенности использования языка UML для имитационного моделирования // Проблемы федеральной и региональной экономики : уч. зап. — Ростов н/Д : РИЦ РГЭУ «РИНХ», 2006. — Вып. 9.
4. <http://www.problem.ru/publications>.
5. Визуальное моделирование с помощью Ration Rose 2002 и UML. — М. : Вильямс, 2003.

Bibliographic list

1. Sizov V. S. management of intra high school system of an assessment of quality of knowledge // Role of non-state educational institutions in an education system of Russia: monograph. — Kirov, 2008.
2. Economic library [Electronic resource]. — URL : <http://economy-lib.com/upravlenie-negosudarstvennym-vysshim-uchebnym-zavedeniem-v-usloviyah-reformirovaniya-obrazovaniya#ixzz317RwBxrP>.
3. Khubaev G. N., Scherbakov S. M. Features of use language UML for simulation modeling // Problem federal and regional economic : scientist note. — Rostov-on-Don : EPC RSUE «RINH», 2006. — Publ. 9.
4. <http://www.problem.ru/publications>.
5. Visual modeling using Rational Rose 2002 and UML. — M. : Williams, 2003.

*Е. В. Писарева***ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ НА ПРОЦЕСС СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ИЗБЫТКА****Аннотация**

В статье исследуется вопрос эволюционирования экономической мысли и вклада ведущих экономических школ в процесс становления новой экономической действительности, именуемой экономикой избытка. Делается вывод о доминировании взглядов современных ученых на формирование экономического миропорядка нового образца.

Ключевые слова

Экономический прогресс, экономика избытка, эволюция научной мысли.

*Е. V. Pisareva***THE IMPACT OF ECONOMIC THOUGHT PROCESS OF THE FORMATION OF THE EXCESS ECONOMY****Annotation**

The article explores the evolution of economic thought and the contribution of the leading economic schools in the process of formation of new economic reality, called excess economy. The conclusion is made about the dominance of the views of modern scientists on the formation of a new economic world order.

Keywords

Economic progress, the excess economy, the evolution of scientific thought.

Вопрос формирования и становления «избыточной экономики» по своей природе не простой и во многом определяется сменой приоритетов в «функциональных рычагах» обеспечения экономического роста на современном этапе развития товарообменных отношений. В странах постиндустриального пула основным движущим фактором экономического прогресса выступает стимулируемое к росту совокупное индивидуальное потребление товаров и услуг [2].

Сам процесс становления «избыточной экономики», в том или ином виде, исследовался под различными углами зрения представителями ведущих экономических школ и определенным образом направлялся благодаря превалянию в практике главенствующих теоретических постулатов на каждом дискретном отрезке экономического развития общества. В связи с этим интересным представляется сам анализ

формирования и теоретического оформления избыточной экономики, предполагающий диалектическое рассмотрение эволюции экономической мысли в контексте установления основных рубежей и предпосылок появления избыточного предложения и понимания его не в качестве издержек, а в виде средства ускорения экономического развития. Вопросы эволюционирования в экономической мысли рассматриваются в различных научных работах [8]. Ряд исследователей анализируют различные аспекты эволюционных критериев развития экономики [9].

Систематизация научных теорий, концепций и категориального аппарата ведущих школ экономической теории, оказавших влияние на научное осмысление общества потребления в качестве основы формирования современной экономики избытка, представлена в таблице 1.

Таблица 1 — Систематизация научных теорий, концепций и категориального аппарата ведущих школ экономической теории, оказавших влияние на научное осмысление общества потребления в качестве основы формирования современной экономики избытка [1, 3, 4, 5, 6, 7, 10]

Теоретико-методологическое направление	Период научного оформления концепции	Основные представители научного направления	Концептуальные обобщения и сформулированные категории, значимые для эволюционирования экономической теории, формирующие базис научного осмысления общества потребления, составляющего основу экономики избытка
1	2	3	4
Меркантилизм ранний	XVI век	Т. Манн, А. Монкретьен	Примат государственного экспорта над импортом, вплоть до законодательного запрещения последнего. Введение понятия платежного баланса
Меркантилизм поздний	XVII век	Дж. Локк, Р. Контильон	Сохраняется примат экспорта над импортом, допускается импорт товаров из колоний с последующим реэкспортом товаров с «новой» стоимостью. Закладываются принципы политики протекционизма
Физиократизм	XVIII век	Ф. Кенэ, В. Мирабо, Д. Неймур, Ж. Тюрго	Деление общества на принципах принадлежности к относительно однородным группам по характеру производства и потребления

Продолжение табл. 1

1	2	3	4
Классическая школа политэкономии	XVIII – 1-я половина XIX века	А. Смит, Д. Рикардо, У. Петти, Т. Мальтус, Ж. Сэй	Понятие рынка в качестве саморегулируемой системы без внешнего вмешательства («невидимая рука рынка»), выстраивание и теоретическое обоснование моделей эквивалентного обмена
Марксизм	2-я половина XIX — XX век	К. Маркс, Ф. Энгельс, В. Ульянов (Ленин), М. Цэдун, Л. Бронштейн (Троцкий)	Теория трудовой стоимости, определение цены товара как суммы затрат и вновь добавленной стоимости, понятие капиталистической прибыли как паразитической. Отказ от признания справедливости предпринимательского вознаграждения
Неоклассическая экономическая теория (маржинализм первого этапа)	2-я половина XIX — XX век	К. Менгер, У. Джевонс, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер, Л. Вальрас	Определение потребительской стоимости товаров и услуг на основе принципа предельной полезности. Попытки нахождения рыночного равновесия как панацеи для бесконфликтного развития общества
Неоклассическая экономическая теория (маржинализм второго этапа)	2-я половина XX — XXI век	А. Маршалл, Дж. Кларк, А. Пегу, В. Парето, Э. Чемберлин, Дж. Робинсон	Оформление понятия переменных и постоянных издержек, учитываемых при определении цены товара/услуги. Попытки нахождения рыночного равновесия в динамических условиях при эластичности спроса и предложения («крест» Маршалла); варьирование величиной издержек
Кейнсианство	XX — начало XXI века	Дж. Кейнс, Дж. Тобин, Н. Калдор	Включение «мультипликаторов» в число основных стимулов развития экономики, примат регулирования экономики на основе использования рыночных механизмов (рост кредитной массы). Наделение денег преимущественно кредитной функцией
Старый институционализм	XX — начало XXI века	Т. Веблен, Дж. Коммонс, Дж. К. Гэлбрейт, У. Митчелл	Определение человека (индивида) как существа экономического. Рассмотрение индивида (домохозяйства) в качестве института, осуществляющего индивидуальное (субъективное) потребление. Рамки потребления устанавливаются не на сословной основе, а на основе достижения желаемого уровня потребления разными путями
Новый институционализм	XX — начало XXI века	Р. Коуз, Д. Норт, Дж. Бьюкенен, А. Алчиан, Г. Демсец, Р. Познер	Углубление концепции экономического человека, определение деятельности как сделки. Введение и обоснование понятия правил осуществления сделки, имеющих всеобъемлющее значение. Введение понятия транзакционных издержек
Монетаризм	XX — начало XXI века	М. Фридмен, А. Шварц, К. Бруннер, Дж. Джадд, Дж. Скэддинг, А. Мельцер, С. Голдфельд	Теоретическое обоснование необходимости приведения количества денежной массы к совокупной стоимости товаров и услуг и иных объектов в противовес идее кредитования и перекредитования, как основного модуса развития экономики

Все приведенные теоретические разработки в некоторой степени сохраняют свою значимость на современном этапе и, безусловно, позволяют определиться с предметной областью формирования и оформления понятия избыточной экономики. Те или иные черты и понятия, разработанные в рамках приведенных концепций, просматриваются в современных экономических реалиях и частично используются как в научном и категориальном аппарате, так и в практике современного бизнеса.

Так, концепция примата экспорта над импортом в рамках одного государственного образования, а также реэкспорт товаров с добавленной стоимостью при использовании импорта относительно дешевых ресурсов являются основой государственной политики протекционизма, нацеленного на расширение потребления жителями конкретного государственного образования. При этом градиент потребления может различаться на порядки даже в государствах со сходным уровнем развития экономики.

Разработки классиков политэкономии сохраняют свое значение в вопросах регулирования экономики рыночными и нерыночными методами. Продолжением их усилий является построение все новых и новых моделей справедливого торгового обмена (Хекшера — Олина, Столпера — Самуэльсона и т. д.). При этом сами рыночные и нерыночные регуляторы рассматриваются в качестве инструментов стабилизации потребления и нивелирования общественных и экономических потрясений, нарушающих объем и стереотип потребления.

Теоретические послы классиков марксизма сохранили свое значение в вопросах ценообразования продукции, а теория трудовой стоимости и проблемы воспроизводства рабочей силы, в конечном итоге, способствовали формированию эластичных констант уровня минимального потребления индивида, что опосредовало увеличение обще-

ственного потребления и стимулировало процессы расширения производства.

Теоретики маржинализма отметили неодинаковую полезность, а стало быть, и возможность эластичности цены в зависимости от конкретной нужды потребителя в каждый момент в данном товаре или услуге. Свои усилия они сосредоточили на возможности достижения рыночного равновесия и, через него, возможности социального мира между трудом и капиталом. Представители данной научной школы большое внимание уделяли как можно более полному соответствию производства и потребления и недопущению избыточности производства и затоваривания.

Дж. Кейнс и его последователи считали, что более быстрое развитие экономики положительно отразится на состоянии всех слоев населения и всех государственных образований. С этой целью они предлагали более рационально использовать ресурсы, считая чисто рыночные механизмы недостаточными в плане быстрого действия, и предлагали использовать государственные механизмы ускорения развития экономики рыночными методами. Основным механизмом являлись процессы преимущественного кредитования с мультипликативным эффектом. По их мнению, и по существу, такие действия позволяли относительно быстро поднять уровень жизни населения и расширить границ среднего класса в государственных образованиях, использующих данную модель.

Теоретики институционального направления рассматривали все процессы через призму «человека экономического», т. е. через возможность индивидуального потребления. Основным их посылом было нахождение и установление правил совершения сделок и границ потребления в соответствии с вкладом личности в противовес сложившемуся ранее стереотипу сословного потребления.

Монетаристская теория является своеобразным ответом широко применяемому кейнсианству, которое в своем

пределе не может регулировать денежную массу и объем кредитов, что может привести, по мнению монетаристов, к гораздо большим потрясениям экономики, чем медленный ее рост. Согласно их воззрениям, кейнсианство — это лекарство экономики, которое опаснее болезни ее медленного роста.

Как мы отмечали ранее, данный обзор экономических теорий мы предприняли для уяснения вопроса о причинах, возможности и последствиях формирования экономики избытка. Анализируя теоретические представления о развитии экономики, всегда следует помнить, что они являются формализованным закреплением передовой или укоренившейся

бизнес-практики. То есть сначала в процессе естественного отбора происходит интуитивное нахождение какого-либо успешного бизнес-решения, которое затем получает теоретическое оформление и обоснование для широкого распространения в бизнес-среде.

Для анализа проблемы, поставленной в данном разделе исследования, мы стремились выяснить, в какой период появилось понимание использования излишков продукции (избыточного предложения), увеличивающих издержки, в качестве фактора, стимулирующего развитие экономики, и каким образом идет противоположный процесс снижения излишков и издержек (табл. 2).

Таблица 2 — Систематизация представлений научных школ экономической теории по проблеме избыточного предложения (излишков товарного производства), предшествующих теоретическому оформлению экономики избытка [1, 3, 4, 5, 6, 7, 10]

Теоретико-методологическое направление	Период научного оформления концепции	Отношение к проблеме избыточного предложения и возможностям использования излишков
1	2	3
Меркантилизм	XVI–XVII век	Проблема избыточного предложения отсутствует, экономика в своей массе дефицитарна. К проблеме использования излишков может быть привлечен разработанный механизм протекционизма
Физиократизм	XVIII век	Излишки отсутствуют в экономической системе и, как следствие, в теоретических построениях. Тем не менее, из научного наследия может быть использован подход к анализу премиум потребления (класс землевладельцев) и демонстративного потребления (высшее дворянское сословие и высшие государственные служащие). Соответственно, избыток предложения существовал и формировался для узкой группы лиц, представляющих сегмент премиум-потребителей. Остальные слои населения осуществляли потребление в условиях дефицитной экономики
Классическая школа политэкономии	XVIII — 1-я половина XIX века	Излишки производства в том или ином секторе экономики воспринимаются как «зло». Потребление должно быть ограниченным, причем ограничения потребления должны наступать автоматически в результате воздействия рыночных механизмов
Марксизм	2-я половина XIX — XX век	Потребление должно строго соответствовать производству, то и другое регулируется на директивной основе. Избыточное предложение понимается, как «зло» и говорит о сбое в системе планирования расходования ресурсов. Уровень индивидуального потребления устанавливается директивным путем, а выход за его границы наказывается

Продолжение табл. 2

1	2	3
Неоклассическая экономическая теория	2-я половина XIX — XXI век	Научно-технический прогресс предоставляет возможность производства избыточных продуктов для расширенного потребления. Однако, в целом, избыточное предложение рассматривается негативно, с точки зрения увеличения издержек производства, а основным модусом развития экономики является не расширение потребления, в том числе индивидуального, а всемерное сокращение издержек
Кейнсианство	XX — начало XXI века	Проблема производства излишков не нашла разрешения в данном научном направлении, но рекомендуемые мероприятия по кредитованию и перекредитованию отдельных направлений бизнеса способствовали накоплению товарных и usługовых излишков и формированию избыточного предложения, наряду с расширением границ среднего класса
Институционализм	XX — начало XXI века	Относятся к избыточному предложению как к данности этапа развития современной экономики, предлагая ограничить крайние пределы уровня потребления как «сверху» (налогами на роскошь), так и «снизу» (директивно: минимальный уровень заработной платы, прожиточный минимум). Усматривают в избыточном предложении стимул для расширения потребления домохозяйств как института. Выдвигают совокупное индивидуальное потребление в качестве важнейшего инструмента развития экономики в противовес корпоративному потреблению
Монетаризм	XX — начало XXI века	Представляют собой своеобразную реминисценцию меркантилизма на новом витке развития. Используя высокий уровень жизни населения развитых стран и их совокупное потребление в качестве инструмента развития экономики, предлагают ограничить импорт в ценовом выражении, т. е. снизить цену импортируемых ресурсов, а реэкспорт продукции с добавленной стоимостью, так называемые наукоемкие и техноёмкие товары реализовать в третьих странах по завышенной стоимости совместно с остатками избыточного предложения в развитых странах

Представляется очевидным, исходя из представленных данных, что отношение к излишкам и избыточному предложению не однозначно и менялось в ходе развития экономической мысли от резко отрицательного к резко положительному, а затем к взвешенному подходу, когда избыточное предложение является необходимым и используется в качестве инструмента развития

экономического роста, но только для группы развитых стран.

В отношении стран третьего мира сохраняются подходы, близкие по теоретическим построениям к взглядам меркантилистов. Динамика отношения к избыточному предложению и к снижению издержек по рубежам экономической мысли представлена на рисунке 1.

Нулевой этап XVI–XVII вв. (меркантилизм)
Избыточное предложение не детерминировано и не подвергается научному осмыслению
Первый этап XVIII век (физиократизм)
Избыточное предложение детерминировано в принадлежности к сословному потреблению и не получает позитивной/негативной оценки в характеристике экономической системы
Второй этап XVIII — 1-я половина XIX века (классическая школа политэкономии)
Избыточное предложение трактуется как сбой в системе рыночных механизмов регулирования экономической системы
Третий этап вторая половина XIX — начало XX века (марксизм)
Избыточное предложение трактуется как сбой в системе планирования развития экономики
Четвертый этап вторая половина XIX — начало 20 века (неоклассическая экономическая теория)
Избыточное предложение определяется в качестве обстоятельства, увеличивающего издержки производства и нарушающего рыночное равновесие (как постоянное по Вальрасу, так и динамическое по Маршаллу). С ним планируют бороться в плане снижения издержек.
Пятый этап конец XX — начало XXI века (кейнсианство, институционализм и монетаризм)
Признают необходимость избыточного предложения и предлагают его использовать в качестве инструмента для развития экономики, расходятся в путях и способах ликвидации избытка и снижения издержек

Рисунок 1 — Динамика отношения к избыточному предложению и к снижению издержек по рубежам экономической мысли [1, 3, 4, 5, 6, 7, 10]

Анализ приведенных квинтэссенций из представленных теорий позволяет отметить воздействие на экономические процессы двух противоположных тенденций:

1) мероприятий по сокращению издержек производства товаров и услуг (экономия на масштабах, межфирменная интеграция, вертикализация бизнеса, монополистическая конкуренция, достигаемая за счет временной дифференциации продукта на локальном рынке);

2) формирования избыточного предложения и постоянного подхлестывания индивидуального потребления (развитие

совершенной конкуренции, внедрение парадигмы партнерских взаимоотношений с потребителями, активное кредитование всех институциональных единиц (домохозяйств, юридических лиц и т. д.).

Следует отметить, что данностью современного этапа экономической жизни является неоспариваемый никем тезис о том, что основным фактором экономического прогресса представляется совокупный индивидуальный спрос, постоянно расширяющийся в пространственно-временном континууме. То есть удовлетворение потребностей искушенных потребителей в промышленно раз-

витых странах, их среднего и высшего классов, а также высших классов и средних классов в странах догоняющего типа является инструментом подхлестывания экономического развития. Такой механизм стимулирования экономики может существовать только в условиях так называемой экономики избытка, проявляющейся в стереотипах общества потребления. Фарватер этого движения и его расширение опосредовали внедрение в практику бизнеса повсеместно теоретических разработок кейнсианства, институционализма и монетаризма в различных динамических сочетаниях.

Библиографический список

1. Автономов В. С. Введение в экономику. — М., 2002.
2. Бондаренко В. А., Семерникова Е. А. Актуализация маркетинга партнерских отношений в секторе оказания банковских услуг // Практический маркетинг. — 2013. — № 8 (198).
3. История экономических учений (современный этап) / под общ. ред. А. Г. Худокормова. — М. : ИНФРА-М, 2002.
4. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория : учебник / под общ. ред. А.А. Аузана — М. : ИНФРА-М, 2005.
5. Институциональная экономическая теория / под общ. ред. А. Олейника. — М. : ИНФРА-М, 2005.
6. Мизес Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. — М. : Экономика, 2000.
7. Полетаев А. Классика в общественных науках. // Классика и классики / отв. ред. И. М. Савельева, А. В. Полетаев. — М. : Новое литературное обозрение, 2009.
8. Родчанин Е. Г., Черненко Н. А. Универсальный эволюционизм как парадигма рыночной экономики // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2010. — № 1 (30).
9. Филонич В. В., Ревунов Р. В. Экологически устойчивое развитие экономики: предметно-сущностное содержание, эволюционные критерии, классические и неоклассические направления исследований // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2010. — № 1 (30).
10. Шаститко А. Новая институциональная экономическая теория. — Изд. 4. — М. : Теис, 2010.

Bibliographic list

1. Avtonomov V. S. Introduction to Economics. — M., 2002.
2. Bondarenko V. A., Semernikova E. A. Actualization of marketing partnerships in the sector of provision of banking services // Practical marketing. — 2013. — № 8 (198).
3. The history of economic studies (modern times): textbook / under the general editorship of A. G. Khudo-kormova. — M. : INFRA-M, 2002.
4. Institutional Economics. New institutional Economics : textbook / under general editorship of of A. A. Auzan. — M. : INFRA-M, 2005.
5. Institutional economic theory. / under the general editorship of A. Oleinik. — M. : INFRA-M, 2005.
6. Mises L. Human activities. A treatise on economic theory. — M. : Economy, 2000.
7. Poletayev A. Classics in the social Sciences // Classics / ed. by I. M. Savelyeva, A. V. Poletayev. — M. : New literary review, 2009.
8. Hradcanyn E. G., Chernenko N. A. Universal evolutionism as a paradigm of market economy // Vestnik of the Rostov state University of Economics (RINH). — 2010. — № (30).
9. Filonych V. V., Howlers R. V. Environmentally sustainable economic development: object, the essential content, evolutionary criteria, classical and neoclassical research directions // Vestnik of the Rostov state University of Economics (RINH). — 2010. — № 1 (30).
10. Shastitko A. New institutional Economics. — Ed. 4. — M. : Theys, 2010.

М. А. Пономарёва

ВОЗМОЖНОСТИ ВОСПРИЯТИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ВНЕДРЕНИЯ НАИЛУЧШИХ ДОСТУПНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ

Аннотация

Статья посвящена проблеме стимулирования снижения негативного воздействия на окружающую среду в регионах Российской Федерации. Осуществляется анализ действующей в странах Европейского Союза системы внедрения наилучших доступных технологий, которая может быть внедрена в российскую практику управления устойчивым развитием регионов. Обосновывается возможность внедрения данных принципов в российскую систему выдачи экологических разрешений и определяются основные препятствия и возможности восприятия данного опыта в российских регионах.

Ключевые слова

Региональная социально-экономическая система, наилучшие доступные технологии, устойчивое развитие региона, экологические разрешения.

М. А. Ponomaryova

POSSIBILITIES OF PERCEPTION OF FOREIGN EXPERIENCE OF INTRODUCTION OF BEST AVAILABLE TECHNOLOGIES IN RUSSIAN REGIONS

Annotation

The article deals with the problem of incentives to reduce negative impacts on the environment in the regions of the Russian Federation. Analysis of the current system in the countries of the European Union introduction of best available technologies that can be implemented in the Russian practice of management of sustainable development of the regions is given. The opportunity to implement these principles in the Russian system of issuing environmental permits and identifies the main obstacles and opportunities of this experience in the Russian regions.

Keywords

Regional socio-economic system, the best available technologies, sustainable development of the region, environmental permits.

Достижение устойчивого развития российских регионов неразрывно связано с обеспечением адекватного качества окружающей среды и экологической безопасности. Важное место в российской системе регулирования снижения негативного антропогенного воздействия на окружающую среду занимает инструментарий так называемых экологических разрешений на сбросы / выбросы / размещение отходов, обеспечи-

вающий соблюдение экологических нормативов в процессе производства и создающий стимулы к снижению сбросов и выбросов загрязняющих веществ в окружающую среду. Тем не менее, как показывает российская практика, данный инструмент не способствует реализации заложенных в нем целей, в связи с чем требуется выработка новых подходов к его совершенствованию.

В последнее десятилетие в странах ЕС активно ведется работа в этом направлении. В практике стран ЕС действует механизм регулирования негативного воздействия на окружающую среду, основанный на выдаче так называемых комплексных экологических разрешений (КЭР) на основе наилучших доступных технологий (НДТ), который в некоторых принципиальных моментах кардинально отличается от действующего

в настоящее время в России. В то же время осуществляемые в нашей стране реформы в данной области, частично были ориентированы на его использование в связи с чем существуют достаточно надежные предпосылки для его эффективного внедрения в российских регионах.

Схематично данный механизм можно представить следующим образом (рис. 1).



Рисунок 1 — Механизм снижения негативного воздействия на окружающую среду основе комплексных экологических разрешений и наилучших доступных технологий

Основным отличием данного механизма регулирования негативного воздействия на окружающую среду от российского является то, что КЭР являются разрешениями на деятельность, и в случае несоблюдения указанных в них параметров воздействия на окружающую среду к предприятию могут быть применены достаточно строгие санкции, вплоть до запрета деятельности.

При этом параметры воздействия определяются исходя из следующих соображений: предприятие обязано внедрять экологически чистые (энергоэффективные) технологии; степень их внедрения определяется исходя из возможностей (в первую очередь, финансовых) предприятия в соответствии с договоренностью с регулирующим органом; основой для принятия решений регулирующим органом о целесообразности внедрения того или иного технологического процесса (технологии) на предприятии являются справочники по наилучшим доступным технологиям; конкретные параметры воздействия предприятия на окружающую среду определяются (т. е. нормативы сбросов / выбросов / образования и размещения отходов) как планируемыми технологическими изменениями в производственных процессах, так и режимом использования природных объектов на данной территории (например для водоемов, используемых в нуждах рыбоводства и рыболовства, нормативы воздействия могут быть более строгими в отношении ряда загрязняющих веществ).

Комплексные экологические разрешения в Европейском Союзе санкционированы Директивой 96/61/ЕС о Комплексном Предотвращении и Контроле Загрязнений (далее — Директива КПКЗ), в соответствии с которой они обеспечивают решение следующих задач [1]:

- выдача разрешений промышленным объектам в индивидуальном

порядке с учетом местных особенностей;

- реализация комплексного подхода к выдаче разрешений (означающей необходимость учета всех видов воздействия промышленной и иной деятельности на окружающую среду в целом, а не каждого из ее элементов в отдельности; проведение оценки с точки зрения потребления энергии и минимизации отходов, рассмотрение воздействия производственной установки с учетом всех этапов ее жизненного цикла; учет факторов потребления сырьевых материалов, в том числе воды; принятие мер по предотвращению риска загрязнения после вывода установки из эксплуатации) и к защите окружающей среды в целом (недопущение случайного или непреднамеренного попадания загрязнений из одной среды в другую);

- возможность общественности участвовать в процессе принятия решения о выдаче разрешения и доступа к информации;

- применение «наилучших доступных технологий»;

- акцент на предотвращение и снижение загрязнений в источнике в отличие от очистки и контроля «на конце трубы»;

- предотвращение аварий и минимизация последствий аварий;

- минимизация вреда окружающей среде при закрытии объекта.

Если предприятие выполняет установленные в КЭР требования, запланированные для улучшения показателей воздействия на окружающую среду, то оно освобождается от любых финансовых санкций (в виде штрафов в зарубежной практике и в виде экологических платежей — в российской). Такие санкции возникают только в том случае, если по вине предприятия запланированные работы не были выполнены и установленные лимиты не были достигнуты.

Центральную роль в предлагаемом механизме играют «наилучшие доступные технологии», под которыми понимаются «технологии и организационные мероприятия, которые позволяют свести к минимуму воздействие на окружающую среду в целом и осуществление которых не требует чрезмерных затрат» [2]. Понятие «наилучшие доступные технологии» (НДТ) определены в Директиве КПКЗ как «самая эффективная и передовая стадия развития производственной деятельности и методов эксплуатации установок, которая свидетельствует о практической пригодности определенных методов (методик, технических приемов) для создания принципиальной основы для обеспечения предельных величин выбросов / сбросов, предназначенных для предотвращения и, если это нереально, общего снижения выбросов / сбросов и сокращения воздействия на окружающую среду в целом» [1]. Статья 21(11) Директивы КПКЗ раскрывает понятие НДТ.

1. Понятие «Технология» включает в себя как саму используемую технологию, так и ее разработку, строительство, введение в эксплуатацию, работу и вывод из эксплуатации.

2. Технологии являются «Доступными», если они разработаны в масштабе, необходимом для реализации в соответствующих промышленных секторах, с экономически приемлемыми условиями, на основе выгод и затрат, наличия или применения их в странах ЕС, срока окупаемости, приемлемого для оператора (предприятия).

3. Технологии являются «Наилучшими», если они наиболее эффективны в достижении высокого общего уровня охраны окружающей среды в целом [1].

НДТ описывает технологии и соответствующие предельные величины выбросов. Особенно важным является тезис о том, что при экологизации производственных процессов не требуется

чрезмерных, т. е. невозможных для предприятия затрат.

С точки зрения эффективности принимаемых регулирующим органом решений важными являются критерии, на основании которых можно оценить (либо не оценить) технологию как наилучшую доступную. К числу таких критериев НДТ, кроме соотношения издержек и выгод, в частности, относятся использование малоотходной технологии, веществ, в наименьшей степени опасных для человека и окружающей среды; возможность введения в производственный цикл образующихся побочных продуктов; предыдущее успешное использование в промышленном масштабе сопоставимых процессов, установок, методов управления; технологические преимущества и повышение уровня научных знаний; природа, характер воздействия и удельные значения масс выбросов и сбросов, связанных с процессом; срок ввода в эксплуатацию для новых и существующих установок; сроки внедрения НДТ; потребление и характер сырья (включая воду), используемого в процессе; энергоэффективность; общее негативное воздействие выбросов / сбросов на окружающую среду и связанные с этим риски; вероятность аварий и связанные с этим риски.

Следует отметить, что Директива КПКЗ распространяется на все крупные предприятия, которые относятся к категории предприятий, оказывающих значительное негативное воздействие на окружающую среду и потребляющих большие количества энергии и сырья. В отличие от российской практики, где действует презумпция «виновности» всех предприятий в негативном воздействии на окружающую среду, в странах ЕС определены конкретные отрасли и виды деятельности, регулируемые данной Директивой. Данные предприятия обязаны соблюдать требования Директивы с целью получения комплексных разрешений и жестко

следовать требованиям, описанным в них. При этом все вновь вводимые объекты (не только новые предприятия, но и новые производственные установки на уже существующих предприятиях) с самого начала должны соответствовать требованиям НДТ.

Таким образом, действующий в странах ЕС механизм основан на логической предпосылке — «финансовая возможность», а гарантией для выполнения природоохранных условий и исключения ошибок при принятии конкретных управленческих решений являются справочники по наилучшим доступным технологиям. Модернизация экономики региона, в первую очередь производственной сферы, на основе наилучших доступных технологий (энергоэффективных, экологически чистых), таким образом, становится основным условием и способом перехода к устойчивому развитию.

Внедрение в российскую практику предлагаемых принципов Директивы ККПЗ, может столкнуться с рядом проблем. В Российской Федерации имеются различные препятствия, связанные с внедрением новой системы выдачи КЭР на основе НДТ. По оценкам экспертов, эти препятствия можно условно разделить на три группы [3].

1. Препятствия нормативно-правового характера. В случае децентрализации органов государственного экологического управления, Россия может столкнуться с трудностями конституционального характера; это связано с тем, что подход, предусмотренный Директивой ККПЗ, предполагает подход, который может варьироваться в зависимости от местных условий, в которых функционирует промышленная установка. В то же время это требование может войти в противоречие с Конституцией РФ, определяющей природоохранную сферу как предмет совместного ведения Федерации и ее субъектов.

2. Административные препятствия. Возможно, в России для практического внедрения процедур выдачи КЭР необходимо будет провести адаптацию применяемых в настоящее время административных и организационных мероприятий. Это может привести не только к значительным «сдвигам» в природоохранной деятельности, но и послужить причиной политической напряженности. Это связано с тем, что органы, исполняющие в настоящее время регулятивные функции в области выдачи разрешительной документации для конкретных установок или природных сред, опасаются потери власти в случае реализации новых мероприятий, связанных с внедрением КЭР.

3. Технические препятствия. Введение технического контроля не только для выбросов / сбросов, но и внедрение такого режима непосредственно в технологический процесс (для обеспечения КПКЗ) может быть связано с трудностями технического характера: рассматриваемые технические проблемы являются достаточно сложными сами по себе. Кроме того, реализация режима ККПЗ и внедрение НДТ требует осмотрительности при воплощении на национальном уровне. Предметом серьезного рассмотрения должно стать приобретение профессиональных знаний и необходимая экспертиза.

Разработка и применение НДТ связаны со значительными «вливаниями» в производственные фонды, а также серьезной поддержкой со стороны регулятивных органов и бизнес-сообщества. Очевидно, что затраты, которые будут осуществлены в промышленной сфере, будут намного большими по сравнению с прямыми затратами, направленными на создание законодательной базы. Примерную оценку затрат, связанных с внедрением в России новой системы выдачи КЭР, можно сделать, основываясь на анализе затрат, произошедших в европейских странах. Данные, получен-

ные в 2001 г. в результате проведенных анкетных опросов, показали, что в Эстонии общие капитальные затраты, необходимые для 141 заинтересованных видов экономической деятельности составят примерно 1,4 млрд евро (21,4 млрд эстонских крон). В Латвии, в период проведения анкетных опросов функционировало 59 предприятий, которые были определены как промышленная категория «А». Эти предприятия обязаны выполнять требования ИРПС-Директивы. Общие планируемые затраты оценивались приблизительно в 714 млн евро, включая энергетические установки, требующие значительную долю общих капитальных затрат. В Польше, по различным оценкам, в период с 2000 по 2006 г. затраты на выполнение требований ИРПС-Директивы потребовали капитальных вложений на сумму примерно 19 452,3 млн евро; сумма общих затрат достигнет 25 960,1 млн евро [4]. Следует в связи с этим предположить, что для РФ эта сумма может составлять на порядок-два большую сумму, а период внедрения системы выдачи КЭР на основе НДТ — порядка 10 лет.

Особое значение при этом приобретает вопрос эффективного взаимодействия различных заинтересованных сторон. На сегодняшний момент можно сказать, что каждая из групп субъектов хозяйственных отношений (которые условно можно обозначить как «бизнес», «власть», «наука», «общественность») в значительной степени функционируют автономно, можно даже указать тот факт, что представители бизнеса, власти и науки «говорят на разных языках», пользуются друг у друга недостаточным уровнем доверия и при решении конкретных задач в рамках развития региональной экономики редко приходят к совместным решениям. Основными противоречиями при этом являются вопросы финансирования мероприятий и определения прав и обязанностей каждой из сторон в про-

цессе реализации выработанных решений.

Именно поэтому, по нашему мнению, в регионах должны быть созданы прецеденты для успешного (результативного) взаимодействия бизнеса, власти и науки, которое позволит обеспечить за счет четкого распределения обязанностей и ролей в процессе подготовки справочников по НДТ и внедрения принципов Директивы ККПЗ в инфраструктурных секторах региона существенный прорыв в области модернизации и перехода к эколого- и энергоэффективным технологиям.

Для эффективного внедрения в РФ и регионах режима ККПЗ потребуются выработка соответствующих рекомендаций и руководств. Особое внимание должно быть уделено разработке российских Справочников по НДТ. На наш взгляд, процесс принятия решения о выдаче комплексных экологических разрешения на основе НДТ должен осуществляться на региональном уровне при непосредственном содействии местных органов власти. В связи с этим в российских условиях целесообразно создание специальных структур на региональном уровне (региональных экспертных групп по НДТ), в рамках которых также должны быть сформированы региональные центры по НДТ, подчиняющиеся и являющиеся региональными подструктурами общегосударственного Центра по НДТ — учреждения, отвечающего за координацию развития в этой сфере и распространение официально изданной документации.

Региональные реестры НДТ могут также формироваться на основе унифицированных машинно ориентированных баз данных, принятых для формирования государственного реестра НДТ и содержащих информацию об организации-разработчике наилучшей доступной технологии, дате и степени промышленного внедрения, технологическом описании и аппаратурном оснащении,

технических нормативах, сбросах, выбросах, образовании отходов.

Процедура непосредственной выдачи КЭР, на наш взгляд, также должна осуществляться на региональном уровне. Сама процедура разработки таких справочников по НДТ потребует целенаправленной работы большого количества специалистов. Кроме того, эта работа не может быть сделана за короткий срок. В связи с этим потребуются серьезные организационно-экономические мероприятия, инициатором которых должно стать федеральное правительство и региональные органы власти.

В силу чрезмерной дифференциации российских регионов по природно-географическим и климатическим ресурсам региональный уровень должен обязательно быть учтен при разработке Справочников по НДТ. На наш взгляд, целесообразно организовать на первом этапе 3–5 пилотных проектов в регионах по разработке таких справочников, которые (регионы) могут быть отобраны на конкурсной основе и должны быть рассчитаны как на создание соответствующей инфраструктуры для разработки справочников, а также на их непосредственную разработку.

Библиографический список

1. Директива о комплексном контроле и предотвращении загрязнения (Директива 96/61/ЕЕС, с учетом поправок, введенных директивами 2003/35/ЕС и 2003/87ЕС) [Электронный ресурс] // Материалы Проекта «Гармонизация экологических стандартов — II». Программа сотрудничества «ЕС-Россия». — URL : www.ippc-russia.org.

2. Правовые и регулятивные инструменты выполнения принципов Директивы о комплексном контроле и предотвращении загрязнения — анализ подхода ЕС. Национальная стратегия гармонизации. Анализ пробелов законодательства [Электронный ресурс] // Материалы Проекта «Гармонизация

экологических стандартов — II». Программа сотрудничества «ЕС-Россия». — URL : www.ippc-russia.org.

3. Гармонизация экологических стандартов — II. Программа сотрудничества «ЕС-Россия» [Электронный ресурс]. — URL : www.ippc-russia.org.

4. Институциональная концепция внедрения в РФ новой системы выдачи комплексных экологических разрешений на основе НДТ [Электронный ресурс] // Материалы Проекта «Гармонизация экологических стандартов — II». Программа сотрудничества «ЕС-Россия». — URL : www.ippc-russia.org.

Библиографический список

1. The Directive on integrated control and prevention of pollution (Directive 96/61/EEC with amendments introduced by directives 2003/35/EC and 2003/87EC) [Electronic resource] // Materials of the Project «Harmonisation of environmental standards II». The program of cooperation «EU-Russia». — URL : www.ippc-russia.org.

2. Legal and regulatory instruments of the implementation of the principles of the Directive on integrated control and prevention of pollution — analysis of the EU's approach. The national strategy for harmonization. Gap analysis of legislation [Electronic resource] // Materials of the Project «Harmonisation of environmental standards II». The program of cooperation «EU-Russia». — URL : www.ippc-russia.org.

3. Harmonization of environmental standards II. The program of cooperation «EU-Russia» [Electronic resource]. — URL : www.ippc-russia.org.

4. The institutional concept of introducing in Russia the new system of issuing integrated environmental permits based on BAT [Electronic resource] // Materials of the Project «Harmonisation of environmental standards II». The program of cooperation «EU-Russia». — URL : www.ippc-russia.org.

М. М. Халидов

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В современных условиях теория экономического роста претерпела существенные изменения, которые состоят в переходе от факторов краткосрочного развития к факторам долгосрочного развития и возникновении концепции устойчивого развития. Концепция устойчивого развития предполагает достижение экономических, социальных и экологических целей. Главными факторами экономического роста становятся новые знания и человеческий капитал.

Ключевые слова

Экономический рост, факторы экономического роста, производительность труда, безработица, инфляция, человеческий капитал.

М. М. Khalidov

URGENT PROBLEMS OF ECONOMIC GROWTH IN THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation

In modern conditions, the theory economic growth has undergone significant changes, which deal with the move from short-term development factors to long-term development factors and the origin of stable development conception. Stable development conception assumes the achievement of economic, social and ecological aims. A new knowledge and human capital assets become the main factors of economic growth.

Keywords

Economic growth, economic development factors, labor productivity, unemployment, inflation, human capital assets.

Категория экономического роста является важнейшей категорией общественного производства, выражающей количественное и качественное совершенствование общественного продукта за определенный период времени. В экономической литературе распространенным является определение экономического роста: «Под экономическим ростом понимаются долговременные изменения реального объема национального производства, связанные с развитием производительных сил в долгосрочном временном интервале» [3, с. 438].

Следует отметить, что в экономической литературе существуют различные подходы к трактовке проблем экономиче-

ского роста. Точки зрения различаются в вопросе: в долгосрочном или краткосрочном периоде рассматривать проблемы экономического роста. В связи с этим в современных условиях теория экономического роста претерпела существенные изменения, которые заключаются в том, что парадигма развития переместилась в сторону равновесного и социально ориентированного экономического роста. Это означает возникновение концепции устойчивого экономического развития и переориентацию государственной экономической политики с задач стимулирования высоких темпов экономического роста на задачу создания благоприятных условий для эффективного и социально-

ориентированного развития экономики. [3, с. 461].

Таким образом, концепция устойчивого развития предполагает достижение следующих целей:

1) экономических — достижение эффективности и устойчивости экономического роста;

2) социальных — повышение качества жизни, обеспечение реального равенства членов общества;

3) экологических — сохранение равенства различных поколений в удовлетворении настоящих и будущих потребностей за счет объектов окружающей среды.

Новые подходы к развитию теории экономического роста связаны с американскими экономистами Д. Ромером и Р. Лукасом. Их сущность заключается в возможности генерации макроэкономической системой технологических изменений благодаря накоплению человеческого капитала. Инвестиции в человеческий капитал приводят к росту производительности труда. Такой подход означает переосмысление роли науки в мировом экономическом развитии. Основные выводы этих моделей заключаются в том, что главными факторами экономического роста в современных условиях являются новые знания и человеческий капитал.

Следует отметить, что оптимальные темпы экономического роста, обеспечивающие устойчивое экономическое развитие, находятся в зависимости от соотношения между динамикой темпов и источниками экономического роста, отвечающего интересам общественного развития.

На темпы экономического роста оказывают влияние инфляция и безработица. Чрезмерная безработица влечет за собой экономические и социальные издержки, не позволяет обществу достигать своих потенциальных возможностей. Отставание по объему ВВП под влиянием безработицы представляет собой разницу между потенциальным и фактическим ВВП.

Негативное влияние инфляции на экономический рост выражается в том, что рост может быть как реальным (увеличение физического объема производства), так и инфляционным, вызванным повышением цен. По мнению Нобелевского лауреата М. Фридмана, оптимальный для экономики темп инфляции равняется значению реальной процентной ставки, взятой со знаком «минус». Инфляция порождает как экономические, так и социально-политические проблемы: подрывается политическая стабильность общества, усиливается социальная напряженность.

Важную роль в минимизации уровня безработицы и инфляции играет государственная политика регулирования экономики. Государственное регулирование и стимулирование экономического роста является одной из важных проблем экономической науки. В современных условиях экономическая политика государства превращается в необходимый элемент рыночной системы. По этому поводу А. Смит писал, что «видимая рука» правительства должна регулировать «невидимую руку» конкуренции. Многие авторы придерживаются мнения: «Государственное вмешательство в экономику объективно необходимо для любого правительства независимо от того, является экономика рыночной или командно-распорядительной» [3, с. 607]. При этом важность представляют определенные относительные параметры, на которые ориентируется правительство при проведении этой политики:

1) уровень дефицита государственного бюджета не должен превышать 5 % ВВП;

2) объем золотовалютных резервов должен быть достаточен для покрытия расходов по импорту товаров в течение трех месяцев;

3) отношение текущих платежей по обслуживанию внешнего долга не должен превышать 20 % годовых доходов от экспорта;

4) критический уровень безработицы не должен превышать 15–20 % трудоспособного населения и т. д. [3, с. 611].

Поддержание этих и других параметров позволяет обеспечить устойчивость экономического роста.

Таким образом, основными задачами государственного регулирования экономики являются:

1) стимулирование экономического роста;

2) регулирование занятости;

3) поддержание прогрессивных сдвигов в отраслевой и региональной структуре производства;

4) регулирование и поддержка экспорта.

Необходимо отметить, что наиболее развитый механизм государственного регулирования экономики сложился в странах Западной Европы (ФРГ, Великобритания, Франция, Испания, Австрия и др.) и в Японии. Относительно слабым является государственное вмешательство в экономические процессы в США, Канаде, Австралии. Государственное регулирование экономики выступает в современных условиях важным фактором повышения эффективности и качества экономического роста.

Следует отметить, что период после начала реформ в России 1990-х гг. характеризовался общим экономическим упадком и снижением уровня ВВП. Однако после кризиса 1998 г. отмечался неуклонный рост ВВП России. Оценки этого роста в экономической литературе неоднозначны: одни экономисты видят в таком росте эффективность либеральных реформ, другие — энергосырьевое наполнение этого роста. Некоторые экономисты обращают внимание на то, что на фоне высоких темпов прироста ВВП в эти годы существенного обновления производственного капитала в стране не происходило [8, с. 44]. Степень износа основных фондов в экономике составляет более 51 %. Отрицательной тенденцией экономического развития последних лет также является превышение темпов роста

средней заработной платы над темпами роста производительности труда. Необеспеченное ростом производительности труда увеличение заработной платы влечет риск снижения конкурентоспособности отечественной продукции и замедление темпов экономического роста.

Эти и другие факторы обуславливают степень технологического отставания России от развитых стран. К примеру, в США производительность и капиталовооруженность труда в пять и семь раз, соответственно, выше чем в РФ [6]. Пятикратный разрыв производительности труда обусловлен на 40 % отличием в технологическом уровне и на 60 % уровнем капиталовооруженности труда. Для ликвидации такого отставания в ближайшие 15–20 лет рост ВВП на одного занятого должен составить 4,5–5,7 %. Более быстрое решение этой проблемы за 10 лет потребует темпов роста ВВП РФ 8 % в год [6]. По нашему мнению, повышение эффективности российской экономики связано с переходом на инновационный путь развития.

Таким образом, характерные черты экономического роста в РФ в современных условиях следующие.

1. Сложился поствосстановительный механизм роста, характеризующийся низкими темпами.

2. Проявились противоречия между политикой стабилизации и политикой стимулирования экономического роста.

3. Снизилась инвестиционная активность, что обусловлено низкой доходностью предприятий.

4. Усилился отток капитала.

Изменение и диверсификация российской экономики связаны с сокращением доли нефтегазового сектора. Согласно «Прогнозу долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2030 г.», утвержденного правительством РФ, масштабы диверсификации экономики будут определяться возможностями наращивания объемов производства продукции высокой степени переработки и развития экономики знаний [5].

Необходимо отметить, что за последние годы доля наукоемких отраслей в ВВП РФ сократилась до 6,8 %, в то время как в развитых странах этот показатель составляет более 10 %. Доля высокотехнологичных отраслей в ВВП составляет 0,9 %, а в развитых странах этот показатель превышает 2 %, в Южной Корее — 5 %.

Перевод экономики РФ на инновационный путь развития предполагает повышение доли инновационного сектора на 17 % и снижение доли нефтегазового сектора на 10 % [5].

Следует отметить, что переход к инновационному типу экономического роста развитых стран в середине 70-х гг., а «новых индустриальных стран» — в 80–90-е гг. XX века объясняется современным уровнем НТП и переходом от политики стимулирования спроса к политике стимулирования предложения.

Важнейшими факторами повышения темпов экономического роста являются накопление капитала и повышение технологического уровня экономики. Поэтому повышение темпов экономического роста в РФ, как отмечают известные экономисты (С. Ю. Глазьев и др.), связано с повышением доли валового накопления основного капитала в ВВП страны с 20–25 % до 35–40 % и повышением удельного веса высокотехнологичных и наукоемких отраслей. Для ликвидации отставания РФ от развитых стран по показателям эффективности, по нашему мнению, необходимо ориентироваться на факторы долгосрочного развития, в основе которых лежит развитие человеческого капитала.

Библиографический список

1. Бессонов В. А. и др. Производительность и факторы долгосрочного развития российской экономики. — М. : изд. Дом ГУ ВШЭ, 2009.

2. Глазьев С. Ю. Стратегия опережающего развития в условиях глобального кризиса. — М. : Экономика, 2010.

3. Видяпин В. И., Добрынин А. И., Журавлева Г. П., Тарасевич Л. С. Экономическая теория. — М. : ИНФРА-М, 2003.

4. Мау В. А. Институциональные предпосылки современного экономического роста. — М. : ИЭПП, 2007.

5. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2030 г. Минэкономразвития РФ. — М., 2013.

6. Трофимов Г. Факторы и темпы экономического роста в России. Институт финансовых исследований [Электронный ресурс]. — URL : www.finansy.ru.

7. Ясин Е. Г. Модернизация России. — М. : изд. дом ГУ ВШЭ, 2002.

8. Ясин Е. Г. Сценарии для России на долгосрочную перспективу. Новый импульс через два десятилетия. — М. : изд. дом ГУ ВШЭ, 2012.

Bibliographic list

1. Bessonov V. A. Productivity and long-term development factors of Russian economy. — М. : Publishing house of Higher School of Economics, 2009.

2. Glaziev S. Yu. Advanced development strategy in the conditions of global crisis. — М. : Economy, 2010.

3. Vidypin V. I., Dobrynin A. I., Guravleva G. P., Tarasevich L. S. Economic theory. — М. : INFRA-M, 2003.

4. May V. A. Institutional modern economic growth preconditions. — М. : Institute for the Economy in Transition, 2007.

5. Forecast long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period until 2030. Ministry of Economic Development. — М., 2013.

6. Trofimov G. Factors and economic growth in Russia. Institute for Financial Studies [Electronic resource]. — URL : www.finansy.ru.

7. Yasin E. H. Modernisation of Russia. — М. : Publishing house of Higher School of Economics, 2002.

8. Yasin E. H. The script for the long-term prospects of Russia. New impetus in two decades. — М. : Publishing House of Higher School of Economics, 2012.

РАЗДЕЛ 3. ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

Е. Г. Веретенникова, Н. Г. Савельева, Е. В. Жилина

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА УСЛУГ

Аннотация

В статье рассматриваются общие принципы моделирования экономических систем, приводится модель информационной системы учета услуг ателье.

Ключевые слова

Модель информационной системы, автоматизация сферы услуг, ателье, анализ бизнес-процессов.

E. G. Veretennikova, N. G. Savelieva, E. V. Zhilina

SIMULATION OF ECONOMIC INFORMATION SYSTEM ACCOUNTING SERVICES

Annotation

In the article we consider the general principles of modeling of economic systems and present a model information system for company of studio services.

Keywords

Model of information systems, automation of services sector, studio, business-process analysis.

Отказ от устоявшихся и введение новых традиций выводит проблему качества обеспечения услуг современными предприятиями в ряд приоритетных общественных проблем российской экономики. Сегодня большинство стран Европы выработали основы политики контроля и оценки торговой деятельности предприятий в рамках глобального продвижения сферы услуг. Эти страны, в том числе и Россия, приступили к определению норм (стандартов) при разработке правил торговли.

В настоящее время автоматизация предприятий сферы услуг рассматривается в качестве механизма обеспечения конкурентоспособности российской экономики, направлена на разработку программного обеспечения, функцио-

нирующего либо как desktop-приложение, либо как web-приложение.

В теории и практике моделирования экономических информационных систем (ЭИС) идут активные разработки новых моделей. Изучение вопроса показало, что специальные теоретические работы, посвященные проблеме автоматизации ателье, сводятся лишь к определению текущего состояния предприятия. Кроме того, отчетность существующих систем автоматизации предприятий практически дублирует его основные количественные экономические показатели.

Развитие идеи, направленной на автоматизацию сферы услуг, идет, главным образом, через процесс освоения инновационной практики анализа бизнес-процессов предприятий.

Требуется разработка и моделирование ЭИС, используемой предприятиями сферы услуг (на примере ателье). Инструментарный аппарат составляет программное обеспечение специального назначения: BPwin (AllFusion Process Modeler) и ERwin (AllFusion Erwin Data Modeler).

Проведем анализ бизнес-процессов предприятий, предоставляющих услуги по изготовлению и ремонту

швейных изделий, — ателье. Основными услугами, предоставляемыми ателье, являются: выполнение индивидуальных заказов на пошив одежды; выполнение заказов по заключенным договорам с юридическими лицами; мелкий ремонт одежды. При моделировании ЭИС необходимо рассмотреть бизнес-процессы основных должностных лиц предприятия (табл. 1).

Таблица 1 — Бизнес-процессы отделов предприятия

Должность / отдел	Бизнес-процессы
Директор / управление	Производственное планирование и оперативное управление швейного производства, разработка производственных программ и календарных графиков выпуска продукции
Зав. производством / цех	Цикл производства; закупка оборудования, закупка материалов, контроль качества работы и обучение персонала
Бухгалтер / бухгалтерия	Организация бухгалтерского и оперативного учета предприятия
Приемщик / менеджмент	Организация взаимодействия с клиентом

Используя инструментальное CASE-средство моделирования бизнес-процессов BPwin, выполнен структурно-функциональный анализ бизнес-процессов обеспечения услуг ателье. Методика IDEF рассматривает бизнес-процесс как набор функций, преобразующий поступающий поток информации. Первым шагом построения модели ЭИС является описание бизнес-процесса «Учет услуг ателье» в виде контекстной диаграммы IDEF 0 (рис. 1).

«Входом» для рассматриваемого бизнес-процесса являются сырье, поступившее от заказчика, и сопроводительные документы, заказы клиентов на ремонт изделия, а также договор на заключение услуг. Управление осуществляется на основе устава предприятия и нормативной документации. В качестве механизмов рассматриваются приемщик, цех, бухгалтер и ИС: Предприятие как программно-инструментарный комплекс. Результатом деятельности ателье

являются квитанции, гарантийный талон, счет, товарная накладная, счет-фактура, акт, готовое изделие и акт возврата.

Вторым шагом моделирования ЭИС является декомпозиция контекстной диаграммы в нотации IDEF 0. Каждый фрагмент системы изображается на отдельной диаграмме и включает три бизнес-процесса: «Прием заказа», «Изготовление продукции», а также «Выдача готового изделия».

Для приема заказа «входом» является заказ и договор, который подписывает ателье с заказчиком. Предоставляемые услуги могут быть как на пошив изделия, так и на ремонт. Готовое изделие выдается заказчику. При получении изделия заказчиком проверяется качественное выполнение работы. При выявлении брака осуществляется возврат товара поставщику.

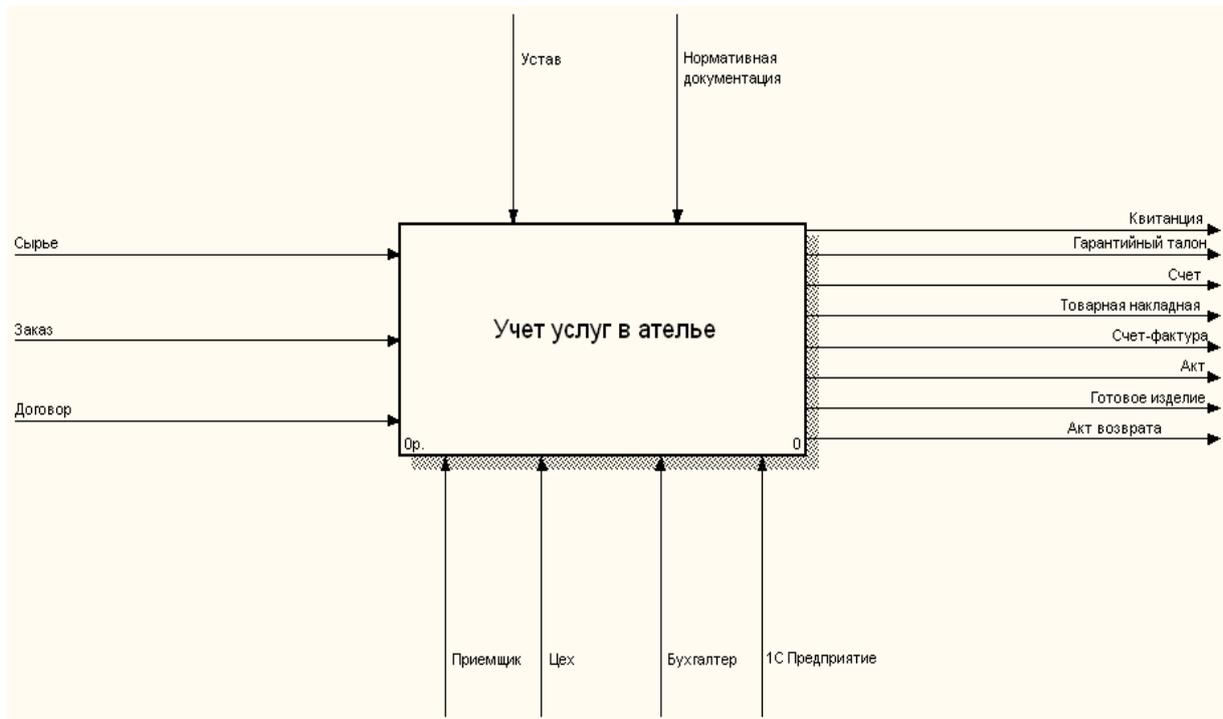


Рисунок 1 — Диаграмма IDEF0 «Учет услуг ателье»

Декомпозиция бизнес-процесса «Прием заказа» включает следующие работы: «Прием заказа от физического лица», «Прием заказа от юридического лица». Декомпозицию подсистемы «Прием заказа от физического лица» (нотация DFD) можно описать следующим образом (рис. 2): офис-менеджер заполняет

квитанцию и документ «Наряд-заказ». После оплаты заказа физическим лицом «Паспорт заказа» прикрепляется к изделию и передается в пошивочный цех. Потом вносятся соответствующие изменения в БД 1С, по квитанции заказчик забирает изделие вместе с гарантийным талоном и квитанцией.

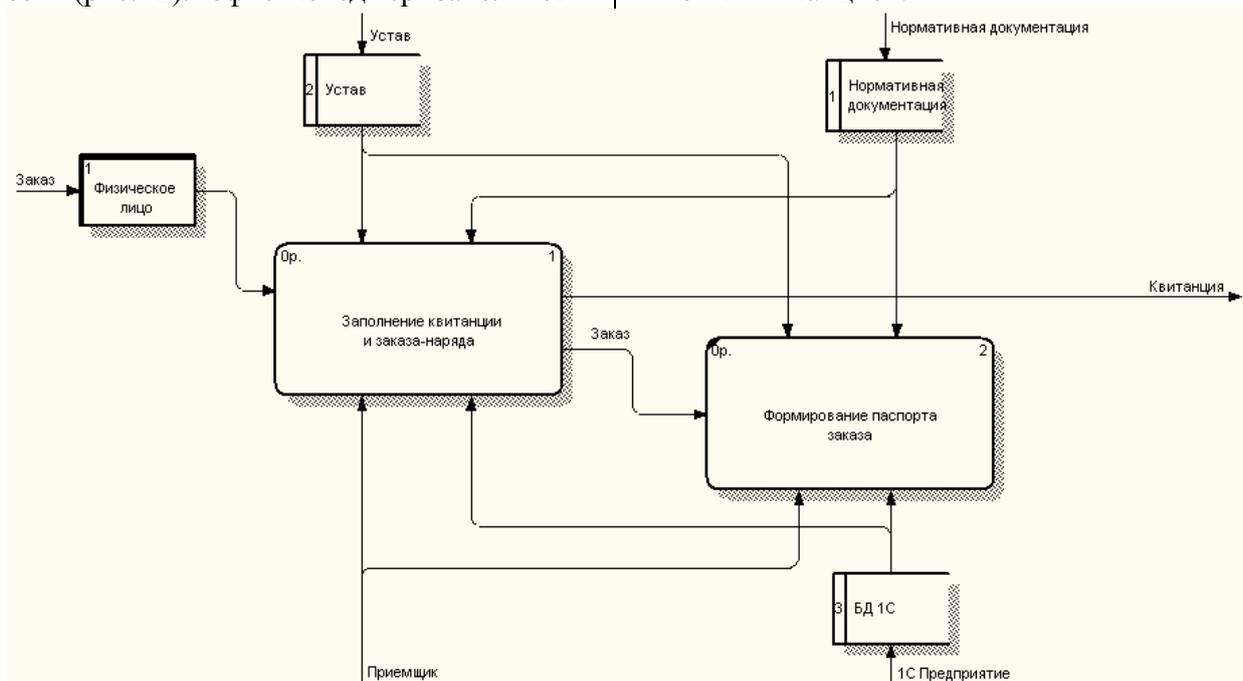


Рисунок 2 — Диаграмма декомпозиции «Прием заказа от физического лица»

Процесс заполнения квитанции и документа «Наряд-заказ» описан на диаграмме декомпозиции «Заполнение

квитанции и «Наряд-заказ»» (нотация IDEF3, рис. 3).

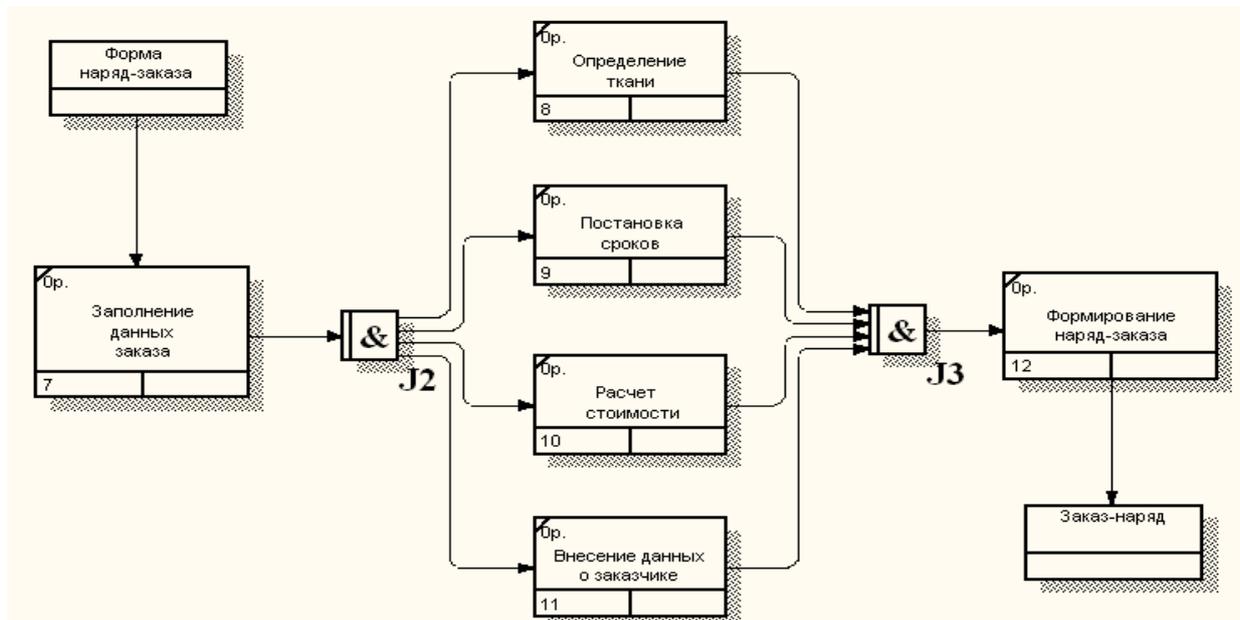


Рисунок 3 — Диаграмма декомпозиции «Заполнение квитанции и наряд-заказ»

Декомпозиция бизнес-процесса «Прием заказа от юридического лица» (нотация DFD) состоит из следующих работ (рис. 4): офис-менеджер составляет калькуляцию стоимости заказа, и за-

казчику выдается счет на оплату. Затем вносятся соответствующие изменения в БД 1С, и после поступления денег на расчетный счет исполнитель выполняет заказ.

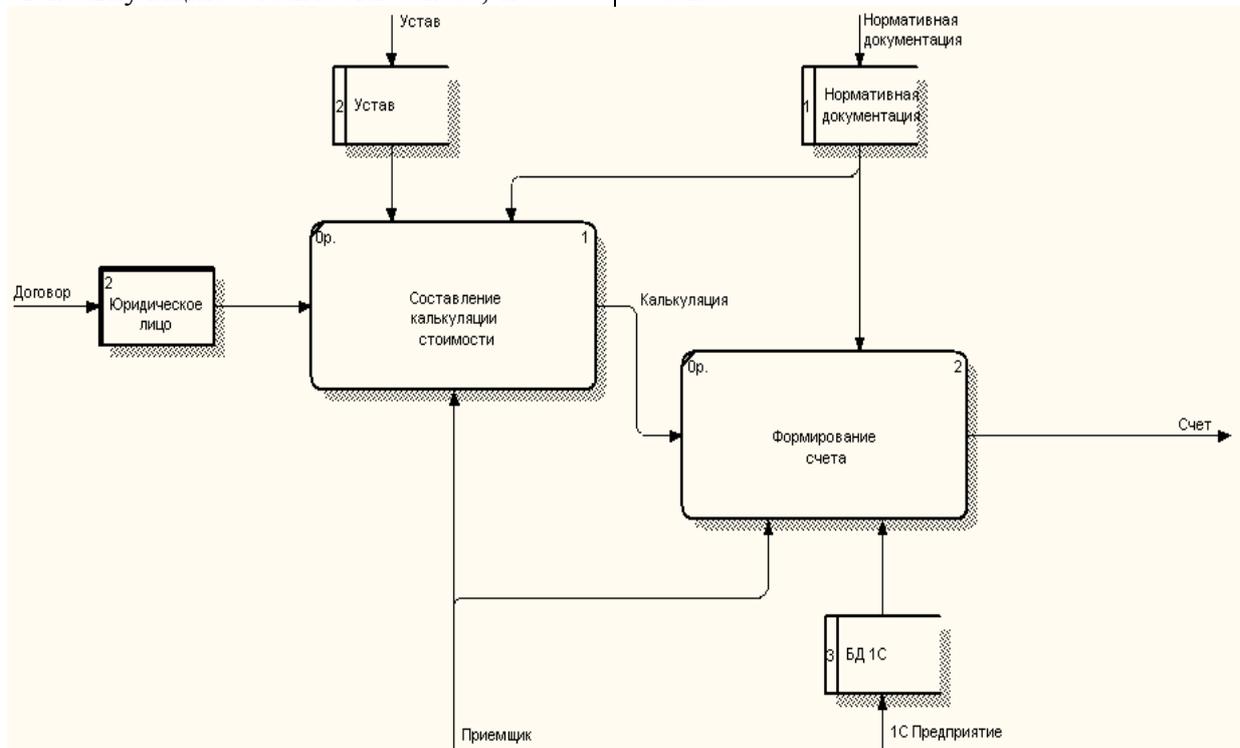


Рисунок 4 — Диаграмма декомпозиции «Прием заказа от юридического лица»

Далее опишем декомпозицию «Выдача готового изделия»: «Проверка изделия на брак», «Формирование документов» и «Выдача готовой продукции». При появлении претензий к готовому изделию исполнитель и заказчик (юридическое лицо) составляют «Акт возврата», который передается на рас-

смотрение комиссии. В случае положительного решения комиссии изделие возвращается на исправление брака. Затем возвращается к заказчику вместе с документами. Этот процесс описан на диаграмме декомпозиции «Проверка изделия на брак» (нотация IDEF3, рис. 5).

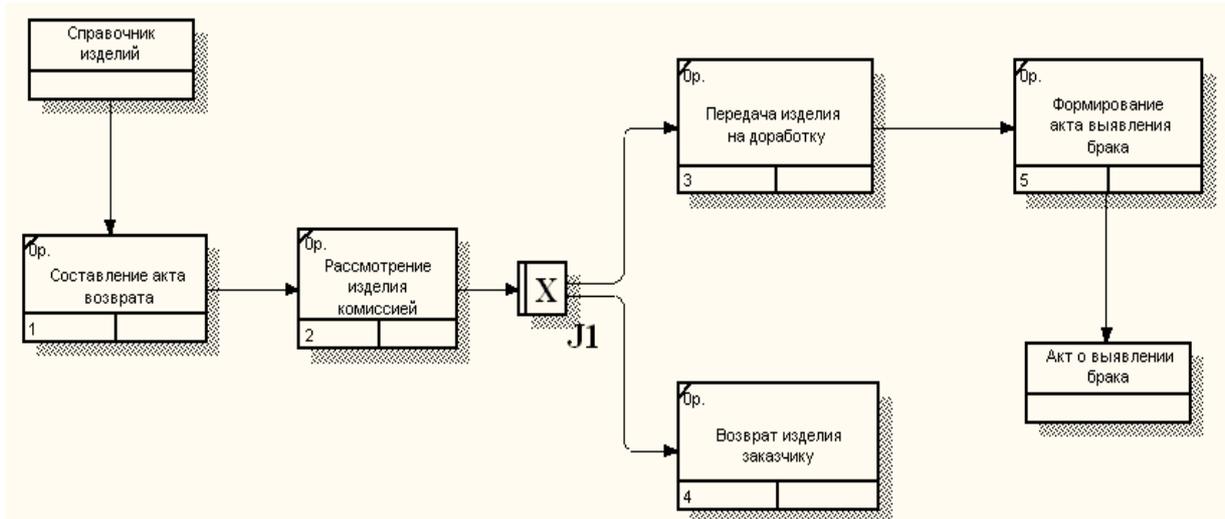


Рисунок 5 — Диаграмма декомпозиции «Проверка изделия на брак»

Декомпозицию бизнес-процесса «Формирование документов» (нотация DFD) можно описать следующим образом (рис. 6): при выполнении заказа выписывается товарная накладная, счет-фактура в двух экземплярах, первый эк-

земпляр остается у заказчика, второй передается в бухгалтерию, составляется акт выполнения работ в двух экземплярах. Один экземпляр отдается заказчику, другой остается в ателье. Соответствующие изменения вносятся в БД 1С.

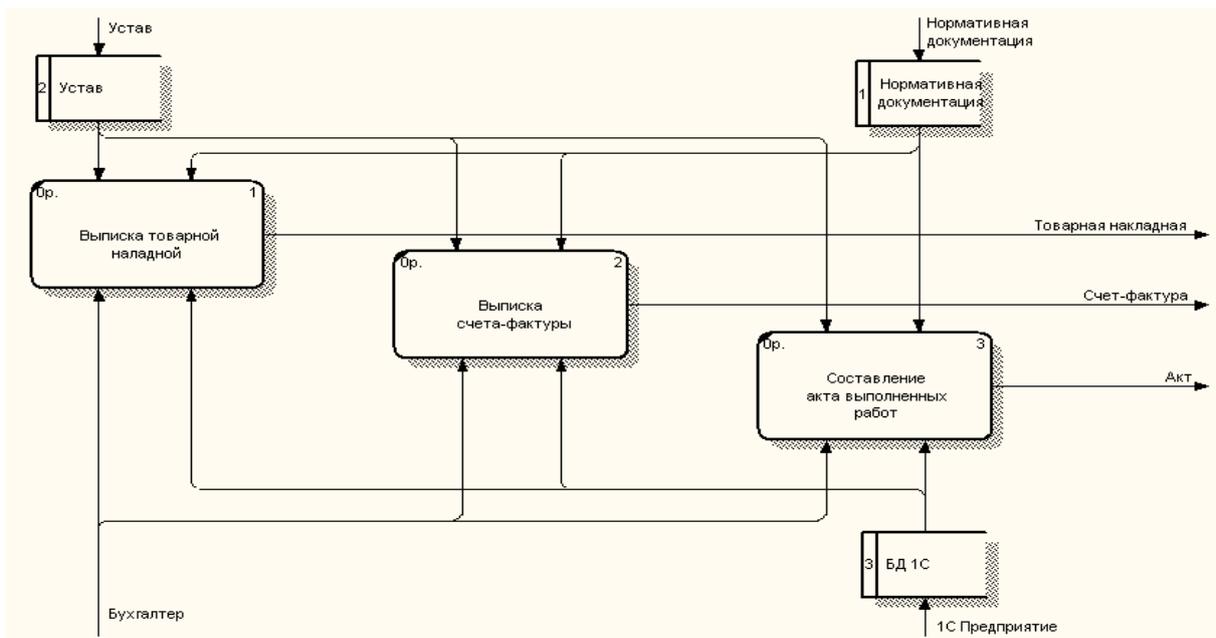


Рисунок 6 — Декомпозиция подсистемы «Формирование документов»

Диаграмма дерева узлов (рис. 7), показывает иерархию работ в модели и позволяет рассмотреть всю модель це-

ликом. Эта диаграмма имеет вид традиционного иерархического дерева.



Рисунок 7 — Диаграмма дерева узлов ЭИС «Учет услуг в ателье»

Совместное использование ERwin и BPwin позволяет связывать элементы схемы базы данных (таблица и ее атрибуты) с элементами диаграмм IDEF0, IDEF3 и DFD (Arrow-поток входных/выходных данных).

С помощью ERwin была создана логико-физическая модель базы данных

ЭИС «Учет услуг в ателье». Логический уровень описывает абстрактный вид предполагаемых данных и показывает их так, как их представляют разработчики (рис. 8). На физическом уровне данные описываются аналогично реальной базе данных, в виде сущностей, атрибутов и связей между ними.

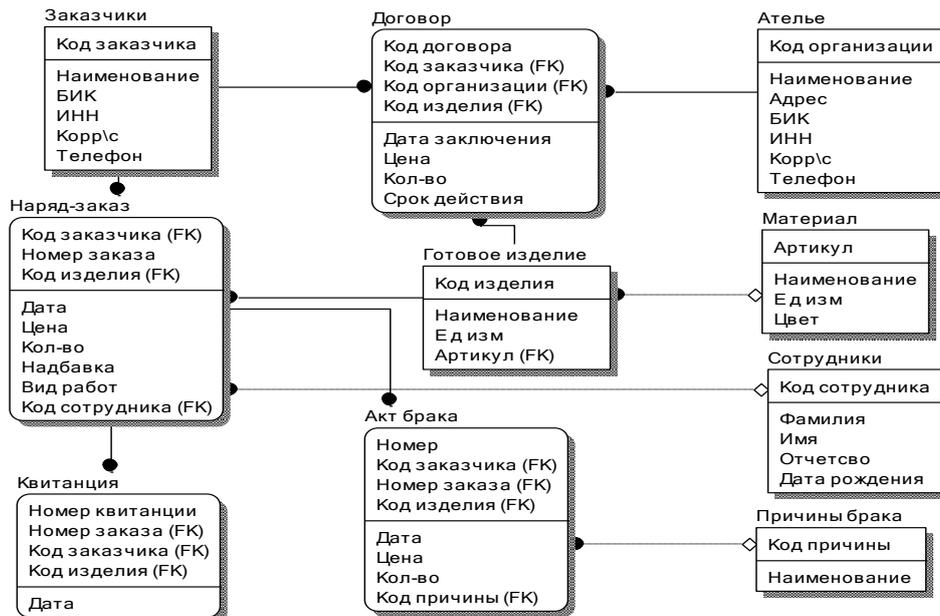


Рисунок 8 — ER-диаграмма (логический тип модели) ЭИС учета услуг

Таким образом, элементами новизны исследования является разработка методических и практических аспектов моделирования ЭИС, используемой предприятиями сферы услуг (на примере ателье). Разработанная модель ЭИС ателье позволяет определить и структурировать основные цели автоматизации услуг предприятия. Модель ЭИС представлена в нотации BpWin в виде диаграмм IDEF0, DFD, IDEF3, описывающих основные цели системы, и в нотации Erwin в виде модели данных. Созданная модель позволит существенно снизить затраты на разработку, модификацию, модернизацию и настройку программной системы.

Библиографический список

1. Барановская Т. П., Лойко В. И., Семенов М. И. Информационные системы и технологии в экономике. — М. : Финансы и статистика, 2005.
2. Жилина Е. В. Модели, методы и инструментальные средства оценки потребительского качества тестовых систем в образовании: дисс. на соиск. уч. степ. канд. наук. — Ростов-на-Дону: РГЭУ (РИНХ), 2012.
3. Маклаков С. В. Bpwin и Erwin. CASE-средства разработки информационных систем. — М. : ДИАЛОГ-МИФИ, 1999.

4. Хубаев Г. Н., Широбокова С. М., Е.В. Титаренко, Ю.В. Ткаченко Конвертирование моделей IDEF0 в диаграммы языка UML: концепция, математическое описание, программная реализация: моногр. — Ростов н/Д, 2011. — Ч. 1.

5. Шполянская И. Ю. Анализ и моделирование информационных систем для малого бизнеса : моногр. / РГЭУ «РИНХ». — Ростов н/Д, 2005.

Bibliographic list

1. Baranovskaja T. P., Semenov M. I. Information systems and technology in the economy. — M. : Finance and Statistics, 2005.
2. Zilina E. V. Models, methods and assessment tools of consumer quality test systems in education : diss. for the degree of candidate of sciences. — Rostov-on-Don, 2012.
3. Maklakov S. V. Bpwin and Erwin. CASE-tools for information systems. — M. : DIALOG-MiFi, 1999.
4. Khubaev G. N., Shirobokova S. M., Titarenko E. V., Tkachenko Y. V. Converting models in IDEF0 diagrams language UML: concept, mathematical description, the software implementation: monograph / Rostov State University of Economics (RINH).— Rostov-on-Don, 2011. — P. 1.
5. Shpolyanskaya I. Y. Analysis and modeling of information systems for small businesses : monograph / RSUE (RINH). — Rostov-on-Don, 2005.

Н. Т. Лабынцев

**ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ И СОСТАВЛЕНИЯ
БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ
В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МСФО**

Аннотация

В статье рассматриваются различные методики трансформации российской бухгалтерской отчетности в соответствии с требованиями МСФО, в том числе авторская, состоящая из пяти этапов: подготовительного, аналитического, информационного, рабочего и контрольного, и методики формирования отдельной и консолидированной отчетности по МСФО.

Ключевые слова

Бухгалтерская отчетность, РПБУ, МСФО, трансформация и ее этапы, отдельная финансовая отчетность, консолидированная отчетность.

N. T. Labyntsev

**PROBLEMS OF TRANSFORMATION AND PREPARATION OF ACCOUNTING
(FINANCIAL) STATEMENTS IN ACCORDANCE WITH IFRS**

Annotation

In this article are considered the various methods of transformation of the Russian financial statements in accordance with IFRS, including the author's methods that consist of five stages: preparatory, analytical, informational, operating and control, and the methods of formation separate and consolidated financial statements in accordance with IFRS.

Keywords

Accounting statements, RAS, IFRS, transformation and its stages, separate financial statements, consolidated statements.

Широкая распространенность МСФО во многом основывается на возможности подготовки высококачественной финансовой отчетности, которая удовлетворяет любые информационные потребности пользователей. В настоящее время МСФО пользуются большой популярностью в мире. Их применяют более чем в 100 странах. Данные стандарты рекомендованы Международной организацией комиссии по ценным бумагам (МОКЦБ) к использованию для составления финансовой отчетности в целях международного листинга эмитентов. Крупнейшие фондовые биржи (Лондонская, Франкфуртская, Гонконгская и др.) разрешают представление иностранными компани-

ями отчетности по МСФО для допуска их ценных бумаг к обращению на рынках. Ряд ведущих кредитных организаций (Международная финансовая корпорация (IFC), Европейский банк реконструкции и развития и др.) называют наличие отчетности по МСФО в числе необходимых условий для получения финансирования.

Заметной современной тенденцией является конвергенция МСФО и принятых принципов бухгалтерского учета. Стандарты учета США были выбраны Советом по МСФО в качестве объекта конвергенции с целью упростить выход на американский рынок капитала компаниям, применяющим международные стандарты.

Предпосылками международной стандартизации бухгалтерского учета являются глобализация экономических отношений и несопоставимость финансовой отчетности компаний из разных стран вследствие отличий национальных правил ее подготовки. Помимо стандартизации существует альтернативный подход к решению проблемы несопоставимости отчетных данных, а именно — гармонизация бухгалтерского учета. Однако в настоящее время большее применение находит стандартизация, результатом которой являются разработка и применение системы МСФО. Международные стандарты представляют собой принятые в общественных интересах положения о порядке подготовки и представления финансовой отчетности. Это наднациональные стандарты, которые предназначены для составления отчетности любой организацией независимо от вида деятельности, отраслевой принадлежности, размера и организационно-правовой формы.

Концептуальные основы составления отчетности в соответствии с МСФО представляют собой систему взглядов на формирование ее показателей, позволяющую понять данный процесс, дающую целостное представление о нем, а также определяющую методологию и организацию практической деятельности. Каждой учетной системе присущ собственный набор принципов составления отчетности.

Цель финансовой отчетности в соответствии с Принципами МСФО состоит в представлении информации о финансовом положении, результатах деятельности и об изменениях в финансовом положении компании, полезной широкому кругу пользователей для принятия экономических решений.

Российская Концепция трактует цель формирования финансовой отчетности аналогично Принципам МСФО. Несмотря на поэтапное реформирование бухгалтерского учета в РФ, его

нормативная база на сегодняшний день значительно отличается от требований МСФО. Консерватизм организаций и их ориентация только на цели налогообложения затрудняет им возможность использовать в полной мере разрешенные отечественными нормативами методы учета, приближенные к требованиям МСФО. В результате показатели финансовой отчетности российских организаций существенно отличаются от показателей отчетности, составленной в соответствии с МСФО. В итоге отличается и оценка финансового состояния и результатов деятельности организации, полученная на основании данных финансовой отчетности пользователями.

Подготовка и принятие рациональной, экономически обоснованной учетной политики с целью подготовки отчетности по МСФО оказывает существенное влияние на эффективность использования трудовых и финансовых ресурсов компании. Систематизация принципов, правил, сложившейся учетной практики в одном документе является важным элементом, который будет способствовать улучшению качества подготовки отчетности, повышению культуры обработки учетной информации, служить значимым элементом в ходе подготовки примечаний к отчетности, а также позволит внешним и внутренним пользователям лучше понять принципы, правила подготовки отчетности по МСФО. Рассматривая учетную политику компании как инструмент оптимизации процесса подготовки отчетности по МСФО, необходимо использовать три ключевых правила [7, с. 185–186].

Во-первых, в учетной политике должно быть закреплено принципиальное согласие компании применять для ведения бухгалтерского учета и при составлении финансовой отчетности российские правила, гармонизированные с международными стандартами. Трансляция оборотов счетов из российского

учета в данные по МСФО возможна только в случае полного соответствия методологии учета, что закрепляется на стадии формирования учетной политики организации по конкретным вопросам организации и ведения бухгалтерского учета на основании выбора одного способа из нескольких, допускаемых законодательством Российской Федерации, и нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету.

Во-вторых, учетная политика должна закреплять тот или иной способ формирования информации об объекте, если МСФО допускает в данном случае альтернативность или описывает только механизм отражения в отчетности, не ставя на первое место задачу максимально грамотного отражения в учете информации для пользователя.

В-третьих, именно в учетной политике компания должна самостоятельно определить те аспекты формирования финансовой отчетности, которые не регламентированы международными стандартами и/или российскими правилами. В случае, когда международные стандарты и/или российские правила учета не регулируют отдельные объекты, при разработке положений учетной политики компания может опираться либо на профессиональное суждение в отношении этих объектов, либо на принципы подготовки и представления финансовой информации, выпущенные Советом по МСФО.

На основе вышеизложенного основные принципы разработки комплексной учетной политики для компании по МСФО и РПБУ могут быть сведены к следующему:

– национальные стандарты должны учитываться тогда, когда операция, отраженная в финансовой отчетности, не противоречит МСФО;

– порядок ведения учета должен базироваться на МСФО, когда операция, отраженная в финансовой отчетности, не противоречит МСФО;

– порядок ведения учета требует самостоятельной разработки, когда отсутствуют требования в РПБУ и МСФО;

– профессиональное суждение — базис принятия решений, не урегулированных международными стандартами или РПБУ.

Трансформация отчетности представляет собой процесс преобразования бухгалтерской (финансовой) отчетности экономического субъекта посредством ее анализа на соответствие требованиям целевой системы стандартов бухгалтерского учета и корректировки, направленной на устранение выявленных расхождений. На сегодняшний день в литературе рассматривается множество вариантов последовательности действий, которую рекомендуется соблюдать при осуществлении данного процесса. Однако единая и общепризнанная методика трансформации отчетности в настоящее время не разработана. Наиболее приемлемой, по нашему мнению, является методика, состоящая из пяти этапов (подготовительного, аналитического, информационного, рабочего и контрольного).

На первом, подготовительном, этапе решаются вопросы организационного характера. Прежде всего необходимо выбрать вариант МСФО (МСФО в полном объеме либо МСФО для малых и средних предприятий), который будет использован для трансформации российской отчетности. Затем следует оценить корпоративную структуру компании для определения дочерних и зависимых предприятий, которые необходимо включить в отчетность. От их количества будет зависеть объем работ и временные затраты. Далее определяются с валютой отчетности. Обычно для целей составления отчетности используется функциональная валюта. Функциональной валютой, как было отмечено ранее, является основная валюта той экономической среды, в которой компания осуществляет свою деятельность. Функциональная валюта

определяется с учетом ряда критериев согласно п. 9 МСФО 21 «Влияние изменений обменных курсов валют». Для того чтобы провести трансформацию надлежащим образом, важно иметь качественные исходные данные: бухгалтерская отчетность не должна содержать существенных ошибок и искажений. Проблема заключается в том, что даже в отношении аналогичных требований РПБУ и МСФО компании могут применять неверные методы учета. Поэтому в ходе подготовительного этапа нужно проверить правильность учета по РПБУ. В противном случае трансформация даст недостоверные результаты только потому, что недостоверным был источник — отчетность по российским правилам. На этом заканчивается подготовительный этап и начинается аналитический.

Второй этап трансформации бухгалтерской отчетности — это аналитический этап, который направлен на выявление и уточнение области трансформационных корректировок. На наш взгляд, его целесообразно начать с составления учетной политики по МСФО.

Задачей **третьего этапа** является получение информации, необходимой для расчета сумм корректировок. С ее помощью в дальнейшем выполняется реклассификация объектов бухгалтерского учета, составляются корректирующие проводки, т. е. осуществляются последующие этапы трансформации. Кроме того, собранные данные послужат основой для примечаний к финансовым отчетам, подготовленным по МСФО. По нашему мнению, сбор информации необходимо начать с исследования общих требований к составлению отчетности в формате МСФО.

Далее следует **четвертый (рабочий) этап**, задача которого — внесение корректировок в российскую бухгалтерскую отчетность. Трансформационные записи позволяют исправить неточности и нарушения российских правил учета,

а также устранить выявленные различия между МСФО и действующей системой бухгалтерского учета в России.

Контрольный (пятый) этап трансформации состоит в проверке обоснованности трансформационных корректировок и правильности их расчета, а также в исправлении выявленных ошибок и искажений.

В последние годы многие российские компании, не дожидаясь законодательного признания МСФО в нашей стране, в добровольном порядке уже начали готовить отчетность по Международным стандартам финансовой отчетности согласно запросам инвесторов, кредиторов, иностранных партнеров и других заинтересованных пользователей. На основе изучения имеющихся методик формирования **отдельной финансовой отчетности** в соответствии с требованиями МСФО, рассмотренными в научной и специализированной литературе, с учетом всех способов получения финансовой отчетности по МСФО, заслуживает внимания методика формирования отдельной финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО, разработанная А. Ю. Карецким, состоящая из четырех модулей: стратегического, методического, прикладного и контрольного [7, с. 301–305].

Стратегический модуль методики формирования отдельной финансовой отчетности в соответствии с МСФО рассматривает аспекты, определяющие цели и задачи при формировании финансовой отчетности для нужд пользователей, набор форм отчетности и декомпозицию стратегических целей и их реализацию при формировании комплексной учетной политики в системе хозяйствующего субъекта.

Методический модуль рассматривает аспекты процесса подготовки отдельной отчетности по МСФО, которые могут быть воплощены в определенных процедурах.

Прикладной модуль состоит из рекомендуемых этапов подготовки отдельной финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО.

Контрольный модуль занимает неотъемлемое место в процессе подготовки отчетности по МСФО, поскольку проведение контрольных мероприятий позволяет обеспечить достоверность подготовленной отдельной финансовой отчетности.

При подготовке **консолидированной отчетности финансовая** отчетность материнской и дочерних компаний объединяется путем построчного сложения аналогичных статей активов, обязательств, капитала, доходов и расходов. Следует отметить, что до настоящего времени не сложилось единого подхода к определению этапов формирования консолидированной отчетности, раскрытию организационного механизма этого сложного учетного процесса. Процесс формирования консолидированной финансовой отчетности в каждой группе компаний выстраивается индивидуально и зависит от множества факторов: организационно-правовой формы, применяемых стандартов, технических и других возможностей компаний.

При формировании методики составления консолидированной отчетности по МСФО учитывались следующие позиции [7, с. 356]:

во-первых, точность исходной информации используемой при консолидации, в большой мере зависит от степени методологической проработанности процесса формирования отдельной финансовой отчетности, а также строгого соблюдения участниками процесса подготовки финансовой отчетности методики и регламента отражения фактов возникновения хозяйственных операций в соответствии с требованиями МСФО;

во-вторых, методики подготовки отчетности могут значительно варьироваться в различных компаниях в зависимости от их отрасли, поэтому вовле-

чение в процесс подготовки консолидированной отчетности внутренних специалистов, работающих в компании, знающих специфику ее деятельности, является необходимым.

На основе изучения методик формирования консолидированной финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО, рассмотренных в научной и специализированной литературе, предложены авторские подходы к формированию консолидированной финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО, которые включают следующие модули.

Стратегический модуль предлагаемой методики формирования консолидированной финансовой отчетности по МСФО рассматривает следующие аспекты. Во-первых, определение целей и задач при формировании консолидированной финансовой отчетности для нужд пользователей. Во-вторых, при составлении отчетности потребуются декомпозиция стратегических целей и их реализация при формировании комплексной учетной политики в системе хозяйствующих субъектов, которая должна стать базой при подготовке отчетности по МСФО с возможностью максимальной интеграции информационных потоков бухгалтерского учета. В-третьих, потребуются разработка регламента процесса формирования консолидированной финансовой отчетности с целью определения единых процедур формирования консолидированной финансовой отчетности, включая следующую информацию: сроки; состав и периодичность подготовки отчетности; участники процесса; ответственность и контроль; инструменты; документация.

Методический модуль методики формирования консолидированной финансовой отчетности, с точки зрения постановки процесса подготовки консолидированной отчетности, представляет собой методологическую основу применения единых принципов учета и единооб-

разия в отражении внутригрупповых операций, а также описывает модель и правила выполнения консолидации данных компаний, подлежащих включению в состав отчетности группы компаний.

Прикладной модуль включает следующие процедуры: определение периметра консолидации и выбор соответствующего метода консолидации данных финансовых отчетов компаний, входящих в периметр. По результатам процедур, входящих в прикладной модуль, возможно составление оборотно-сальдовой ведомости на уровне консолидированных данных по МСФО, представляющих результаты деятельности группы компаний как единого хозяйствующего субъекта.

Заключительный контрольный модуль методики является неотъемлемым элементом процесса подготовки отчетности, который включает в себя целый комплекс контрольных мероприятий, применимых как на этапе формирования финансовой отчетности отдельных компаний, так и на этапе формирования консолидированной финансовой отчетности по МСФО.

Таким образом, предложенная методика трансформации отчетности позволит выполнить необходимые организационные мероприятия, выявить и уточнить область корректировок, собрать требуемую информацию, сделать соответствующие трансформационные записи и обеспечить достоверность финансовой отчетности по международным стандартам.

Библиографический список

1. О бухгалтерском учете : Федеральный закон № 402-ФЗ от 06.12.2011.
2. О консолидированной финансовой отчетности : Федеральный закон № 208-ФЗ от 27.07.2010 (ред. от 29.12.2012).
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятия» (ПБУ 1/08) № 106н от 06.10.2008 (ред. от 08.11.2010).

4. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99). Приказ Минфина России № 43н от 06.06.1999 (от 08.10.2010).

5. Вахрушина М. А., Мельникова Л. А., Пласкова Н. С. Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. пособие ; под ред. М. А. Вахрушиной. — М. : Омега-Л, 2009.

6. Ильина Ю. В. Трансформируем отчетность // Расчет. — 2006. — № 8.

7. МСФО: теория, методика и практика их применения в России : моногр. / под ред. Н. Т. Лабынцева. — Германия : Palmarium academic publishing, 2014.

8. Чая В. Т., Чая Г. В. Международные стандарты финансовой отчетности: учебни. — М. : Рид Групп, 2001.

Bibliographic list

1. About accounting : Federal Law № 402-FL from 06.12.2011.

2. About consolidated financial reporting : Federal law № 208-FL from 27.07.2010 (ver. from 29.12.2009).

3. The regulations on accounting «Accounting policy of the enterprise» (PBU 1/08) from 06.10.2008 №106n (ver. from 08.11.2010).

4. Accounting reporting of organization : regulations on accounting (PBU 4/99). The Russian Finance Ministry (ord. from 06.07.1999) № 43n (08.10.2010).

5. Vakhrushina M. A. International financial reporting standards : textbook / M. A. Vakhrushina, L. A. Melnikov, N. S. Plaskova ; ed. by M. A. Bakhrushina. — M/ : Omega-L, 2009.

6. Ilyina Y. V. Transform statements // Raschet. — 2006. — № 8.

7. IFRS: Theory, methodic and practice of using in Russia : monograph / ed. by N. T. Labyntsev. — Germany : Palmarium academic publishing, 2014.

8. Chaya V. T., Chaya G. V. International financial reporting standards: textbook. — M. : Reed Group, 2001.

М. Н. Пилипенко

СТАНДАРТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА РАСХОДОВ ВСПОМОГАТЕЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВ

Аннотация

В статье предложены методические подходы к стандартизации проведения аудита расходов вспомогательных производств. Автором разработан внутренний стандарт «Методика проведения аудиторской проверки расходов вспомогательных производств», раскрывающий основные этапы проведения аудита. Данный стандарт ориентирован для использования как внешними, так и внутренними аудиторами. Применение разработанного внутреннего стандарта «Методика проведения аудиторской проверки расходов вспомогательных производств» позволит регламентировать работу аудиторов и повысить ее качество.

Ключевые слова

Методика аудита, вспомогательные производства, расходы, процессно-ориентированный подход, процессы хозяйственной деятельности, планирование аудита, аудиторские процедуры, внутрифирменный стандарт.

М. N. Pilipenko

STANDARDIZATION OF THE AUDIT COSTS ANCILLARY INDUSTRIES

Annotation

The article suggests methodical approaches to standardization of audit expenses auxiliary manufactures. The author develops the internal standard «The technique of the audit expenses auxiliary manufactures», which reveals the main stages of implementation. This standard is oriented for use by both external and internal auditors. Application of the developed internal standard «The technique of the audit expenses auxiliary manufactures» will regulate the work of auditors and enhance its quality.

Keywords

The technique of audit, auxiliary manufactures, expenses, process-oriented approach, the processes of economic activities, planning an audit, audit procedures, intrafirm standards.

Для обеспечения качественного проведения аудита важно четко определить его цели, идентифицировать объекты исследования, грамотно спланировать свои действия, применить эффективные методики аудита и осуществить сбор доказательств для формирования объективного мнения относительно достоверности бухгалтерской финансовой отчетности, отраженного в аудиторском заключении. Поскольку аудит — это сложный процесс, требующий сущест-

венных затрат времени на его организацию, целесообразно в каждой аудиторской организации постоянно проводить работу, направленную на максимальное сокращение времени проверок, не снижая при этом их качества, и следовательно, не увеличивая аудиторский риск. Основной путь решения этой проблемы — разработка и постоянное совершенствование методик аудита и закрепление их во внутрифирменных стандартах. В связи с этим методика ау-

дита представляет собой совокупность специальных приемов, конкретных процедур, расчетов, математических моделей, сопоставлений, применяемых для обоснования мнения о степени достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности [2].

Методики, определяющие порядок проверки отдельных видов активов и групп хозяйственных операций, разрабатываются, как правило, внутри аудиторской организации или на уровне профессионального аудиторского объединения. В России методики отдельных областей аудита подготовлены и одобрены Советом по аудиторской деятельности Минфина РФ. В настоящее время Советом разработаны методические рекомендации по сбору аудиторских доказательств в отношении: достоверности показателей материально-производственных запасов в бухгалтерской отчетности; аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности паевого инвестиционного фонда; проверки правильности формирования страховых резервов; проверки налога на прибыль и обязательств перед бюджетом при проведении аудита и оказании сопутствующих услуг; организации и осуществления внутреннего контроля и качества работы аудиторской организации; получения доказательств в конкретном случае (инвентаризация). Рассмотренные выше методические рекомендации носят рекомендательный характер, при этом круг вопросов, охваченный методическими рекомендациями, крайне ограничен и требует как расширения затрагиваемых тем, так и углубления исследования вопросов практики применения аудиторских стандартов.

В настоящее время очевидна необходимость систематизации и обсуждения подходов к разработке методик планирования и выполнения аудиторских проце-

дур в отношении отдельных сегментов бухгалтерской (финансовой) отчетности, в частности расходов вспомогательных производств. В экономической литературе посвященной практике аудиторских проверок есть немало описаний рекомендуемых в тех или иных случаях методик аудита. В работах таких отечественных ученых-экономистов, как: В. Я. Соколова [6], В. И. Петрова, В. И. Подольский [2], А. А. Савина, Л. В. Сотникова [5], А. В. Линецкий, М. Ю. Гаспарян, Е. Ю. Родина [4], М. В. Батурина, А. Д. Жильцова, Л. В. Гусарова [3], Н. А. Антонова, Н. В. Зубкова отражены бухгалтерский, юридический, специальный и отраслевой подходы, которые могут быть использованы в процессе создания методик аудита.

Следует отметить то, что в настоящее время законодательно не закреплена какой-либо универсальный подход к созданию методик аудита. Следовательно, приведенные подходы могут быть использованы в равной степени при создании методик проведения аудиторской проверки в отношении отдельных объектов аудита, в том числе и расходов вспомогательных производств. По-нашему мнению, к разработке методик аудиторской проверки расходов вспомогательных производств целесообразно применять процессно-ориентированный подход, который содержит в себе элементы всех четырех подходов, представленных в таблице 1.

Суть процессно-ориентированного подхода заключается в том, что он направлен на конкретный производственный процесс, следовательно, методика, основанная на процессно-ориентированном подходе, зависит от характера производственного процесса вспомогательных производств.

Таблица 1 — Элементы подходов, используемые при разработке методики аудиторской проверки расходов вспомогательных производств

Подходы	Элементы
Бухгалтерский	Предполагает соблюдение принципов, методов и технологии бухгалтерского учета, проверяются обороты и сальдо счета 23 «Вспомогательные производства», законность и достоверность совершенных операций
Юридический	При юридическом подходе проверяются хозяйственные операции сопровождающие деятельность вспомогательных производств и прочие документы с позиции соответствия законодательству
Специальный	Предполагает соблюдение принципов, методов и технологии бухгалтерского учета, проверяются обороты и сальдо счета 23 «Вспомогательные производства», законность и достоверность совершенных операций с учетом специфики проверяемого экономического субъекта
Отраслевой	Разработка методики аудиторской проверки аудита в зависимости от видов вспомогательных производств

Производственная деятельность вспомогательных производств состоит из основных взаимосвязанных хозяйст-

венных процессов, представленных на рисунке 1.

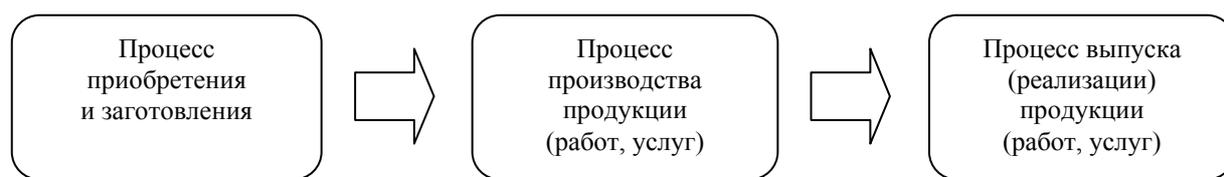


Рисунок 1 — Взаимосвязь процессов хозяйственной деятельности вспомогательных производств

Представленные на рисунке 1 процессы характеризующие деятельность вспомогательных производств между собой взаимосвязаны и имеют общие черты, с другой стороны, каждый из рассматриваемых процессов оказывает влияние на проведение аудита. Следует отметить, что рассмотренные процессы могут быть детализированы на множество подпроцессов. Так, процесс производства содержит в себе такие подпроцессы, как: процесс производства и выпуска специальной оснастки; процесс производства и выпуска автотранспортных услуг, процесс производства и выпуска хозяйственного инвентаря и т. д. Следовательно, процессно-ориентированный подход позволяет получить аудиторские доказательства как

в отношении конкретного укрупненного процесса, так и подпроцессов.

Для качественного проведения аудита расходов вспомогательных производств на основе процессно-ориентированного подхода нами разработан внутрифирменный стандарт «Методика аудиторской проверки расходов вспомогательных производств». Под внутрифирменным стандартом понимается организационно-распорядительный регламент проведения аудита, который руководитель аудиторской группы применяет при проведении аудиторской проверки. Данный стандарт регламентирует порядок проведения аудита с учетом специфики вспомогательных производств и позволяет аудитору определить аудиторские процедуры, круг своих обя-

занностей по качественному проведению аудита расходов вспомогательных производств, минимизировать затраты труда и времени для его проведения.

В соответствии с требованиями, предъявляемыми к внутренним стандартам аудиторской организации [1], внутренний стандарт «Методика проведения аудиторской проверки расходов вспомогательных производств» имеет следующую структуру: 1) общие положения; 2) основные понятия и определения; 3) основные нормативные акты, используемые при аудите расходов вспомогательных производств; 4) методика проведения аудита расходов вспомогательных производств; 5) контроль за соблюдением требований внутрифирменного стандарта; 6) приложения.

В первом разделе «Общие положения» раскрыты цели, необходимость использования, сфера применения, взаимосвязь с другими стандартами и срок действия.

Во втором разделе систематизирован понятийный аппарат, используемый в стандарте. Это необходимо для обеспечения логической стройности и единства терминологической базы, а также поможет аудитору, участвующему в проверке, быстро и легко разобраться в используемой терминологии.

Раздел «Нормативные акты, используемые при аудите расходов вспомогательных производств» содержит в себе нормативно-правовые акты, которые регулируют порядок аудита и бухгалтерского учета расходов вспомогательных производств, а также информационную базу, используемую аудитором при проверке операции по учету расходов вспомогательных производств.

В четвертом разделе внутрифирменного стандарта рассматривается методика проведения аудиторской проверки расходов вспомогательных производств. Методика проведения аудиторской проверки расходов вспомогательных производств представляет собой

комплекс норм и правил проведения аудита с учетом требований российских и международных стандартов аудита и специфики исследуемых вспомогательных производств. Целью аудита расходов вспомогательных производств является выражение мнения в отношении достоверности во всех существенных аспектах соответствующей информации, включенной в бухгалтерскую отчетность. При выражении аудиторского мнения в отношении достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности необходимо принимать во внимание существенность расходов вспомогательных производств и степень их влияния на показатели в целом. Для достижения цели аудиторской проверки расходов вспомогательных производств аудитору необходимо убедиться: во-первых, в допустимости, последовательности и правильности применения Учетной политики в части учета расходов вспомогательных производств; во-вторых, адекватности раскрытия информации о расходах вспомогательных производств и операций с ними в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Методика аудиторской проверки расходов вспомогательных производств разработана в соответствии с основными нормативно-правовыми актами, регулирующими процесс осуществления аудиторской деятельности и нормативно-правовыми актами, регулируемыми бухгалтерский учет расходов вспомогательных производств. Проведена систематизация учетных документов, используемых аудитором и работниками бухгалтерии в ходе аудиторской проверки для отражения операций по учету расходов вспомогательных производств. Используемая в ходе аудита нормативно-правовая база структурирована в разрезе уровней нормативно-правового регулирования и представлена во внутрифирменном стандарте. Разработанная методика аудиторской проверки расходов вспомогательных производств во внутрифирменном стандарте осуществляется

в соответствии с этапами, выделяемыми федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности: планирование аудиторской проверки; сбор аудиторских доказательств; обобщение и оформление результатов аудита.

Планирование представляет собой важнейший этап аудита, на котором вырабатывается оптимальная стратегия и детальный подход к проведению аудиторской проверки с учетом индивидуальных особенностей вспомогательных производств. На этапе планирования аудита расходов вспомогательных производств необходимо провести тестирование системы внутреннего контроля и системы бухгалтерского учета расходов вспомогательных производств. Оценка эффективности системы внутреннего контроля предполагает: 1) оценку компетентности персонала. Оценка необходима, поскольку кадровые проблемы организации отражаются в системе внутреннего контроля; 2) проверку эффективности распределения обязанностей между сотрудниками; 3) оценку существующего программного обеспечения бухгалтерского и оперативного учета. Для эффективного подхода к проведению аудиторской проверки не-

обходимо провести анализ положений Учетной политики на соответствие законодательству по бухгалтерскому учету и на соответствие масштабам организации, который включает: 1) проверку соответствия положений Учетной политики организации законодательству РФ; 2) проверку соответствия фактически применяемых методов бухгалтерского учета Учетной политики организации.

Сбор аудиторских доказательств заключается в получении информации необходимой для составления выводов, на которых основывается мнение аудитора. В ходе проведения проверки расходов вспомогательных производств необходимо провести процедуры, направленные на установление подтверждения предпосылок в отношении: групп однотипных хозяйственных операций, сальдо счета 23 «Вспомогательные производства» на конец отчетного периода и представления и раскрытия информации о расходах вспомогательных производств в бухгалтерской (финансовой) отчетности. При проведении аудита, в отношении расходов вспомогательных производств, необходимо выполнение следующих аудиторских процедур представленных в таблице 2.

Таблица 2 — Проведение аудиторских процедур в отношении расходов вспомогательных производств

Аудиторские процедуры	Задача аудитора
Инспектирование	Необходимо установить то, что операции по начислению заработной платы (отчислений на социальное обеспечение) работников вспомогательных производств были отражены в учету правильно и своевременно в соответствии с расчетными документами и установленными законодательством нормами
Пересчет	Необходимо установить правильность и законность сумм амортизационных отчислений, используемых во вспомогательных производствах; проверить, что все амортизационные отчисления отражены в учете надлежащим образом
Наблюдение	Необходимо убедиться в том, что списание материально-производственных запасов было осуществлено на нужды вспомогательного производства; установить, что операции по приобретению, выбытию материально-производственных запасов были отражены бухгалтером своевременно
Запрос	Необходимо запросить информацию у осведомленных лиц в пределах и за пределами организации

Аудиторские процедуры	Задача аудитора
Аналитические процедуры	<p>Необходимо провести:</p> <ul style="list-style-type: none"> • анализ взаимосвязей между финансовыми данными или между финансовой и нефинансовой информацией (взаимосвязь между численностью работников вспомогательных производств и расходами на оплату труда); • сравнение информации за отчетный период с соответствующей информацией за более ранние периоды, с данными аналогичных предприятий и в среднем по отрасли (сравнение себестоимости 1 тонно-км со средними показателями специализированных транспортных организаций); • сравнение с данными за предыдущие периоды, скорректированными с учетом известных или ожидаемых взаимосвязей между элементами данными (изменение суммы начисленной амортизации с учетом движения объектов основных средств)

Программой аудита на этапе сбора аудиторских доказательств необходимо предусмотреть: проведение аналитических процедур и процедур проверки по существу.

В ходе проведения аналитических процедур аудитору необходимо провести:

1) сверку бухгалтерского учета и отчетности в части расходов по обычным видам деятельности (строка 2120 форма 071002 «Отчет о финансовых результатах»), незавершенного производства и готовой продукции (строка 1210 форма 0710001 «Бухгалтерский баланс»);

2) проверку записей по счетам 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 90 «Себестоимость продаж», на предмет наличия хозяйственных операций, отраженных с нарушениями методологии учета;

3) анализ договоров с выбранными контрагентами, выполняющими работы для нужд вспомогательных производств;

4) выборку существенных статей расходов вспомогательных производств для дальнейшей аудиторской проверки. При построении выборки необходимо провести отбор по схеме, обеспечивающей надежную возмож-

ность для сбора аудиторских доказательств и достоверное отражение в выборке основных свойств проверяемой совокупности.

При проведении процедур по существу расходов вспомогательных производств необходимо собрать аудиторские доказательства относительно проверки: правильности закрытия и распределения расходов вспомогательных производств, общепроизводственных и общехозяйственных расходов; правильности оказанных услуг поставщиками для нужд вспомогательных производств; расходов на оплату труда работников занятых производством продукции (работ, услуг) во вспомогательных производствах; правильности формирования налоговой базы по страховым взносам работникам занятых во вспомогательных производствах.

Обобщение и оформление результатов аудиторской проверки расходов вспомогательных производств не менее важен, чем предыдущие этапы. На завершающем этапе необходимо: 1) изучить все проведенные процедуры, выводы, заключения для установления того, что выполнены все пункты плана аудита расходов вспомогательных производств; 2) обобщить полученную ин-

формацию, систематизировать выявленные отклонения при проведении аудита расходов вспомогательных производств и сформировать свое мнение о достоверности проведенного аудита; 3) наиболее существенные недостатки при проведении аудита расходов вспомогательных производств аудиторю необходимо отразить в письменной информации аудитора по результатам проведенного аудита.

Пятый раздел предполагает контроль за соблюдением требований внутрифирменного стандарта.

В качестве приложений к разработанной методике аудиторской проверки расходов вспомогательных производств разработан пакет рабочих документов аудитора, которые отражают последовательность проведения методики. Рабочие документы призваны систематизировать процесс аудита вспомогательных производств и обеспечить надлежащее получение аудиторских доказательств. Указанные рабочие документы целесообразно сгруппированы по этапам проведения аудита расходов вспомогательных производств и представлены в таблице 3.

Таблица 3 — Группировка рабочих документов аудитора при проведении аудиторской проверки расходов вспомогательных производств

Этап проведения аудита	Наименование документа	Шифр рабочего документа
Планирование аудита	Оценка эффективности системы внутреннего контроля	РД-1
	Вопросник системы бухгалтерского учета расходов вспомогательного производства	РД-2
	План проведения аудита расходов вспомогательных производств	РД-3
	Программа проведения аудита расходов вспомогательных производств	РД-4
	Сведения об изменениях, внесенных в программу проверки	РД-5
	Анализ учетной политики в целях бухгалтерского учета	РД-6
Сбор аудиторских доказательств	Проверка предпосылок подготовки бухгалтерской (финансовой) отчетности, подлежащих проверке при проведении аудита расходов вспомогательных производств	РД-7
	Перечень документов, предоставленных аудиторю	РД-8
	Сверка данных бухгалтерского учета и отчетности в части расходов	РД-9
	Проверка записей по счетам 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы»	РД-10
	Анализ договоров с выбранными контрагентами, выполняющими работы для вспомогательных производств	РД-11
Обобщение и оформление результатов аудита	Письменная информация аудитора руководству экономического субъекта по результатам проведения аудита	РД-12

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время отсутствует еди-

ная методика проведения аудиторской проверки расходов вспомогательных производств. Нами обосновано, что при

разработке методики целесообразно использовать процессно-ориентированный подход, содержащий в себе элементы существующих подходов и ориентированный на конкретный процесс. Разработанная методика является обобщенной и требует конкретизации по видам вспомогательных производств, по процессам, протекающим во вспомогательных производствах во внутреннем аудите. Поскольку стандартизация является непременным условием эффективности как внешнего, так и внутреннего аудита нами разработан внутрифирменный стандарт, способствующий выработке единого методического подхода к проведению аудиторской проверки. Применение методики, представленной во внутрифирменном стандарте, позволяет ускорить проведение аудита расходов вспомогательных производств, снизить трудоемкость аудита и минимизировать аудиторский риск.

Библиографический список

1. Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Требования, предъявляемые к внутренним стандартам аудиторских организаций» (одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 20.10.1999, Протокол № 6).
2. Аудит : учебник / под общ. ред. В. И. Подольского. — М. : Волтерс Клувер, 2010.
3. Гусарова Л. В. Особенности организации и методология внутреннего и внешнего аудита в некоммерческих организациях // *Международный бухгалтерский учет*. — 2011. — № 17 ; *Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях*. — 2012. — № 2.

терский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. — 2012. — № 2.

4. Линецкий А. В., Гаспарян М. Ю., Родина Е. Ю. Методика обязательного и инициативного аудита: практикум. — М. : Тровант, 2008.

5. Подольский В. И., Савин А. А., Сотникова Л. В. и др. Аудит : учебник для вузов. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : ЮНИТИ-ДАНА Аудит, 2009.

6. Соколов В. Я. Основы аудита. — М. : Бухгалтерский учет, 2000.

Bibliographic list

1. The rule (standard) audit activity «Requirements to internal audit the standards organizations» (approved Committee on Auditing Activity at the President the Russian Federation 20.10.1999, Protocol № 6).

2. Audit : textbook / under total ed. of V. I. Podolsky. — M. : Wolters Kluwer, 2010.

3. Gusarova L. V. Features of the organization and methodology of internal and external audit in the noncommercial organizations // *International accounting*. — 2011. — № 17 ; *Accounting for budgetary and noncommercial organizations*. — 2012. — № 2.

4. Linetskiy A. V., Gasparyan M. Y., Rodina E. J. Technique of compulsory and initiative audit. — M. : Trovant, 2008.

5. Podolsky V. I., Savin A. A., Sotnikov L. V. Auditing : textbook for high schools. — 3rd ed., rev. and add. — M. : UNITY-DANA Audit, 2009.

6. Sokolov V. Y. The fundamentals of auditing. — M. : Accounting, 2000.

Е. Н. Смертина

МОНИТОРИНГ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация

В статье представлены анализ динамики и тенденции современного состояния производства молочных продуктов перерабатывающими предприятиями Ростовской области и уровня потребления молока и молочных продуктов населением региона с отражением баланса ресурсов производства и использования молока и молочных продуктов в Ростовской области.

E. N. Smertina

MONITORING OF REGIONAL MARKET OF MILK PRODUCTS

Annotation

In article analysis of dynamics and tendency of present-day condition of dairy industry processing company of Rostov region and usage level of milk and milk products by the population of the region with reflection balance production and use of milk and milk products in Rostov region are given.

Ключевые слова

Молоко, молочные продукты, предприятия молочной промышленности, эффективное производство, рынок молокопродуктов, спрос и потребление, закупочные цены.

Keywords

Milk, milk products, milk products industry, effective production, dairy products market, demand and supply, procurement prices.

Рынок молока и молочных продуктов является важнейшей составной частью продовольственного рынка страны. По своему содержанию рыночные отношения в сфере производства и реализации молочной продукции Ростовской области должны все более основываться на приоритете спроса-предложения. Необходимость в исследовании этого рынка обусловлена стихийностью процесса, слабой целенаправленной работой государственных и территориальных органов и субъектов управления по его регулированию. Познание покупательского спроса и на его основе активизация производственной и коммерческой деятельности в предприятиях осуществляется в целях удовлетворения потребностей населения в молокопродуктах и повышения эффектив-

ности производства в целом. В связи с этим проблемы исследования конъюнктуры регионального рынка молока возлагаются непосредственно на предприятия, так как именно им, в первую очередь, необходимо решение проблемы выживаемости в условиях рынка.

Коммерческая деятельность предприятия является неотъемлемой составной частью организационно-экономического механизма хозяйствования, поскольку она реализует главнейший закон поведения предприятий в условиях рыночных отношений — ориентацию на получение прибыли. Именно ее рациональная организация выступает определяющим фактором в получении максимального дохода, устойчивом поступлении финансовых средств на предприятие и эффективном функционировании про-

изводства в современной конкурентной среде. Непременным условием выживания предприятий молочного направления региона является отслеживание покупательского спроса, ориентация на выгодные сегменты рынка, выпуск такого ассортимента молочной продукции, который отвечает требованиям покупателей по разнообразию, качеству, потребительским свойствам и цене. Следует исходить из того, что внутренний рынок каждого региона страны имеет свои особенности: спрос на молокопродукты как продукты повседневного потребления (объем спроса и потребления адекватны численности покупателей и их семей) формируется под влиянием численности и возрастного состава населения, национальных традиций, вкусов потребителей, уровня душевого потребления, уровня

доходов населения и удельного веса расходов на продукты питания в доходах потребителей (размер дохода коррелируется с уровнем потребления), сложившегося уровня цен (чем ниже цена, тем выше потребление), как результата государственного регулирования аграрного рынка [7].

Как показывают данные Министерства сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области, производство молока во всех категориях хозяйств области за шесть месяцев 2013 г. составило 506,3 тыс. тонн (табл. 1). Наибольший удельный вес производства молока наблюдается в личных подсобных хозяйствах населения — 82,1 %, а на долю общественного сектора приходится всего лишь 10,9 %, или 55,2 тыс. тонн.

Таблица 1 — Производство молока в Ростовской области, тыс. тонн [4]

	6 месяцев 2013 г.	Доля в общем производстве, %
Сельскохозяйственные организации	55,2	10,9
Личные подсобные хозяйства	415,5	82,1
Крестьянские (фермерские) хозяйства	35,5	7,0
ВСЕГО	506,3	100

В 2012 г. сельскохозяйственные предприятия Ростовской области произвели 155959,1 тонн молока, отгружено в целях переработки на продовольственные нужды 141015,0 тонн молока. Предприятиями молочной промышленности области закуплено у сельхозпредприятий для переработки 139440,5 тонн, что составляет 89,4 % от общего производства молока и 98,9 % от объема отгруженного молока. По данным Росстата, ЛПХ в 2012 г. произвели 889298 тонн молока, предприятиями молочной промышленности для переработки у населения закуплено 74964,10 тонн молока, что составляет 8,4 % от произведенного ЛПХ молока или 35 % от объема закупленного молока в целом.

Отметим, что в Ростовской области в течение периода 2006–2013 гг.

имело место значительное снижение уровня потребления молока и молочных продуктов на душу населения (в 2008 г. — 166 кг) во многом вызванное кризисным состоянием экономики страны, общим спадом производства молока. Молоко и молочные продукты потребляют все слои населения. Однако по медицинским нормам (392 кг в год) их покупается недостаточно, чтобы покрыть необходимую суточную потребность. Научно обоснованное потребление молочных продуктов предполагает ежедневное потребление 500 гр молока, 15 гр масла, 18 гр сыра, 20 гр творога, 18 гр сметаны, 8 гр сгущенного молока, всего в пересчете на молоко — 1430 гр. Фактически, на душу населения Ростовской области в 2013 г. было потреблено 133,8 кг молока и молочных продуктов,

что на 258 кг ниже нормы потребления, и в четыре раза меньше уровня потребления молочных продуктов в таких странах, как Дания, Нидерланды, Финляндия. Следует отметить, что в дореформенный период (1990 г.) потребление молока и молочных продуктов на душу населения в области составляло

376 кг и значительно превышало показатели многих развитых стран [7].

За первое полугодие 2013 г. предприятиями молочной промышленности Ростовской области было произведено 46019 тонн цельномолочной продукции, 1879 тонн сливочного масла, 3327 тонн твердых сыров и др. (табл. 2).

Таблица 2 — Производство молока и молочной продукции в Ростовской области за 6 месяцев 2013 г. [4]

Наименование предприятия	Закуплено молока, тонн		Действующая закупочная цена молока		Объем производства товарной продукции — всего, тыс. руб.	Отгружено молока, тонн	Выпуск в натуральном выражении, тонн						
	всего	в том числе у населения	у хозяйств	у населения			Цельномолочная продукция	Масло животное	Сыр твердый	Сыр рассольный	Сыр плавленый	Творог	Сухое молоко, сгущенное
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
ЗАО «Волгодонский молочный комбинат»	1120	472	12	7	63235	0	1246	149					
ООО «Ростовский завод плавленых сыров»	894		13	0	109500	0	3732				120	1	
ООО «Белый медведь», г. Ростов-на-Дону (ЗАО «Мясниковский молочный завод»)	23669		15		419526		15535	303	707				
Верхнедонское райпо	135	85					75	0		1			
ЗАО «Радонеж», Веселовский район	354,0	303			2635	0	0	1	10				
ОАО «ЛВК», Кагальницкий район	1800				50000		500	20				15	
ОАО «Кагальницкий молокозавод»	20836	856	17	12	685535		19008	830					
ООО «Юг-Холдинг», г. Красный Сулин	213,0		13		4290		23,00		14			217	
ОАО «Раймолпром Матвеево-Курганский»	1609	516	15	10	49717		1650	30				136	106

Продолжение табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
ООО «Молза-водпромторг», Миллеровский район	610	475	13	10	3023		111	1	1				
ООО «Чехов», Неклиновский район	796	253	13	9	15124					80			
ЗАО «Молоко», Обливский район	1540	1540				1078		86					
СПССК «Молочный Дом», Октябрьский район	153	34	11	10	2092			1	13				
ОАО «Молочный завод "Орловский"»	1181,0	855,0	11	9	25800		268	11	32				
ОАО «Сальское Молоко»	6532	3752	13	10	121912		1784	87	299			27	
ОАО «Сыродельный завод "Семикаракорский"»	23256	7327	14	11	483880	2363		154	2251		256		1370
ОАО «Тарасовский маслозавод»	1257,0	1061,0	11		17536	1167	87					14	
ОАО «Гацинский молочный завод»	4681	4250	14	11	89601	572	1733	133					
ЗАО «Севдонмолоко», Шолоховский район	134	134			12876		267	73					
Итого:	90769,5	21913			2156282	5180	46019	1879	3327	81	376	410	1476

В 2011 г. предприятия молочной промышленности области в сравнении с аналогичным периодом прошлого года увеличили: производство молока на 2,7 % (произведено 32,7 тыс. тонн) из-за увеличения спроса на эти виды продукции у населения; производство сыров и творога на 25,8 % (произведено 11,6 тыс. тонн). Это связано с реализацией в 2008–2010 гг. на ОАО «Сыродельный завод "Семикаракорский"» инвестиционного проекта по техническому и технологическому перевооружению предприятия. Помимо развития предприятий молочной промышленности ведется работа по размещению малых предприятий по переработке молока.

В связи с тем что государство самоустранилось от регулирования молочного рынка, проявилась недопустимая разница в уровне рентабельности

производства, переработки и торговли молочными продуктами. Самая высокая рентабельность — у торговых организаций и самая низкая — у производителей молока и переработчиков [6]. Учитывая невысокие темпы роста производства молока в регионе, все еще недостаточный уровень реальных доходов населения и определенное влияние инфляции, следует, что уровень потребления молочной продукции в течение определенного промежутка времени будет продолжать оставаться на невысоком уровне, что обуславливает необходимость принятия соответствующих мер.

Баланс ресурсов и использования молока и млочных продуктов в Ростовской области представлен в таблице 3.

Таблица 3 — Баланс ресурсов и использования молока и молокопродуктов в Ростовской области за 6 месяцев 2013 г., тыс. тонн [5]

	РЕСУРСЫ				ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСОВ					Итого использо- вано ресурсов	Остаток на 01.07.2013
	Остаток на 01.01.2013	Производство молока	Ввоз из других регионов, в том числе импорт	Итого ресурсов	На производственные цели в сельхозпроизводстве, включая потери	Вывоз в другие регионы РФ	Переработано молокопере- рабатывающими предприя- тиями	Закуплено предприятиями потребкооперации области	Потребление для собствен- ных нужд, в т. ч. реализо- вано населению на рынках		
Молоко и молочные продукты, тыс. тонн	48,7	506,3	112,2	667,2	22,7	40,0	130,9	4,2	434,6	632,4	34,8
Доля в ресур- сах, %	7,3	75,9	16,8	100,0	3,4	6,0	19,6	0,6	65,2	94,8	5,2

Необходимо обратить внимание на то, что сама постановка вопроса о самообеспеченности региона продовольствием собственного производства не должна означать проведения курса на изоляцию от межрегионального и международного обмена. Концепцией эффективного ведения производства молочной продукции предусматривается дальнейшее увеличение производства продукции при оптимальном сочетании импорта с экспортом, межрегиональным обменом и взаимозаменяемостью продуктов, которые наиболее продуктивны с позиции экономической целесообразности производства (табл. 3).

Продуманный выбор каналов сбыта молока во многом определяет эффективность его производства. Недостаточное развитие инфраструктуры рынка молока и молочных продуктов сдерживает поиск эффективных каналов по их реализации. Наличие бартера объясняется отсутствием у многих предприятий оборотных средств. В современных условиях рынка отсутствуют твердо установленные цены. Это послужило толчком к возникновению дополни-

тельных каналов реализации с различным уровнем цен. С января 2013 г. закупочные цены на молоко в среднем снизились на 1,8 % (табл. 4), объемы закупок молока увеличились со 194 до 428 тонн (за аналогичный период прошлого года суточный сбор составил 574 тонны).

Средние закупочные цены на молоко в Краснодарском крае: высший сорт — 18,44 руб./кг без НДС, первый сорт — 17,5 руб./кг без НДС; в Ставропольском крае: 15,0–17,3 руб./кг без НДС; в Воронежской области: высший сорт — 15,0–16,78 руб./кг без НДС, первый сорт — 14,5–16,17 руб./кг без НДС; на территории Российской Федерации: 15,25 руб./кг по состоянию на 16.09.2013 по данным «Союзмолоко».

Обострение проблем обеспечения населения региона молочной продукцией собственного производства происходит по мере все большей ориентации на покупателя, так как он является центральной фигурой на рынке молокопродуктов, именно от него зависит основное финансирование предприятий молочного направления, предприятий мо-

локоперерабатывающей сферы и торговли. Таким образом, на смену массовому маркетингу, девизом которого является стандартный продукт, массовое производство, жесткий контроль, по-

степенно приходит трансформация под влиянием дифференциации продуктов, учета покупательских предпочтений, сегментации рынка и развития рекламной деятельности [1].

Таблица 4 — Информация о закупочных ценах на молоко (сырье) по состоянию на 14.10.2013 [5]

Наименование предприятия	Сельхозпредприятия, руб./литр		Население, руб./литр	Суточный сбор молока, тонн
	Высший сорт	Первый сорт		
ОАО «Сыродельный завод "Семикаракорский"»		16,5	11,5	150
ОАО «Кагальницкий молокозавод»	16,4–18,5	14,5	11,5	80
ЗАО «Молочный завод "Мясниковский"»	15,5–15,7	13,0–14,0	Не закупают	75
ОАО «Сальское молоко»	14,0	14,0	10,5	25
ЗАО «Волгодонский молочный комбинат»	18,5		16,5	38
ОАО Молочный завод «Орловский»		12,0	12,0	7
ОАО «Раймолпром Матвеево-Курганский»	14,5		10,5	9
ОАО «Тацинский молочный завод»		14,0–17,0	11,0–12,5	27
ОАО «Тарасовский маслозавод»	12,5		11,5–12,5	11
ООО «Чехов», Неклиновский район		13,5	12,0	4
ООО «Юг-Холдинг», Красносулинский район		14,0		2
СРЕДНЕЕ/ИТОГО	16,5	15,0	11,5	428

Нынешний покупатель уже не будет приобретать продукт, если он не удовлетворяет его потребностям, ведь он платит не за товар как таковой, а за получение удовлетворения от потребления молока. Поэтому единственным критерием оценки эффективности покупательских предпочтений является удовлетворенность потребителя [3]. Для дальнейшего совершенствования экономических взаимоотношений между производителем и покупателем требуется проведение маркетинговых исследований молока и молочных продуктов, на этой основе формирование стратегии предприятия.

Методология исследования исходит из постановки целей и задач, разра-

ботки инструментария, определения исполнителей и объекта исследований, сбора первичных данных, организации проведения исследований конъюнктуры рынка, систематизации, обработки и анализа полученной маркетинговой информации, интерпретации результатов, подготовки предложений производству и использования результатов исследований. Только с помощью маркетинговых исследований на основании полученных результатов возможно объяснить ситуацию на региональном рынке молокопродуктов и целенаправленно управлять конъюнктурными процессами.

Качество параметров конкурентоспособности молока формируются не только в процессе производства, но и в

системе переработки и торговой сети, в первую очередь, это условия хранения. Нередки случаи перебоев в температурном режиме (покупатель получает удовлетворение от покупки молока в холодном виде, что гарантирует качество продукта и возможность длительного хранения в домашних условиях). На полках магазинов нередко попадаются некачественные и опасные для здоровья людей продукты с превышением предельно допустимых норм концентрации вредных веществ [2]. Это обусловлено тем, что приняв закон «О техническом регулировании», государство, по сути, переложило контроль за качеством продуктов на покупателей. В результате в первую очередь страдают люди с невысокими доходами: они вынуждены покупать то, что подешевле, не задумываясь о качестве. В то же время товаропроизводители пищевых продуктов не всегда указывают полную информацию о своем товаре и могут скрыть истинный состав продукта. Товаропроизводитель намеренно снижает себестоимость продукции, используя дешевое и низкокачественное сырье с добавлением наполнителей, эмульгаторов, разрыхлителей, стабилизаторов. К тому же имеет место несоответствие санитарным и другим нормам, отсутствие контроля качества выпускаемой продукции. Большинство товаропроизводителей, в связи с отменой ГОСТов, выпускает продукцию по техническим условиям, которые они же сами утверждают. В них показатели качества, как правило, ниже ГОСТовских.

Таким образом, на современном этапе функционирования АПК Ростовской области положение с производством и потреблением основных видов продуктов питания, в том числе молока и молочных продуктов на душу населения, следует считать недостаточным. Это, прежде всего, связано с низким уровнем доходов основной части населения.

Проведенные исследования свидетельствуют о необходимости знания и особенностей регионального рынка молока, что оказывает существенное влияние на организацию сбыта продукции, удовлетворение потребностей в продуктах питания и качество жизни населения, на регулирование рыночного механизма в регионе. Это дает возможность повышения эффективности предпринимательской деятельности в предприятиях АПК, что обуславливает необходимость организации службы маркетинга и систем управления качеством на основе стандартизации.

Библиографический список

1. Багиев Г. Л., Тарасевич В. М., Анн Х. Маркетинг : учебник для вузов / под общ. ред. Г. Л. Багиева. — М. : Экономика, 2001.
2. Гордиенко Л. Пищевой поГОСТ // Аргументы и факты. — 2007. — № 21.
3. Лекомцев С. Подходы к формированию эффективной маркетинговой стратегии // Практический маркетинг. — 2000. — № 7.
4. Производство сельхозпродукции в Ростовской области : стат. сб. — Ростов н/Д, 2013.
5. Сельское хозяйство Ростовской области : стат. сб. — Ростов н/Д, 2013.
6. Сизенко Е. И., Гудков С. А., Серебрякова Т. Г. Повышение эффективности производства молочных продуктов // Молочная промышленность. — 2005. — № 11.
7. Смертина Е. Н. Организационно-экономические направления повышения эффективности производства молока : моногр. — Ростов н/Д : РГЭУ «РИНХ», 2009.

Bibliographic list

1. Bagiev G. V., Tarasevich V. M., Ann H. Marketing : textbook for high schools / under total. ed. of G. Bagiyeva. — M. : Economy, 2001.

2. Gordienko L. Food POGOST // Arguments and Facts. — 2007. — № 21.

3. Lekomtsev C. Approaches to the formation of an effective marketing strategy // Practical Marketing. — 2000. — № 7.

4. Agricultural production in the Rostov region. Statistical Compendium. — Rostov-on-Don, 2013.

5. Agriculture Rostov region. Statistical compilation. — Rostov-on-Don, 2013.

6. Sizenko E., Gudkov S., Serebryakova T. Improving the efficiency of dairy production // Dairy industry. — 2005. — № 11.

7. Smertina E. Organizational and economic ways of increasing the efficiency of milk production : monograph. — Rostov-on-Don : RSUE «RINH», 2009.

А. А. Сычёва

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В БИРЖЕВОЙ СРЕДЕ НА МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЕ. ОБЪЕДИНЕНИЕ NYSE И EURONEXT

Аннотация

Интеграция бирж подразумевает под собой создание единой платформы для всех участников фондового рынка, сокращение транзакционных издержек, упрощение процедуры торгов, а также создание новых продуктов и услуг на рынке ценных бумаг. Данные процессы в настоящее время популярны во всем мире, затрагивая как биржи внутри одной страны, так и биржи разных стран. В статье описан процесс консолидации бирж на международном уровне, а также приведены данные о крупнейшей международной бирже NYSE-Euronext.

Ключевые слова

Рынок ценных бумаг, инвестиционная деятельность, биржа, интеграция, консолидация, слияния и поглощения, NYSE, Euronext.

А. А. Sychyova

INTERNATIONAL STOCK EXCHANGE CONSOLIDATION. NYSE AND EURONEXT MERGER

Annotation

Stock exchange consolidation is a creation of unified platform for issuers, traders and investors. It is a way to reduce transaction costs, to simplify bidding procedure and access for traders and it is also creation of new products and services. Nowadays current processes take place all over the world not only inside the country, but throughout the whole world. The international consolidation process is described in present article. Also data, concerning the world largest international stock exchange NYSE-Euronext are given.

Keywords

Equity market, investment activity, stock exchange, integration, consolidation, mergers and acquisitions, NYSE, Euronext.

4 апреля 2007 г. путем объединения крупнейшей в мире Нью-Йоркской фондовой биржи NYSE и Европейской биржевой группы Euronext была образована первая межконтинентальная биржевая группа NYSE Euronext (NYX) — ведущий мировой оператор на финансовых рынках. Торговые площадки компании находились в Европе и Нью-Йорке. На бирже обращались акции, фьючерсы, опционы, продукты с фиксированными и плавающими доходами и другие финансовые инструменты. NYSE Euronext являлась торговой платформой для 8 000 эмитентов из 55 стран. Данный биржевой союз представлял треть мирового рынка ценных бумаг, являясь самой ликвидной биржевой группой в мире.

NYSE Euronext — это международный оператор финансовых рынков, предлагающий ряд продуктов и услуг на рынках акций, облигаций, фьючер-

сов, опционов, свопов и других биржевых продуктов. Также биржа осуществляет клиринговую деятельность, предоставляет все необходимые данные о рынке, решает задачи в сфере коммерческих технологий. Все это направлено на достижение высокого уровня качества работы биржи.

NYSE Euronext выделяет три основных сегмента деятельности: производные ценные бумаги; торговля за наличные (в противовес популярной в России маржинальной торговле) и листинг; информационные и технические услуги и вопросы. В основе оценки деятельности биржи по всем направлениям лежат выручка и операционные доходы, а также в совокупности рассматриваются все корпоративные издержки.

Далее приведены задачи каждого сегмента биржи, а также его состав (рис. 1).



Рисунок 1 — Состав сегмента «Производные финансовые инструменты» биржевой группы NYSE Euronext [1]

Задачи сегмента «Производные финансовые инструменты».

1. Предоставление доступа к торгам производными инструментами.
2. Осуществление клиринговых услуг по производным продуктам.
3. Продажа и распространение рыночных данных и связанной с ними информации.

NYSE Liffe представляет рынок производных ценных бумаг, управляется под руководством администрации и менеджмента Лондонской международной биржи финансовых фьючерсов и опционов LIFFE, биржами Euronext Амстердам, Euronext Брюссель, Euronext Лиссабон и Euronext Париж. Сегмент NYSE Liffe предлагает участникам рынка как одну из самых технологически

развитых платформ для торговли производными бумагами, так и широкий выбор самих финансовых инструментов. В связи с функционированием в биржевой группе данной компании NYSE Liffe берет на себя все обязательства по клиринговой деятельности.

Компания NYSE Amex Options является организатором торгов непосредственно опционами. NYSE Amex Options использует гибридную модель, совмещающую возможности торговли как на электронной, так и на аукционной основе, создавая при этом стабильный, ликвидный и менее волатильный рынок. Более того, подобная техноло-

гия ведения торгов предоставляет возможность улучшения цены и размера контрактов.

NYSE Arca Options, вторая опционная биржа группы NYSE Euronext, предлагает клиентам доступ к электронным торгам двумя тысячами опционов с немедленным исполнением сделок и небольшими затратами.

Задачами компании NYSE Arca Options являются поддержание скорости и качества исполнения заявок, а также привлечение дополнительных средств для поддержания ликвидности на рынке.

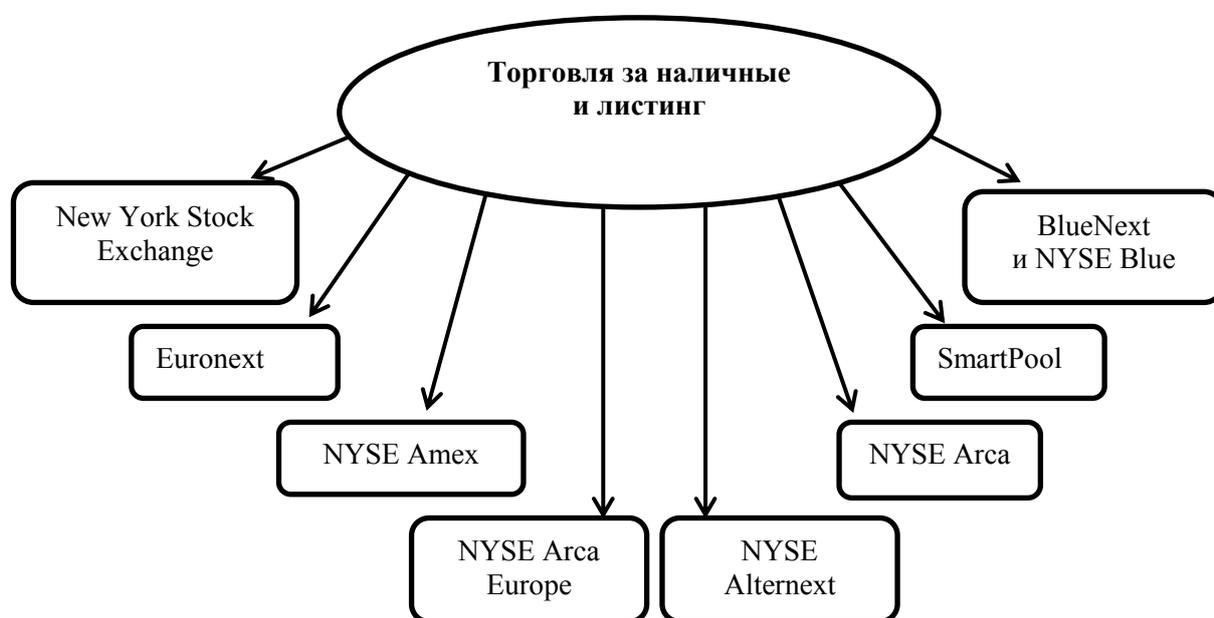


Рисунок 2 — Состав сегмента «Торговля за наличные и Листинг» [1]

Задачи сегмента «Торговля за наличные и Листинг».

1. Предоставление доступа к торгам за наличные.
2. Урегулирование сделок на европейских рынках.
3. Создание новых котировальных списков и обслуживание уже существующих.
4. Продажа и распространение рыночных данных и связанной с ними информации.

5. Предоставление услуг регулирования.

New York Stock Exchange зарегистрирована как национальная фондовая биржа, подчиняющаяся американскому закону о ценных бумагах и биржах. NYSE является основной фондовой биржей США. Помимо торговли обычными и привилегированными акциями, варрантами, NYSE предоставляет торговлю долговыми инструментами и структурными продуктами, такими как

так называемые капитальные ценные бумаги, т. е. совокупность корпоративных облигаций и привилегированных акций, конвертируемыми облигациями и т. д. До слияния с Euronext на бирже котировались ценные бумаги более чем 3 тысяч эмитентов. На бирже рассчитывается всемирно известный индекс Доу-Джонса для акций промышленных компаний (Dow Jones Industrial Average), а также индексы NYSE Composite и NYSE ARCA Tech 100 Index. Биржа основана 17 мая 1792 г., когда 24 нью-йоркских брокера, прежде заключавшие сделки в кофейнях, подписали «Соглашение под платаном» (Buttonwood Agreement) о создании Нью-Йоркской фондовой биржи. Первыми акциями, котировавшимися на бирже, были акции The Bank of New York [3].

Euronext — это первая объединенная международная биржа, объединяющая фондовые биржи Амстердама, Брюсселя, Лондона, Лиссабона и Парижа. Эмитенты, соответствующие стандартам законодательства Евросоюза, проходят листинг на организованных рынках Euronext. На бирже торгуются разнообразные ценные бумаги: национальные и зарубежные акции и производные ценные бумаги, конвертируемые облигации, варранты, контракты на индексы, долговые бумаги, в том числе государственные и корпоративные облигации. Рынки группы Euronext осуществляют деятельности при помощи дочерних компаний группы, у каждого рынка есть национальная лицензия на осуществление биржевой деятельности, а также оператор биржи. Биржа была основана 22 сентября 2000 г. при слиянии фондовых бирж Брюсселя, Амстердама и Парижа в целях получения преимуществ от согласования требований финансовых рынков Евросоюза. На Euronext рассчитываются два основных индекса: индекс Euronext 100 — индекс голубых фишек; индекс Next

150 — индекс рыночной капитализации 150 крупнейших по капитализации компаний, торгующихся на Euronext.

NYSE Euronext завершила процесс поглощения американской фондовой биржи Amex 1 октября 2008 г. Сделка укрепила лидерские позиции NYSE Euronext в США на рынке опционов, обыкновенных акций и биржевых фондов ETF. По количеству торгуемых опционных контрактов NYSE Euronext занимает в США третье место. После поглощения Amex вошла в состав биржевой группы. Котировальные списки биржи были включены в состав NYSE.

NYSE Arca является первой платформой для электронных торгов, предоставляющей эмитентам ETP (биржевых товаров) программу «Ведущего Маркетмэйкера», способствующую обеспечению ликвидности и ведущей к лучшим ценам и интенсивности торгов на рынке ETP.

NYSE Alternext была создана группой NYSE Euronext в целях облегчения доступа на биржу малых и средних компаний. NYSE Alternext не является организованным рынком, опираясь на определение организованных рынков в Директиве «О рынках финансовых инструментов» MiFID, но регулируется самой биржей NYSE Euronext.

NYSE Arca Europe — это пан-Европейская Многосторонняя торговая система MTF, расширяющая торговую сферу рынков Euronext посредством включения в торги голубых фишек четырнадцати европейских стран: Австрии, Чехии, Дании, Финляндии, Франции, Германии, Венгрии, Ирландии, Италии, Норвегии, Испании, Швеции, Швейцарии и стран Соединенного Королевства. Arca Europe объединяет эту торговую систему с другими биржевыми компонентами компании, предоставляя инвесторам частичный доступ на менее популярные биржи.

SmartPool Trading Limited — компания, предоставляющая доступ на даркпул для исполнения блокирующих поручений на 15 различных европейских рынках. SmartPool была создана NYSE Euronext совместно с BNP Paribas, HSBC и J. P. Morgan.

В сентябре 2010 г. NYSE Euronext объявила о намерении создания компании NYSE Blue, новой международной компании, сфокусированной на экологических рынках и рынках устойчивой энергетики.



Рисунок 3 — Состав сегмента «Информационные и технические услуги и вопросы» [1]

Задачи сегмента «Информационные и технические услуги и вопросы».

1. Обеспечение удаленного доступа к торгам для клиентов со всего мира.

2. Предоставление торгового и информационного программного обеспечения.

3. Продажа и распространение рыночных данных и связанной с ними информации для подписчиков запатентованных информационных продуктов.

4. Предоставление консультаций экспертов по биржам и торгам на них.

Рассмотрим далее, как проходил сам процесс консолидации NYSE и Euronext.

22 мая 2006 г. NYSE Group предложила 8 млрд евро наличными и акциями за слияние с Euronext, предложив Euronext, таким образом, большую цену, нежели Немецкая фондовая биржа Deutsche Börse. Слияние было необходимо NYSE Group в связи с поглощением конкурентной американской биржей NASDAQ Лондонской фондовой биржи London Stock Exchange. Несмотря на прогнозы аналитиков,

Deutsche Börse подняла цену до 8,6 млрд евро, перебив предложение американской биржи. Но NYSE Group и Euronext подписали соглашение о слиянии после голосования акционеров и согласия регулирующих органов. 15 ноября 2006 г. Deutsche Börse, являющаяся основным препятствием для совершения сделки объединения NYSE и Euronext, вышла из аукциона.

Рост акций NYSE Group в конце 2006 г. сделал предложение гораздо более привлекательным для акционеров Euronext. 19 декабря 2006 г. сделка была одобрена акционерами Euronext, набрав 98,2 % голосов «за». Планировалось, что сделка завершится в пределах 3–4 месяцев, т. к. некоторые регуляторы уже дали свое согласие на совершение объединения. Акционеры NYSE Group дали свое согласие 20 декабря 2006 г. Слияние было завершено 4 апреля 2007 г., а окончательное согласие Комиссии по ценным бумагам и биржам SEC на проведение сделки было получено в конце 2007 г.

20 декабря 2012 г. было объявлено о предстоящем поглощении биржевой

группы американской биржей Intercontinental Exchange (ICE), за которое последняя готова выплатить 8 млрд долл. Хотя сделка еще не одобрена регулятором рынка, обе стороны считают, что препятствий на пути к объединению не будет, т. к. сфера деятельности на финансовом рынке у бирж отличается. Intercontinental Exchange торгует

сырьем, в отличие от ценных бумаг, торгующихся на NYSE Euronext.

Перейдем к рассмотрению финансовых показателей бирж NYSE и Euronext до и после объединения. Представим основные финансовые показатели бирж до слияния (данные за 2006 г.) и после него (данные за 2007 г.) (табл. 1).

Таблица 1 — Сравнительный анализ финансовых показателей бирж NYSE, Euronext и биржевой группы NYSE Euronext [1]

Показатель	NYSE, млн долл. (2006 г.)	Euronext, млн долл. (EUR/US = 1,31) (2006 г.)	NYSE, Euronext, млн долл. (2007 г.)
Акционерный капитал	1669	2183,791	9384
Оборотный капитал	610,9	-131,393	1184
Операционный доход	233,5	585,624	909
Чистая прибыль	204,977	489,462	643
Гудвилл	535,906	1 318,529	5014
Эмитенты	2713	1 210	3681 (2526 —NYSE, 1155 —Euronext)

Из таблицы 1 видно, что акционерный капитал объединенной биржи NYSE Euronext увеличился на 150 % относительно совокупного показателя акционерного капитала американской и европейской бирж до слияния. Акционерный капитал — это капитал компании, образующийся от эмиссии. Фактически это суммарный капитал акционеров компании. Увеличение данного показателя свидетельствует о повышении интереса к новой бирже со стороны инвесторов и, как следствие, об увеличении конкурентоспособности биржи.

Оборотный капитал консолидированной биржи превышает данный суммарный показатель NYSE и Euronext в 2 раза. Оборотный капитал — это та часть капитала, которая задействована в текущей деятельности биржи.

Увеличение оборотного капитала говорит об увеличении объемов деятельности биржи. Также увеличение оборотного капитала напрямую влияет на прибыль компании, хотя в 2006 г.

оборотный капитал биржи Euronext носил отрицательный характер, т. е. краткосрочные обязательства биржи превышали суммарную стоимость ее текущих активов. Таким образом, можно также сделать вывод о том, что слияние бирж было крайне выгодно не только NYSE, но и Euronext, по крайней мере, в краткосрочной перспективе.

Операционные доходы NYX увеличились на 90 млн долл. в сравнении с данным показателем для двух бирж отдельно. Операционный доход отражает разницу между доходами и расходами от основной текущей деятельности биржи. Рост операционного дохода непосредственно влияет на рост прибыли, в связи с чем можно сделать вывод о положительном значении роста данного показателя как для непосредственных владельцев биржи, так и для ее акционеров.

Чистая прибыль объединенной биржи NYX за первый год существования приблизительно равна суммарной

чистой прибыли NYSE и Euronext до слияния и составляет 643 млн долл., 204,977 млн долл. и 489,462 млн долл. соответственно. Это свидетельствует о стабильности работы биржи, хорошем менеджменте и интересе со стороны инвесторов. Ведь при образовании новой компании сложно не просто улучшить показатели работы, но и удержать их на прежнем уровне, в связи с настроенностью людей ко всему новому. Так как чистая прибыль компании осталась на прежнем уровне, можно сделать вывод, что дивиденды инвесторам были выплачены в приблизительно равной пропорции, что и прежде.

Гудвилл компании вырос на 3160 млн долл., достигнув 5 014 млн долл. Гудвилл — это условная стоимость деловых связей фирмы, денежная оценка нематериальных активов компании: фирменный знак, имидж, наличие устойчивой клиентуры и др. [2]. Фактически гудвилл — это стоимость репутации компании. Увеличение гудвилла свидетельствует об укреплении позиций компании на фондовом рынке, о повышении доверия инвесторов к бирже и об увеличении конкурентоспособности биржевой группы. Следствием этих улучшений является увеличение участников биржи и соответственно увеличение прибыли компании.

Что касается количества эмитентов биржи NYSE Euronext, то оно практически осталось неизменным. При расчете общего количества эмитентов учитывались только две основные биржи NYSE и Euronext, в расчет не взяты другие биржи, входящие в состав группы. Следовательно, можно утверждать, что стабильное число эмитентов свидетельствует о строгих требованиях к процедуре листинга, что в итоге характеризует биржу NYX как надежный финансовый институт, дающий повышенные гарантии участникам торгов.

По данным таблицы можно сделать ряд выводов относительно основных преимуществ слияния бирж NYSE и Euronext.

1. Создание первой международной торговой площадки.

2. Повышение конкурентоспособности биржи на международной арене.

3. Улучшение финансовых показателей биржи и, как следствие, решение некоторых финансовых вопросов.

4. Увеличение возможностей при торговле на NYX в связи с объединением не только биржевых площадок, но и компаний, входящих в биржевые группы NYSE и Euronext, обеспечивающих ведение торгов.

5. Повышение надежности биржевых торгов в связи с улучшением финансовых показателей, контролем репутации биржи, а также наличием в составе группы компаний, непосредственно обеспечивающих надежность торгов.

13 ноября 2013 г. завершилась сделка по поглощению NYSE Euronext американской биржей Intercontinental Exchange (ICE). В планах у компании продать часть Euronext.

Библиографический список

1. www.nyx.com — официальный сайт биржевой группы NYSE Euronext
2. <http://dictionary.finam.ru> — Интернет-портал инвестиционного холдинга «Финам», раздел Словари.
3. www.goldinvestor.ru — Интернет-портал об инвестициях в ценные бумаги.

Bibliographic list

1. www.nyx.com — NYSE Euronext official web-site.
2. <http://dictionary.finam.ru> — Investment holding «Finam» official web-site, Dictionary section.
3. www.goldinvestor.ru — Web-site about investment in securities.

НАШИ АВТОРЫ

**Контактная информация авторов журнала
«Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)»
№ 2 (46), 2014**

РАЗДЕЛ 1. УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

Акопова Е. С. — д. э. н., профессор кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Аксаева Ю. Э. — к. э. н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент» ЧОУ ВПО «Северо-Кавказский институт бизнеса, инженерных и информационных технологий».

E-mail: aksaeva@mail.ru.

Альбеков А. У. — д. э. н., профессор кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Афанасьева И. И. — к. э. н., ст. преподаватель кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Бондаренко В. А. — д. э. н., профессор кафедры «Маркетинг и реклама» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: vikodiver@yandex.ru.

Гиссин В. И. — д. э. н., профессор, зав. кафедрой «Товароведение и экспертиза товаров» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Гузенко А. В. — к. э. н., доцент кафедры «Логистика и управление транспортными системами» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный университет путей сообщения».

E-mail: luts@yandex.ru.

Гузенко Н. В. — старший инспектор отдела аспирантуры ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Ковалев Г. А. — аспирант кафедры «Логистика и управление транспортными системами» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный университет путей сообщения».

Кушнарев В. В. — аспирант кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: kushnarev@yandex.ru.

Лажно Ю. В. — к. э. н., доцент кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Полуботко А. А. — к. э. н., доцент кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Резников С. Н. — к. э. н., ст. преподаватель кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: reznikov-tigarbo@yandex.ru.

Суржигов М. А. — д. э. н., профессор, декан факультета «Менеджмент и предпринимательство» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Украинцев В. Б. — д. э. н., профессор кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Акопова Е. С. — д. э. н., профессор кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Алексейчик Т. В. — к. э. н., доцент кафедры «Фундаментальная и прикладная математика» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Борисовская К. А. — к. э. н., ст. преподаватель кафедры «Экономическая теория» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Володин А. Н. — главный специалист отдела информационных технологий Азовского бассейнового филиала ФГУП «Росморпорт».

E-mail: volodin1989@rambler.ru.

Горяинова Н. С. — ст. преподаватель кафедры «Физическое воспитание, спорт и туризм» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: milena.555@mail.ru.

Исраилова Э. А. — к. э. н., доцент кафедры «Экономическая теория» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Карпенко И. В. — ассистент кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Костоглодов Д. Д. — д. э. н., профессор, декан факультета «Торговое дело» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Майер С. В. — докторант кафедры «Маркетинг и реклама» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: inrost@list.ru.

Массамба Т. М. А. — аспирант кафедры «Инновационный менеджмент и предпринимательство» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: toninemaverick@mail.ru.

Пархоменко Т. В. — к. э. н., доцент кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: inrost@list.ru.

Петросян Л. Э. — руководитель научно-методического центра по работе с молодежью ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: nmc-rsue@mail.ru.

Писарева Е. В. — к. э. н., доцент кафедры «Маркетинг и реклама» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Пономарева М. А. — д. э. н., доцент кафедры «Национальная и региональная экономика» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: yuma@list.ru.

Потян К. В. — аспирант кафедры «Маркетинг и реклама» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Халидов М. М. — аспирант кафедры «Бухгалтерский учет» ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет».

E-mail: xalidov.2013@mail.ru.

РАЗДЕЛ 3. ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

Веретенникова Е. Г. — доцент кафедры «Информационные системы и прикладная информатика» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: eg_2008@mail.ru.

Жилина Е. В. — к. э. н., ст. преподаватель кафедры «Информационные технологии и защита информации» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: black-2@mail.ru.

Лабынцев Н. Т. — д. э. н., профессор, зав. кафедрой «Бухгалтерский учет» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Пилипенко М. Н. — аспирант кафедры «Аудит» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Савельева Н. Г. — доцент кафедры «Информационные системы и прикладная информатика» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: 2011ngs@mail.ru.

Смертина Е. Н. — к. э. н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Сычева А. А. — аспирант кафедры «Финансово-экономический инжиниринг» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: alina__sycheva@mail.ru.

ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ МАТЕРИАЛОВ, ПРЕДСТАВЛЯЕМЫХ В ЖУРНАЛ «ВЕСТНИК РГЭУ (РИНХ)»

Согласно решению ПРЕЗИДИУМА ВЫСШЕЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИИ (ВАК) Минобрнауки РФ от 02.03.2012 № 8/13 «О перечне рецензируемых научных журналов и изданий для опубликования основных научных результатов диссертаций», 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; должны быть рекомендованы кафедрой (отделом) по месту учебы (работы) автора. Все статьи, представленные к печати в журнале «Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)», в обязательном порядке проверяются по критериям корректности предоставления научной информации, учитывая правила ее заимствования, рецензируются редакционной коллегией журнала и возвращаются авторам для ознакомления. Статьи предоставляются в формате «*.doc» или «*.docx».

2. Рекомендуется указывать место работы всех авторов и контактную информацию для переписки в Интернете.

3. Требования к оформлению научной статьи:

а) текст статьи должен быть набран шрифтом Times New Roman, кегль — 14, полуторный интервал, отступ первой строки — 0,75. Формат листа А4 (210 × 297 мм). На странице рукописи должно быть не более 30 строк, в каждой строке не более 65 знаков, включая пробелы между словами. Поля рукописи: верхнее, правое, левое — 25 мм и нижнее — 30 мм. Нумерация страниц в правом верхнем углу листа;

б) рисунки должны быть качественными, четкими, все надписи должны хорошо просматриваться (шрифт исключительно Times New Roman), необходимо указать источник или авторство каждого рисунка с помощью подстрочной ссылки на использованную книгу, статью или другие материалы;

в) таблицы набираются 12 кеглем через один интервал без выделения колонок (без заливки), необходимо указать источник или авторство каждой таблицы с помощью подстрочной ссылки на использованную книгу, статью или другие материалы;

г) редактор формул — MS Word, шрифт — Times New Roman, переменные — курсивом, греческие — прямо, русские — прямо;

д) 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);

е) в тексте статьи следует использовать минимальное количество таблиц и иллюстративного материала. Круглые скобки употребляются только в тексте;

д) ссылки на литературу оформляются в квадратных скобках, нумерация ссылок сквозная на протяжении статьи, подстрочные примечания помещаются в конце статьи (библиографический список) с точным указанием выходных данных;

е) иностранная литература оформляется по тем же правилам;

ж) статья обязательно должна содержать краткую аннотацию и ключевые слова, список использованной литературы. Указанные данные, Ф.И.О. авторов и название статьи приводятся на русском и английском языке;

з) общий объем статьи не должен превышать 12 листов в соответствии с указанными требованиями к оформлению.

4. К статье на бумажном носителе прилагается электронная версия, отдельным файлом сведения об авторе (имя, отчество, фамилия, место работы, учебы, должность, контактный телефон, e-mail, домашний адрес). Необходимо направить данные файлы также на электронный адрес — vestnik.rsue@mail.ru.

5. В соответствии с требованиями по включению номеров научного периодического издания «Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)» или его переводной версии на иностранном языке в системы цитирования Web of Science, Scopus, Web of Knowledge, текст статьи должен быть представлен в двух вариантах: на русском и английском языке.

Рукописи, оформленные без соблюдения приведенных выше правил, не рассматриваются. Редакционная коллегия оставляет за собой право при необходимости сокращать статьи, подвергать их редакционной правке и отсылать авторам на доработку. Датой поступления статьи, отправленной на доработку (если она была у автора), считается день ее возвращения в редакцию.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА
(РИНХ)

№ 2 (46), ИЮНЬ, 2014

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Главный редактор

АЛЬБЕКОВ АДАМ УМАРОВИЧ

Заместитель главного редактора

ДЖУХА ВЛАДИМИР МИХАЙЛОВИЧ

Ответственный секретарь

ПАРХОМЕНКО ТАТЬЯНА ВАЛЕРЬЕВНА

РЕДАКТИРОВАНИЕ, КОРРЕКТУРА, ВЕРСТКА И МАКЕТИРОВАНИЕ *ШМЫГЛЯ Э. В.*
КОМПЬЮТЕРНЫЙ НАБОР *ГУЗЕНКО Н. В.*
ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР *АКИМОВА Л. И.*

Изд. № 156/2412.

Подписано в печать 30.06.2014. Объем 27,0 уч.-изд. л.

Бумага офсетная. Печать цифровая. Формат 60 × 84/8. Гарнитура «Times New Roman».

Заказ № 239. Тираж 1000 экз.

344002, РОСТОВ-НА-ДОНУ, Б. САДОВАЯ, 69,
РГЭУ (РИНХ), к. 152
ИЗДАТЕЛЬСКО-ПОЛИГРАФИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС.
Тел.: (863) 261-38-77, 266-42-34.
E-mail: ipkrinh@gmail.com

344002, РОСТОВ-НА-ДОНУ, Б. САДОВАЯ, 69,
РГЭУ (РИНХ), к. 337
РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА «ВЕСТНИК РГЭУ (РИНХ)».
Tel. (863) 237-02-75.
E-mail: vestnik.rsue@mail.ru

SCIENTIFIC EDITION

**VESTNIK
OF ROSTOV STATE
UNIVERSITY OF ECONOMICS
(RINH)**

№ 2 (46), JUNE, 2014

SCIENTIFICALLY-PRACTICAL JOURNAL

Editor-in-Chief

ALBEKOV ADAM UMAROVICH

Deputy Editor-in-Chief

DZHUKHA VLADIMIR MICHAILOVICH

Executive Secretary

PARKHOMENKO TATIANA VALERIEVNA

EDITING AND PROOFREADING, LAYOUT BY *SHMYGLYA E. V.*
COMPUTER SET BY *GUZENKO N. V.*
ISSUER EDITOR *AKIMOVA L. I.*

Ed. № 156/2412.

Signed in print 30.06.2014. The volume of accounting and publishing sheets 27,0.
Offset Paper. Digital printing. Format 60 × 84/8. Font «Times New Roman».
Order № 239. Printing 1000 copies.

344002, ROSTOV-ON-DON, B. SADOVAYA st., 69,
RSUE (RINH), a. 152
PUBLISHING AND PRINTING COMPLEX.
Tel.: (863) 261–38–77, 266–42–34.
E-mail: ipkrinh@gmail.com

344002, ROSTOV-ON-DON, B. SADOVAYA st., 69,
RSUE (RINH), a. 337
EDITORIAL BOARD OF «VESTNIK OF RSUE (RINH)».
Tel.: (863) 237–02–75.
E-mail: vestnik.rsue@mail.ru