

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

ВЕСТНИК

**РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)**

№ 2 (50), ИЮНЬ, 2015

V E S T N I K

OF ROSTOV STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS (RINH)

№ 2 (50), JUNE, 2015

РОСТОВ-НА-ДОНУ

2015

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ВЕСТНИК

РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)

№ 2 (50), ИЮНЬ, 2015

Научно-практический журнал.
Издается с 1996 года.
Периодичность — 4 номера в год.
№ 2 (50), 2015

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 94061 (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), 2015

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
доктор 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 OF EDUCATION AND SCIENCE
OF RUSSIAN FEDERATION

VESTNIK

OF ROSTOV STATE
UNIVERSITY OF ECONOMICS (RINH)

№ 2 (50), JUNE, 2015

Scientifically-practical journal.
First published in 1996.
Periodical — 4 issues per year.
№ 2 (50), 2015

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/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 94061 (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), 2015

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 compulsorily 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 им. С. Кузнеца (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
- 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 of S. Kuznets (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
- Ukrainsev 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» of Faculty of Economics of Southern Federal University
- 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 Vitaliy 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
Nalivayskiy Valeriy Y. — Doctor of Economics, Professor
Nivorozhkina Ludmila I. — Doctor of Economics, Professor
Sedenko Vasiliy 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 (50), ИЮНЬ, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. Управление экономическими системами _____	13		
<i>Афанасенко И. Д., Борисова В. В.</i> Импортозамещение и реструктуризация систем поставок	13	<i>Полуботко А. А.</i> Формирование логистически эффективной модели организации и функционирования энергорынка	42
<i>Афанасьева И. И., Гаврилов И. В.</i> Проблемы и перспективы развития логистической инфраструктуры экспорта зерна в России	18	<i>Осовцев В. А., Рыков М. В.</i> Информационная кибернетическая модель стратегического маркетинга	49
<i>Ерохина Т. Б.</i> Развитие эффективных рыночных механизмов потребительской логистики в рамках национализации экономики	22	<i>Резников С. Н.</i> Эволюционные особенности развития цепей создания добавленной стоимости: сравнительный анализ	57
<i>Пархоменко Т. В.</i> Теоретико-методологические основы применения логистического форсайтинга в стратегически значимых отраслях	27	РАЗДЕЛ 2. Экономика и предпринимательство _____	65
<i>Полевода С. В.</i> Совершенствование методики маркетингового анализа, адаптированной к современным условиям хозяйствования	34	<i>Вершиш Т. А.</i> Институциональная ловушка развития межотраслевой локализации инфраструктурного характера	65
		<i>Горюнова Е. В.</i> Финансирование строительства и развития инфраструктуры в российской футбольной премьер-лиге	70

Карачев И. А.

Институциональные реформы
в российских регионах
как условия роста экономики
страны 78

**Карпова О. К., Лобахина Н. А.,
Юрков А. А.**

К вопросу об оценке рыночной
стоимости предприятий 85

Кушнаренко Т. В.

Многоукладность как причина
разнообразия моделей
регионального развития 91

Механцева К. Ф.

Статистическое моделирование
реализации стратегии современного
промышленного предприятия
на основе процессного подхода 100

Мкртчян Т. М.

Воздействие государственных
расходов на темпы экономического
роста в Республике Армения 108

**Пешкова Е. П., Кюрджиев С. П.,
Мамбетова А. А.**

Методический подход
к формированию и оценке уровня
конкурентоспособности
хозяйствующих субъектов 114

Родионова Н. Д.

Тенденции развития кооперации
и технологического обмена
в пространственно-сетевом
взаимодействии субъектов
инновационной системы 123

Сахаров А. С., Корнилов Д. А.

Процесс принятия решений
при совместном использовании
стратегического планирования
и экономического
прогнозирования 132

Смертина Е. Н.

Выявление резервов повышения
эффективности производства
и качества молочной продукции 139

**РАЗДЕЛ 3. Финансово-кредитные
отношения и бухгалтерский
учет _____ 144**

Барахоева М. С., Костоева А. А.

Учетное обеспечение
управления затратами
на нефтедобывающих
предприятиях 144

Братищев А. В., Журавлева М. И.

Бифуркационный анализ
и синергетическое управление
системой «валовой продукт —
трудовой ресурс» 147

Вуцан А. П.

Создание специализированной
инспекции по выездному
контролю как перспективное
направление развития
налогового администрирования
в Российской Федерации 156

Грязнов С. А.

Особенности формирования
занятости в сфере малого бизнеса
в условиях пенитенциарных
учреждений (на примере
регионов ЮФО) 163

Иванченко О. В.

Маркетинг трансформационного
банкинга в условиях турбулентной
экономики 173

Кодзоев З. Б.

Перспективные направления
и факторы развития банковской
инфраструктуры 178

**Кумаритова Т. В., Букулов В. В.,
Дзгоева М. Р.**

Вопросы проведения
системного аудита
инвестиционной
программы содействия
социально-экономическому
развитию Республики
Южная Осетия 185

Меликов Ю. И., Коновалов А. А.

Направления и источники
финансирования развития
АПК России в условиях
глобальных вызовов **191**

Наливайский В. Ю.,

Кириченко П. С.

Анализ синергетического
эффекта при слияниях
и поглощениях на базе
телекоммуникационной
компания ОАО «МТС» **200**

Репета-Турсунова А. В.,

Ядрин А. В.

Сберегательная политика
домохозяйств в области
пенсионного обеспечения
с позиции финансовой
грамотности **205**

Украинцева И. В.

Развитие технологии
категорирования участников
ВЭД в системе управления
рисками ФТС России **214**

Шполянская И. Ю.

Референтная онтологическая
модель бизнеса
как основа создания
web-ориентированных
систем и сервисов **220**

НАШИ АВТОРЫ _____ 227

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE
OF RUSSIAN FEDERATION

VESTNIK
OF ROSTOV STATE
UNIVERSITY OF ECONOMICS (RINH)
№ 2 (50), JUNE, 2015

CONTENT

SECTION 1. Management of economic systems _____	13		
<i>Afanasenko I. D., Borisova V. V.</i> Import substitution and restructuring of delivery system	13	<i>Polubotko A. A.</i> Formation of the logistic effective model of organization and functioning of the energy market	42
<i>Afanasyeva I. I., Gavrilov I. V.</i> The problems and perspectives of the development of grain export logistic infrastructure in Russia	18	<i>Osovtshev V. A., Rykov M. V.</i> Information cybernetic model of strategic marketing	49
<i>Erokhina T. B.</i> The development of efficient market mechanisms and consumer logistics within the nationalization of the economy	22	<i>Reznikov S. N.</i> Evolution features of circuits value creation: comparative analysis	57
<i>Parkhomenko T. V.</i> Theoretical and methodological foundations of logistics application forsaying in strategically important sectors	27	SECTION 2. Economics and business _____	65
<i>Polevoda S. V.</i> Improvement of the marketing analysis method adapted to the modern conditions of management	34	<i>Verish T. A.</i> Institutional trap of interdisciplinary infrastructural localization	65
		<i>Goruynova E. V.</i> Financing of construction and development of infrastructure in the Russian football premier league	70
		<i>Karachev I. A.</i> Institutional reforms in the Russian regions as the factors of country's economic growth	78

<i>Karpova O. K., Lobakhina N. A., Yurkov A. A.</i>		SECTION 3. Financial-credit relations and accounting _____	144
To the question of assessing the market value of enterprises	85	<i>Barahoeva M. S., Kostoyeva A. A.</i>	
<i>Kushnarenko T. V.</i>		Accounting provision of cost management in oil-producing companies	144
Multiformity as reason of a variety of models of regional development	91	<i>Bratishchev A. V., Zhuravliova M. I.</i>	
<i>Mekhantseva K. Ph.</i>		Bifurcation analysis and synergetic control with system «gross national product — labor resource»	147
Statistical modeling of the implementation of the strategy of the modern industrial enterprise on the basis of the process approach	100	<i>Vutsan A. P.</i>	
<i>Mkrtchyan T. M.</i>		The creation of specialized tax inspection exit controls as promising direction of tax administration in the Russian Federation	156
Impact of the government costs on the rates of economic growth in the republic of Armenia	108	<i>Gryaznov S. A.</i>	
<i>Peshkova E. P., Kurdgiev S. P., Mambetova A. A.</i>		The peculiarities of small business formation in the terms of the corrections (on the example of the Southern Federal District)	163
Methodical approach to developing and assessing the level of competitiveness of economic entities	114	<i>Ivanchenko O. V.</i>	
<i>Rodionova N. D.</i>		Marketing of transformational banking in a turbulent economy	173
Development trends and technological cooperation exchange in spatial-interaction network actors of the innovation system	123	<i>Kodzoev Z. B.</i>	
<i>Sakharov A. S., Kornilov D. A.</i>		Perspective directions and factors of development of banking infrastructure	178
The decision-making process with joint use of strategic planning and economic forecasting	132	<i>Kumaritova T. V., Bukulov V. V., Dzagoeva M. R.</i>	
<i>Smertina E. N.</i>		The tasks of the system audit of the investment program for promoting social and economic development of the Republic of South Ossetia	185
Disclosure of reserves raising production efficiency and dairy product quality	139		

<i>Melikov Yu. I., Konovalov A. A.</i> Directions and resources of financial development of AIC of Russian conditions of global challenges	191	<i>Ukraintseva I. V.</i> The development of the categorization technology of the participants of foreign economic activity in the risk management system of russian federal customs service	214
<i>Nalivayskiy V. Yu., Kirichenko P. S.</i> Analysis of synergistic effect in mergers and acquisitions based on telecommunication company OJSC «MTS»	200	<i>Shpolianskaya I. Y.</i> Reference ontology business model as a base for development of web-oriented systems and services	220
<i>Repeta-Tursunova A. V., Yadrin A. V.</i> Household's savings for the retirement in term of financial literacy	205	OUR AUTHORS _____	227

РАЗДЕЛ 1. УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

И. Д. Афанасенко, В. В. Борисова

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ И РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ СИСТЕМ ПОСТАВОК

Аннотация

В настоящее время в российской экономике реализуется программа импортозамещения. Решение задач импортозамещения предполагает перестройку логистической инфраструктуры. В статье рассмотрены проблемы реструктуризации систем поставок в сельском хозяйстве страны в условиях импортозамещения.

Ключевые слова

Импортозамещение, логистическая инфраструктура, системы поставок на рынке сельскохозяйственной продукции в условиях импортозамещения.

I. D. Afanasenko, V. V. Borisova

IMPORT SUBSTITUTION AND RESTRUCTURING OF DELIVERY SYSTEM

Annotation

At the moment russian economy realized program of import substitution. Import substitution tasks involves restructuring the logistics infrastructure. In the article the problems of restructuring of supply chains in the agriculture of the country in the context of import substitution.

Keywords

Import substitution, logistics infrastructure, supply chain to market agricultural products in import substitution.

Замену импортных товаров или отказ от импорта некоторых групп товаров традиционно связывают с понятием «импортозамещение». К такому решению страна может подойти по внутренним или внешним причинам. В 2014 г. Россия взяла курс на импортозамещение, и к этому её побудили экономические санкции со стороны США и Евросоюза. Формальным поводом санкций стали воссоединение Крыма с Россией и гражданская война на Донбассе, а действительная причина — стремление экономически ослабить Россию, её политическое влияние в изменяющемся мире.

Президент Российской Федерации В. В. Путин на международном экономическом форуме, который состоялся в мае 2014 г. в Санкт-Петербурге, назвал им-

портозамещение ключевым направлением новой стратегической политики страны.

С точки зрения стратегического планирования, импортозамещение — это новая стратегия приложения сил. В условиях современного международного разделения труда осуществить полное замещение импорта собственным производством невозможно. Поэтому предстоит выбрать основные направления импортозамещения.

Возможны три способа решения задачи импортозамещения.

Первый способ — ориентация на собственное производство, для чего необходимо срочно создать соответствующее материальное и финансовое обеспечение развития нужных отраслей ре-

альной экономики, выработать правовые основы, принять кадровые решения и т. п.

Второй способ — найти новых поставщиков, переориентироваться на рынки Тихоокеанского региона, Латинской Америки и других регионов.

Третий способ — комбинированный вариант.

Первое направление выводит на решение долговременной стратегической задачи. Сдерживающим фактором здесь является высокий уровень импортной зависимости, который возник вследствие неумелых реформ отечественного хозяйства в 1990-е гг. Это привело к тому, что доля импорта по целому ряду групп машин и оборудования превысила пороговый уровень — 80 %.

Второе направление кажется менее сложным, но оно не способствует достижению главной цели укрепления мощи России как мировой державы — устранить перекосы в развитии финансового и реального секторов экономики и создать новое индустриальное промышленное ядро.

На азиатских рынках трудно найти высокие технологии. Предстоит, прежде всего, заново воссоздать отрасли станкостроения, а здесь уровень импорта превышает 90 %. Без новых станков отечественная промышленность возродиться не может.

Перед разными отраслями стоят задачи разной сложности. Например, ОАО «КАМАЗ» выходит со своей продукцией и на внутренний, и на мировой рынок. У него 832 поставщика, из них российских 62 %. Автозавод производит импортные закупки на сумму 8,5 млрд рублей. На КАМАЗе разработана своя программа импортозамещения. Автозавод хотел бы, чтобы по 412 важным импортным позициям производство осуществлялось в России. «И никаких посредников — только прямые контакты» [1].

Сложилось так, что современная российская логистика приспособлена к обслуживанию импортных потоков. По

какому бы пути не пошёл процесс импортозамещения, логистическим службам придётся осваивать обслуживание отечественной реальной экономики, внутренних материальных потоков. А для этого потребуются заново создавать качественно иную логистическую инфраструктуру.

Для большей наглядности рассмотрим процесс импортозамещения и реструктуризацию систем поставок на примере аграрного сектора экономики.

Аграрный сектор был и остаётся одной из важнейших сфер реальной экономики. Его роль в системе хозяйства предопределена следующим: сельское хозяйство — основной источник жизненных средств населения (продуктов питания); одновременно является базисом для существования всех других видов деятельности. Рыночное переустройство аграрного сектора страны в результате неумелого реформирования не привело к росту сельскохозяйственного производства и фактически разорвало единую систему внутренних хозяйственных связей. Рынки восточных регионов страны оказались оторваны от рынков её европейской части. Недостаток продуктов питания пришлось восполнять за счёт ввоза их из-за рубежа. Сложилась ситуация, когда более трети продовольствия, потребляемого в стране, обеспечивают импортные поставки. А в крупных мегаполисах страны доля импорта продуктов питания превышает 70 % объёмов их потребления. В 2013 г. Россия импортировала продовольствия на сумму 43 млрд долл. К середине 2014 г. возникла реальная угроза продовольственной безопасности страны. Очевидной стала необходимость государственной поддержки сельскохозяйственного производства. Принятие государственной программы развития сельского хозяйства страны до 2020 г. включает целый ряд мер, предусматривающих нивелирование сложившейся зависимости отечественного продовольственного рынка от импортных поставок.

В связи с санкциями и ответными действиями России в эту программу внесены дополнения. Правительством разработан план мероприятий — «дорожная карта» по содействию импортозамещению, конкретизирующий комплекс задач, включая разработку нормативно-правовой документации, совершенствование таможенно-тарифного регулирования импортных операций по основным видам сельскохозяйственной продукции; создание автоматизированной информационной системы продовольственной безопасности страны; методики расчёта показателей оценки состояния продовольственной безопасности; уточнение рациональных норм потребления пищевой продукции и др.

Решение новых задач требует адекватной логистической поддержки отечественного агропромышленного сектора. Ключевым становится вопрос, не как реорганизовать логистическую деятельность на отдельном предприятии, а как осуществлять руководство целостным логистическим процессом *обслуживания внутренних товаропотоков*.

Развитие логистики зависит от того, по какому направлению пойдёт процесс импортозамещения. Российская логистика получит новый и постоянный источник совершенствования только в том случае, если действительно заработает отечественная реальная экономика.

Если импортозамещение пойдёт по линии создания соответствующего материального и финансового обеспечения развития реальной экономики с акцентом на собственное производство сельскохозяйственной продукции, потребуются кардинальные преобразования в транспортировке, хранении, переработке и доставке потребителям сельхозпродукции.

Высокий уровень импортной зависимости (напомним, по отдельным видам продуктов питания он составляет от 40 до 85 %) может сделать приоритетным импортозамещение с ориентацией

на освоение рынков Тихоокеанского региона, Латинской Америки и др. В этом случае логистическая деятельность должна будет перестроиться на азиатские стандарты. Такого рода «импортозамещение» обходит реальную экономику стороной. Оно может привести к тому, что Россия превратится и в сырьевой придаток Востока. Российская экономика уже сейчас всё отчётливее входит в сферу влияния Китая.

Санкции Евросоюза и США поставили российский аграрный сектор перед необходимостью качественных преобразований в собственном сельскохозяйственном производстве и развитии интеграционных процессов в многоотраслевом аграрно-промышленном комплексе страны. Задачи импортозамещения касаются не только сельского хозяйства, но и производства сельхозмашин, оборудования, логистической инфраструктуры. Из-за неудовлетворённого состояния инфраструктуры российский аграрный сектор теряет до 15 % урожая, что проявляется в повышении себестоимости сельскохозяйственной продукции и снижении её конкурентоспособности.

На российском рынке фруктов политика импортозамещения реализуется на основе выращивания интенсивных фруктовых садов. По данным Северо-Кавказского зонального НИИ садоводства и виноградарства министерства сельского хозяйства Краснодарского края только в Адыгее за последние пять лет таких садов посажено около 800 гектаров. На долю производителей краснодарского края приходится 40 % производства всех фруктов в России. Ежегодно здесь выращивают до 350 тыс. тонн фруктов. Эксперты отмечают, что потенциал российского рынка фруктов достаточно высок, поскольку потребность населения страны во фруктах удовлетворена лишь на 70 %. Только из Польши в Россию поставлялось более 1 млн т яблок. Западноевропейские производители выстраивают каналы

сбыта своей продукции через Белоруссию и Казахстан и по-прежнему (несмотря на санкции) доминируют на российском рынке. Их продукция более конкурентоспособна по сравнению с российской продукцией, поскольку поддерживается колоссальными субсидиями со стороны государств и Евросоюза. Например, в Польше субсидии на капитальные вложения сельхозпроизводителей достигают 100 %, а на текущие расходы — до 75 % [2].

Со всей остротой обнаружилась проблема поддержки собственного производителя и через ценообразование. Это касается и тех отраслей, которые не затрагивает необходимость импортозамещения. Например, по производству яиц Россия давно перешагнула рубеж самообеспечения. В 1990-е гг. страна ввозила по 12–15 млрд шт. яиц в год. А в 2014 г. сама произвела 41 млрд яиц, почти по 300 штук на каждого жителя страны. Начался массовый экспорт яиц. В 2014 г. он увеличился на 75 %. Крупнейшими покупателями российской продукции стали Иран и Марокко. Оказалось, что яйцо — один из самых наценочных из продовольственных товаров. Возник конфликт между торговыми сетями и производителями яиц. Торговые наценки на яйцо составляют от 80 до 120 %. Подобное происходит с торговыми наценками и на другие отечественные продукты, производство которых следует увеличить, поскольку они не покрывают внутренние потребности. Так, на молоко торговая наценка доходит до 120 %, на мясо — 80–100 %. И в первом, и во втором случае производители продукции едва сводят «концы с концами». Дело дошло до того, что Союз птицеводов России предложил законодательно ограничить торговую наценку 10 % [3].

Итак, практика свидетельствует, что на пути импортозамещения стоят препоны, которые определяются характером взаимоотношений партнёров внутри логистических систем.

Российский опыт показывает, что нужен и особый методологический подход при выборе форм организации товаропотоков: оказывается, они могут быть эффективными лишь в равновесных условиях функционирования логистической системы. Формы организованности экономических потоков, успешно зарекомендовавшие себя за рубежом, в их природной, собственной культурной среде, не всегда подходят условиям российского хозяйства. Необходима переориентация российских логистических операторов на взаимодействие с внутренними отечественными поставщиками. Логистические структуры способны стать интеграционными «скрепами» хозяйственных связей, в том числе и в АПК.

На практике *экономическая логистика* — единая товаропроводящая система, в которой организуется опыт координации экономических потоков в реальных условиях российского хозяйства. Задача экономической логистики определяется вполне конкретно: необходимо создать новую систему преодоления пространственного разделения, способную экономически объединить все регионы России в единый общенациональный рынок [4]. Только в таком состоянии он будет способен конкурировать с транснациональными корпорациями.

Возникает вопрос об исполнителе такой объединяющей функции в новой российской системе поставок. Решение данного вопроса взяли на себя *логистические центры*. По сути, на них возложена роль экономической связи отраслей хозяйства, участвующих в производстве, переработке продукции и доведении её до конечного потребителя.

Ныне появились стимулы и сформировались благоприятные условия для создания новых и повышения эффективности работы существующих логистических центров. Например, в 2014 г. в Санкт-Петербурге начато строительство первого пускового комплекса логистического центра, предназначенного для хра-

нения, обработки и реализации сельскохозяйственной продукции. Компания ООО «Агрополис Северо-Запад» инвестирует в строительство логистического центра 15,2 млрд рублей. Его площадь составит 40 тыс. кв. м; на территории 150 га будет располагаться продовольственный комплекс для оптовой торговли овощами, фруктами, рыбой и другой сельхозпродукцией, с современной логистической платформой, зонами санитарного, ветеринарного и фитоконтроля.

Новый логистический центр обеспечит инфраструктурную поддержку торговли продовольственными товарами российского производства, в первую очередь — Северо-Западного региона. Благодаря компьютеризации бизнес-процессов и упорядочению логистических операций в системе поставок продовольствия в соответствии с установленными правилами и стандартами их выполнения сократятся сроки доставки товаров «с поля на прилавок» до 36 часов.

Современные логистические технологии нацелены на сокращение издержек хранения, ускорение товарооборота и рационализацию структуры себестоимости. Это создаёт условия для поддержания конкурентных цен, доступных для конечного потребителя. При таком подходе осуществляется не просто координация транспортировки и управления запасами, а происходит интеграция функций товародвижения. Интегрирование ключевых бизнес-процессов в системе поставок охватывает всех посредников и поставщиков товаров, услуг, информации, добавляющих ценность для потребителей.

Востребованность в интеграции заложена в сущности самой логистики и её предметно-объектной области, которая выражается в принципе системного подхода к решению проблем организации движения экономических потоков [4, с. 375]. Состояние связности различных частей проявляется в интеграции функций формирования логистических

хозяйственных связей с функциями определения потребностей в перевозках и использовании складов [5, с. 45].

Для достижения целостной организационной интеграции транспортировки, хранения, сортировки, упаковки и отправки в торговые сети сельхозпродукции в Краснодарском крае возобновляется работа *заготовительных контор*. Создаются новые *оптово-распределительные центры*, обеспечивающие полную интеграцию логистических операций [2]. Решение интеграционных задач в системе поставок находит отражение в разработке и применении современного программного обеспечения, необходимого для осуществления процесса автоматизированного управления всеми этапами товародвижения.

В каждом звене системы поставок неизбежны потери времени, материальных и денежных ресурсов. Поэтому если логистические операции, необходимые для своевременной поставки товаров, рассматривать как единый интегрированный бизнес-процесс и соответствующим образом координировать их выполнение, то можно достичь существенного снижения издержек товародвижения и повысить доходность сбыта готовой продукции.

Преимущества процесса интегрирования логистических операций связаны и с возникшей дополнительной возможностью ускорения товародвижения во всей системе поставок, сокращением материальных запасов в звеньях системы и оптимизации затрат на хранение материальных ресурсов. При этом повышается уровень удовлетворения потребностей клиентов за счёт онлайн-овой (в режиме реального времени) системы размещения заказов и обеспечения гибкости функций, связанных с сокращением времени логистического цикла [5, с. 72]. В конечном счёте, это будет способствовать поддержке предприятий реального сектора экономики, увеличению доли российских товаров на рынке и укреплению их конкурентных позиций.

Библиографический список

1. «КАМАЗ» и «Северсталь» договорились о совместной программе по импортозамещению [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://kamaz.ru/press/reliases>.
2. Битва за яблоко // Экономика Юга России. — 19.05.2015. — № 105 (6676). — С. 27.
3. Гурдин, К. Высоко поставленное яйцо // Аргументы недели. — 16.04.2015.
4. Афанасенко, И. Д., Борисова, В. В. Экономическая логистика : учебник. — СПб. : Питер, 2013. — С. 375.
5. Борисова, В. В. Формирование института логистических операторов : учеб. пособие. — СПб. : изд-во СПбГЭУ, 2013. — С. 45.

Bibliographic list

1. «KAMAZ» and Severstal have agreed on a joint programme on import replacement [Electronic resource]. — URL : <http://kamaz.ru/press/reliases>.
2. The battle for Apple // Economy of South Russia. The regional annex to the Rossiyskaya Gazeta. — 19.05.2015. — № 105 (6676). — P. 27.
3. Gurdin, K. Highli supplied egg // Arguments of the week. — 16.04.2015.
4. Afanasenko, I. D., Borisova, V. V. Economic logistics : textbook. — SPb. : Piter, 2013. — P. 375.
5. Borisova, V. V. Formation of logistic operators : textbook. — Spb. : SPbSEU, 2013. — P. 45.

И. И. Афанасьева, И. В. Гаврилов

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЭКСПОРТА ЗЕРНА В РОССИИ**

Аннотация

В статье раскрыты ключевые проблемы функционирования логистической инфраструктуры экспорта зерна. Вместе с этим, рассмотрены перспективные направления и обоснована необходимость государственного участия в развитии логистической инфраструктуры.

Ключевые слова

Логистическая инфраструктура, экспортные потоки, зерновые ресурсы.

I. I. Afanasyeva, I. V. Gavrilov

**THE PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF THE DEVELOPMENT
OF GRAIN EXPORT LOGISTIC INFRASTRUCTURE IN RUSSIA**

Annotation

The main problems of functioning grain export logistic infrastructure are revealed. Besides, perspectives and necessity of government participation in the development of grain export logistic infrastructure are considered.

Keywords

Logistic infrastructure, export flows, grain resources.

Зерновые культуры занимают весьма важное место в экономике нашей страны, обеспечивая основные продукты ежедневного рациона людей, служат важной составляющей сельскохозяйственной сферы, используются в животноводстве, пивоварении, при производстве спирта, в фармацевтической и технической промышленности, являясь, таким образом, основой экономического развития для многих отраслей [1].

В соответствии со стратегией развития инфраструктуры аграрного рынка в течение ближайшего десятилетия Россия планирует увеличить экспорт зерна до 40–50 млн т в год, в первую очередь за счет развития экспорта в страны

Юго-Восточной Азии, Западной Африки и Южной Америки. При этом импортерами российских зерновых ресурсов станут такие страны как Япония, Индонезия, Филиппины, Бангладеш, Вьетнам, Южная Корея за счет строительства и модернизации портов Дальнего Востока. Экспорт в Бразилию, Перу, Мексику, на Кубу и в страны Западной Африки будет увеличиваться за счет наращивания экспортных мощностей прибалтийских портов [2].

О перспективности развития новых направлений товародвижения экспортных потоков зерновых говорят статистические данные, приведенные в таблице 1.

Таблица 1 — Динамика экспорта зерна из России в страны мира в 2013–2015 гг. [3]

Страна-импортер	2013/ 2014 гг.	2014/ 2015 гг.	Экспорт с 1 по 22 мая 2014 г.	Экспорт с 1 по 22 мая 2015 г.	Изменения 2015 г. к 2014 г.	
Всего	25405597	28408193	1411889	449307	-962582	-68,18
Р. Корея	902352	481643	29600	105826	76226	257,52
Саудовская Аравия	1493449	2602287	22659	74818	52158	230,18
Турция	4381063	5648000	365204	53697	-311508	-85,30
Иран	1410990	2694363	67799	36746	-31053	-45,80
Сирия	92951	80698	0	26250	26250	–
Испания	307572	144349	14174	24532	10358	73,08
Азербайджан	746126	1616826	16403	13051	-3352	-20,44
Грузия	567097	649516	19622	12846	-6776	-34,53
Узбекистан	5481	29826	0	8820	8820	–
Греция	237273	156053	12752	6293	-6459	-50,67
Израиль	855994	512920	71831	5925	-65906	-91,75
Латвия	216781	383069	12359	5901	-6458	-52,25
Египет	3595942	3435249	196595	5797	-190798	-97,05
Китай	5744	85812	436	3785	3349	767,89
Албания	188158	162760	18205	3221	-14983	-82,30
Италия	282668	126223	15626	3107	-12519	-80,12
Монголия	35881	31812	5501	904	-4597	-83,56

Однако низкий уровень развития инфраструктуры зернового рынка осложняет реализацию стратегических перспектив увеличения объемов экспорта зерна из России.

Отметим, что развитие экспортного товародвижения зерна является одним из

показателей экономической стабильности страны, обеспечивающим требуемый уровень продовольственной безопасности страны, и позволяет в стабильном объеме экспортировать на внешний рынок зерновые ресурсы, расширяя национальные

интересы и укрепляя позиции страны на мировом рынке зерна.

Практический опыт указывает на прямую пропорциональную зависимость уровня развития экспортного товародвижения зерна от эффективного функционирования всего комплекса смежных отраслей народного хозяйства.

Данное обстоятельство обусловлено тем, что экспорт зерна является доминантным фактором обеспечения самофинансирования сельскохозяйственных товаропроизводителей, а доля экспорта зерновых ресурсов определяется спецификой экономического потенциала страны в целом, наличием запасов минеральных ресурсов, общим уровнем экономического развития и пр.

Проблемная ситуация, сложившаяся на рынке зерна, сопряжена с неудовлетворительным состоянием логистической инфраструктуры. Так, износ основных средств и оборудования элеваторных мощностей, хлебоприемных предприятий и реализационных баз хлебопродуктов достигает уровня 70–80 %. Такое состояние логистических объектов хранения и распределения зерна увеличивает энерго- и капиталоемкость процессов переработки на 30–40 %, увеличивая при этом конечную стоимость зерновых ресурсов.

Такая ситуация привела к тому, что большая часть производителей зерновых перестают пользоваться логистическими услугами элеваторов, что, в свою очередь, приводит к сокращению поступления объемов зерна на элеваторы, дальнейшему росту тарифов на их услуги.

Учитывая, что издержки по хранению и переработке зерна на большинстве действующих элеваторов экономически не выгодны для производителей зерна, то многие из них оставляют на хранение зерно на своих зерноскладах, подвергая его высоким рискам утраты количества и снижению качества.

Таким образом, складывается парадоксальная ситуация: если судить по

данным о наличии логистических инфраструктурных объектов по хранению и распределению зерна в стране, то их вполне достаточно, однако уровень состояния их материально-технической базы, нерациональное размещение по территории страны обуславливают значительные трудности в товародвижении потоков зерна и его хранении, что негативно влияет на конкурентоспособность зерна и повышение его цены.

В целом, проблемные аспекты функционирования логистической инфраструктуры можно сгруппировать в следующие блоки:

- объективная необходимость реализации экспортного потенциала зернового производства России, связанная с тем фактом, что доля России в производстве зерновых составляет 5 %, в то время как ресурсное обеспечение России посевными площадями составляет 14 %.

- нерациональное использование сырьевых ресурсов;

- диспропорциональное развитие отраслей, входящих в агропромышленный комплекс;

- неравномерное развитие аграрной отрасли в регионах страны.

Важнейшим вектором решения указанной проблемы является разработка комплекса мер по развитию логистической инфраструктуры зернового рынка, которая представлена совокупностью объектов и видов логистической деятельности, обеспечивающих эффективное функционирование организационно-экономических отношений в сфере производства и распределения зерновых ресурсов, способствуя снижению издержек, повышению конкурентоспособности отечественного зерна на внешнем рынке.

В данном контексте основной целью развития логистической инфраструктуры рынка зерна является эффективная организация процесса производства, распределения (переработки, хранения, транспортировки), а также

информационно-консультационное обслуживание всех субъектов рынка. Являясь базисным элементом эффективного функционирования рынка, логистическая инфраструктура создает необходимые условия для функционирования развитого зернового рынка: обеспечивает рациональное соотношение между спросом и предложением, ускоряет оборачиваемость зерна, снижает уровень издержек товародвижения ресурсов, формирует цивилизованную конкурентную среду. Поэтому современная инфраструктура зернового рынка должна отвечать передовым информационным технологиям, возможностям использования логистических инструментов, обеспечивать минимизацию издержек в процессе товародвижения зерна, формировать условия для повышения его конкурентоспособности, способствовать сокращению сроков реализации зерна и сохранению качества зерна.

Вместе с этим основополагающими задачами эффективного функционирования логистической инфраструктуры зернового рынка, по нашему мнению, должны быть определены:

- минимизация различного рода издержек на основе формирования рациональной системы товарообращения зерновых ресурсов;

- обеспечение доступа всех хозяйствующих субъектов зернового рынка к информации о конъюнктуре рынка, состоянии инфраструктуры;

- оптимизация организационно-экономических отношений между всеми хозяйствующими субъектами рынка;

- создание рационального механизма закупок зерна на всех уровнях: для федеральных, региональных и муниципальных нужд;

- формирование необходимых условий хранения и транспортировки зерновых ресурсов.

Объективной необходимостью является участие государства в формировании развитой логистической инфраструк-

туры зернового рынка по следующим направлениям. Во-первых, стимулирование строительства и модернизации инфраструктурных объектов и совершенствование их территориально-отраслевого размещения, расширения емкостей хранения зерновых. Во-вторых, развитие системы государственно-частного партнерства, используя, например, опыт ведущих стран-экспортеров зерновых, где государство на бюджетные средства федерального и регионального правительств участвует в долевом финансировании ремонта инфраструктурных объектов, компенсирует значительную часть затрат на хранение и распределение зерна. Представляется, что политика государственно-частного партнерства для решения задач формирования логистической инфраструктуры зернового рынка представляет собой комплексный механизм, интегрирующий организационные, управленческие функции федеральных и региональных органов власти с финансовым потенциалом частного бизнеса, занятого в отрасли зернового производства и смежных сфер.

Таким образом, роль государства сводится к созданию максимально благоприятных условий для развития логистической инфраструктуры зернового рынка, ускорению процессов товародвижения и развитию экспортного направления.

Учитывая, что зерновой рынок России имеет все большую тенденцию зависимости от конъюнктуры мирового рынка, то повышение уровня его инфраструктурной обеспеченности в современных условиях будет способствовать развитию конкуренции на внутреннем рынке, что усилит стремление зернопроизводителей увеличивать и диверсифицировать экспорт зерна.

Библиографический список

1. Митько, О. А. Организационно-экономические проблемы и перспективы развития транспортно-логистического процесса зернового рынка // Сибирская финансовая школа. — 2015. — № 2 (109). — С. 3–5.

2. Афанасьева, И. И. Логистическое обеспечение процесса товародвижения зерновых ресурсов // Вестник Института дружбы народов Кавказа. — 2011. — № 3 (19). — С. 139–146

3. Рынок зерновых России: возобновление экспортного спроса на Юге [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://agro2b.ru/ru/analytics/2233.html>.

Bibliographic list

1. Mitko, O. A. Organizational and economic problems and perspectives of the transport and logistic process of the grain market // Syberian Financial School. — 2015. — № 2 (109). — P. 3–5.

2. Afanasyeva, I. I. Logistic basis of the physical distribution of the grain resources // Vestnik of the Institute of the Caucasus people's friendship. — 2011. — № 3 (19).

3. Grain market in Russia: the resumption of export demand in the South [Electronic resource]. — URL : <http://agro2b.ru/ru/analytics/2233.html>.

Т. Б. Ерохина

**РАЗВИТИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ РЫНОЧНЫХ МЕХАНИЗМОВ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ЛОГИСТИКИ В РАМКАХ НАЦИОНАЛИЗАЦИИ
ЭКОНОМИКИ**

Аннотация

В статье раскрыты перспективы интеграции научных направлений логистики и поведения потребителей в условиях национализации экономики и развития программы импортозамещения, охарактеризована сценарная практика развития кризисных ситуаций, представлены проблемные аспекты и перспективы развития потребительской логистики.

Ключевые слова

Потребительская логистика, маркетинг, национализация экономики.

Т. В. Erokhina

**THE DEVELOPMENT OF EFFICIENT MARKET MECHANISMS AND
CONSUMER LOGISTICS WITHIN THE NATIONALIZATION OF THE ECONOMY**

Annotation

The article deals with the prospects for integration of scientific fields of logistics and consumer behavior in the conditions of the nationalization of the economy and development of import substitution program, described the practice scenario of crisis, presented the problematic aspects and prospects of development of consumer logistics.

Keywords

Consumer logistics, marketing, nationalization of the economy.

Одним из наиболее эффективных рыночных механизмов, обеспечивающих воплощение рыночных стратегий экономических субъектов, выступает логистика, в организационно-управленческий арсенал которой входит комплексный инструментарий конструирования и реализации цепей поставок, оптимизации движения материальных, финансовых и информационных потоков. Логистика позволяет рыночным составляющим определять конкурентные преимущества, повышая эффективность товародвижения и связанных с ним оказываемых услуг, что дает возможность более полно удовлетворять запросы потребителя.

Маркетинг выделяет особую информационную логистику, которая особенно с возникновением кризисных ситуаций получила ускорение при развитии, что порождает принципиально новые средства коммуникаций и их широкое проникновение в различные области экономики и потребительские аудитории. Определяющую значимость информационный поток и действия по его обработке играют в области товародвижения, так как обеспечивают колоссальный по сравнению с другими каналами охват аудитории, соединяя заинтересованные стороны, территориально разобщенные, увеличивая границы услугового комплекса, согласно запросам потребителей.

На данном этапе развития российской экономики, в связи с усложнением рыночного поля и воздействием санкционных ограничений, модель роста отечественной экономики должна послужить их вынужденным следствием, но при этом развитие призвано обеспечить постепенную национализацию хозяйственного комплекса страны. Кризис, который вызвали обоюдные санкции между Россией и странами Запада, а также падение цен на нефть на 45 %, произошедшее во втором полугодии 2014 г., лишь усилили негативные про-

цессы в экономике, результаты которых в виде повышения цен ложатся на плечи потребителей. Проблема поведения потребителей на рынке является определяющей для рыночных отношений и исследований, по сути, маркетинг — это разработка технологий обратной реакции компании на потребительское поведение, а инструментом оптимизации процесса образования стоимости и снижения ценовой нагрузки на товары и услуги является логистика.

Кризис как явление для нашей страны достаточно цикличное (последние два десятилетия это состояние будоражит российскую и мировую экономику около 4–5 лет), по сценарной практике меняет свое состояние в рамках нескольких фаз:

- социально-экономической напряженности;

- неприятия, отрицания кризисной ситуации,

- надежды на чудо, что кризис пройдет стороной или условия и результаты его будут не совсем негативны (сейчас санкции предопределили развитие национального хозяйственного механизма, производственных и агропромышленных комплексов, стратегических отраслей экономической системы страны);

- ситуации, при которой потребители испытывают страх, иногда панику, надеясь на минимальный рост цен на товары и государственные услуги (коммунальные платежи, налоги);

- этапа урегулирования взаимоотношений потребителя и рынка; формально стороны совершают сделки уже на новых условиях; как неизбежного этапа развития рыночных отношений, как необходимости.

Однако даже в период условной нормализации, перехода в следующую стадию на какой-то момент времени рынок недвижимости замирает, потребление скачкообразно (следствием паники может стать затоваривание,

например ограничение продажи гречневой крупы, или иных товарных групп, как страховые запасы в размерах домохозяйств, с прогнозированием роста отпускной цены).

Российскому типовому, наиболее прибыльному потребительскому сегменту характерна боязнь рисковать, но несмотря на настороженную, с некоторой стороны выжидательную позицию, потребитель вынужден в скором будущем прийти к сознанию адаптации к условиям влияния кризиса на социально-экономическую систему. Потребители адаптируются, привыкают к новым ценам и новым реалиям, и логистика, ориентируясь на запросы массового потребления, призвана оптимизировать цепи поставок в связи с изменившимися условиями и высвобождением свободных рыночных ниш, неудовлетворенным спросом и замещением импорта.

Таким образом, основное место в процессе максимально безболезненного и эффективного перехода к новой модели экономического роста, основанной на национализации экономики, становится потребительская логистика.

Под логистикой принято понимать любую деятельность, связанную с определенным движением товара от производителя до конечного потребителя. Логистика работает для потребителей и удовлетворяет их потребности, ведь товары и услуги имеют ценность, только если они востребованы рынком.

Назначение логистики — заблаговременная поставка товаров и строгое выполнение заказов потребителей, причем обслуживание потребителей является фундаментальным предназначением логистической политики.

Логистика формирует потоки, управляет и координирует их, но кроме этого непосредственно касается параметров не только находящихся в движении (материальных, информационных, финансовых и сервисных потоков), но и инфраструктурных объектов, иных свя-

зующих узлов в цепях поставок. В конечной точке (приобретение покупателем товара или услуги) все логистические потоки смыкаются, создавая итоговую стоимость.

Совершая даже самые незначительные покупки, покупатель подразумевает определенные составляющие: необходимый товар определенного качества и количества, приобретенный в предполагаемом месте и времени, имеющий нужную упаковку с определенной информацией. Сегодня логистика неотделима от удовлетворения покупательского спроса. Поведение потребителей — это процесс формирования спроса, который можно охарактеризовать как потребность, подкрепленную платежеспособностью и желанием купить то или иное количество товара. При этом, несомненно, потребитель движим стремлением извлечь выгоду, определенного рода полезность, хотя бы условную (скидки, бонусы), то есть максимизировать совокупную полезность. Но в процессе образования этой условной полезности он встречается с ограничениями, в которых определяющими нередко выступают материальные возможности, временные рамки или территориальная доступность продукции. Рост рыночных цен, вызванный последним кризисом, спровоцировал замедление роста общественного потребления, но на данном этапе, когда с момента объявления взаимных санкций прошел почти год, можно с уверенностью заявить, что потребление практически нормализовано.

Рыночные ограничения приводят потребителя к необходимости выбрать из наиболее доступных по параметрам цены, качества и доступности благ. В данном случае речь идет именно о потребительской логистике, включающей, как и в современном маркетинге, стадии поведения покупателя, подразделенные на несколько этапов:

- потребительский интерес и подготовка к совершению покупки;
- передвижение по магазину и выбор понравившейся продукции;
- использование или хранение продуктов;
- пополнение запасов.

Подчеркнем, что представленный нами цикл действий имеет отношение непосредственно к потребительскому рынку и домохозяйствам. В данном случае предназначение потребительской логистики — спроектировать действия всех звеньев цепи поставок таким образом, чтобы выявить и проработать наиболее эффективный способ оптимизации итоговой стоимости. В данном случае можно оптимизировать товародвижение или системы транспортировки и хранения, грузопереработку, то есть отыскать ресурсы, чтобы предоставить потребителям желаемый уровень обслуживания при оптимальных затратах и политике продвижения, которая может «сделать потенциального покупателя счастливым обладателем», обеспечивая стратегически важное для маркетинга и логистики стремление сделать разового покупателя постоянным.

Потребительский сервис, условия предварительного поиска и выбора, информационная обеспеченность, территориальная доступность, временные циклы цепей поставок, гарантии выполнения заказа, возможность возврата, широта товарного ассортимента и дополнительные услуги, — все эти характеристики необходимо соединить для того, чтобы преследовать интересы потребителя. Следует проанализировать значимость определенных групп услуг для покупателей и сравнить выгоды от их предоставления с затратами на их реализацию.

Итак, обслуживание потребителей — это процесс, непосредственно свойственный для области сбыта, логистики распределения, образования весомых выгод, содержащих в рамках це-

пей поставок добавленную стоимость, при поддержании издержек на оптимальном допустимом уровне. В данной научной формации отражается стремление рассматривать обслуживание потребителей как процесс, нацеленный на координацию звеньев образования стоимости в цепях поставок.

Решения в потребительской логистике подразумевают:

1) обработку заказа: стремление к сокращению всего цикла «заказ — оплата — доставка»;

2) складирование (количество складов, типы: собственные / аренда, месторасположение);

3) управление запасами, поддержание оптимального уровня, но при этом минимизация запасов;

4) транспортировку — способ перевозки, перевозчик;

5) обслуживание потребителей: оптимальный уровень.

Маркетинг диктует, какой следует быть логистике. Важнейший стратегический вопрос заключается в том, чтобы найти такие комбинации услуг и уровень сервиса, которые содействовали бы заключению прибыльных сделок. Логистическая деятельность должна рассматриваться из потребностей потребителей, которые постоянно изменяются. Успех производственного предприятия во многом зависит от возможностей логистического обслуживания потребителей и выполняет требования надежности и функциональности. Поведение потребителей как отдельного человека, так и группы традиционно рационально — достичь максимальной полезности. Под полезностью понимается то удовольствие или удовлетворение, которое получают люди от потребления товаров или услуг. Каждый потребитель, опираясь на свой доход, стремится приобрести различные товары в таких количествах и пропорциях, которые принесли бы ему максимальное удовлетворение от их использования. Такое поведение

потребителя на рынке называется рациональным. Рациональный потребитель так управляет своими расходами на приобретение товаров и услуг, чтобы получить максимальное «удовлетворение», или максимальную полезность. Каждый потребитель стремится иметь множество разнообразных благ. Полезность, заключенная в товарах и услугах, связана с качествами и характеристиками, позволяющими удовлетворить в результате желания людей [5].

Какой комплекс услуг предпочтет потребитель, зависит от формализации его запроса, несомненно, уровень базовых услуг или логистического сервиса должен иметь возможность операционной дифференциации в зависимости от пожеланий клиента. В зависимости от стратегии логистических операторов и общей маркетинговой политики требуются возможности расставить приоритеты на определенных элементах системы продвижения. В современной логистике понятие «базовый уровень сервиса» означает уровень оказания общего комплекса услуг, который может быть доступен всем потребителям.

Необходимо подчеркнуть, что компания не вправе произвольно нарушать свои базовые сервисные планы, ограничивая их выполнение лишь кругом избранных клиентов. Итак, базовый уровень обслуживания — это, по определению, тот минимальный уровень логистической поддержки, который предоставляется всем потребителям. Выбор заключается не в том, чтобы снизить уровень сервиса для наименее прибыльных потребителей. Ключевое решение лежит в другой плоскости: надо ли вообще вести дела с подобными потребителями. Но коли заказ от потребителя принят, фирма обязана обслужить его на установленном базовом уровне. Любой другой образ действий является очевидной дискриминацией! С другой стороны, в исключительных ситуациях вполне допустимо и оправдан-

но предложить потребителям повышенный уровень сервиса, предоставив услуги с добавленной стоимостью. Это примерно то же самое, что делает производитель автомобилей, предлагая особым клиентам улучшенные модификации базовой модели (скажем, крышу с окном или салон с кожаной обивкой). Ожидается, что потребители оплатят подобные «излишества». В логистике компенсацией за такие дополнительные услуги может служить повышенная цена сверх установленных тарифов или расширение масштабов совместного бизнеса [4].

В таком случае базовый уровень для разных экономических субъектов так же будет не одинаков, но в процессе решения данного вопроса необходимо учесть все возможности и ресурсы, которыми обладает логистическая система. В процессе формирования и развития логистического сервиса, о чем свидетельствует практический опыт, сама наука об управлении потоковым движением превращается в основное доказательство бизнес-компетентности рыночного субъекта.

Услугово-сервисный комплекс в логистике достаточно часто зависит от инфраструктурных условий, но при этом каждый оператор потребительского рынка должен стремиться к дифференциации и комплексности обслуживания, но большей части региональных предприятий действительно необходимо достичь высокого показателя сервиса.

Для большинства российских потребителей определяющей характеристикой, особенно для сегмента высокобрендовой потребительской продукции повседневного спроса и многих других групп, выступает продажная цена. Экспертное мнение доказывает, что в подобных экономических условиях достигнуть минимизации отпускной стоимости товарной продукции можно лишь устанавливая жесткий контроль над частью логистических издержек.

Библиографический список

1. Дыбская, В. В., Зайцев, Е. И., Сергеев, В. И., Стерлигова, А. Н. Логистика. — М. : Эксмо, 2013.
2. Альбеков, А. У., Ерохина, Т. Б. Воздействие основных коммуникационных составляющих маркетинга на поведение потребителей : моногр. // Ростов н/Д : изд-во РГЭУ «РИНХ», 2009.
3. Ерохина, Т. Б., Карапетян, М. Г. Логистика транспортно-экспедиционного обслуживания потребителей // Вестник РГЭУ (РИНХ). — 2014. — № 1 (45).
4. Логистика: Обслуживание потребителей [Электронный ресурс]. — Режим доступа : cfin.ru Менеджмент Логистика.
5. LaLonde, B. J., Cooper, M. C., Noordewier, T. G. Customer service: a management perspective [Electronic resource]. — Oak Brook, Ill. : The Council of Logistics Management, 1988. — URL: <http://ppt4web.ru/images/581/18612/310/img0.jpg>.

Bibliographic list

1. Dybskaya, V. V., Zaitsev, E. I., Sergeev, V. I., Sterligov, A. N. Logistics. — M. : Eksmo, 2013.
2. Albekov, A. U., Erokhina T. B. Effects of major components of marketing communication on consumer behavior : monograph // Rostov-on-Don : Publishing House of RSUE «RINH», 2009.
3. Erokhina T. B., Karapetyan, M. G. Logistics freight forwarding customer service // Vestnik of RSUE (RINH). — 2014. — № 1 (45).
4. Logistics Customer Service [Electronic resource]. — URL : cfin.ru Management Logistics.
5. LaLonde, B. J., Cooper, M. C., Noordewier, T. G. Customer service: a management perspective [Electronic resource]. — Oak Brook, Ill. : The Council of Logistics Management, 1988. — URL: <http://ppt4web.ru/images/581/18612/310/img0.jpg>.

Т. В. Пархоменко

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРИМЕНЕНИЯ
ЛОГИСТИЧЕСКОГО ФОРСАЙТИНГА
В СТРАТЕГИЧЕСКИ ЗНАЧИМЫХ ОТРАСЛЯХ**

Аннотация

В статье представлены технологии современного форсайтинга, применимые в экономической политике государств мира, охарактеризованы функционально-организационные особенности оперативного управления в электроэнергетике и специфика использования возобновляемых источников энергии, представлен логистический подход к возможности аккумулирования энергии.

Ключевые слова

Логистика, экономическая политика, стратегическая отрасль, форсайтинг.

T. V. Parkhomenko

**THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS
OF LOGISTICS APPLICATION FORSAYTING
IN STRATEGICALLY IMPORTANT SECTORS**

Annotation

The article presents the technology of modern forsayting applicable to the economic policy of the world, characterized by functional and organizational features of operational

management in the power and specificity of renewable energy, presented logistical approach to the possibility of energy storage.

Keywords

Logistics, economic policy, strategic industry, forsaying.

Следуя по пути научного познания, необходимо представить основу данной статьи, а именно — подчеркнуть необходимость использования в рамках планирования развития отрасли инструментария форсайтинга или, точнее, его научного симбиоза с логистическим инструментарием. Форсайттинг является сравнительно новой технологией — наукой, в каждом своем ответвлении готовой к разработке и применению инноваций. Использование огромной фундаментальной базы уже свершенных открытий, теоретико-методологических разработок и при этом всецелое стремление к формированию будущих разработок — отличительная черта научного знания.

Энергосистема страны представляет собой комплекс взаимосвязанных и взаимозависимых между собой генерирующих мощностей, сбытовых организаций и всевозможных потребителей электроэнергии. При этом темпы и масштаб реструктуризации должны увязываться с темпами реформирования и становления конкурентного рынка электроэнергии. Трудно не согласиться с содержанием данного тезиса, однако примечательно, что в документах по реструктуризации электроэнергетики не принималась во внимание синхронизация этапов реформы с ростом реального благосостояния народа.

Электроэнергетика и топливная промышленность на фоне других отраслей промышленности (особенно легкой, машиностроения и металлообработки, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной) имели в последние десятилетия более благоприятный комплекс показателей. На данный момент не лишним будет более четкий анализ настоящей и прогноз будущей ситуации разви-

тия отечественной экономики с учетом влияния энергетики на основе системного подхода: необходимо попытаться ответить на вопрос: «А что нас ждет завтра не только в электроэнергетике, но и в других связанных с нею отраслях и сферах экономики, без полноценного развития которых КПД электроэнергетической отрасли может быть не таким значительным, как предполагается?»

Опережающими темпами развивались (и развиваются сейчас) те производства, конечная продукция которых характеризовалась высоким удельным весом добавленной стоимости: безотходные технологии и оборудование по защите среды от загрязнения; технические средства обработки информации; гибкие производственные системы, управляемые ЭВМ; новые типы промышленных роботов и т. п. Среди приоритетных отраслей значилась и энергетика, но больше направленная на разработку альтернативных нефти источников энергии, таких как: ядерная, геотермальная, солнечная, термоядерная. Параллельно с этим в других отраслях экономики разрабатывались и внедрялись различные энергосберегающие технологии. При этом страна создала климат самого дешевого кредита среди развитых стран. Во многом такая экономическая политика помогла, например, Японии без особых потерь выбраться из жесточайшего энергетического кризиса 1970-х гг. и остаться в тройке лидеров мировой экономики. Необходимо сделать так, чтобы малый размер одного субъекта логистической системы не вызывал желание более крупного его проглотить, как это часто происходило в практике мирового и российского рынков. С точки зрения логистики на этот счет пока существует

лишь один вариант — поиск компромисса между всеми участниками логистической системы.

На необходимость проведения специального логистического анализа на различных этапах исследования и формирования логистических систем указывают многие специалисты и практики в области логистики, существенно обогатившие системный инструментарий формирования процедур и проведения логистического анализа именно с позиции форсайтинга логистических систем. Это достаточно новое направление научного поиска, оно наиболее эффективно, теоретико-методологический базис знаний современной логистики имеет, в части ее стратегического типа, достаточно значительное множество совпадений. Так, например, данные научные направления экономического знания имеют во многом схожие причинно-следственные связи. И логистика, и форсайт появились как научные ответвления общеэкономического знания, возникли и образовали свой теоретико-прикладной базис в военном деле.

Существующая в настоящее время в России, а также и в других государствах мира система государственного регулирования тарифов не способствует привлечению инвестиций в генерирующие мощности отрасли. С помощью логистического форсайтинга можно не только повысить уровень текущего инвестирования — появляется возможность поддержать долгосрочные проекты, выбрать перспективу более эффективного развития. Форсайт-проекты применимы не только в отношении развития определенных организаций, они доказали свою эффективность в городах, показали конкретные результаты в отраслях и целых государствах.

Функционально-организационные особенности оперативного управления в электроэнергетике как исконно естественной монополии предполагают повсеместное использование компромисса

при формировании управляющих параметров и определяют следующие возможности:

- полноценный анализ сложно формализуемых факторов и обстоятельств, определяющих экономическую среду функционального характера логистических систем;

- применение форсайтинговых приемов и методов в естественном процессе решения организационно-управленческих задач высокой размерности (составление форсайт-проектов развития электроэнергетики и т. д.);

- разработку эффективных со стороны основного управленческого менеджмента решений многокритериальных, разноплановых задач, имеющих в общем случае ряд конструируемых показателей;

- формирование на моделях будущего развития отрасли возможных сценарных вариантов и планирование последствий принимаемых управленческих решений.

Уникальное положение ресурсной базы российской энергетики в мировом контексте и в народном хозяйстве, основанное на ресурсных и технологических возможностях отрасли, актуализируется благодаря роли экспортных доходов в бюджете страны. Роль и значимость электроэнергетического комплекса, эффективность его функционирования в рамках внешнего экспортно ориентированного рынка с целью повышения уровня обеспеченности национальной экономики материальными, финансовыми, информационными ресурсами в оптимальном сочетании, определяет разработку и реализацию долгосрочной логистической стратегии развития исследуемого сектора экономики. Несомненно, анализ и прогноз развития мировой энергетики, достижения технико-технологического характера, совершенствование инфраструктурного обеспечения выступают определяющими факторами при принятии крупных управлен-

ческих и в том числе инвестиционных решений в энергетике.

Логистическое развитие отраслей национального хозяйства страны и регионов, их непосредственное финансирование в период адаптации к последствиям глобального экономического кризиса подвержено влиянию закономерностей и тенденций мировой экономики и в значимой степени зависит от внешних факторов. И в данном контексте необходимо отметить, что электроэнергетическая отрасль России является не только самодостаточной, но и производит в избытке (9,6 % мировой первичной энергии), при этом тратит ежегодно, с целью ввода новых объектов и предотвращения износа технических фондов, около 4,5 % ВВП на собственные инвестиции.

В целях обеспечения стратегического планирования национальных инвестиционных решений определяется целесообразность мониторинга управленческих преобразований и функционирования комплекса в целом, актуализируется очевидность тщательного и постоянного логистического, системно-аналитического исследования ситуации на мировых энергетических рынках.

Сейчас в экономических кругах уместно выражение, что в последние годы намечается мировая особенность — это феномен развития Китая: сложилась ситуация, когда развивающиеся страны, и это проявляется с 2011 г., догнали развитые страны по доли в мировом ВВП и, что еще более удивительно, обогнали их по объему валовых капиталовложений. В Китае, взрастившем свою экономику на социализме, намечен переход к новой модели экономического роста, прогнозируется возможное удорожание национальной денежной валюты (юань). Однако на долгосрочный период составления анализа не вполне ясны перспективы и роль китайской экономики как «локомотива роста», как характеризуют ее

национальные экономисты. Здесь видны недостатки прогнозирования, социально-экономического планирования и научного предвидения развития национальных проектов.

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.

С позиции системного анализа, рассматривая потоки в электроэнергетическом комплексе в целом, следует остановиться, в рамках форсайтинговых исследований альтернативных способов производства электроэнергии, на основах и проблематике функционирования в рамках энергосистемы финансовых потоков.

При этом реализация товара услугового характера остается на какой-то период неизменной, тогда как эффективно организованные денежные потоки, находящиеся под наблюдением финансовой части управления, повышают ритмичность осуществления операционного процесса, обеспечивают рост объема производства и реализации. Повышая уровень организационного структурирования финансовых потоков в электроэнергетике, все же невозможно рассчитывать на полноценный результат, хотя эффективное управление финансовыми потоками позволяет сократить потребность предприятия в заемном капитале. Однако логистический анализ с позиции форсайтинга определяет, что рост неплатежей коммерческих, промышленных объектов и особенно населения может обратить вспять даже существенные управленческие усилия. Это особенности электроэнергетики, негативные последствия кото-

рых можно нивелировать лишь частично, но не полностью.

В энергетике понятие «запас» электроэнергии, в основном, перемещается из сферы обращения в сферу ее производства и распределения. Здесь требуется соблюдать технико-экономический баланс между созданием дополнительных производственных мощностей электростанций с расширением распределительного пространства электрической распределительной сети и затратами (потерями), связанными с выравниванием электрической нагрузки потребителей по суточным, недельным, сезонным и годовым графикам. Этот важнейший аспект обширной энергетической проблемы под различным углом зрения всегда оставался в поле внимания множества отечественных и зарубежных специалистов с момента зарождения электроэнергетической отрасли до наших дней, однако пока практически не рассматривался как предмет исследований в логистике. Именно здесь появляется первая перспективная возможность форсайтинговых исследований. При этом необходимо учитывать то, что отраслевые особенности электроэнергетики оказывают непосредственное влияние на ход проводимых социально-экономических преобразований в стране в целом. Эти особенности, в первую очередь, связаны с тем, что основной продукт отрасли — электричество — приводит в действие деятельность всех других отраслей, выступая своего рода «движущей силой» экономики страны, основой жизнедеятельности общества, социальной стабильности и безопасности.

При реальном отсутствии конкурентной среды в сфере обращения электроэнергии энергетика не слишком заинтересована в исследовании и анализе ее потребительских свойств и, тем более, в осуществлении серьезных мероприятий, направленных на внедрение экономичных режимов как производ-

ства, так и использования электроэнергии самими потребителями.

По официальным данным отраслевой статистики, энергоемкость ВВП России примерно в 2,5 раза выше среднемирового уровня и в 2,5–4 раза выше, чем во многих развитых европейских государствах. Данная тенденция негативно сказывается на общей эффективности производственных хозяйственных комплексов, так как высокий уровень энергоемкости российской экономики приводит к снижению энергетической безопасности России и сдерживанию экономического роста отраслей и регионов. Очевидные факты социально-экономического развития нашей страны говорят о выходе России на стандарты благосостояния развитых стран, но эти исконно сложные процессы значительно затруднены на фоне усиления глобальной конкуренции и исчерпания источников экспортно-сырьевого типа. Необходима диверсификация использования всех видов энергетических ресурсов и их поставщиков, внедрение альтернативных способов производства.

В рамках логистического исследования можно сказать, что какие-то изменения в мировом топливно-энергетическом балансе, несомненно, грядут. Обоснование некоторого технологического прорыва, к сожалению, не совсем входит в плоскость наших научных интересов, и отсутствие каких-либо позитивных изменений в российских компаниях создает принципиально новые вызовы для России, к которым она в настоящее время слабо подготовлена. Это потребует создания модели развития энергетики будущего в России.

Как отмечают специалисты Института энергетической стратегии, развитие электроэнергетики в России и ее политика в области электроэнергетики, включая Энергетическую стратегию России на период до 2030 г., соответствуют теории индустриальной энергетики. Мало внимания уделяется глав-

ным направлениям в формировании энергетики нового качества: «умным» сетям, технологическому энергосбережению, управлению энергопотреблением и энергоинформационным системам, децентрализации энергоснабжения.

Баланс мощности по зоне централизованного электроснабжения России будет складываться с избытками мощности в течение всего прогнозируемого периода, однако величина избытков значительно меньше. Наибольшие избытки мощности сосредоточены в зоне ОЭС Центра. В зонах ОЭС Северо-Запада, ОЭС Средней Волги, ОЭС Юга и ОЭС Урала в отдельные годы будет иметь место собственный дефицит резерва мощности, покрытие которого обеспечивается из смежных избыточных ОЭС. В 2014–2015 гг. в зоне ОЭС Востока складывается дефицит резерва мощности в размере 0,5 ГВт.

Как заявляют отраслевые эксперты, каждый процент роста тарифа на электроэнергию для промышленных предприятий дает рост инфляции в стране на 1,6–1,8 %. Объяснение простое: дополнительная нагрузка на промышленность, облегчая населению и бюджету оплату потребленной электроэнергии, тем не менее ведет к замедлению темпов роста промышленности, транспорта, сельского хозяйства, к увеличению затрат на выпуск продукции, что предопределяет рост цен на товары первой необходимости.

Есть и другая весьма существенная причина для снижения тарифов на электроэнергию для промышленных объектов. Она заключается в том, что чем больше объем вырабатываемой электроэнергии и выше напряжение ее передачи, тем ниже полная себестоимость одного киловатт-часа потребляемой энергии. Следовательно, по логике рыночных и физических законов крупные промышленные и транспортные объекты должны оплачивать электроэнергию по более низким тарифам, чем население. Именно

такая пропорция соблюдалась в советской электроэнергетике и соблюдается сейчас в экономически развитых странах, но она по причине обнищания основной части населения в период рыночного формирования экономики России существенно изменилась в наши дни. В частности, для мелких промышленных и приравненных к ним потребителей (малого бизнеса) плата за электроэнергию стала в разы превышать плату за нее населением, а для крупных потребителей — почти сравнялась с городским населением.

Стратегическая логистика, направляющая свои усилия по оптимизации потоковых процессов на долгосрочную перспективу, уже показала свою эффективность в различных отраслях производства и обращения. Как уже отмечалось ранее, принципы и методы логистики, ее теоретико-прикладной инструментарий универсальны, но их внедрение и дальнейшее применение в рамках конкретной отрасли хозяйства страны требует специфической технологии адаптации к внутриотраслевым условиям. Энергетическая логистика как отраслевая часть эффективнейшего инструментария экономической мысли применима в рамках разработки теоретических положений и практического инструментария развития отрасли.

Итак, электроэнергетическая логистика базируется на следующих концептуальных принципах:

- сокращение потерь, возникающих в результате несопряженности потоков, их пространственной разнонаправленности;

- повышение качества передачи электроэнергии потребителям, что означает не только стабилизацию напряжения в сети, но и повышения качества обслуживания потребителей, проведение сервисных услуг по переоснащению населения и промышленных объектов новыми приборами энергоучета;

– рост адаптивности производства электроэнергии к изменяющимся запросам рынка.

Чтобы как-то сгладить негативные последствия новой «прогрессивной» тарификации вводится система компенсационных мер для малообеспеченных слоев населения. В частности, был осуществлен переход на частичную адресную социальную поддержку населения при оплате жилищно-коммунальных услуг с использованием персонифицированных социальных счетов вместо существовавших ранее различных льгот. Однако эти компенсационные меры не эквивалентны финансовым потерям из-за повышения тарифов, особенно для малого бизнеса, о необходимости развития которого говорится на всех уровнях власти.

Здесь вообще не предусматривается никаких льгот и компенсаций, разве что «маломощным» потребителям предлагается оснастить абонентские вводы автоматизированными системами коммерческого учета электрической энергии по суточным зонам электрической нагрузки и работать по тарифу «ночь». Такой вариант компенсации высоких тарифов на электроэнергию не противоречит мировой практике, однако он не предусмотрен для крупных потребителей, что заставляет задуматься о том, кто же еще в действительности субсидирует население.

Безусловно, любая ЛС, а электроэнергетическая в особенности (поскольку является частью естественной монополии), должна создаваться на основе существующего нормативно-правового поля с учетом перспективы его изменения и развития. Поэтому обозначим основные положения, вытекающие из Федерального закона «Об электроэнергетике». По данному закону электриче-

ская энергия (мощность) как особый товар в рамках ЕЭС РФ в границах заданного экономического пространства (Ростовской области) циркулирует с участием крупных производителей и крупных покупателей электрической энергии, получивших статус субъектов оптового рынка и действующих на основе правил оптового рынка, утверждаемых Правительством РФ.

Библиографический список

1. *Пархоменко, Т. В.* Современный процесс развития и модернизации российской электроэнергетики // Вестник РГЭУ (РИНХ). — 2012. — № 1 (37).

2. *Пархоменко, Т. В., Полуботко, А. А.* Логистический инструментарий формирования механизмов энергосбережения объектов электропотребления // Вестник РГЭУ (РИНХ). — 2013. — № 3 (43).

3. *Альбеков, А. У., Пархоменко, Т. В., Полуботко, А. А.* Современные логистические технологии и стратегии (электроэнергетический комплекс). — Ростов н/Д : изд-во РГЭУ (РИНХ), 2010.

Bibliographic list

1. *Parkhomenko, T. V.* Modern process of development and modernization of the Russian power industry // Vestnik of RSUE (RINH). — 2012. — № 1 (37).

2. *Parkhomenko, T. V., Polubotko, A. A.* Logistic toolkit of formation mechanisms of energy saving electricity facilities // Vestnik of RSUE (RINH). — 2013. — № 3 (43).

3. *Albekov, A. U., Parkhomenko, T. V., Polubotko, A. A.* Modern logistics technologies and strategies (electric power complex). — Rostov-on-Don : Publishing House of RSUE (RINH), 2010.

С. В. Полева

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА, АДАПТИРОВАННОЙ К СОВРЕМЕННЫМ УСЛОВИЯМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Аннотация

С учетом концепции маркетингового анализа, целей, объектов, субъектов, направлений, этапов, инструментария представлена методика маркетингового анализа в современных условиях. Выявлены альтернативные направления развития маркетингового анализа в ближайшие годы. Возможности маркетингового анализа предлагается рассматривать на примере разработки маркетинговой стратегии, так называемой стратегической лестницы.

Ключевые слова

Маркетинговый анализ, методика маркетингового анализа, альтернативные направления развития маркетингового анализа, сценарии маркетингового анализа, маркетинговая стратегия.

S. V. Polevoda

IMPROVEMENT OF THE MARKETING ANALYSIS METHOD ADAPTED TO THE MODERN CONDITIONS OF MANAGEMENT

Annotation

Taking into account the marketing analysis concept, aims, objects, subjects, directions, stages, tools there is the marketing analysis method in modern conditions. The alternative directions of the marketing analysis were identified in the years to come. The marketing analysis opportunities are suggested to consider so-called strategic stairs using the example of the marketing strategy development.

Keywords

Marketing analysis, marketing analysis method, alternative directions of the marketing analysis, scenarios of the marketing analysis, marketing strategy.

Современные рыночные отношения в России требуют нового подхода к существующим концепциям управления отечественными компаниями, экономическим методам руководства, применению методов аналитической работы. В связи с этим для повышения конкурентоспособности российских организаций, эффективности их маркетинговой деятельности в качестве прогрессивного инструмента выступает метод маркетингового анализа.

Маркетинговый анализ позволяет измерить и оптимизировать маркетинговую деятельность компании, просле-

дить взаимодействие ее составных элементов, расставить временные приоритеты, наметить наилучшие пути дальнейших действий, в том числе в использовании различных видов ресурсов.

Маркетинговый анализ является важным шагом для успешного достижения поставленных компанией целей.

С учетом концепции маркетингового анализа, определенных целей, объектов, субъектов, направлений, этапов, инструментария, нами разработана методика маркетингового анализа в современных условиях, схематически отображенная на рисунке 1.

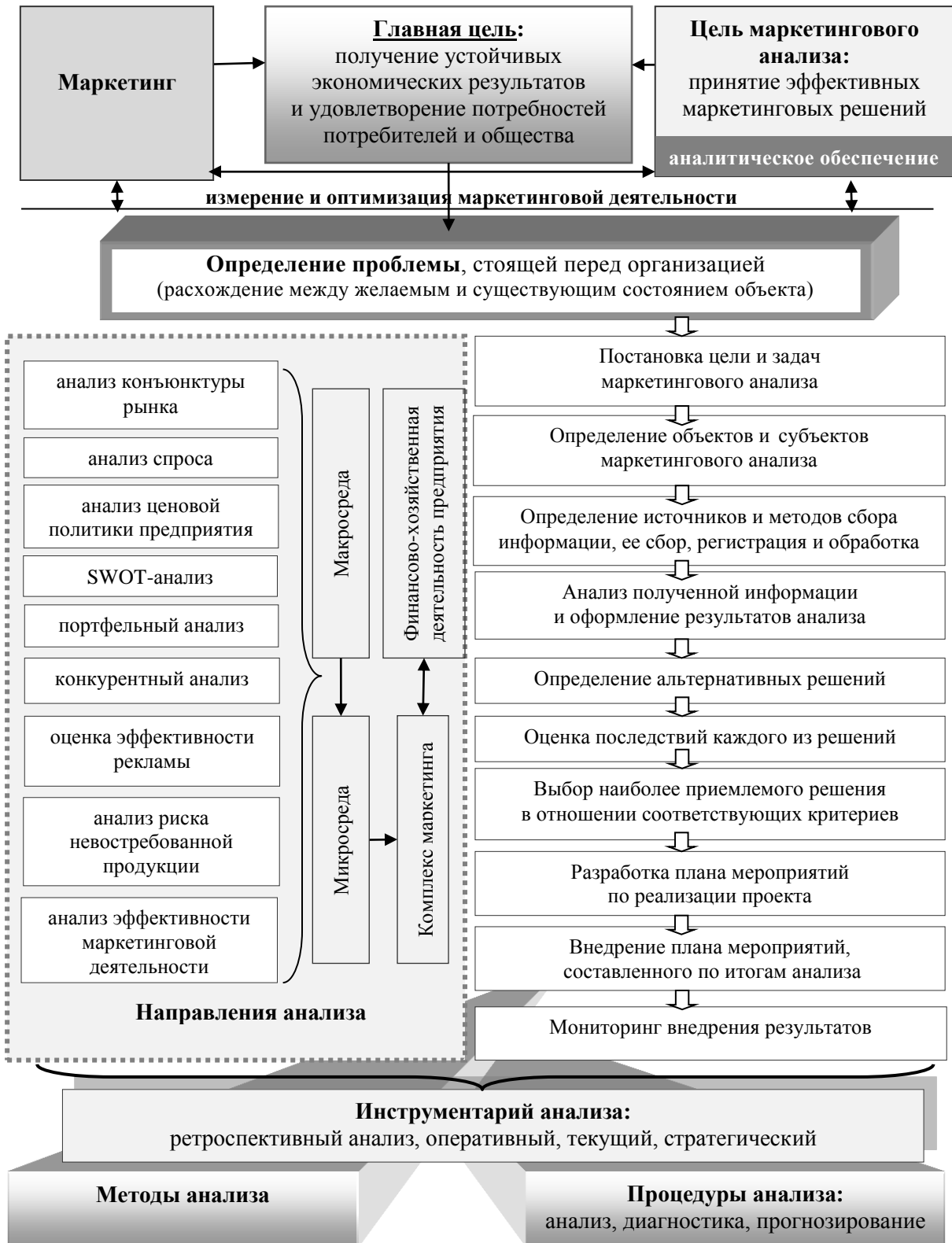


Рисунок 1 — Методика маркетингового анализа в современных условиях

Составлен автором.

Данная методика позволяет структурировать и систематизировать деятельность организации при проведении маркетингового анализа, а также максимально учесть возможные цели и направления исследований для аналитического обеспечения принятия эффективных маркетинговых решений с целью получения устойчивых экономических результатов и удовлетворения потребностей потребителей и общества [5, 6, 7].

Для совершенствования методики маркетингового анализа нами совместно с кафедрой анализа хозяйственной деятельности и прогнозирования Ростовского государственного экономического университета (РИНХ) в 2014–2015 гг. было проведено анкетирование 98 рос-

сийских коммерческих организаций на предмет использования маркетингового анализа. В число респондентов вошли компании Ростовской и Волгоградской областей, Краснодарского и Ставропольского краев, Карачаево-Черкесской Республики.

Так, на вопрос «Применяется ли в Вашей организации маркетинговый анализ?», положительно ответили 60 % респондентов, планируют его применение 20 % компаний, 18 % опрошенных маркетинговый анализ не применяют.

Для решения маркетинговых задач отечественными организациями используются направления маркетингового анализа отображенные на рисунке 2 с соотношением ответов респондентов.

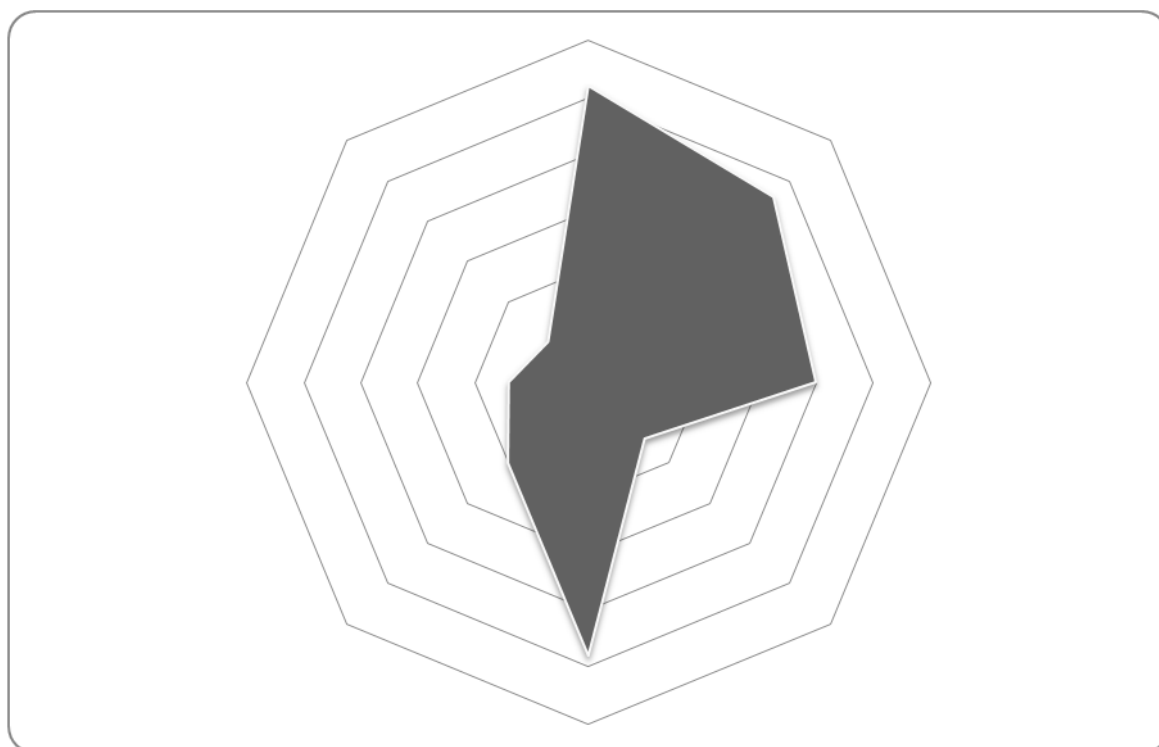


Рисунок 2 — Направления маркетингового анализа используемые российскими коммерческими организациями для решения маркетинговых задач (по мнению 98 опрошенных руководителей)

Составлен автором.

По нашему мнению, для успешного проведения маркетингового анализа необходимы следующие условия.

1. Ориентация на потребителей, общество и на получение устойчивых экономических результатов.

2. Роль руководства. Общее руководство организацией и проведением маркетингового анализа принадлежат высшему руководству компании. Важно, чтобы руководство организации осознавало цели и потенциал результатов маркетингового анализа. В данном вопросе необходима поддержка, так как для выполнения поставленных марке-

тинговых целей требуется взаимодействие различных подразделений компании. В самой организации должно быть понимание задач проекта.

3. Вовлечение сотрудников. У маркетинговых аналитиков должно быть индивидуальное видение вложенных усилий в конечный общий результат.

Команда, занимающаяся маркетинговым анализом, должна понимать, над чем работает организация и над чем ей предстоит работать дальше, таким образом, они будут более заинтересованы в результатах (табл. 1).

Таблица 1 — Наиболее важные средства развития корпоративной культуры маркетингового анализа (по мнению 98 опрошенных руководителей)

№ п/п	Наиболее важные средства развития корпоративной культуры маркетингового анализа	Ответы респондентов, %
1	Заинтересованность руководства	63,3
2	Демонстрация важности результатов маркетингового анализа для их пользователей на повседневной основе	24,5
3	Тренинги по маркетинговому анализу для всех сотрудников	20,4
4	Продвижение деятельности по маркетинговому анализу внутри компании	20,4
5	Обеспечение узнаваемости результатов маркетингового анализа за счет логотипов, названий, структуры отчетов и др.	20,4
6	Ведение ответственности работников за мероприятия маркетингового анализа при персональной оценке работы	16,3
7	Предоставление средств поощрения (призы, социальное признание)	14,3
8	Тренинги по маркетинговому анализу для новых сотрудников	6,1

Для успешной маркетинговой стратегии компании важно использование выводов и рекомендаций маркетингового анализа.

Определим направления развития маркетингового анализа на ближайшую перспективу, выделяя в качестве двух основных составляющих — внутренних пользователей маркетингового анализа в компании и доступность информационных источников в будущем, которые компания использует в настоящее время.

«Исходя из этого, выделим три сценария развития маркетингового анализа:

1) общедоступность результатов анализа для всей компании;

2) приоритет в использовании результатов анализа отдается менеджменту организации;

3) ограниченный доступ к источникам информации [4]».

При вышеприведенных первых двух сценариях информация для проведения маркетингового анализа может быть общедоступна как на бесплатной основе, так и на платной основе.

Ограниченность доступа к информации может возникать по следующим причинам:

- установление платы средствами массовой информации за доступ к информационным источникам;

- использование политики конфиденциальности коммерческими организациями как для внутренней, так и для внешней информации;

- компании, поставляющие на рынок информационные услуги, будут использовать более жесткие условия использования их продукции;

- усиление контроля со стороны соответствующих органов за сбором, публикацией, распространением информации о конкретных людях, организациях;

- ведение информационной войны в Интернете.

Таким образом, влияние третьего сценария может быть следующим: необходимо полагаться на неформальные ресурсы; необходимо тратить больше времени на проверку информации; необходимо строить анализ, исходя из небольших фрагментов информации; будет требоваться больше времени и ресурсов; специалисты маркетингового анализа должны будут осваивать новые навыки; потребности маркетингового анализа должны быть сужены и приоритизированы; средства автоматического сбора и обработки информации не развиваются [4].

На данный момент ведущие эксперты в маркетинговом анализе в основном концентрируют свое внимание на первых двух сценариях. Тем не менее необходимо иметь представление о третьем сценарии, чтобы внимательно следить за тем, когда появятся первые сигналы, предвещающие развитие именно этого сценария [2, 3].

Результаты маркетингового анализа служат основой для разработки маркетинговой стратегии, так называемой стратегической лестницы, в рамках которой формируется маркетинговый план, руководством компании проводится оценка текущего состояния дел, принимаются маркетинговые решения.

Первым шагом в стратегической лестнице является определение целей организации и разработка стратегии ее развития.

В данном случае считаем возможным применение таких инструментов анализа, как оценка STEP-факторов (анализ социальных, технологических, экономических и политических факторов) и SWOT-анализ (анализ сильных и слабых сторон фирмы, а также возможностей и опасностей внешней среды). Их относят как к маркетинговым, так и к управленческим инструментам. Особое значение имеет формализация целей владельцев бизнеса [1].

На втором этапе, исходя из определенных в предыдущем пункте целей, формируется маркетинговая стратегия фирмы. Основой фундамента этой стратегии — результаты предварительного анализа маркетинговых данных и просчитанные прогнозы дальнейших возможностей. Предварительный анализ дает данные о том, какова ситуация с продажами товаров компании; какие прибыли они приносят; кто клиенты; как лучше удовлетворять потребности покупателей [4].

Использование полученных результатов возможно по следующим направлениям:

- при разработке общей стратегии организации учитывается реальное положение дел;

- специалисты по маркетингу имеют возможность получения информации для разработки маркетинговой стратегии.

Следующий шаг — это реализация на практике разработанной стратегии. С учетом этапов проведения маркетингового анализа происходит проведение мониторинга деятельности организации, что в свою очередь позволяет руководителю объективно оценивать текущее состояние дел. Информация может поступать ежечасно, ежедневно, раз в неделю или месяц. Чем меньше периодич-

ность поступления такого рода информации, тем очевиднее необходимость использования программных продуктов.

Отчеты, содержащие информацию о реализации маркетинговой стратегии, могут иметь разную периодичность: от месяца до года.

Все показатели, которые необходимо постоянно анализировать, разделим на

четыре группы: относящиеся к товару, цене, покупателям и продвижению (классические 4P маркетинга) [8, 9].

Первый блок — товар и цена, являющийся самым большим по объему, рассматривает ряд основных показателей (рис. 3).

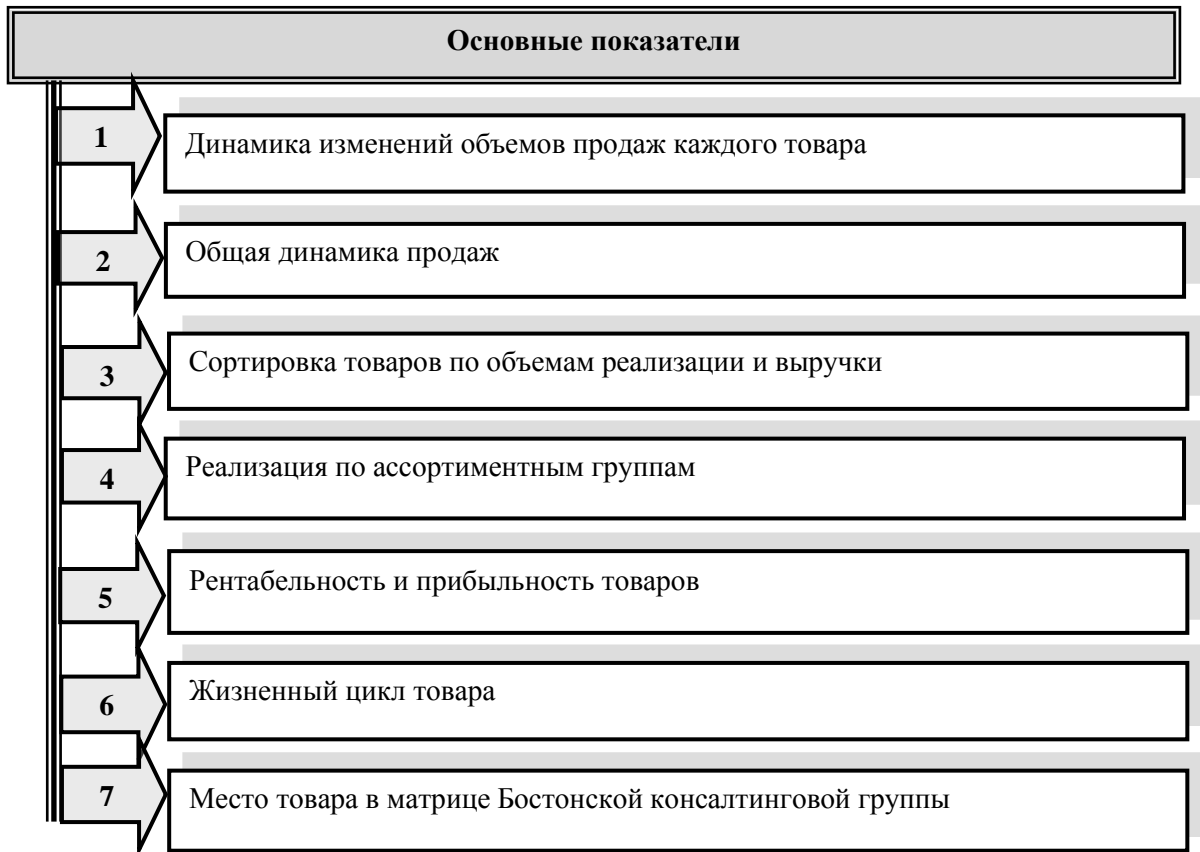


Рисунок 3 — Основные показатели блока «Товар и цена»

Составлен автором.

Первый показатель — динамика изменений объемов продаж каждого товара, является определяющим для анализа тенденций спроса на товар с учетом объективных данных по отрасли, конкретного жизненного цикла товара (ЖЦТ) и его места в матрице Бостонской консалтинговой группы (БКГ) или других используемых матрицах.

Второй показатель — общая динамика продаж, отслеживает сезонность

или влияние других факторов. Если в динамике факторов происходят изменения, то возникает необходимость определения причины с точки зрения внутренней и внешней среды.

Третий показатель — сортировка товаров по объемам реализации и выручки, дает возможность определить товары-лидеры и товары-аутсайдеры, а также установить возможные причины колебания объемов продаж по установ-

ленному списку продукции. Последними могут быть: снижение качества товаров, их ценовая эластичность, изменение потребительских предпочтений. Данный показатель может применяться для анализа новых видов товаров.

Изменения в ассортименте организации обосновываются данными анализа Парето, выявив количество товаров, дающих компании 80 % выручки. По аналогии проводится анализ клиентской базы.

Четвертый показатель — анализ реализации по ассортиментным группам, позволяет отследить тенденции в реализации товара, вкладе различных товарных групп, а также способствует выявлению проблемных товарных групп с целью корректировки ценовой политики.

Пятый показатель — анализ рентабельности и прибыльности товаров, показывает диспаритет между рентабельными и продаваемыми товарами, если такой имеется, позволяет обоснованно влиять на рентабельность.

Анализируя данный показатель за определенные периоды времени, возможно выявить тенденции изменения прибыли компании, диспаритет цены и себестоимости. В качестве примера приведем ситуацию, когда повышение цен на сырье влечет увеличение себестоимости товара, а предприятие, стараясь избежать снижения объемов продаж, цену на товар не увеличивает.

В ценовой политике компании наряду с анализом цен конкурентов используют данные о жизненном цикле товара, которые в свою очередь являются основанием в определении политики продвижения, инвестиционных шагов.

В случаях, когда организация производит большой и часто меняющийся ассортимент товаров, целесообразно применение матрицы БКГ или аналогов. С помощью данной матрицы проводят портфельный анализ товаров, предполагающий деление на четыре группы, учитывая относительную долю рынка и темпы роста рынка. В дальнейшем про-

исходит анализ распределенных товарных групп и делаются соответствующие выводы о сложившемся состоянии. Более детальный анализ по матрице возможен при учете временного интервала.

Что касается анализа клиентской базы, то информация рассматривается с двух позиций — количественной (продажи клиентам) и качественной (удовлетворенность клиентов), позволяя оперировать следующей информацией:

- а) средняя стоимость покупки;
- б) частота покупок;
- в) стоимость приобретенной дополнительной продукции;
- г) сумма скидок;
- д) общая стоимость товаров, приобретенных конкретным клиентом.

Конечная цель такого анализа — это вывод о целесообразности корректировки базы клиентов. Повышение клиентоориентированности компании должно быть результатом такого рода мероприятий.

В данный раздел можно включить блок по анализу деятельности менеджеров по продажам, учитывая средний объем продаж, количество клиентов, в том числе привлеченных и пр.

Этап продвижения включает в себя помимо планирования рекламного бюджета мероприятия по продвижению (рекламные акции, дегустации и пр.) и стимулированию сбыта, данные по продажам, тенденции в изменении спроса, а также их влияния друг на друга. Конечным результатом анализа при прохождении данного этапа является определение зависимости между выручкой компании, объемами реализации, и маркетинговыми действиями по реализации.

Такого рода анализ дает компании возможность применять наиболее действенные инструменты продвижения товаров, планировать бюджет продвижения.

Совершенствование методики маркетингового анализа способствует эффективности его проведения, что не

может не сказаться положительно на реализации маркетинговой стратегии компании, на конечных результатах ее деятельности.

Библиографический список

1. Бизнес-анализ деятельности организации : учебник / Л. Н. Усенко, Ю. Г. Чернышева, Л. В. Гончарова [и др.] ; под ред. Л. Н. Усенко. — М. : Альфа-М : ИНФРА-М, 2013.

2. *Егорова, С. Е.* Маркетинговый анализ в системе управленческих решений : моногр. — Псков : изд-во ППИ, 2007.

3. *Егорова, С. Е.* Маркетинговый анализ: методология и методика : моногр. — Псков : изд-во ППИ, 2008.

4. Маркетинговый анализ в компаниях [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.marketing.spb.ru>.

5. *Мельник, М. В., Егорова, С. Е.* Маркетинговый анализ. — М. : Рид Групп, 2011.

6. *Склярова, О. А.* Маркетинговый анализ : текст лекций. — Ростов н/Д : изд-во РГЭУ «РИНХ», 2005.

7. *Склярова, О. А.* Цели, задачи и информационное обеспечение маркетингового анализа // Вестник Академии. — 2005. — № 1 (20). — С. 74–79.

8. *Holman, J. S.* ABC vs. TOC: It's a matter of time, management accounting. — 1995. — January. — P. 37–40.

9. *Kotler, Ph.* Ten deadly marketing sins: how to avoid and resolve them. — Wiley, 2004.

Bibliographic list

1. Business analysis of the organization: textbook / L. N. Usenko, J. G. Chernyshev, L. V. Goncharova [et al.] ; ed. by L. N. Usenko. — M. : Alpha-M : INFRA-M., 2013.

2. *Egorova, S. E.* Marketing analysis of the management decision system : monograph. — Pskov : Publisher PPI, 2007.

3. *Egorova, S. E.* The methodology and tools of a marketing analysis: monograph. — Pskov : publisher PPI, 2008.

4. Marketing analysis in companies [Electronic resource]. — URL : <http://www.marketing.spb.ru>.

5. *Melnik, M. V., Egorova, S. E.* Marketing analysis. — M.: Read Group, 2011.

6. *Sklyarova, O. A.* Marketing analysis : text of the lectures. — Rostov-on-Don : Publishing House of RSUE «RINH», 2005.

7. *Sklyarova, O. A.* The goals, tasks and information support of the marketing analysis // Vestnik Akademii. — 2005. — № 1 (20). — P. 74–79.

8. *Holman, J. S.* ABC vs. TOC: It's a matter of time, management mccounting. — 1995. — January. — P. 37–40.

9. *Kotler, Ph.* Ten deadly marketing sins: how to avoid and resolve them. — Wiley, 2004.

А. А. Полуботко

ФОРМИРОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИ ЭФФЕКТИВНОЙ МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭНЕРГОРЫНКА

Аннотация

В статье представлены элементы и направления развития российской и мировой электроэнергетики, подчеркивается образование фактов энергозависимости на внешнем рынке энергоресурсов, приведены исконно монопольные и конкурентные особенности, сформированы основы создания логистически эффективной модели организации и функционирования энергорынка.

Ключевые слова

Логистика, электроэнергетический комплекс, монополия и конкурентная модель энергорынка.

A. A. Polubotko

FORMATION OF THE LOGISTIC EFFECTIVE MODEL OF ORGANIZATION AND FUNCTIONING OF THE ENERGY MARKET

Annotation

The article presents the elements and directions of development of the Russian and international electric power, emphasizes the formation of facts energy dependence in the foreign energy market, presented traditionally monopolistic and competitive features form the basis of the creation of an effective model of logistic organization and functioning of the energy market.

Keywords

Logistics, power generation complex monopoly and competitive model of energy market.

Основываясь на экспертной аналитике, характеризующей факторграфию развития российского рынка электроэнергии и мощности, можно констатировать, что системно интегрирующее технологическое развитие в сфере производства и эффективная логистика позволят реализовать условия рыночной свободы выбора, приблизив электроэнергетический комплекс по организационно-управленческому функционалу к характеристикам товарных рынков.

Достижения научно-технического прогресса, уровень развития технологий в сфере электроники, компьютерных технологий и сетевой телекоммуникаций обеспечили рост предпосылок для образования интеллектуальных сетей, способных обеспечить адекватное управле-

ние процессами потребления электроэнергии и возможность выбора потребителями поставщиков, в соответствии с условиями централизованной системы электроснабжения и соответствующим услугово-сервисным комплексом. Таким образом, оптимизируя систему государственного регулирования электроэнергетического комплекса для достижения системного показателя эффективности и надежности, можно образовать условия саморазвития отрасли в соответствии с интересами потребителей, сочетающими в себе потребность получать стабильное обеспечение электроэнергией по оптимальной стоимости.

С точки зрения теоретико-прикладной исследовательской позиции, можно отметить, что логистически эффек-

тивная модель организации и функционирования энергорынка предполагает переосмысление роли и значимости развития распределенных и генерирующих мощностей, формируя инновационный способ связи потребителей с централизованной управляемой энергосистемой. Но в данном случае, в отношении инфраструктурного обеспечения и соответствующей информационно-управленческой поддержки так же появятся новые требования и правила деятельности субъектов рынка электрической энергии. Необходимо формирование нового управленческого подхода не только к логистике развития отрасли, но и к теоретико-прикладным методикам ее регулирования и дальнейшей трансформации.

Проблематика развития энергетики как в России, так и за рубежом имеет во многом схожие корни, что связано с технологическими особенностями отрасли и их существенным влиянием на экономические и организационные основы ее функционирования и развития. Одним из важнейших факторов, определивших современное состояние отрасли, стало увеличение размеров энергосистемы для получения эффекта масштаба, уменьшение потребности в резерве мощности за счет реализации эффекта аварийной взаимопомощи между отдельными территориями, оптимизация режимов работы электростанций, повышение гибкости использования энергоисточников на разных территориях, в том числе с учетом прохождения территориальных максимумов нагрузки в различные моменты времени и др. Именно эти факторы и определили необходимость создания ЕЭС СССР (ЕЭС России), укрупнение как отдельных генерирующих источников, так и в целом системы. В течение длительного времени альтернатива централизованной системы рассматривалась как заведомо неэффективное решение. Но на текущем этапе развития можно констатировать, что позитивный эффект от

масштаба достигнут и во многом уже исчерпан. Кроме того, сверхцентрализация накладывает существенные ограничения на развитие рынка [8].

Подчеркивая образование фактов энергозависимости, на современном уровне развития интеграционных технологий следует отметить, что энергетика является основополагающей, фундаментальной отраслью, обеспечивающей производственные процессы всех иных отраслей народного хозяйства любого государства. На наш взгляд, электроэнергетический комплекс имеет универсальное межотраслевое стратегическое значение, формируя бесперебойное функционирование базовых секторов развития национальной экономики, а в данный момент, стремясь национализировать отечественный производственный комплекс и сформировать программу импортозамещения, причем уровень и качество энергоснабжения определяют эффективность деятельности по обслуживанию коммерческого и бытового потребления.

В конце XX в. в большинстве развитых стран была осознана принципиальная необходимость кардинальных изменений принципов организации электроэнергетики на основе рыночных преобразований [1], т. е. перехода от вертикально интегрированных структур и централизованного управления к либерализации отрасли, от монопольного рынка к открытым конкурентным рынкам электроэнергии и мощности. Реформирование энергетики было составной частью либерализации (дерегулирования) экономик всех стран мира, поскольку считалось, что управление компаниями с частной формой собственности является более эффективным, чем управление компаниями с общественной или государственной формами собственности [3].

Трансформация основных направлений развития энергетической отрасли страны в условиях изменения энергопо-

требления в мировой экономике, реструктуризация и реформирование электроэнергетики разных государств определяют необходимость всестороннего и многогранного исследования фундаментальных задач, требующих соответствующей экспертной аналитики и научно обоснованных разработок.

Обратим внимание на исконно монопольные особенности организационно-управленческого функционала электроэнергетического комплекса, такие как совпадение по временным параметрам, то есть непрерывность и единовременность производства и потребления энергии. Номинальное отсутствие складских мощностей и возможности накопления, хотя в данный момент создаются технико-технологические разработки, способные аккумулировать энергию, четкая зависимость объема генерации и показателей производства энергии от режима потребления, проблематика экономного энергопотребления, как структурные условия функционирования отрасли, образуют критерии эффективной деятельности в целом и энергетических компаний в условиях рынка свободной конкуренции.

Как сочетание конкурентных и естественно-монопольных секторов, конкуренция на оптовом звене российского энергорынка все же актуализирует роль и характер государственного регулирования и единого оперативного управления субъектами рынка. В данном контексте необходимо представить обоснованность логической политики относительно оптимизации режимов генерации и потребления, вопросов, посвященных энергоэффективности российского производства.

Следует отметить, что объективная ситуация, сформировавшаяся в национальном электроэнергетическом комплексе, вызвала необходимость структурных организационно-функциональных трансформаций, обеспечивающих рост стимулов для повы-

шения эффективности деятельности естественно монопольных и независимых компаний в отрасли и привлечения необходимых инвестиций для возобновления производственных фондов и строительства новых объектов генерации возобновляемых источников.

С началом XX в. реформы были не только инициированы, — была проведена структурная трансформация электроэнергетического комплекса, реформации, в процессе чего они охватили в первую очередь организационно-управленческой функционал отрасли. С развитием этапов реструктуризации, которая была адаптирована с применением элементов бенчмаркинга на основе стремления к либерализации рыночного пространства, были констатированы возможности и угрозы относительно независимых представителей рыночной среды.

Таким образом, на энергорынке сформировалась система стимулов для роста эффективности и инвестиционной привлекательности энергетических объектов и организаций, условно вовлеченных в процессы генерации, передачи и потребления электроэнергии. В данный момент ситуацию с инвестиционной поддержкой отрасли существенно усложняет дестабилизация экономического поля и рыночного пространства, так как соразмерность эквивалента инвестиций, необходимых для развития электроэнергетического комплекса, достаточно значительна, но их масштаб и социально-экономическая значимость заставляют оптимизировать финансовую ситуацию по строительству, реконструкции и введению в действие объектов генерации и распределения электроэнергии.

Значительная часть объектов энергорынка, которые поддерживают не только сферу генерации, но и сбытовые, распределительные функции и частично область потребления, нуждаются в привлечении необходимого и единовремен-

но достаточного объема инвестиций. В данной ситуации бюджетные средства должны быть совмещены в составе инвестиционных фондов с коммерческими инвестициями, позволяющими инициировать рост ввода новых объектов, основанных на использовании возобновляемых источников энергии в процессе выработки энергии в отрасли.

Трансформация основных направлений развития энергетической отрасли страны в условиях изменения энергопотребления в мировой экономике позволила условно снизить уровень государственного участия в активах конкурентных секторов, а также реализовать технико-технологическую модернизацию отрасли.

Как уже отмечалось ранее, поэтапные реформы разделили энергорынок на две взаимозависимые части: естественно-монопольную и конкурентную, предоставляя ее производству, распределению, ремонту и сервисному обслуживанию как сферам функциональных активностей. В результате из секторов рынка электроэнергии, исключая передачу электроэнергии и оперативно-диспетчерское управление, сформировались новые компании, пришедшие на смену вертикально интегрированным организациям, номинально конкурентных сегментов.

Трансформация основных направлений развития энергетической отрасли страны в условиях изменения энергопотребления, как комплекс внутриотраслевых реформ в электроэнергетике России, продлилась значительный период времени, но в результате преобразований были сформированы рыночные механизмы электроэнергетического комплекса. Однако даже значимые для развития рынка реформы не смогли реализовать полностью конкурентный, в первую очередь для потребителей рынок.

Следует отметить, что реформа электроэнергетики Российской Федерации в данный момент не реализована полностью, и соответственно, не дала

еще ожидаемых результатов, так как мы упоминали и ранее, что конкуренция в рамках розничного рынка отсутствует. В данном отношении, используя результаты масштабных отраслевых исследований и следуя цели создания эффективно работающего конкурентного рынка электроэнергии, необходимо реализовать и расширить рамки свободы в отношении монопольной, государственной части электроэнергетического комплекса. Воздействие теоретико-методологического инструментария интеграционной логистики способно номинально преобразить цепь создания стоимости энергии, в которой в основе лежат интересы потребителей.

В процессе трансформации все экономические агенты, не говоря уже об обоснованной нормативно-правовой базе, ориентированной номинально на переход к конкурентной электроэнергетике, получили развитие, но до сих пор существуют сторонники строго регулируемых систем, выступающие за прямое вмешательство в процесс итоговой, отпускной цены на электрическую энергию.

Износ основного оборудования генерирующих мощностей, растущие объемы энергопотребления (однако следует отметить, что в данный момент, в начале 2015 г. из-за общего состояния социально-экономической системы российских регионов рост энергопотребления сдерживается благодаря стремлению потребителей к экономии) действуют не вполне благоприятно на состояние всего электроэнергетического комплекса. Здесь следует подчеркнуть, в солидарность с мнением практикующих специалистов-энергетиков, что степень износа оборудования не влияет на текущее функционирование фондов генерации. Итоговое увеличение активной рыночной доли отдельных участников энергорынка занижает уровень конкуренции, но в таком случае выбор для покупателя опять не доступен.

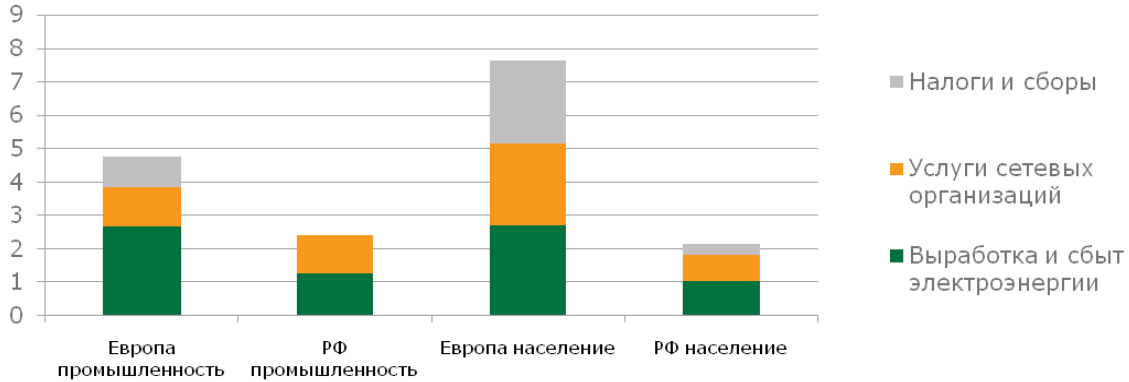


Рисунок 1 — Величина отпускной цены для населения и промышленности в среднем по России и в среднем по странам Европы, руб./кВт · ч [5]

Для того чтобы дать более детальную оценку величине отпускной цены для населения и промышленности в среднем по России и в среднем по стра-

нам Европы, необходимо представить схематично цепь образования стоимости энергии (рис. 2).



Рисунок 2 — Логистическая цепь формирования стоимости электроэнергии на пути к потребителю

Составлен автором в процессе исследования.

Логистическая цепь формирования стоимости электроэнергии достаточно проста и на пути к потребителю может быть схематично представлена в виде потоков электроэнергии на пути следования к промышленным и бытовым потребителям (рис. 2). Условно выделена область «Распределительные сетевые компании», в которой конкуренция наименее возможна, остальные области построены на основе номинального активного конкурентного механизма. Однако регулируемые составляющие цены для промышленных и бытовых потре-

бителей составляют на практике узкий сегмент рынка, в рамках которого можно говорить о свободном рынке.

Основой развития рынка электроэнергии и мощности в каждой стране выступает возможность конкуренции в рамках определенного ценового диапазона, способной обеспечить модернизацию технологических и технических условий функционирования конкурентного рынка. Из-за этого ограничены потенциальные возможности компаний, составляющих группу независимых поставщиков и посредников, производителей энергии.

Электроэнергетический комплекс обеспечивает инфраструктурную основу развития социально-экономической безопасности стран и регионов, но только благодаря интеграции, с одной стороны, государства (регулирование допустимого роста тарифов), с другой, бизнеса (как проявления независимых эффективно функционирующих компаний), науки (в первую очередь логистика как искусства управления потоковыми процессами). Они способны в симбиозе существенно усовершенствовать рынок электроэнергетического комплекса, имеющего высокий уровень общественной значимости как для экономического, так и для социального развития территорий.

Логистическая интеграция показателей как направлений роста и развития, качества и эффективности использования ресурсов в отрасли. В будущем энергия останется продуктом первой необходимости, при этом энергопотребление существенно увеличится, показывая рост приблизительно на 0,4 % благодаря развитию НТП и стремлению к энергонезависимости.

В плане реализации крупных проектов по возведению энергетических генерирующих мощностей необходимо отметить, что в первую очередь нужно коснуться вопросов запаасаемости энергии, оценив аккумуляторные возможности генераторов.

Общей целью может считаться стремление к обеспечению энергетической безопасности и долговременной стратегии энергодостаточности и экологизации развития отрасли.

Образующиеся в процессе дальнейшего развития разнообразные инверсии нуждаются в формировании и применении логистической интеллектуальной цепи в электроэнергетическом комплексе. Совпадение во времени, но не в пространственном аспекте основных параметров своевременности потребления определяет необходимость образования соответствующего

теоретико-методологического базиса развития отрасли.

Итак, в рамках трансформации основных направлений развития энергетической отрасли страны в условиях изменения концепции энергоэффективности и экономической безопасности формируется цель предоставить возможность потребителю сделать выбор не только в том, как он будет потреблять энергию, но и учесть номинальную возможность производить энергию или даже передавать иным потребителям излишки собственного энергопроизводства. Следует отметить, что в данном ракурсе речь идет скорее о потреблении и генерации в отношении домохозяйств и небольших производственных комплексов.

Трансформация основных направлений развития электроэнергетического комплекса, основанная на логистической интеллектуальной цепи, основывается на исследовании развития энергопотребления общества, на инициировании экономии в конечном звене, стабильности качества энергии за счет технического и технологического развития.

Основная миссия стратегически важных отраслей хозяйственного комплекса страны — функционирование на благо интересам общества, и в данном плане следует отметить смещение интересов в сторону распределенной генерации. Данные технологии возможно активировать только в условиях интеллектуальных логистических цепей поставок, обеспечивающих интеграцию разрозненных звеньев в системе энергообеспечения и управления. Однако в современных условиях, и как мы поясняли ранее, в реалиях сравнительного ограничения инвестиционной активности такого рода проекты возможно будет более или менее повсеместно реализовать в течение нескольких десятилетий.

Российский электроэнергетический комплекс производит достаточно, наше государство энергоизбыточно, что подчеркивает статус энергетической независимости как основного условия обеспе-

чения структурного роста эффективности внутриотраслевых процессов. Мировое потребление энергии неуклонно растет, формируя статус энергозависимости для некоторых государств, но в данном направлении следует придерживаться понятия «энергетическая дипломатия», которая в нашей стране достаточно развита. Обеспечение ведущей роли России на мировой арене должно быть, на наш взгляд, сосредоточено на инфраструктурном обеспечении внешнеторговых поставок, а также институциональной проработке императивов ограничения стремительного роста потребления и использования возобновляемых новых технологий энергетики будущего.

Библиографический список

1. Гительман, Л. Д., Ратников, Б. Е. Экономика и бизнес в электроэнергетике : учебник. — М. : Экономика, 2013.
2. Кобец, Б. Б., Волкова, И. О. Инновационное развитие электроэнергетики на базе концепции SMART GRID. — М. : ИАЦ Энергия, 2010.
3. Окороков, Р. В., Соколов, Ю. А., Окороков, В. Р. Финансовая безопасность электроэнергетических компаний: теории и методология управления. — СПб. : изд-во Политех. ун-та, 2007.
4. Пархоменко Т. В., Полуботко, А. А. Логистический инструментарий формирования механизмов энергосбережения объектов электропотребления // Вестник РГЭУ (РИНХ). — 2013. — № 3 (43).
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа : www.gks.ru.
6. Об электроэнергетике : [Федеральный закон РФ № 35-ФЗ от 26.03.2003].
7. Электроэнергетика России 2030: Целевое видение / под ред. Б. Ф. Вайзихера. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2008.
8. Электроэнергетика России: проблемы выбора модели развития : ма-

териалы аналитического доклада. — М. : издат. дом Высшей школы экономики, 2014.

9. 13th PwC Annual Global Power & Utilities Survey «Energy transformation. The impact on the power sector business model». 2013 [Electronic resource]. — URL : <<http://www.pwc.com/gx/en/utilities/global-power-and-utilities-survey/download-the-survey.jhtml>>.

Bibliographic list

1. Gitelman, L. D., Ratnikov, B. E. Economic and business in the power industry : textbook. — М. : Economics, 2013.
2. Kobets, B. B., Volkov, I. O. The innovative development of electric power industry on the basis of the concept of SMART GRID. — М. : Energy IAC, 2010.
3. Okorokov, R. V., Sokolov Yu. A., Okorokov, V. R. The financial security of energy companies: the theory and methodology of management. — SPb. : Publishing House of Polytechnic University, 2007.
4. Parkhomenko T. V., Polubotko, A. A. Logistics toolkit of formation of mechanisms of energy saving electricity facilities // Vestnik of RSUE (RINH). — 2013. — № 3 (43).
5. The Federal State Statistics Service [Electronic resource]. — URL : www.gks.ru.
6. On Electric Power Industry : [Federal Law № 35-FZ of 26.03.2003].
7. Power Russia 2030: Target Vision / ed. by B. F. Vayzihera. — М. : Alpina Business Books, 2008.
8. Power of Russia: problems of choice of model materials analytical report. — М. : Publishing House of Higher School of Economics, 2014.
9. 13th PwC Annual Global Power & Utilities Survey «Energy transformation. The impact on the power sector business model». 2013 [Electronic resource]. — URL : <<http://www.pwc.com/gx/en/utilities/global-power-and-utilities-survey/download-the-survey.jhtml>>.

В. А. Осовцев, М. В. Рыков

ИНФОРМАЦИОННАЯ КИБЕРНЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА

Аннотация

В статье на основе кибернетического подхода рассматривается структура и механизм информационного обеспечения стратегического маркетинга, раскрывается его проблематика.

Ключевые слова

Стратегический маркетинг, кибернетический подход, информационное обеспечение, распознавание маркетинговой среды, синтез обработанной маркетинговой информации.

V. A. Osovtssev, M. V. Rykov

INFORMATION CYBERNETIC MODEL OF STRATEGIC MARKETING

Annotation

The article describes the structure and method of information support of strategic marketing on the basis of cybernetic approach and discloses its problems.

Keywords

Strategic marketing, cybernetic approach, information support, examination of marketing environment, marketing information fusion.

Одним из важнейших методических инструментов стратегического маркетинга следует считать маркетинговую информационную систему (МИС). По общему признанию специалистов, ее наличие является необходимым условием повышения результативности маркетингового стратегического управления. В развитие этого положения во многих источниках по маркетингу [1] приведены разнообразные варианты структуры, функций и определений МИС. Также предлагаются многочисленные рекомендации по сбору и анализу данных из внешних и внутренних источников информации, по использованию статистических и экспертных методов обработки результатов маркетинговых исследований [2]. Тем не менее имеющиеся рекомендации только в определенной мере устраняют высокий риск использования недостоверных данных, что вызывает необходимость раскрытия проблематики ин-

формационного механизма стратегического маркетинга.

Полагаем, что решение этого вопроса лежит на пути адаптации идей и методов экономической кибернетики к задачам стратегического маркетинга. Основанием тому служит открывающаяся возможность понимания органических недостатков существующих описательных и статистических моделей информационного обеспечения, что продемонстрировано в результате использования кибернетического подхода в стратегическом контроле [3], организации управления [4], управлении информационными ресурсами организаций [5]. Наши исследования [6] также подтверждают то, что кибернетические модели развивают научное представление о механизме маркетингового управления на основе информационного ресурса.

Отталкиваясь от результатов этих исследований, предварительно рассмотрим систему управления маркетингом

на основе понятий об оптимальной и допустимой траектории долгосрочного развития компании, которые являются важным атрибутом экономической кибернетики [7].

Представим маркетинговый управленческий механизм, посредством которого можно было бы обеспечить развитие компании по оптимальной траектории. По всей видимости, этот механизм должен не только выполнять функции управления и стратегического контроля, но и участвовать в формировании маркетинговой стратегии, направленной на достижение целевых ориентиров компании в соответствии с прогнозом развития событий и располагаемыми ресурсами. Кроме того, подобный механизм должен обладать свойствами гибкости и динамической устойчивости, чтобы иметь возможность оперативно реагировать на изменение обстоятельств по пути движения компании к намеченной цели.

Иными словами, в идеале система управления стратегическим маркетингом должна обеспечивать формирование и регулярный контроль оптимальной траектории развития компании. В случае появления информации об отклонениях от оптимальной траектории

система оперативно принимает меры по возврату к запланированному оптимуму или по его корректировке в области, которую целесообразно называть коридором допустимых траекторий.

Важным этапом при определении оптимальной траектории является выявление параметров, которые зафиксируют исходную рыночную позицию компании на основании потока входной информации. Комплекс входных маркетинговых параметров может, например, включать: основные показатели динамики рынка, ключевые характеристики конкурентоспособности компании, обобщенные результаты опросов и статистики, касающиеся особенностей потребительского поведения и т. п. Также важно иметь в виду, что изменение траектории развития компании в условиях рынка, как правило, происходит нелинейно, порой выходя за пределы «коридора» допустимых траекторий, вызывая необходимость принятия неординарных управленческих решений. Такова описательная часть информационной модели управления стратегическим маркетингом в коридоре допустимых траекторий долгосрочного развития компании, схематично представленная на рисунке 1.



Рисунок 1 — Схема воздействия на траекторию развития компании через систему управления стратегическим маркетингом

Разработан авторами на основе [7, с. 53].

Руководствуясь принципом модульного построения модели, структурируем проблематику системы управления стратегическим маркетингом с помощью кибернетической схемы, состоящей из трех, ранее описанных нами модулей управления маркетингом в зависимости от характерных особен-

стей спроса [6]. Эти модули, согласно рисунку 2, образуют единую цепь на трех временных горизонтах — T_1 , T_2 , T_3 , где входные характеристики каждого последующего модуля являются выходными характеристиками предыдущего модуля.



Рисунок 2 — Модульная кибернетическая модель управления стратегическим маркетингом на временных горизонтах от T_1 до T_3

Самостоятельная авторская разработка.

Одна из базовых задач системы маркетингового управления и стратегического контроля при кибернетическом подходе состоит в том, чтобы оперативно выявлять и использовать благоприятные тенденции и одновременно смягчать влияние негативных факторов в процессе формирования и реализации конкурентоспособной маркетинговой стратегии и тактики. Поэтому результативность стратегического маркетинга в значительной мере будет зависеть от решения вопросов, позволяющих регулярно получать по разным каналам разнообразную информацию, накапливать полезную и «отсеивать» недостоверную часть. Только в этом случае возникает целесообразность синтеза накопленной за определенный период времени информации для выработки управляющих сигналов, адекватных состоянию внешней и внутренней среды.

Между тем, как видно из данных рисунка 2, если маркетинговый анализ

потока информации на входе $\{X\}$ каждого модуля можно осуществлять по факту, то аналогичный анализ потока информации на выходе $\{Y\}$ возможен только на основании прогнозных данных, степень достоверности которых всегда находится под вопросом. По этому поводу уместно привести выдержку из монографии «Проблемы системологии», раскрывающую принципиальные трудности определения ценности информационного ресурса: «Перспективную ценность информации можно определить только на основании прогноза среды; самая совершенная система оценивает генерируемую ею информацию, исходя из этого прогноза, причем прогноз зависит от ценности информации, если система обладает свойствами средоформирования» [8, с. 178].

В связи с этим обратим особое внимание на элемент модуля «распознаватель среды», поскольку именно в нем на принципах обратной связи и вариативности решений предполагается обработка и

синтез поступающей из внешней и внутренней среды информации, чтобы на этой основе можно было сформировать и передать в подсистему управления соответствующие сигналы (команды).

Рассмотрим этот вопрос несколько глубже — с позиций архитектуры сбора, сортировки, хранения и обработки внешней и внутренней маркетинговой информации. С этой целью позаимствуем из теории массового обслуживания методику построения непрерывно-стохастической модели (Q -схемы) [9].

Используя кибернетический принцип декомпозиции системы, составим простейшую Q -схему «распознавателя среды» (рис. 3), с помощью которой смоделируем обмен информационными потоками между источниками информации (I , B), «каналами обслуживания» (K), «накопителями» (H), «сумматорами» (C) и «распределителями» (P).

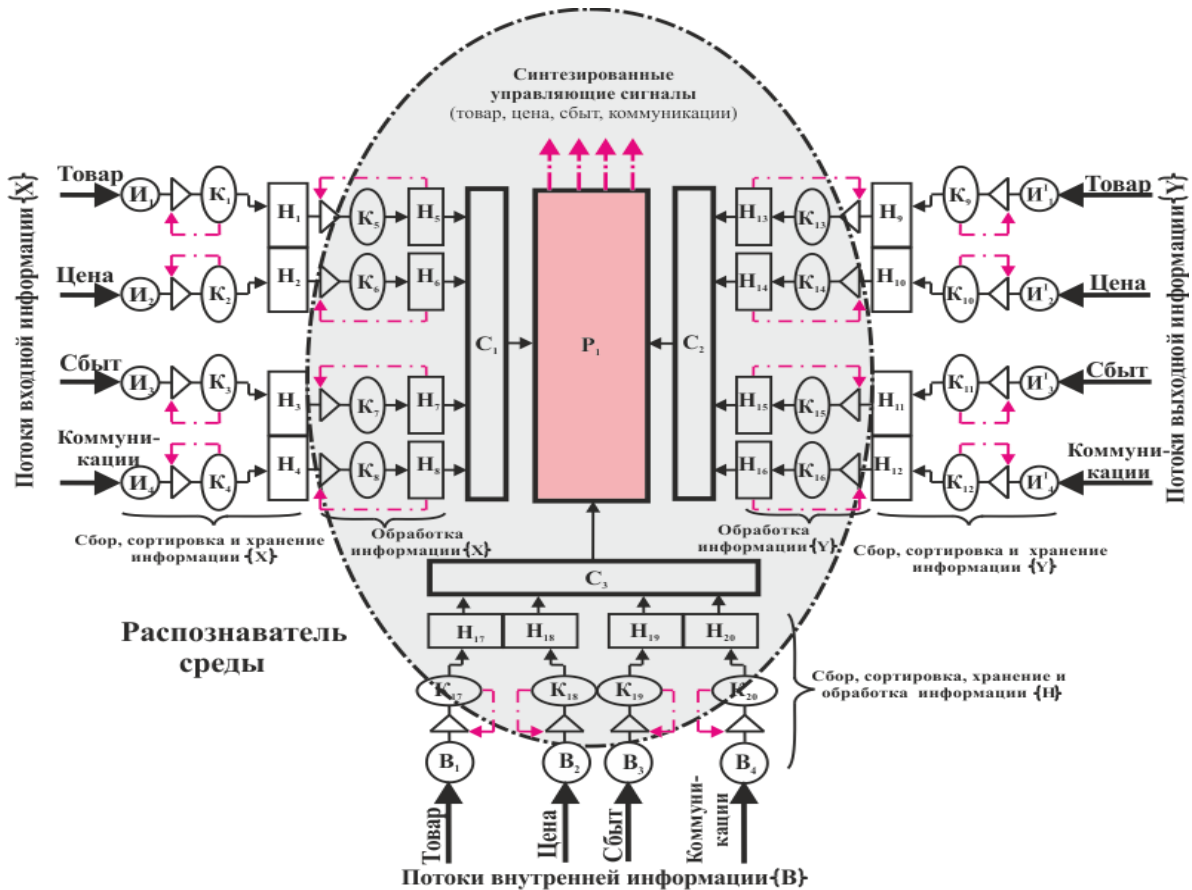
При таком методе построения вероятностной модели «каналы обслуживания» моделируют процессы сбора и обработки потоков информации, «накопители» — процессы ее хранения, совместно образуя как бы рабочий каркас «распознавателя среды». А «сумматорам» и «распределителям» отводится роль элементов, которые имитируют процессы управления информационными потоками. По сути, «сумматоры» моделируют процесс обобщения поступающей от каналов и накопителей информации, а «распределители» — процесс ее распределения в подсистему управления стратегическим маркетингом.

В качестве примера с помощью выше указанных элементов на рисунке 3 изобразим непрерывно-стохастическую модель «распознавателя среды». При этом движение информационных потоков между источниками информации и элементами модели обозначим сплошными стрелками, управляющие сигналы — точечными, а исполнительные механизмы блокировок каналов обслуживания — треугольниками.

Для упрощения эта модель оперирует только четырьмя характерными потоками маркетинговой информации (товар, цена, сбыт, коммуникации) в соответствии с концепцией управления маркетингом — «4Р». Как видим, в этом случае информационная структура «распознавателя среды» может включать порядка двадцати «каналов обслуживания» и «накопителей», три «сумматора» и, как минимум, один «распределитель» управляющих сигналов. Но это далеко не самые большие сложности организации работы «распознавателя среды» как основного компонента МИС при кибернетическом подходе, на основе которого, в конечном счете, развиваются компьютерные информационные технологии и АСУ.

Опираясь на модель, изображенную на рисунке 3, несложно обнаружить, что для эффективной работы «распознавателя среды» прежде всего необходимо установить критерии блокировки каналов обслуживания, которые бы исполняли роль своеобразных фильтров, настроенных на пропуск полезной и задержку «вредной» информации. Однако этот вопрос пока не поддается строгому научно-обоснованному решению, образуя обширное поле экспертной деятельности, где набор и весовые коэффициенты оценочных критериев определяются исходя из собственного представления экспертов об их важности.

Еще сложнее научно обосновать и экспериментально подтвердить для разных состояний среды эффективные способы синтеза обработанной информации для распознавания среды. Заметим, что в кибернетике и системологии процесс синтеза информации принято называть «генерированием информации». Здесь под генерированием информации понимается «преобразование одного информационного кода (реализованного при помощи определенной материальной структуры) в другой, более ценный для системы генерирующей информацию» [8, с. 179].



И и В - внешние и внутренние источники информации; К - канал обслуживания;
 Н - накопитель; С - сумматор; Р - распределитель;
 ▷ - блокировка каналов обслуживания;
 → - поток информации; -.-> - управляющий сигнал;

Рисунок 3 — Четырехканальная непрерывно-стохастическая модель архитектуры сбора, сортировки, хранения и обработки внешней и внутренней маркетинговой информации в «распознавателе среды»

Самостоятельная авторская разработка.

На рисунке 4 представлена упрощенная схема цикла генерирования маркетинговой информации, которая, тем не менее, позволяет в первом приближении очертить его структуру и этапы синтеза в «распознавателе среды».

Эта схема включает: 1) распознавание в маркетинговой среде компонент, характеризующих ее состояние и динамику; 2) отбор этих компонент из маркетинговой среды; 3) выделение и отбор ценных информационных блоков;

4) объединение ценных информационных микроблоков в единый макроблок; 5) «прокрутку» ценной информации через программный комплекс генерирования информации; 6) оценку результатов синтеза и использование синтезированной информации при положительной оценке; 7) совершенствование и использование нового программного комплекса для продолжения процесса генерирования информации (синтеза) при отрицательной оценке.

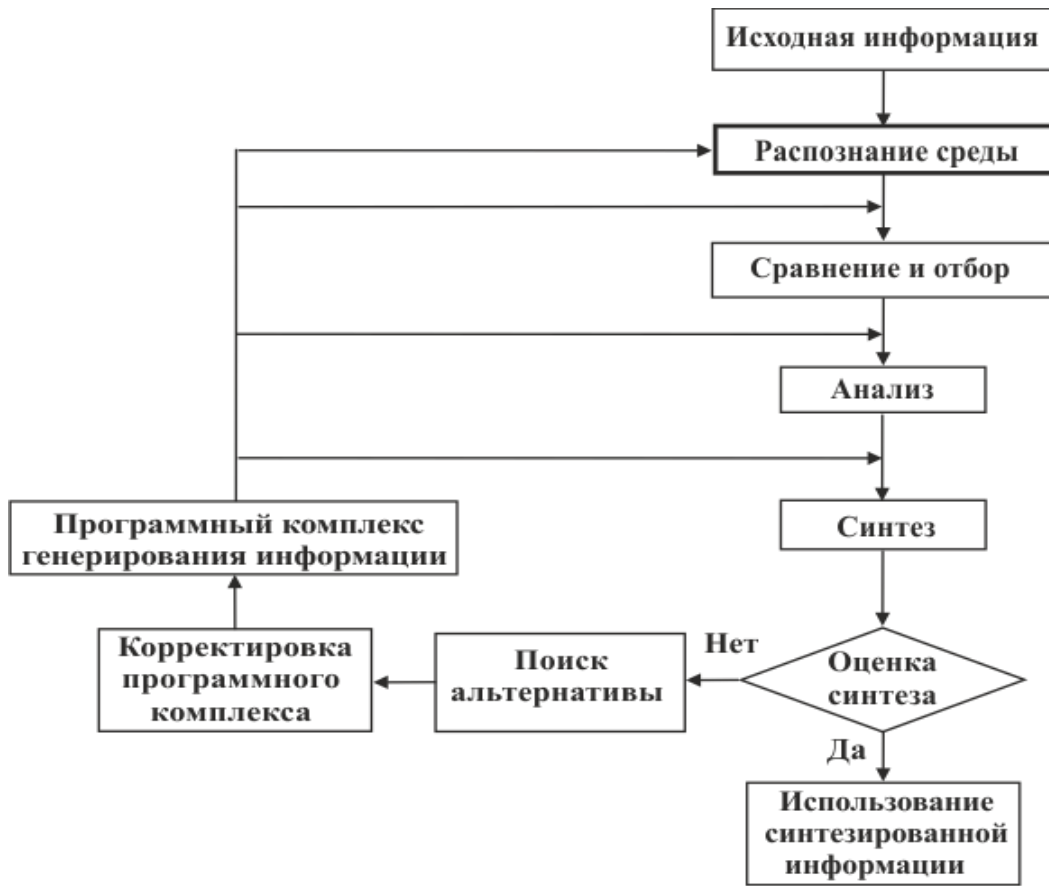


Рисунок 4 — Схема цикла генерирования информации

Разработан авторами на основе источника: [8, с. 179].

В кибернетике обычно применяются три основных метода программирования процесса генерирования информации [8, с. 205–208].

1. Аксиоматический метод, который заключается в получении формального вывода, исходящего из ограничительных условий целевой задачи и априорного набора аксиом. В свою очередь, этот метод в стратегическом маркетинге может быть реализован четырьмя способами:

– алгоритмическим способом, при котором аксиоматика формулируется в виде алгоритма;

– диспозиционным способом, когда аксиоматика формулируется при помощи правил выбора алгоритма и оценки результатов на всех этапах исполнения маркетинговых стратегических решений;

– эвристическим способом, когда задаются ограничения на область поиска стратегического решения и способ проверки его удовлетворительности;

– способом случайного поиска, включающего перебор всех возможностей в достижении целевых ориентиров компании.

Важно подчеркнуть, что аксиоматический метод имеет ряд особенностей, которые существенно ограничивают область его использования в стратегическом маркетинге. Во-первых, он пригоден для типовых (стереотипных) задач и ситуаций, имеющих формализованные алгоритмы решения, а не сложных проблем, из которых состоит стратегический маркетинг. Во-вторых, задачи стратегического маркетинга могут быть решены аксиоматически, только

если они имеют полное описание, что представляется весьма трудноразрешимым занятием.

2. Эмпирический метод, который предполагает использование эмпирических правил решения. Этот метод основан на выделении и распознавании основных признаков ситуации, чтобы, опираясь на них, можно было применить эмпирические процедуры решения и эмпирические оценки результатов.

Важной позитивной характеристикой эмпирического метода является эволюционное развитие правил и способность к самообучению на экспериментальном материале, т. е. способность изменять правило, если предшествующее правило не дает успеха, доопределять проблему на основе эмпирических стереотипов, что повышает значимость эмпирического метода в стратегическом маркетинге.

3. Диалектический метод представляет собой совокупность аксиоматического и эмпирического методов. Он предполагает абстрагизацию проблемы и оперирование образами, а также восприятие какого-либо явления по ассоциации и по аналогии с другим явлением. Способность оперировать образами, выдвигать гипотезы и доопределять ситуацию или задачу на основании аналогий и ассоциаций являются главным достоинством диалектического метода.

Итак, реализация диалектического метода требует образования ассоциаций и настроенных на их поиск ассоциативных программ, важными элементами которых является концептуализация и абстрагизация. Ассоциативные программы обычно основаны на обнаружении сходства абстрагированных исследователем явлений.

Отметим, что ассоциативное запоминающее устройство (АЗУ) является специфическим видом компьютерной памяти, используемой в системах быстрого поиска необходимой информации.

Развитие диалектического метода привело также к программной реализации алгоритмов обучения и искусственной нейронной сети (ИНС), которая построена по принципу организации и функционирования сетей нервных клеток живого организма. Подобное программное обеспечение порой используется в практических целях: в задачах прогнозирования, для распознавания образов, в задачах управления и др.

Таким образом, в сравнении с описательными моделями маркетингового анализа [10] кибернетический подход более глубоко раскрывает структуру и механизм информационного обеспечения стратегического маркетинга, лучше видит его «болевые» точки. Их целесообразно представить в виде трех взаимно связанных функциональных блоков:

1) блок прогнозных данных, главная задача которого состоит в выявлении основных потребительских предпочтений и тенденций развития рынка, определении их последствий с целью составления относительно достоверного прогноза спроса на планируемую продукцию предприятия, уровня развития конкурентной среды и т. п. в средне- и долгосрочном периоде;

2) блок оценочных критериев, предназначенный для фильтрации, поступающей из внутренних и внешних источников информации, в частности по признакам ее достоверности;

3) блок синтеза или генерирования информации для распознавания состояния внешней и внутренней среды, «работа» которого в значительной степени зависит от совокупности выбранных методов синтеза обработанной в МИС информации.

Библиографический список

1. Маркетинговая информационная система [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://7statey.ru/marketingovuyu_analiz/marketingovaya_informacionnaya_sistema.
2. Токарев, Б. Е. Методы сбора и использования маркетинговой информации. — М. : Юристъ, 2001.
3. Минцберг, Г. [и др.] Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента. — СПб. : Питер, 2002.
4. Слюсарь, Ю. Б. Кибернетический подход к организации управления в корпоративных системах : дис. ... канд. экон. наук. — Ростов н/Д, 2007.
5. Абросимов, В. К. Кибернетический подход к управлению информационными ресурсами организации // Бизнес-информатика. — 2012. — № 1 (19). — С. 3–8.
6. Осовцев, В. А., Рыков, М. В. Кибернетическая модель адаптации типов маркетинга к ситуациям спроса // Практический маркетинг. — 2013. — № 10 (200). — С. 9–14.
7. Мэнеску, М. Экономическая кибернетика. — М. : Экономика, 1986.
8. Дружинин, Р. В., Конторов, Д. С. Проблемы системологии. — М. : Советское радио, 1976.
9. Советов, Б. Я., Яковлев, С. А. Моделирование систем : учебник для вузов. — М. : Высшая школа, 1985.
10. Березин, И. С. Маркетинговый анализ. Рынок. Фирма. Товар. Продвижение. — М. : Вершина, 2007.

Bibliographic list

1. Marketing information system [Electronic resource]. — URL : http://7statey.ru/marketingovuyu_analiz/marketingovaya_informacionnaya_sistema.
2. Tokarev, B. E. Methods of collection and use of marketing information. — M. : Yurist, 2001.
3. Mintzberg, G. [etc.] School of strategies. Strategy Safari: the guide through the wilds of strategic management. — SPb. : Piter, 2002.
4. Slyusar, Yu. B. Cybernetic approach to arrangement of management in enterprise system : Ph. D. in Economics. — Rostov-on-Don, 2007.
5. Abrosimov, V. K. Cybernetic approach to management of company's informational resources // Business-informatics. — 2012. — № 1 (19). — P. 3–8.
6. Osovtssev, V. A., Rykov, M. V. Cybernetic model of adaptation of marketing types to demand situations // Practical marketing. — 2013. — № 10 (200). — P. 9–14.
7. Menesku, M. Economic cybernetics. — M. : Economics, 1986.
8. Druzhinin, R. V., Kontorov, D. S. Problems of systemology. — M. : Sovetskoe radio, 1976.
9. Sovetov, B. Ya., Yakovlev, S. A. Systems modeling : textbook for institutions. — M. : Vysshaya shkola, 1985.
10. Berezin, I. S. Marketing analysis. Market. Company. Goods. Promotion. — M. : Vershina, 2007.

С. Н. Резников

ЭВОЛЮЦИОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЦЕПЕЙ СОЗДАНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Аннотация

В статье автор проводит сравнительный анализ особенностей современного развития глобальных цепей создания добавленной стоимости (ГЦСС) в системе мировой торговли. Оценивается специфика их эволюции в среднесрочной ретроспективе, позволяющая провести ряд параллелей, выявить сходства и различия в трансформации производственно-распределительных цепей стран Восточной Азии.

Ключевые слова

Цепь поставок, цепь создания добавленной стоимости, добавленная стоимость, глобальный товарный обмен.

S. N. Reznikov

EVOLUTION FEATURES OF CIRCUITS VALUE CREATION: COMPARATIVE ANALYSIS

Annotation

The author conducts a comparative analysis of the characteristics of modern development of value-added chain in the world trade system. Evaluated the specificity of their evolution in the medium retrospect to allow a number of parallels to identify similarities and differences in the transformation of production and distribution circuits of East Asian countries.

Keywords

Supply chain, value chain, value-added, the global commodity exchange.

Существуют два основных пути включения стран в ГЦСС. Первый, наиболее тривиальный, связан с импортом прямых иностранных инвестиций транснациональных корпораций. Более трудный и эволюционно длинный путь — это создание национальных производителей, которые на более высокой технологической основе встраиваются в ГЦСС. Это означает, что они будут использовать импортные сырьевые ресурсы и экспортировать продукцию, которая подлежит дальнейшей переработке в производственной цепочке других стран. В рамках первого варианта достигается возможность стимулирования экономического роста, по большей части холодного с точки зрения создаваемой при этом добавленной стоимости. Второй

вариант дает нам более весомый долгосрочный экономический эффект [1].

Это теоретическое отступление является важным, поскольку позволяет нам сформировать призму для оценки того, что будет означать та или иная модель включения в ГЦСС для каждой страны и что она будет давать на выходе.

С нашей точки зрения, широкий спектр аналитических выводов в современной глобальной логистике, неизбежно подчеркиваем, заземлен на логическую трансдисциплинарную смычку теории управления цепями поставок, теории управления добавленной стоимостью, теории разделения отраслей и др.

Современная теория разделения отраслей, выделяющая локомотивные и структурообразующие отрасли, факти-

чески формирует концептуальный пролог к пониманию того, каким образом создается добавленная стоимость в экономике и от чего она зависит. «В локомотивных отраслях с уровнем добавленной стоимости 98–100 % одна марка или иена дают 30 % прибыли для общества, тогда как в других отраслях с уровнем до 3–40 % норма прибыли не превышает 8–10 %» [4, с. 25].

Эта небольшая цитата через пропорции позволяет предельно просто изложить всю теорию управления добавленной стоимостью в экономике. Не имея лишних ресурсов (неограниченных) для развития всех отраслей экономики и не имея для этого соответствующей технологической базы (для развития на «максимуме» сразу всех), каждая экономика специализируется. Превалирование в ней локомотивных отраслей обеспечивает получение более высокого уровня добавленной стоимости и свидетельствует об эффективном включении в ГЦСС. Все это предопределило политику Запада по вывозу капитала в страны третьего мира и жесткое управление мировым рынком сырьевых товаров.

«В локомотивных и структурообразующих отраслях добавленная стоимость всегда создается в двух местах — с высоким уровнем интеллектуалоемкости производится развитыми странами и только на своей территории, а с низким — ими же, но на территории «дешевых» стран. Соответственно, все технологические цепочки имеют транснациональный характер» [4, с. 26].

Через призму этих посылов рассмотрим специфику эволюции ЦСС в отдельных странах Восточной Азии.

Япония. В 1950-х гг. подъем японской промышленности происходил фактически ударными темпами. Особенность этого роста обусловлена прежде всего тем, что японское правительство проводило ярковыраженную ограничительную политику в отношении прямых иностранных инвестиций, индикатором

чего является низкий удельный вес присутствия иностранного капитала в индустриальном секторе Японии. Импорт почти полностью состоял из сырья и первичных материалов, которые входили в технологическую обработку внутри страны.

В середине XX в. была выбрана жесткая модель включения Японии в ГЦСС — импорт ресурсов с целью последующего выпуска экспортной продукции. Основная часть производственных цепочек выстраивалась внутри страны, при том что выпускаемая продукция шла на экспорт. Это обеспечило повышение конкурентоспособности национальных производителей, а также присутствие известных во всем мире национальных компаний практически во всех индустриальных секторах экономики.

Особенностью организации промышленного производства является система «Кейрецу», которая включает три типа: один горизонтальный и два вертикальных. Горизонтальная «Кейрецу» была создана крупнейшими национальными банками и включает в себя практически все крупные промышленные корпорации страны.

«Две вертикальные формы «Кейрецу» относятся к секторам дистрибуции и снабжения. «Кейрецу» дистрибуции в основном является национальной, и ритейлеры обязаны продавать продукцию одних брендов и отказываться от реализации других. Такая система увеличивала разницу в продажах между японскими и импортными товарами в пользу японской продукции и, по своей сути, могла быть приравнена к нетарифным барьерам. Другая вертикальная «Кейрецу» регулировала деятельность поставщиков и субподрядчиков. Большинство японских компаний тем или иным образом (на финансовой или договорно-правовой основе) были взаимосвязаны с вертикальными промышленными «Кейрецу». Эти взаимоотноше-

ния были хорошо выстроены и очень важны для увеличения конкурентоспособности японской продукции» [3, с. 87].

Таким образом, можно резюмировать, что цепи поставок в рамках как их вертикальной, так и горизонтальной интеграции были максимально подконтрольны и имели централизованное управление. Такая конфигурация ЦСС позволила японским товаропроизводителям длительное время поддерживать свою конкурентоспособность на высоком уровне и эффективно интегрироваться в ГЦСС, продвигаясь вверх по цепи создания добавленной стоимости.

В 1960-х гг. по мере качественного изменения структуры глобального потребительского спроса и увеличения стоимости рабочей силы происходило активное перепрофилирование японской промышленности на выпуск автомобилей, потребительской электроники и др.

Качественный скачок в этом процессе произошел после энергетического кризиса 1973 г. Япония быстро освоила выпуск полупроводников, измерительных инструментов, которые затем использовались в ЦСС других стран. Однако на этом этапе прогрессивное встраивание японских производителей в ГЦСС было завершено. Экономика страны, доминируя в выпуске широкой линейки высокотехнологичной продукции, не смогла гибко и активно адаптироваться к потребностям информационной революции и развития Интернета. Но это смогли сделать американские или китайские компании, постепенно вытесняя Японию с рынка.

Не меньший эффект торможения в процессе масштабной конъюнктурной корректировки мирового спроса создала традиционная закрытость японской экономики для иностранных инвестиций и товаров. Именно в этот период стало очевидным, что устойчивость кооперации с ГЦСС определяется не только степенью участия в цепочках, но и качественными характеристиками тако-

го участия. В 2009 г. доля стоимости входящих компонентов в ЦСС Японии составляла 15 %, а добавленная внутри страны стоимость — 83 %.

Несмотря на тот факт, что изначально по мере развития ГЦСС и участия Японии в них импортная составляющая росла опережающими темпами по сравнению с добавленной стоимостью внутри страны, именно репрессивная национальная торговая политика обнулила эту асинхронность, что привело к завышению уровня добавленной стоимости внутри экономики страны.

Все это позволяет заключить, что возможности более выгодной интеграции в ГЦСС были ограничены жестким режимом организации внешнеэкономических связей страны. Обеспечив скачок в уровне промышленного подъема Японии на первом этапе включения в ГЦСС, этот режим создал эффект определенного институционального торможения на втором этапе. На рубеже веков в период повышения влияния ГЦСС на конкурентоспособность национальных производителей именно запредельная ограничительная политика страны привела к снижению ее доли в конечной стоимости продукции, выпускаемой и реализуемой в рамках ГЦСС.

Оценивая специфику интеграции Японии в ГЦСС, важно учитывать тот факт, что эта страна добилась экономического подъема не через таможенное разоружение, а через жесткий протекционизм. Однако необходимо отметить, что импортозамещение 1950-х гг. в Азии составило основу их последующего не менее стремительного экспортно ориентированного роста. Аналогичного прорыва на мировые рынки не испытывали, например, страны Африки, Латинской Америки, Индия и СССР, которые проводили схожую политику закрытости в период первичной индустриализации. Отличие этих стран состоит в том, что в Азии импортозамещение проводилось параллельно с развитием эффек-

тивных экспортно ориентированных производств. Реальную и серьезную поддержку получали те производители, которые обладали реальным потенциалом для последующего роста на внешних рынках. И Япония здесь не является исключением.

Южная Корея. В этой стране развитие промышленности получило не меньший приоритет, чем в Японии. При этом основу индустриального сектора экономики Южной Кореи составили конгломераты «Чаебол». Именно они сыграли основную роль в промышленном подъеме экономики страны. В отличие от японских «Кейрецу», корейские «Чаебол» оказались плотно замкнуты на импорт комплектующих и компонентов из других стран, включая Японию, что отнюдь не помешало им на равных конкурировать с другими производителями на мировых рынках. Зависимость от импорта формировала наибольшие риски только с точки зрения логистики, что наглядно проявилось во время аварии на Фукусиме в марте 2011 г., которая дестабилизировала корейскую цепочку поставок. Определенные ограничения корейская экономика испытывает по причине отсутствия в стране малого и среднего бизнеса.

Тем не менее Южная Корея является примером глубокого включения в ГЦСС, которое обеспечивает динамичный рост экономики; возможность импорта технологий и инновационного преобразования производственных цепочек страны, в том числе за счет поставки промежуточной продукции для национальных ЦСС.

Тайвань. Экономика этой страны представляет собой диаметрально противоположность экономике Южной Кореи, поскольку практически не имеет крупных известных в мире компаний и опирается на малый сектор экономики. Изначально в период своего экономического подъема Тайвань проводил политику преференциальной протекционист-

ской поддержки внутреннего производителя, которая при этом была достаточно избирательна: максимальное ограничение импорта и либеральный режим доступа ПИИ.

С точки зрения включения в ГЦСС Тайвань, в отличие от Японии или Южной Кореи, в наименьшей степени ориентирован на региональные ЦСС и снабжение азиатских производителей. Он специализируется на поставках промежуточной продукции крупным производителям в Северной Америке и Европе. В отличие от других азиатских стран, Тайвань имеет твердое позиционирование и специализацию в глобальных цепях создания добавленной стоимости.

По мере повышения уровня заработной платы в экономике Тайвань начал активно перемещать производство на территорию Китая. Тем самым в прямых цепочках поставок «Тайвань — Северная Америка (Европа)» возникло промежуточное звено, которое также напрямую обеспечивало снабжение европейских и американских производителей.

Все это позволяет заключить, что Тайвань, по сути, реализует стратегию наиболее гибкой адаптации способов включения в ГЦСС в зависимости от изменения состояния мировой экономики и ее рыночной конъюнктуры.

Вместе с тем надо отметить, что такая гибкая политика стратегически фиксированного (менее подвижного) включения в ГЦСС сегодня сформировала для этой страны максимальные риски, которые де-факто требуют выработки новой модели развития. Это обусловлено серьезным снижением темпов роста экономики (с 8,2 % в 1980-х гг. до 3,8 % в 2000–2008 гг.), а также достижением предельных значений доли основной номенклатуры экспорта в структуре глобального выпуска [2, с. 60].

Не меньшие пределы роста возникли по причине низкой узнаваемости национальных брендов на рынках конечных потребительских товаров: тай-

ваньские компании оказались неизвестны глобальному потребителю, несмотря на то что они занимают весьма сильные позиции в НИОКР и производстве.

Можно констатировать, что, несмотря на все достоинства и адаптивные характеристики стратегии активного и глубокого включения Тайваня в ГЦСС, такие стратегии имеют определенный потенциал роста, который априори просматривается изначально даже чисто теоретически. Сегодня тайваньские компании реально ограничены в своих возможностях выхода на конечного потребителя из-за масштабности инвестиций в маркетинг, а также жесткого сопротивления со стороны операторов, прочно занявших позиции на рынке и имеющих публичное позиционирование. Высокий порог входа на рынок плюс риск сокращения сбыта (опасность переброски заказов на других поставщиков) формируют стратегические ножницы трансформации модели включения в ГЦСС. Окно возможностей на сегодняшний день найдено только в виде прорыва с собственными брендами на только что формирующиеся рынки.

Таким образом, оценивая особенности эволюции стратегий включения в ГЦСС, можно отметить, что наиболее эффективные и одновременно маргинальные из них характеризуются определенным жизненным циклом участия в ГЦСС в рамках сформировавшейся модели. При этом возможности перехода от этой модели к другой крайне ограничены мощной инерцией конкурентного давления со стороны самого рынка.

Это имеет большое теоретическое значение и, по сути, формирует вторую важную закономерность развития ГЦСС. Первая особенность проявилась на примере Китая, который также имел высокий уровень интеграции в ГЦСС, но при этом оказался опасно замкнут на экспортные рынки стран, потенциал стимулирования спроса которых был исчерпан и базировался на стимулиро-

вании преимущественно искусственном — кредитном. Вторая особенность связана с другой стратегической крайностью участия в ГЦСС — глубокой интеграцией в качестве обезличенного (не брендированный экспорт) поставщика высокотехнологичных компонентов.

Китай. Справедливости ради и вполне объективно следует отметить, что феномен глобального развития экономики Китая в значительной степени определяется фактором развития ГЦСС. Стратегия включения Китая в ГЦСС является достаточно специфичной — быстрой, экстенсивной, ориентированной на ускоренный рост экономики. Ее открытие для ПИИ в 1970-е гг. фактически предопределило и стратегию, и технологию включения Китая в ГЦСС. С одной стороны, хаотично и скопом были использованы собственные и зарубежные технологии сборки готовой продукции, которые определили особый, в определенном смысле менее технологичный подход к организации промышленного производства. С другой стороны, на вооружение была принята упрощенная стратегия ускоренного роста, которая де-факто исключала необходимость развития сильных национальных брендов или производителей с целью их широкого публичного позиционирования на глобальных потребительских рынках.

В результате Китай имеет относительно низкую долю собственных национальных производственных компаний, представленных на мировом рынке.

Однако выбранная стратегия не представляла собой путь наименьшего сопротивления, а имела определенную ресурсную подпорку. Во-первых, это запас дешевых трудовых ресурсов, который фактически уже исчерпан. Во-вторых, это конъюнктурный «фарт». Период включения в ГЦСС совпал с периодом активного роста мировой торговли, расширения потребительских рынков Севера, где еще имелся ресурс

неограниченного и ускоренного стимулирования спроса со стороны домохозяйств. Наложение этих двух факторов позволило Китаю максимально активно интегрироваться в ГЦСС и развиваться синхронно динамике мирового экономического роста. Кроме того, Китай смог не менее органично включиться в систему внутриазиатской промышленной и торгово-инвестиционной коопе-

рации, подпитываемой увеличением ПИИ в экономику региона со стороны японских, южно-корейских, тайваньских и западных компаний.

В таблице 1, структурно выделив систему критериев, характеризующих модель включения в ГЦСС, нами представлен сравнительный анализ Японии, Южной Кореи, Тайваня и Китая.

Таблица 1 — Сравнительный анализ моделей включения в ГЦСС Японии, Южной Кореи, Тайваня и Китая [1, с. 356]

Показатель	Япония	Южная Корея	Тайвань	Китай
Характер включения в ГЦСС	Импорт ресурсов, экспорт готовой продукции	Импорт компонентов, промежуточной продукции, экспорт готовой продукции	Экспорт промежуточной продукции в Европу и Северную Америку	Импорт компонентов, экспорт готовой продукции
Привлечение ПИИ	Максимально ограничено	Открыто	Максимально либеральный режим	Открыто
Режим организации внешнеэкономических связей	Закрытый, ограничительный	Открытый	Открытый	Средний
Модель развития	Экспортно ориентированная	Экспортно ориентированная	Экспортно ориентированная	Экспортно ориентированная
Гибкость экономической политики	Низкая	Средняя		Средняя
Политика организации и развития производственных цепочек	Закрытая политика	Открытая политика	Открытая промышленная экономика	Открытая политика
Перспективы роста	Ограниченны	Широкие	Ограниченны	Средние

Проведенный анализ показал, что, несмотря на экспортно ориентированную модель роста, эти страны использовали различные модели включения в ГЦСС и добились при этом различных результатов от интеграции в глобальную систему производственной и товарно-сбытовой кооперации.

Япония, проводя закрытую политику, автономно развивала ЦСС внутри страны, импортируя сырье и экспортируя готовую продукцию. Ограничительный режим организации внешнеэкономических связей этой страны

обеспечил ей определенную динамику подъема в начальный период включения в ГЦСС, но не позволил оперативно перевести промышленность на рельсы информационной революции и сохранить высокую долю добавленной стоимости в конечном продукте. Вместе с тем нельзя не отметить ряд положительных эффектов, обеспеченных стратегией включения Японии в ГЦСС:

– активное развитие национальных промышленных компаний и сильных брендов;

– полный контроль производственного цикла выпуска экспортной продукции;

– возможность наращивания продажи отечественных товаров на внутреннем рынке в рамках вертикальных «Кейрецу».

Однако именно жесткость логистической системы «Кейрецу» не позволила Японии реинтегрироваться в ГЦСС на основе новой более выгодной модели.

Южная Корея, тяготеющая к японской модели включения в ГЦСС, испытала ряд сложностей при ее имплементации, но смогла более эффективно адаптироваться к изменениям рыночной конъюнктуры. Объясняя этот феномен, необходимо учитывать меньший масштаб — инертность корейской экономики и большую гибкость «Чаебол» по сравнению с «Кейрецу». Кроме того, специализация Южной Кореи на определенных стадиях выпуска промежуточных компонентов обеспечила ей большую адаптивность по сравнению с монопрофильной структурой импорта сырья и материалов со стороны Японии.

Особняком на фоне Японии и Южной Кореи выглядит Тайвань, который более глубоко интегрировался в ГЦСС, развивая национальную промышленность с полным циклом производства. Углубляя свою специализацию в производстве и сборке компонентов для крупных европейских и американских производителей, Тайвань обеспечил себе мощный рывок в промышленном и экономическом развитии. Обратной, на наш взгляд, не критической стороной выбранной стратегии является существенная зависимость от внешних факторов и рыночного поведения других участников ГЦСС.

Заметим, что в эволюции моделей включения рассматриваемых нами стран в ГЦСС просматривается определенное сходство с тем, как это происходило в странах развитых. Новые индустриальные страны начали перемещать

производство в регионы с более дешевой рабочей силой подобно тому, как это делали раньше богатые страны Севера. Нельзя не отметить, что в ходе именно таких перемещений Китай выступил бенефициаром внутрирегионального перемещения в него инвестиций, технологий и менеджмента.

Если провести аналогию между странами, в некоторых аспектах просматривается общность стратегии включения в ГЦСС Китая и Тайваня, из которых Тайвань реализовал этот процесс более качественно, но приобрел свои, отличные от Китая рыночные риски и пределы роста. Запуская в страну транснациональный капитал и технологии, Китай смог активно развивать на своей территории производственные мощности и превратиться в важное звено ТНК. В результате более 2/3 китайского экспорта производится зарубежными компаниями. Транснационализация таких цепочек сильно подрывает национальные системы таможенного протекционизма, например США, поскольку рост пошлин на импорт китайской продукции начинает затрагивать интересы компаний многих стран, в том числе и США.

Таким образом, в быстроразвивающихся странах Азии наблюдается целая мозаика различных стратегий включения в ГЦСС, которые позволяют поддерживать одну и ту же модель экспортно ориентированного развития, но сильно различаются между собой. Эти страны сформировали свои стратегии кооперации со странами Северной Америки и Европы и сыграли неодинаковую роль в их развитии. Различные логистические схемы производственной и торгово-сбытовой кооперации предопределили вариацию промышленной и институционально-рыночной организации воспроизводственного контура экономики в Европе и США. Примечательным является тот факт, что все создан-

ные при этом форматы кооперации в рамках ГЦСС оказались работоспособны. Все они имели различный потенциал и длительность устойчивого роста, равно как и сегодня обладают неодинаковыми возможностями для эффективного воспроизводства в будущем.

Библиографический список

1. *Альбеков, А., Резников, С.* Глобализация vs регионализация современных цепей поставок : моногр. — Ростов н/Д : ИПК РГЭУ (РИНХ), 2014.

2. *Быков, П.* Мятежный остров сосредотачивается // Эксперт. — 2010. — № 12 (698).

3. *Зуев, В., Островская, Е., Дунаева, М.* Включение национальных экономик в глобальные цепочки стоимости: изменение парадигмы организации внешнеэкономических связей // Современная конкуренция. — 2014. — № 2.

4. *Кругов, М.* Экономическая политика России. Пособие для либеральных реформаторов. — М. : Институт международного права и экономики имени А. С. Грибоедова, 2000.

5. *Резников, С.* Императивы и детерминанты современной и будущей перестройки глобальных цепей поставок: концептуальный аспект // Вестник ВЭГУ. — 2014. — № 5 (73).

Bibliographic list

1. *Albekov, A. Reznikov, S.* Globalization vs regionalization of modern supply chains: monograph. — Rostov-on-Don : PPC of RSUE (RINH), 2014.

2. *Bykov, P.* Rebellious Island focuses // Expert. — 2010. — № 12 (698).

3. *Zuev, V., Ostrovskaya, E., Dunayeva, M.* Inclusion of national economies into global value chains: a paradigm shift organization of foreign economic relations // Modern competition. — 2014. — № 2.

4. *Krugov, M.* Russia's economic policy. Allowance for liberal reformers. — М. : Institute of International Law and Economics named after A. S. Griboyedov, 2000.

5. *Reznikov, S.* Imperatives and determinants of current and future restructuring of global supply chains: the conceptual aspect // Vestnik of VEGU. — 2014. — № 5 (73).

РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Т. А. Верш

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЛОВУШКА РАЗВИТИЯ МЕЖОТРАСЛЕВОЙ ЛОКАЛИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ХАРАКТЕРА

Аннотация

В статье исследованы формы организации региональных инфраструктурных локализаций, складывающихся во взаимодействии региональных экономических систем и корпораций. Приведен анализ институциональной ловушки развития межотраслевой локализации инфраструктурного характера, находящейся за пределами территориального контроля.

Ключевые слова

Инфраструктура, регион, мезоуровень, институциональная ловушка, кластер.

Т. А. Verish

INSTITUTIONAL TRAP OF INTERDISCIPLINARY INFRASTRUCTURAL LOCALIZATION

Annotation

The article explores the forms of organization of regional infrastructure locations that are emerging in the interaction of regional economic systems and corporations. The analysis of the development of cross-sectoral institutional trap localization infrastructural located outside the territorial control.

Keywords

Infrastructure, region, mesolevel, institutional trap, cluster.

На современном этапе развития региональной экономики возрастает роль территориальной инфраструктуры, обеспечивающей функциональное взаимодействие субъектов мезоуровня и единство различных хозяйственных процессов во внутренней среде экономической системы региона. Указанное обстоятельство усиливается в условиях стратегической ориентации национальной экономики России на добычу, первичную переработку и экспорт природных ресурсов, интенсивно насыщающей хозяйственное пространство страны и ее регионов трубопроводами, терминалами, перевалочными базами, путями сообщений и другими элементами инфраструктуры.

В случае, если инфраструктурный узел становится базисом для формирования какого-то устойчивого системного образования, то мы имеем дело с соответствующей локализацией.

Для определения форм организации региональных инфраструктурных локализаций, складывающихся во взаимодействии территорий и корпораций, востребованы следующие инструменты: системный подход; разграничение основных уровней развития хозяйственных связей во внутренней среде экономической системы региона. Результаты исследования указанных форм приведены в таблице 1.

Таблица 1 — **Определение форм организации региональных локализаций, складывающихся на основе инфраструктурных узлов**

Уровни развития хозяйственных связей в локализации	Способы осуществления транзакций участников локализаций	Институциональные характеристики локализаций	Формы организации региональных локализаций
Первичная (асимметричная) организация связей	Спонтанные транзакции, для которых характерны: монополия; неустойчивость связей	Доминирование корпоративных субъектов, инвестирующих инфраструктуру	Межотраслевая локализация за пределами территориального контроля
Устойчивая (сбалансированная) организация связей	Повторяющиеся транзакции, среднесрочные контракты, концентрация бизнес-процессов	Саморегулирование участников локализации, подкрепленное территориальным регулированием	Региональный кластер, опирающийся на инфраструктурную платформу
Системная организация связей	Спецификация сделок, активов, форм поведения, долгосрочные контракты	Саморазвитие, обеспечение устойчивой конкурентоспособности локализации	Функциональная подсистема региональной экономики

Составлена автором по материалам исследования.

Обобщение результатов анализа, представленных в таблице 1, позволяет определить основные формы организации региональных экономических локализаций, складывающихся на основе инфраструктурных узлов:

1) *межотраслевая локализация инфраструктурного характера*, складывающаяся и развивающаяся за пределами территориального контроля, которая характерна для уровня первичной (асимметричной) организации связей;

2) *региональный кластер, опирающийся на адекватную инфраструктурную платформу и согласование интересов своих участников*, который характерен для уровня устойчивой (сбалансированной) организации связей;

3) *функциональная инфраструктурная подсистема региональной экономики*, обеспечивающая широкие возможности для территориального развития и обеспечения глобальной конкурентоспособности региона, которая свойственна уровню системной организации связей внутри региональной локализации.

Для формы межотраслевой инфраструктурной локализации за пределами территориального контроля характерна институциональная ловушка развития, превращающая ресурсы развития в избыточные издержки.

Выделим основные варианты осуществления институциональных изменений в инфраструктурных локализациях:

Институциональная интеграция, под которой подразумевается соединение во внутренней среде инфраструктурной локализации, приспособление друг к другу и переплетение свойственных различным субъектам-участникам данной локализации способов экономического поведения и мышления, форм контрактов, видов правовых норм и стандартов, обеспечивающих необходимое доверие между участниками локализации. Именно достаточный уровень доверия обеспечивает возможность для избавления от лишних действий и издержек; соответственно, возникают условия для оптимизации транзакционных издержек воспроизводственного процесса инфраструктурной локализации.

Оценивая данный вариант осуществления институциональных изменений под углом зрения инфраструктурных локализаций, отметим, что он наиболее востребован в экономике, где недостаточно развиты многие необходимые институты (собственность, предпринимательство, частная инициатива и др.), что обуславливает потребность в вертикальной интеграции людей и организаций в пронизанные силовыми линиями экономической власти структурные образования.

Легитимизация давно сложившихся и доказавших свою эффективность, широко распространенных, но до этого бывших неформальными способов поведения, статусов, правил, традиций и режимов — придание им статуса правовых, то есть обязательных для всеобщего исполнения и прошедших через процесс законодательного утверждения. Данный способ институциональных преобразований исходит из необходимости полного общественного признания тех неписанных норм, которые уже доказали свою способность регулировать общественные связи людей.

Применительно к интересующим нас преобразованиям легитимизация наиболее востребована в том случае, когда связи во внутренней среде инфраструктурных локализаций упрочились и пронизаны устойчивыми неформальными правилами, традициями, режимами; сформулируем важный критерий ее эффективности: результаты легитимизации неформальных правил и форм поведения тем больше, чем устойчивее связи в инфраструктурной локализации; значительную роль здесь играет размер инфраструктурной локализации.

Преобразование по аналогам, сформировавшимся в иной институциональной среде, своих собственных, кажущихся морально устаревшими правовых норм, способов экономического поведения, форм контрактов, статусов и других институциональных параметров. Опасность указанного преобразования заключается в том, что оно обременено переносом чужеродных институтов, что создает условия для возникновения институционального конфликта — перенесенные институты не обладают механизмами адаптации к иной среде и зачастую уродливо преобразуются или теряют способность к регулирующему воздействию на инфраструктурную локализацию. Тем не менее в процессе рыночных преобразований в России чаще всего использовался именно этот вариант осуществления институциональных изменений.

Преобразование по аналогам лежит в основе формирования институциональной ловушки развития межотраслевой локализации инфраструктурного характера, поскольку заимствование формы корпорации в качестве «стандарта» для осуществления приватизации привело к тому, что указанная институциональная форма в монопольной среде отнюдь не стала партнерской для взаимодействия с территориями, а превратилась в доминанту формируемых инфраструктурных локализаций.

Результаты анализа институциональной ловушки развития межотраслевой локализации инфраструктурного характера, находящейся за пределами территориального контроля, приведены в таблице 2.

Таблица 2 — Анализ условий возникновения институциональной ловушки развития межотраслевой локализации инфраструктурного характера

Факторы формирования межотраслевой инфраструктурной локализации	Эффекты, порождаемые факторами в региональной экономической системе	Эффекты, порождаемые факторами в крупных корпорациях	Обобщающие результаты воздействия факторов на локализацию
Переход важнейших элементов территориальной инфраструктуры под контроль крупных корпораций	Снижение доли общественных благ в структуре инфраструктурных услуг	Рост доли частных благ в структуре инфраструктурных услуг	Разрыв между спросом и предложением инфраструктурных услуг в регионе
Накопление физического износа инфраструктуры, недостаточное инвестирование ее развития	Чрезвычайные ситуации, техногенные катастрофы, разрывы в территориальном воспроизводстве	Снижение конкурентоспособности и устойчивости крупных корпораций	Снижение инвестиционной привлекательности территории, рост инвестиционных рисков
Формирование функциональных асимметрий в территориальной инфраструктуре	Рост доли неудовлетворенных потребностей в инфраструктурных услугах на данной территории	Инициация инфраструктурных конфликтов между крупными корпорациями	Дезинтеграция территориальной инфраструктуры, возникновение инфраструктурных барьеров

Составлена автором по материалам исследования.

Обобщение результатов анализа, представленных в таблице 2, позволяет сформулировать вывод о том, что содержанием исследуемой ловушки выступает процесс «скрытой» приватизации результатов развития межотраслевой локализации, который обеспечивается на основе устойчивой асимметрии:

– инвестиционного участия региональной экономической системы и крупных корпораций в развитии инфраструктурных узлов;

– распределения результатов деятельности, полученных в рамках межотраслевой локализации между указанными системными субъектами [2].

Фактически данная институциональная ловушка приводит к тому, что созданная за счет инвестиций одной или нескольких корпораций инфраструктура теряет свою территориальную принадлежность, уходит под контроль указанных корпораций; соответственно, корпорациям достаются практически все продуцируемые такой инфраструктурой по-

лезные эффекты. Инфраструктурная локализация скрытым образом приватизируется и отчуждается от той региональной экономической системы, в пространстве которой она сложилась. Если изначально инфраструктурные услуги, предоставляемые указанной локализацией, не обременены высокими издержками, и ситуация кажется потребителям нормальной, то в дальнейшем монопольная среда обеспечивает контролирующим данную локализацию корпорациям возможность наращивания тарифов на предоставляемые услуги, и издержки потребителей быстро возрастают. Во внутренней среде региональной экономической системы складывается и активно действует центр формирования повышенных инфраструктурных издержек — для этого могут быть использованы ТЭК, сфера ЖКХ, транспортные узлы и др.

Не возникает сомнений, что доминирование одной или нескольких корпораций в межотраслевой локализации обеспечивает условия для воспроизвод-

ства асимметрии во взаимодействии территории и корпораций и, соответственно, для корпоративной канализации выгод, предоставляемых инфраструктурным узлом и складывающейся на его основе региональной локализацией.

Как разрешить указанную институциональную ловушку? По существу, это вопрос о том, что обеспечивает сохранение и воспроизводство тех норм, контрактов, статусов и способов экономического поведения, которые обладают очевидной общественной неэффективностью. Такое сохранение и воспроизводство неэффективного для общества института обеспечивает его частная эффективность, подкрепленная экономическим потенциалом организаций и частных лиц, которые используют такой институт в своих интересах. Разумеется, для воспроизводства указанного института востребованы специальные механизмы контроля над территориальным развитием, которые необходимо демонтировать; в противном случае неэффективный для общества институт продолжает существовать.

Библиографический список

1. *Баликоев, А. А.* Контроллинг в развитии функциональных подсистем региона // Вестник Адыгейского государственного университета. — 2013. — № 1.

2. *Верши, Т. А.* Формы организации и стратегическое обеспечение развития региональных инфраструктурных локализаций [Электронный ресурс] : дис. ... канд. экон. наук. — Режим доступа : http://mail.nordoc.ru/article/16042014_162106_verish.

3. *Ермоленко, А. А.* О способе существования экономической системы современной России // Научная мысль Кавказа. — 2008. — № 4.

4. *Клейнер, Г. Б.* Системная организация экономики и системный ме-

неджмент [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://клейнер.рф/arpab/sosm.html>.

5. *Мокрушин, А. А.* Взаимодействие вертикально интегрированных корпораций с региональными экономическими системами современной России: функции, формы, стратегии управления. — М. : Вузовская книга, 2011.

6. *Натхо, И. Ю.* Модернизация региональных экономических подсистем // Новые технологии. — 2012. — № 1.

7. *Прохорова, В. В.* Субрегиональные ресурсы и инструменты интенсивного развития территориальных экономических систем современной России. — М. : МГУ, 2010.

8. *Хилько, Н. А., Ермоленко, А. А.* Сетевые организации: потенциал развития региональных экономических систем // Вестник Адыгейского государственного университета. — 2011. — № 4 (87).

9. *Эртель, А. Г.* Активизация развития региональной экономической системы // Бизнес в законе. — 2010. — № 3.

Bibliographic list

1. *Balikoev, A. A.* Controlling in the development of functional subsystems of the region // Bulletin of Adyghe State University. — 2013. — № 1.

2. *Verish, T. A.* Forms of organization and strategic software development regional infrastructure localizations [Electronic resource] : diss. of candidate of economic sciences. — URL : http://mail.nordoc.ru/article/16042014_162106_verish.

3. *Ermolenko, A. A.* On the way to Sioux dimension of the economic system of modern Russia // Scientific thought of the Caucasus. — 2008. — № 4.

4. *Kleiner, G. B.* The system of organization of the economy and the system IU-management [Electronic resource]. — URL : <http://клейнер.рф/arpab/sosm.html>.

5. *Mokrushin, A. A.* Interaction of vertically integrated corporations with regional economic systems of contemporary Russia: functions, forms, strategies of management. — M. : Academic book, 2011.

6. *Natho, I. Yu.* Modernization of the regional economic subsystems // New technologies. — 2012. — № 1.

7. *Prokhorova, V. V.* Subregional resources and tools intensive development of

territorial economic systems of contemporary Russia. — M. : Moscow State University, 2010.

8. *Khilko, N. A., Ermolenko, A. A.* The network organization: the potential development of regional economic systems // Bulletin of Adyghe State University. — 2011. — № 4 (87).

9. *Ertel, A. G.* Activation of development of regional economic // Business in law. — 2010. — № 3.

Е. В. Горюнова

ФИНАНСИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА И РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РОССИЙСКОЙ ФУТБОЛЬНОЙ ПРЕМЬЕР-ЛИГЕ

Аннотация

После того как Россия выиграла право проведения Чемпионата мира по футболу в 2018 году, и среди специалистов и среди обывателей разгорелись споры о том, по средствам ли сейчас нашей стране выделять ресурсы на столь масштабное строительство спортивной инфраструктуры и окупятся ли в дальнейшем новые стадионы. Причем и у тех и других преобладали пессимистичные оценки. В нашей статье мы попробуем проанализировать этот вопрос с несколько другой точки зрения и оценить не только экономический, но и социальный эффект от строительства новой инфраструктуры, а также рассмотрим возможные варианты ее финансирования.

Ключевые слова

Финансирование спортивной инфраструктуры, финансирование строительства, подготовка стадионов к Чемпионату мира по футболу

Е. V. Goruynova

FINANCING OF CONSTRUCTION AND DEVELOPMENT OF INFRASTRUCTURE IN THE RUSSIAN FOOTBALL PREMIER LEAGUE

Annotation

After Russia won the right of holding the FIFA World Cup in 2018, among experts disputes inflamed. They concerned, whether it is possible now to spend money in implementation of such considerable investment projects. All of them has pessimistic estimates. In our article we will try to analyse this question about some other point of view and to estimate not only economic, but also social effect from construction of new infrastructure, and also we will consider possible options of its financing.

Keywords

Financing of sports infrastructure, construction financing, preparation of stadiums for the FIFA World Cup.

В одной из спортивных передач, посвященной обсуждению низкого качества инфраструктуры в российском футболе и проблемам, которые предстоит решить к ЧМ — 2018, была сказана такая фраза: «хочется переместиться в 2018 год, когда уже все стадионы будут построены». Нам кажется, что такой «прыжок во времени», наоборот, только усугубил бы вопрос

— сейчас деньги на их строительство уже найдены — их финансируют и федеральный бюджет, и бюджеты субъектов Федерации, и юридические лица (рис. 1), основная же проблема заключается в поиске инвесторов, которых необходимо заинтересовать уже после окончания чемпионата мира в осуществлении дальнейших капвложений в построенные стадионы.

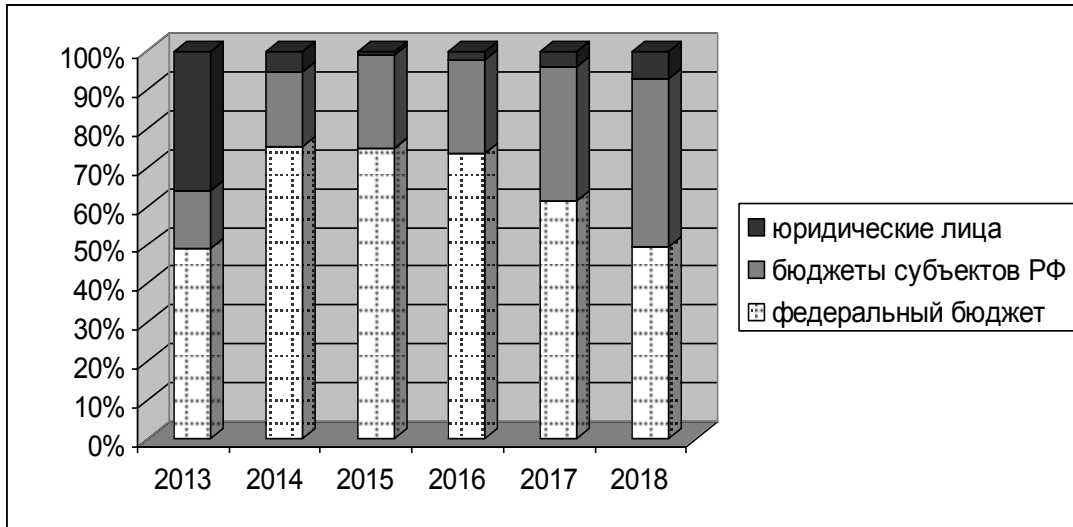


Рисунок 1 — Ресурсное обеспечение и прогнозная оценка расходов на строительство и реконструкцию спортивных объектов к Чемпионату мира по футболу

Составлен автором по данным [1].

Как мы видим из приведенного графика, доля финансовых ресурсов, вложенных юридическими лицами, кроме 2013 г., совсем невысокая, и это даже с учетом того, что у компаний, являющихся спонсорами строительства стадионов, появляется возможность размещения своей рекламы во время игр. Именно этот факт и настораживает, так как после проведения чемпионата у стадионов уже не будет такой посещаемости, и если инвесторы не хотят вкладывать средства уже на данном этапе перед столь масштабным мероприятием, тем более вряд ли они будут заинтересованы в финансировании стадиона в дальнейшем, особенно учитывая очень низкую посещаемость матчей внутрен-

него чемпионата страны. В связи с этим главный вопрос, который нужно решать сейчас, как в будущем выводить стадионы на самоокупаемость.

В своем исследовании мы будем говорить о финансировании спортивной инфраструктуры в тесной ее привязке к финансированию соответствующего футбольного клуба, так как, если рассматривать строительство стадиона как обычный коммерческий инвестиционный проект, обеспечить его окупаемость необходимо в рамках передачи его на баланс клуба, который потом и будет вкладывать деньги в поддержку и развитие уже существующего объекта. В связи с этим невозможно рассматривать доходы стадиона в отрыве от дохо-

дов клуба, которому он будет принадлежать (или условно принадлежит, если ФК принадлежит городу), так как доходы клуба будут напрямую сказываться на его способности финансировать собственную инфраструктуру. На примере самых известных топ-клубов Европы

рассмотрим структуру их доходов (рис. 2) и проанализируем, какие из них имеют прямую взаимосвязь со стадионом, а значит именно из этих доходов могут выделяться деньги на развитие инфраструктуры.

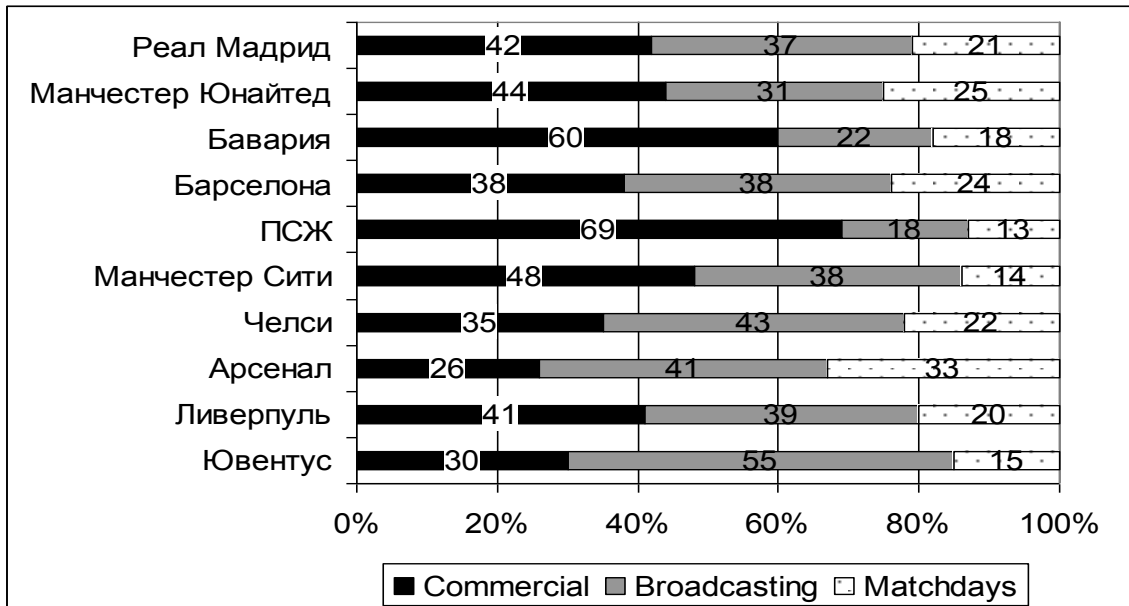


Рисунок 2 — Структура доходов 10 крупнейших футбольных клубов Европы в 2014 г.

Составлен автором на основании данных [2].

Под термином commercial подразумеваются все доходы от коммерческой деятельности клуба, в которую включаются поступления от спонсоров и продажа фирменной продукции клуба. Broadcasting включает в себя продажу прав телетрансляций матчей команды как во внутреннем чемпионате, так и на зарубежных турнирах. Под matchday revenue понимается выручка клуба в день проведения матчей, в которую входят доходы от продажи билетов, еды, напитков и атрибутики. Как мы видим, даже у топ-клубов доходы от matchdays, которые условно можно отнести к доходам, получаемым непосредственно при участии стадиона (здесь мы рассматриваем стадионы как основные фонды компании, без суще-

ствования которых предоставление данной услуги, в нашем случае — прохождение спортивного мероприятия, было бы невозможным), занимают значительно меньшую долю в их общей структуре, чем другие статьи (исключением является «Арсенал» — 33%). Эти данные позволяют говорить нам о том, что даже ведущим клубам в принципе очень сложно выйти на самоокупаемость своих стадионов, если исходить из принципа целевого характера финансирования, то есть все коммерческие доходы и продажа прав на трансляцию идут на покрытие затрат самого клуба, а часть денежных средств от продаж билетов идет на финансирование стадиона. Кстати, интересным является тот факт, что даже при столь высокой доле

доходов от продажи билетов у «Арсенала» очень высокая задолженность — 241 млн фунтов, к возникновению которой как раз привели кредиты, взятые для строительства нового стадиона.

Говоря о самоокупаемости построенных стадионов, надо сказать, что впоследствии они сами могут стать дополнительным источником дохода для своего клуба (опять же с учетом того, что это собственный стадион команды), где помимо домашних матчей могут проводиться и неспортивные мероприятия, например выставки и концерты. Кроме того, в составе каждого современного стадиона сегодня обязательно предусмотрено наличие объектов коммерческой недвижимости: офисов, торговых центров, гостиниц, фитнес-клубов, ресторанов.

Вернемся к вопросу о том, насколько востребованными окажутся построенные стадионы после Чемпионата мира — 2018: широко распространённым заблуждением является то, что новые стадионы окажутся «лишними» и будут простаивать. Уже несколько лет набирает обороты проблема низкого качества футбольных полей и их высокой загруженности, и в начале 2015 г. она достигла своего апогея, когда несколько матчей премьер-лиги были перенесены в другие города из-за плохого качества газона (например, «Зенит» — «Торпедо»). Всеобщий резонанс вызвал перенос матча «Арсенал» — ЦСКА, после того, как качество поля тульской команды было признано неудовлетворительным, матч был перенесен в другой город (в то время как игра должна была быть домашней) к всеобщему неудовольствию болельщиков, и руководство Арсенала приняло решение выставить на эту игру дублирующий состав. Можно долго думать, было ли это решение оправданным либо просто эмоциональ-

ным, но, с нашей точки зрения, оно привлекло внимание к очень важной проблеме — отсутствию у большинства региональных клубов либо финансовых ресурсов, либо желания вкладывать значительные средства в развитие собственной инфраструктуры.

Эксперты отмечают, что в данной ситуации образуется замкнутый круг: для развития инфраструктуры нужны спонсоры, но, чтобы их привлечь, необходимо создать хотя бы более или менее привлекательный бренд, чего можно достигнуть только за счет улучшения качества игры и привлечения массового зрителя на свои трибуны. Решение о переносе матчей явно снижает посещаемость, особенно в условиях того, что по сравнению с внутренними чемпионатами ведущих европейских лиг, в России посещаемость и так очень низкая, а значит, подобные решения косвенно оказывают негативное влияние на финансовое состояние клуба, не говоря уже о снижении лояльности зрителя к РФПЛ. Логика же менеджеров большинства региональных клубов такова: для начала необходимо сделать все возможное, чтобы попасть в премьер-лигу, там заявить о себе, и только после этого можно будет рассчитывать на привлечение какого-либо инвестора.

Как мы видим, и с точки зрения сторонних экспертов и с точки зрения футбольных менеджеров, ситуация действительно напоминает замкнутый круг (рис. 3): инвесторов может привлечь только более или менее раскрученный бренд. Для того чтобы создать этот бренд, команда должна демонстрировать хорошие результаты и обеспечивать высокую посещаемость, но обеспечить и то и другое в условиях очень плохой инфраструктуры практически невозможно.

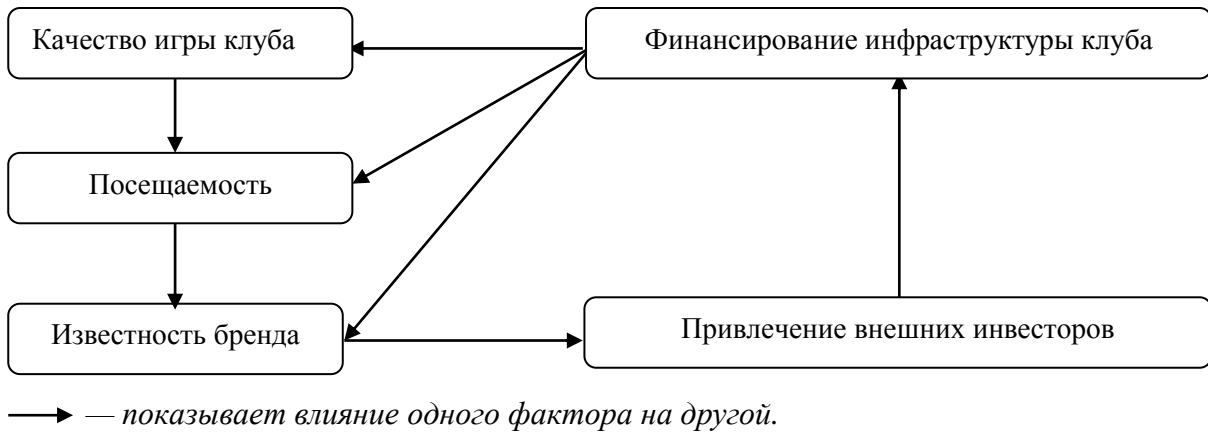


Рисунок 3 — Взаимосвязь финансирования, бренда и качества игры

Ужасное качество тульского газона породило множество шуток наподобие: «только что тульский газон забил гол тульскому «Арсеналу»», и в этой шутке есть и доля горькой правды: отсутствие инвестиций в развитие собственной инфраструктуры рано или поздно начинает играть против своего же клуба, и здесь мы имеем в виду не только качество игры, но и возможность в дальнейшем привлекать внешнее финансирование и заинтересовывать инвесторов.

Кроме того, футбол, как и практически любое другое спортивное мероприятие, является шоу и относится к сфере развлечений, и именно от того, насколько зрелищную игру показывает та или иная команда, будет зависеть и финансовый успех клуба: объем доходов от продажи прав на трансляцию матчей, доходы от продажи билетов и клубной символики и даже доходы от трансферов. Справедливости ради надо отметить, что упомянутый выше «Арсенал», несмотря на то что находится на последних местах в турнирной таблице, играет в атакующий футбол, что весьма импонирует зрителям, поэтому и поддержка этой команды в родном городе очень высока, и посещаемость матчей стабильно находится на высоком уровне.

В связи с вышеизложенными фактами нам представляется рациональным

рассматривать возможность финансирования инфраструктуры в РФПЛ через призму трех взаимосвязанных компонентов:

- уровня развития бренда клуба;
- посещаемости матчей клуба;
- качества/зрелищности игры.

Если обратиться к опыту финансирования инфраструктуры зарубежных клубов, можно увидеть, что бренд уже сам по себе является залогом привлечения большого количества внешних спонсоров, даже в том случае, если в текущем сезоне команда демонстрирует далеко не лучшие результаты игры (Манчестер Юнайтед, дортмундская Боруссия в сезоне 2014/2015). При этом раскрученный бренд позже уже сам станет гарантом высоких доходов и удачных финансовых сделок. Так, мадридский Реал стал единственным футбольным брендом планеты, которому удалось получить более 500 млн евро выручки — за год прирост составил порядка 7 млн евро, хотя единственный трофей, который сумел выиграть Реал в сезоне 2012/13, — это Суперкубок Испании, не принесший мадридцам больших финансовых дивидендов.

Еще одним доказательством того, что возможность эффективного привлечения внешнего финансирования на развитие инфраструктуры доступна лишь клубам с развитым брендом, служит

пример строительства Альянц-Арены мюнхенской Баварии. Стадион строили на заемные средства, но доходы клуба впоследствии были столь значительны, что кредит удалось вернуть на 16,5 лет раньше запланированного срока [3].

Очень популярным в зарубежной практике является нейминг стадионов. Сейчас это явление начинает приживаться и у нас. По сути, нейминг означает, что инфраструктура стадиона создается при финансовой поддержке какой-либо компании, а затем стадиону дается название, соответствующее бренду своего спонсора. Этот инструмент был применен при строительстве стадиона ФК «Спартак»: в названии «Открытие-Арена» прямо указано название спонсора — банка «Открытие».

Кроме того, источником дохода для собственного стадиона может стать титульное спонсорство спортивных арен. Так, уже вышеупомянутый Реал ведет переговоры сразу с несколькими компаниями о продаже прав на название своего стадиона: планируется реконструировать «Сантьяго Бернабеу» за счет спонсорских выплат, для чего ищут дополнительные спонсорские средства, а среди потенциальных инвесторов называются такие мировые гиганты, как Coca-Cola и Microsoft. Итальянская «Рома» ищет спонсора на строительство своего нового стадиона, готового вложить 14 млн евро

за права на изображение названия спонсора на футболке команды и права на название стадиона. Отмечается, что компания Etihad Airways выразила заинтересованность в сделке, но ещё не приняла окончательного решения [5].

Как мы видим, стадион, находящийся на балансе коммерческого клуба, может не только стать самокупаемым, но и самостоятельно приносить доход клубу, но на это могут рассчитывать лишь те клубы, которые уже имеют более или менее раскрученный бренд, региональным же клубам рассчитывать на ощутимую внешнюю финансовую поддержку довольно сложно, и их источники финансирования вообще довольно серьезно ограничены — на сколько-нибудь значительные доходы от продажи клубной символики могут рассчитывать только топ-клубы. Такая же ситуация и со стадионами: стадионам в регионах, где нет известного футбольного бренда, вряд ли придется рассчитывать на быструю окупаемость.

Ситуация усугубляется тем, что большинство российских клубов, в отличие от западных, не являются ни публичными, ни частными компаниями, и их владельцами является либо Правительство того или иного субъекта Федерации, либо корпорация, контрольный пакет акций которой находится у государства (табл. 1).

Таблица 1 — **Владельцы российских футбольных клубов**

Место в турнирной таблице 2014–2015 сезона и название клуба	Владелец контрольного пакета акций
1. Зенит (ЗАО)	Газпром
2. Краснодар	Галицкий С. (основатель и совладелец розничной сети «Магнит»)
3. ЦСКА	Неизвестен
4. Динамо (ЗАО)	ВТБ
5. Rubin	Правительство Татарстана
6. Спартак (ОАО)	Федун Л. — вице-президент ОАО «ЛУКОЙЛ»
7. Локомотив (ЗАО)	РЖД
8. Терек	Правительство Чеченской Республики

Составлена автором.

Вместе с тем наличие стратегического частного инвестора еще само по себе не гарантирует клубу финансового благополучия. Так, «Манчестер Юнайтед», прошедший в 2005 г. процедуру делистинга вследствие перехода его к частному владельцу, в 2012 г. был вынужден вернуться на биржу из-за больших долгов, которые появились вследствие не совсем корректной финансовой

политики нового владельца (компания была приобретена владельцем на заемные средства, часть которых он поставил на ее баланс). Среди российских клубов, играющих в премьер-лиге, только два — «Зенит» и «Локомотив», инвесторами которых являются крупные корпорации, — демонстрируют хотя бы небольшие показатели рентабельности (рис. 4), все другие заведомо убыточны.

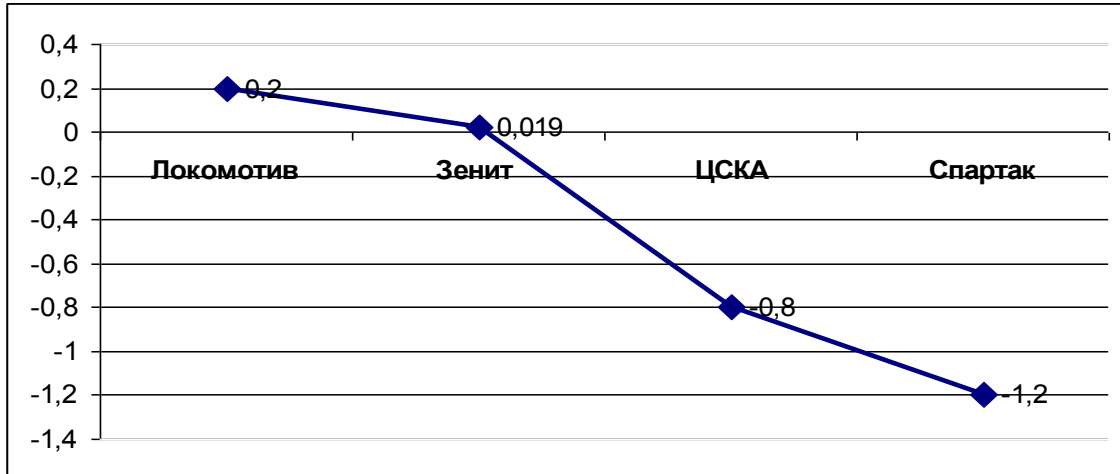


Рисунок 4 — Рентабельность некоторых ведущих российских футбольных клубов в 2012 г.

Составлен автором по данным [4].

Например, руководство «Торпедо» отмечает, что на штрафы, связанные с поведением болельщиков, клуб тратит больше, чем получает прибыли от проданных билетов, поэтому на настоящий момент тяжело надеяться на возможность приобретения большинства наших клубов частным инвестором, а тем более говорить об окупаемости клубного стадиона.

По сути, рассматривать вопрос финансирования спортивной инфраструктуры в этом случае мы считаем необходимым через призму принципов финансов предприятий: если предприятие муниципальное — за его финансовое состояние отвечает город, если частное или публичное — то инвестирование в свои основные фонды является его собственной задачей согласно принципу са-

мофинансирования. Отсюда и следует вывод о том, что клубы, находящиеся под юрисдикцией своего города (а таких в России большинство), должны финансироваться городом, если же городские власти не считают нужным выделять деньги на собственные стадионы — это уже другой вопрос, требующий отдельного рассмотрения. При этом специалисты отмечают, что поддержание инфраструктуры стадиона, например, того же газона в хорошем состоянии, не требует больших финансовых вложений, и компания, выполняющая заказ, будет всегда ориентироваться на те средства, которые имеет заказчик, и, кроме того, сейчас можно сделать достаточно хорошее поле в короткие сроки, поэтому здесь стоит говорить скорее не о возможности самого инвестирования, а о желании вла-

дельцев клуба выделять деньги на развитие своей инфраструктуры.

В связи со всем вышеперечисленным мы считаем некорректным говорить об операционной прибыли стадионов — в нынешних условиях это просто невозможно. Явно, что низкая посещаемость вкупе с высокими ценами на билеты в значительной степени отсрочат выход стадиона на точку безубыточности, а, значит, обеспечить его финансирование может лишь сдача его площадей в аренду.

Передавать новые стадионы на баланс клуба тоже сейчас становится опасно — тогда клуб не будет соответствовать требованиям безубыточности, особенно в том случае, если его долги и так высоки. У УЕФА выпущен специальный документ — The UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations, который накладывает на футбольный клуб большое число обязательств. В частности, в этом документе предусмотрены требования отсутствия ухудшений по показателю «чистые обязательства» (negative equity), окупаемости (break-even result) и отсутствия просроченной задолженности (overdue payables). В случае если содержание стадиона значительно увеличит расходы клуба, что приведет к ухудшению его структуры капитала и негативным значениям вышеперечисленных показателей, клуб может лишиться права выступать в еврокубках.

Единственно правильным, по нашему мнению, при решении задачи обеспечения окупаемости новых стадионов будет учет мультипликативного эффекта, как и предлагает в своей книге профессор Стефан Шимански [6, с. 227–230], так как строительство футбольных стадионов и модернизация уже существующих будет решать не только экономические, но, в первую очередь, социальные задачи, и здесь нет никакого смысла пытаться рассчитать экономический эффект и давать оценку окупаемости данных инвестиционных проектов. Скорее, речь в данной ситуации идет о социальной значимости, рассчи-

тать которую довольно затруднительно. В связи с этим стоит говорить не об окупаемости стадиона вообще, а о возможности передачи объектов спортивной инфраструктуры после Чемпионата мира клубам, которые и должны будут изыскивать денежные средства на их поддержку в должном состоянии.

Библиографический список

1. Программа подготовки к проведению в 2018 г. в Российской Федерации чемпионата мира по футболу [Электронный ресурс] // СПС Гарант. — Режим доступа : <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70303652/#ixzz3aIEzkerL>.
2. Отчет компании Deloitte «Commercial breaks. Football money league 2015» [Электронный ресурс] // Sports Business Group — January 2015. — Режим доступа : <http://www.slideshare.net/deloitteuk/deloitte-football-money-league-2015-commercial-breaks?related=5>.
3. «Бавария» рассчиталась за «Альянс-Арену» на 16 лет раньше [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://news.sportbox.ru/Vidy_sporta/Futbol/Evropskie_chempionaty/Germaniya/spbnews_NI497562_Bavarija_rasschitalas_zha_Aljans_Arenu_na_16_let_ranshe — сайт Sportbox.
4. Латыпов, Ф. «Зенит» получил прибыль, «Спартак» ушёл в минус [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.championat.com/business/article-130991-zenit-poluchil-pribyl-spartak-ushjol-v-minus.html>.
5. Спонсором «Ромы» и её нового стадиона может стать Etihad Airways [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.championat.com/business/news-2136475-sponsorom-romy-i-ejo-novogo-stadiona-mozhet-stat-etihad-airways.html>.
6. Szymanski, S. Football economics and policy. The economic impact of the world cup. — London : Palgrave Macmillan, 2010. — P. 11.

Bibliographic list

1. The program of preparation for carrying out in 2018 in the Russian Federation of the FIFA World Cup [Electronic resource] // Union of Right Forces the Guarantor. — URL : <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70303652/#ixzz3aIEzkerL>.

2. The report of the Deloitte «Commercial breaks. Football money league 2015» [Electronic resource] // Sports Business Group company — January 2015. — URL : <http://www.slideshare.net/deloitteuk/deloitte-football-money-league-2015-commercial-breaks?related=5>.

3. «Bavaria» paid for «Alliance Arena» for 16 years earlier [Electronic resource]. — URL : http://news.sportbox.ru/Vidy_sporta/Futbol/Evropejskie_chemp

ionaty/Germaniya/spbnews_NI497562_Bavariya_rasschitalas_za_Aljans_Arenu_na_16_let_ranshe.

4. *Latypov, F.* «Zenith» got profit, «Spartak» went to minus [Electronic resource]. — URL : <http://www.championat.com/business/article-130991-zenit-poluchil-pribyl-spartak-ushjol-v-minus.html> — the site the Championship.

5. Etihad Airways can become the sponsor of «Roma» and its new stadium [Electronic resource]. — URL : <http://www.championat.com/business/news-2136475-sponsorom-romy-i-ejo-novogo-stadiona-mozhet-stat-etihad-airways.html> — the site the Championship.

6. *Szymanski, S.* Football economics and policy. The economic impact of the world cup. — London : Palgrave Macmillan, 2010. — P. 11.

И. А. Карачев

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ РЕФОРМЫ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ КАК УСЛОВИЯ РОСТА ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ¹

Аннотация

В статье анализируется потенциал российских регионов и их роль в обеспечении устойчивого роста в стране посредством ускорения институциональных преобразований на государственном уровне.

В то время как большинство исследований сфокусировано на слабых сторонах институциональной сферы и бизнес-среды в России, чрезвычайная дифференциация российских регионов в этом отношении часто упускается из виду. Некоторые регионы в России функционируют даже лучше, чем страна в целом, проведя реформирование институтов и бизнес-окружения.

В статье выделены четыре направления развития экономики Российской Федерации. Им соответствуют четыре проблемные области, оказывающие наибольшее влияние на уровень экономического роста в российских регионах. В вопросе реформирования проблемных областей регионы накопили значительный опыт. В связи с этим возникает необходимость реализации наилучших практик на национальном уровне.

Совмещение направлений развития, проблемных областей, а также регионального опыта позволяет сформировать стратегию устойчивого роста для Российской Федерации.

Ключевые слова

Субнациональный уровень, дифференциация регионов, институциональная сфера, экономическое развитие, проблемные сферы.

¹ Статья выполнена при финансовой поддержке РГНФ (проект № 15-32-01043).

INSTITUTIONAL REFORMS IN THE RUSSIAN REGIONS AS THE FACTORS OF COUNTRY'S ECONOMIC GROWTH

Annotation

The article analyzes the potential of Russian regions and their role in achieving sustainable growth in the country by accelerating institutional reforms at the state level.

While most studies have is focused on weaknesses of the institutional and business-environment in Russia, the extreme diversification of the Russian regions in this regard is often overlooked. After reforming institutions and the business environment, some regions in Russia are functioning better than the country as a whole.

The article highlights four areas of the Russian economy. They correspond to the four areas of concern, which have a strong influence on the economic growth in the Russian regions. In all these areas, different regions within Russia have accumulated significant best practices. In this regard, there is need to implement best practices at the national level.

Combining development trends, reform areas, as well as regional expertise allows us to make an important step in building a sustainable growth strategy for the Russian Federation.

Keywords

Sub-national level, diversification of the regions, institutional sphere, economic development, reform areas.

Несмотря на быстрый экономический рост в первое десятилетие XXI в., качество российских институтов находилось в стагнации. Несоответствие между быстрорастущим ВВП и ростом реального дохода, а также отстающее качество бизнес- и социальной среды делает Россию одной из самых богатых стран мира с низкими показателями качества институтов [7].

В 2013 г. в рейтинге глобальной конкурентоспособности Россия улучшила свои позиции с 67 до 64-го места из 148 стран, представленных в рейтинге [8]. В 2014 г. Россия в рейтинге еще поднялась и оказалась на 53-й позиции. Относительно хорошая итоговая позиция сложилась несмотря на достаточно низкие показатели по критериям качества публичных институтов, рыночной конкуренции, защиты частной собственности и инновационного потенциала.

Индекс Всемирного Банка в отчете по уровню ведения бизнеса измеряет 11 показателей, которые иллюстрируют, насколько просто организовать бизнес и

управлять делами малого или среднего предприятия в стране. Россия переместилась с 120-го места в 2012 г. на 111-ю строчку в 2013 г. и на 92-е место в 2014 г. по данным отчетов [9, 10, 11]. Наибольшие успехи были достигнуты в показателях учреждения бизнеса (с 100-го на 88-е место) и регистрации собственности (с 46-го на 17-е место). Россия также была высоко оценена по уровню исполнения контрактных обязательств (10-е место) и уплаты налогов (56-е место). При этом Россия до сих пор не избавилась от главных слабостей в некоторых важных областях, которые затрудняют создание и развитие малого и среднего бизнеса, таких как: энергоснабжение (117-е место), трансграничная торговля (157-е место), получение разрешений на строительство (178-е место), защита прав инвесторов (115-е место) и получение кредитов (109-е место).

Однако данные рейтингов не могут отразить сильную дифференциацию внутри России, так как результаты Отчета по уровню ведения бизнеса бази-

руются на данных самого крупного коммерческого центра страны, — города Москвы. Развитие других регионов в расчет не берется. Методология Отчета по глобальной конкурентоспособности также в первую очередь фокусируется на уровне развития страны в целом, не различая субнациональный уровень. В такой большой стране, как Россия, региональные различия существенны. Некоторые из 85 субъектов РФ функционируют значительно лучше, чем в среднем по стране или по сравнению со столицей, которая берется за основу составления большинства современных рейтингов.

Наиболее полным рейтингом, оценивающим бизнес-среду российских регионов, является Отчет Всемирного Банка по ведению бизнеса в России в региональном контексте (2012 г.) [12]. Этот отчет сравнивает требования, которые поддерживают или ограничивают активность бизнеса в 30 российских городах.

Наиболее успешными по уровню ведения бизнеса оказались Ульяновск, Саранск и Владикавказ, тогда как основные российские города: Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск расположились на последних строчках рейтинга.

Следует выделить четыре направления развития России, достижение которых способно обеспечить рост экономики страны.

1. Улучшение институтов (защита интеллектуальной собственности, независимость суда, эффективность законодательства, корпоративная этика, защита прав миноритарных акционеров и др.)² как главный фактор роста экономики России.

² Институциональное окружение формирует среду, в которой индивиды, фирмы и правительства взаимодействуют в процессе производства национального дохода и богатства страны. От институтов зависят способы, которыми общество распределяет между субъектами блага,

На текущей стадии экономического развития и благодаря неустойчивому росту в ценах на нефть и предметы потребления, главным драйвером роста в России выступает улучшение функционирования институтов [13].

Необходимо различать два типа роста: догоняющий рост и рост на границе [1, с. 38–39]. При догоняющем росте относительно бедная страна может расти посредством улучшения институтов или принятия других централизованных мер. Например, импорт технологий и опыта ведения бизнеса из развитых стран будет достаточным для поддержания такого догоняющего роста. Это может быть реализовано через централизованную модель управления ростом, когда правительство решает вопросы внедрения национальных программ развития. Как альтернатива представленному варианту догоняющий рост может быть реализован и в рамках децентрализованной модели, в которой правительство лишь способствует развитию посредством улучшения качества институтов.

Однако богатые страны могут обеспечить рост на границе только путем улучшения институциональной основы. Централизованная стратегия развития имеет мало шансов на успех. Быстрый рост в этом контексте может быть достигнут только через усиление

а также принимает инвестиционные решения и организует процесс производства. Например, институт права собственности выполняет важную роль в защите прав инвесторов (собственников земли, акционеров, владельцев интеллектуальной собственности). Значимость институтов не ограничивается только правовыми рамками. Чрезмерная бюрократия и всякого рода запреты, сверхрегулирование, коррупция, недостаток прозрачности и доверия, зависимость судебной системы от власти ложатся тяжелым бременем на бизнес и замедляют экономический рост. Частные институты не менее важны, чем институты общественные. Корпоративные скандалы, нечестный бизнес, непрозрачность частного сектора также могут серьезно препятствовать экономическому прогрессу наций.

равенства всех перед законом, большую охрану права собственности и сокращение барьеров для ведения бизнеса [1, с. 41]. Только тогда конкуренция среди существующих фирм и фирм, входящих на рынок, будет способствовать коммерческим и технологическим инновациям, которые сопровождают рост на границе.

Как страна с высоким уровнем дохода и высоким уровнем человеческого капитала и развития, Россия придерживается второго типа роста на границе.

Несмотря на это весьма распространённым является заблуждение о том, что цены на нефть выступают единственным драйвером роста в России. Несомненно, цены на природные ресурсы — это важный фактор. Увеличение цены на нефть на 10 долл. за баррель ведет к увеличению на 1 % ВВП России. Однако на текущем этапе экономического развития цены на предметы потребления не являются единственным фактором роста.

В период быстрого роста экономики России 2000–2008 гг. только половину данного роста можно объяснить повышением цен на энергоносители. Оставшаяся часть роста объясняется применением неиспользованных производственных мощностей, низким уровнем ВВП, грамотной макроэкономической и финансовой политикой и отложенными эффектами реформ 1990-х гг., установившими базовые рыночные институты, а также экономическими реформами В. В. Путина в первый срок президентства.

2. Увеличение роли российских регионов в улучшении институциональной сферы и в закладке фундамента для быстрого и устойчивого роста.

Российские регионы провели разнообразные институциональные и экономические реформы. В отличие от 1990-х гг. (когда наследие советской экономики и ресурсная обеспеченность определяли ее экономическую судьбу)

перспективы роста российских регионов в настоящее время определяются в значительной степени качеством управления и тем спектром реформ, которые ими реализуются.

Можно выделить следующие этапы в экономическом развитии российских регионов: до 1998 г. и после 1998 г. Кризис 1998 г. — это привычная точка раздела между периодом общего экономического спада и переходным периодом, вызванным распадом СССР, и последующим временем сильного роста.

Разница в уровне роста среди российских регионов до 1998 г. в большей степени определялась тремя факторами [2, с. 43–44]:

- Производство энергоносителей. Производство нефти в целом определяло экономический рост до кризиса 1998 года, что можно сказать и о производстве газа;

- промышленные структуры. Основная доля экспорта всегда позитивно коррелировала с темпами роста экономики в докризисный период. Регионы с большой долей химического и топливного производства и с небольшой долей в производстве энергии выигрывали в период до 1998 г.;

- среднее образование. Уровень среднего образования — это еще один важный фактор в этот период.

В целом первоначальные условия — ресурсное производство, промышленная структура и уровень человеческого капитала — унаследованные с советских времен, в большей степени определяли докризисное экономическое развитие в российских регионах. Более того, в период 1995–1998 гг. не наблюдалось жесткой взаимосвязи между проводимыми экономическими реформами и эффективностью регионального развития.

Драйверы регионального роста в посткризисный период значительно отличаются.

Во-первых, первичные условия здесь значительно менее важны для обеспечения экономического роста. Среди факторов, описанных выше, только доля топливного производства в региональной структуре промышленности оказывает значительное влияние на региональное развитие.

Во-вторых, качество управления регионом твердо соотносится с посткризисным ростом экономики.

В-третьих, степень внедрения экономических преобразований, включая локальную приватизацию и развитие малого бизнеса, строго соотносится с уровнем и темпами экономического роста.

3. Реформы в области бизнес-окружения.

Индикаторы, измеряющие простоту ведения бизнеса, показывают, какие из типов требующих реформирования областей имеют наибольшее влияние на темпы экономического развития.

Можно констатировать значительное влияние сокращения обременительных правил на рост экономики, этот фактор позволил примерно на 2,3 процентных пункта увеличить среднегодовой рост [5, с. 397]. Такая зависимость не наблюдается в других потенциальных областях политики роста, таких как: улучшения в сферах начального и среднего образования, инфляция и государственное потребление.

Упрощение правил для входа на рынок для новых фирм способствует увеличению числа зарегистрированных компаний и повышению уровня занятости. Возрастает конкуренция на внутреннем рынке, и потребители выигрывают за счет сниженных цен на товары.

4. Комплексные, полные, а не выборочные преобразования в регионах.

Общий уровень качества институтов определяет, в какой степени реформы бизнес-окружения могут оказать позитивный эффект на экономический рост. Чтобы привести к желаемому результату реформы, направленные на

устранение барьеров для ведения бизнеса, должны сопровождаться общими улучшениями в управлении.

Реформы, нацеленные на сокращение количества правил, барьеров успешны в тех регионах, которые уже имеют сильную институциональную основу. И, наоборот, в регионах со слабым институциональным развитием не будет наблюдаться эффекта от принимаемых реформ, а в некоторых случаях это может привести к негативным результатам.

В частности, реформы более эффективны в регионах с правительством, открыто и гласно проводящим свою политику, в областях с более информированным населением, с высоким уровнем промышленного производства (и соответственно, с более эффективным мониторингом бизнес-процессов) и обладающих финансовой автономией.

Чем больше развиты институты управления, тем шире сфера внедрения более либерального законодательства, а отсюда — положительное влияние на производительность компаний и уровень занятости.

Теперь перейдем к анализу тех проблемных областей, которые в большей степени воздействуют на экономическое развитие регионов.

Оценка наиболее перспективных, требующих реформирования областей базируется на трех критериях:

- потенциал существенного ускорения роста, основывающийся на охватывающем всю страну экономическом анализе;
- потенциал устранения важных препятствий для ведения бизнеса;
- потенциал устранения важных негативных стоимостных эффектов, отражающихся на деятельности компаний.

Первая наиболее значимая проблемная область — это снижение уровня коррупции. Исследования выделяют коррупцию как самую важную и распространенную проблему для работы

бизнес-структур в России и как наиболее затратную проблему среди всех барьеров, с которыми сталкиваются компании. Обеспечение равенства всех перед законом рассматривается как главный фактор, оказывающий значительное влияние на темпы экономического роста [6, с. 704–705].

Второй по значимости сферой, требующей реформирования, является повышение доступности получения финансирования. Финансовые ограничения, с которыми компании сталкиваются, оказываются среди наиболее серьезных барьеров в России. Причем можно заключить, что обеспечение равенства всех перед законом и создание равных условий доступа к финансовым активам имеют взаимосвязанные усиливающие друг друга эффекты [4, с. 264]. Финансовые ограничения препятствуют накоплению ресурсов, сокращают производительность и негативно сказываются на уровне экономического роста.

Третьей по счету, но не по важности сферой, требующей преобразования, выступает сокращение затрат и количества процедур при получении разного рода лицензий и разрешений. Стоимость получения разрешений и лицензий для бизнеса является важным препятствием при ведении бизнеса в России. Сокращение таких барьеров будет способствовать снижению уровня коррупции в стране. В современных условиях создание и ликвидация фирм являются главными драйверами роста экономики, поэтому важно сокращать число обременительных процедур при открытии и закрытии бизнеса.

Решение проблемы неадекватной подготовки рабочих кадров. Эта сфера представлена в виде как прямых, так и косвенных затрат. Косвенные издержки проявляются в снижении инновационных мощностей и потенциала роста в условиях недостаточности высокообразованных кадров. Прямыми являются затраты, связанные с долгим поиском кандидатов на

вакантные должности, увеличивающиеся затраты по их адаптации и обучению на рабочем месте или также затраты по производству бракованных товаров.

В заключение можно констатировать, очевидно, очень важную роль российских регионов в построении основы для следующей фазы развития экономики России — фазы инновационного производства. Несмотря на чрезвычайно пеструю картину в уровне экономического развития среди российских регионов, Россия продолжает рассматриваться в большинстве рейтингов в целом без учета специфически инновационных видов деятельности и разработок, имеющих место в региональных центрах.

В связи с этим в качестве рекомендации может рассматриваться смещение взглядов на Россию с национального на субнациональный уровень, перейдя к оценке темпов экономического развития регионов как главных драйверов роста страны. В России нет пока региона, который бы преуспевал во всех областях, поэтому российские регионы славятся набором специфических конкурентоспособных отраслей хозяйства и разным опытом проведения институциональных преобразований, способствующих улучшению условий ведения бизнеса в стране.

Качество управления выделяется как ключевой фактор экономического процветания. Данный показатель тесно связан с ролью, которую играют отдельные индивиды в формировании политики конкретного региона. Регионы, которые лидируют по уровню трансформации бизнеса и инвестиционному климату, имеют такой успех благодаря грамотному и дальновидному руководству со стороны властных региональных структур, способных внедрять и отслеживать прогресс в достижении поставленных целей.

Координация и прозрачность процесса принятия решений также является важным атрибутом во всем разнообразии историй успеха на региональном

уровне. Регионы-лидеры отмечают значимость управления, основанного на участии (коллективного управления), а также необходимость вовлечения специалистов в решение тех или иных проблем региона. Построение ориентированных на оказание услуг публичных институтов основывается на эффективной кооперации управленцев и специалистов, экспертов. Это также позволит построить уровни доверия, которые помогут разморозить инвестиции и предпринимательский потенциал.

Более устойчивая экономика требует большей конкуренции, в том числе между региональными субъектами. Все участники выигрывают от четких правил и процедур, посредством которых наиболее инновационные и лидирующие регионы смогут полностью раскрыть свой потенциал, поддерживая других в построении связей через всю страну. Передача лучших образцов деятельности и обмен опытом между регионами может быть одним из наиболее эффективных путей в достижении этой цели.

Библиографический список

1. *Acemoglu, D., Aghion, P., Zilibotti, F.* Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth // *Journal of the European Economic Association*, MIT Press. — 2006. — Vol. 4. — № 1. — P. 37–74.

2. *Ahrend, R.* Understanding Russian Regions' Economic Performance during Periods of Decline and Growth — An Extreme Bound Analysis Approach // *Economic Systems*. — 2012. — Vol. 36. — № 3.

3. *Bruhn, M.* License to Sell: The Effect of Business Registration Reform on Entrepreneurial Activity in Mexico // *Policy Research Working Paper 4538*, World Bank, Washington DC. — 2008.

4. *Buera, F. J. and Shin, Y.* Financial Frictions and the Persistence of History: A Quantitative Exploration // *Journal of Political Economy*. — 2013. — № 121 (2). — P. 221–272.

5. *Djankov, S., McLiesh, C., Ramalho, R. M.* Regulation and Growth // *Economic Letters*. — 2006. — № 92(3). — P. 395–401.

6. *Mauro, P.* Corruption and Growth // *The Quarterly Journal of Economics*. — 1995. — Vol. 110. — № 3. — P. 681–712.

7. EBRD, Transition Report 2013: Stuck in Transition? [Electronic resource]. — URL : <http://www.ebrd.com/news/2013/ebrd-transition-report-2013-stuck-in-transition.html>.

8. World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2013–2014 [Electronic resource]. — URL : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitiveness_Report_2013-14.pdf.

9. World Bank, Doing Business in Russia 2012 [Electronic resource]. — URL : <http://russian.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/Foreign/DB12-Russian.pdf>.

10. World Bank, Doing Business in Russia 2013 [Electronic resource]. — URL : <http://russian.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/Foreign/DB13-Overview-Russian.pdf>.

11. World Bank, Doing Business in Russia 2014 [Electronic resource]. — URL : <http://russian.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/Foreign/DB14-minibook-russian.pdf>.

12. World Bank and International Finance Corporation (IFC), Doing Business in Russia Subnational Report, 2012–2013 [Electronic resource]. — URL : <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Subnational-Reports/DB12-Sub-Russia.pdf>.

13. World Economic Forum, Scenarios for the Russian Federation, 2013 [Electronic resource]. — URL : http://www3.weforum.org/docs/WEF_Scenarios_Russian_Federation_Report_2013.pdf.

О. К. Карнова, Н. А. Лобахина, А. А. Юрков

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

В статье раскрываются ключевые особенности оценки рыночной стоимости предприятия (бизнеса) в современных рыночных условиях. Обосновывается необходимость учета результатов, полученных в рамках доходного, затратного и сравнительного подходов при формировании итоговой величины рыночной стоимости даже в случае получения отрицательного результата, что позволит повысить достоверность и адекватность полученной рыночной стоимости бизнеса.

Ключевые слова

Рыночная стоимость бизнеса, оценка, доходный подход, затратный подход, сравнительный подход.

О. К. Karpova, N. A. Lobakhina, A. A. Yurkov

TO THE QUESTION OF ASSESSING THE MARKET VALUE OF ENTERPRISES

Annotation

The article describes an important features the market value of a business determination in modern conditions. It demonstrates the need for considering results of the income approach, the cost approach and the market approach in forming the total market value of a business even in case we have negative result. It makes to increase reliability the market value of a business.

Keywords

The market value of a business, valuation, the income approach, the cost approach, the market approach.

Вопросы оценки рыночной стоимости предприятия не только не теряют своей актуальности в современных экономических условиях, но и приобретают особую значимость в контексте динамично меняющихся факторов внешней среды.

Представленный тезис наглядно иллюстрируется статистической выборкой за последние периоды. С учетом того, что значительная доля заказов на оценку связана с необходимостью ее проведения в силу законодательной регламентации, а также с проведением процедуры банкротства, можно сказать, что кризисные тенденции вкупе со значительными изменениями в законодательной области, во многом стимулируют потребность на данный вид услуг.

Оценочная деятельность в Российской Федерации в первую очередь регламентируется федеральным законом № 135-ФЗ от 29.07.1998 «Об оценочной деятельности в РФ» и Федеральными стандартами оценки, последний из которых — «Оценка недвижимости», — утвержден приказом Минэкономразвития России № 611 от 25.09.2014. Большинство приемов и методов оценки имущества заимствованы из зарубежной практики, что повлекло за собой появление значительного проблемного поля, связанного с особенностями российских рыночных отношений, особенностями ведения учета, сбора обработки статистической и аналитической информации и т. п.

Регулирующие оценочную деятельность законодательные акты не

предусматривают однозначное закрепление конкретных методов и инструментов оценки бизнеса в рамках подходов. Оценщики самостоятельно применяют соответствующие методы при определении рыночной, инвестицион-

ной и ликвидационной стоимости. В таблице 1 рассмотрены основные методы оценки бизнеса в зависимости от вида определяемой стоимости, расположенные по степени частоты использования.

Таблица 1 — Методы оценки бизнеса в зависимости от вида стоимости

Подходы	Рыночная стоимость	Инвестиционная стоимость	Ликвидационная стоимость	
Доходный	Метод дисконтированных денежных потоков; метод капитализации дохода	Метод дисконтированных денежных потоков; метод капитализации дохода; модель оценки реальных опционов, метод вариации параметров, метод дерева решений	—	
Затратный	Метод чистых активов; метод ликвидационной стоимости; методы остаточного дохода; метод опционного ценообразования (Блека-Скоулза)	—	—	<u>Косвенный метод</u>
Сравнительный	Метод сделок; метод рынка капиталов; метод предыдущих сделок с объектом оценки; метод отраслевых коэффициентов	—	<u>Прямой метод</u> сравнения продаж; метод корреляционно-регрессионного анализа	

Составлена авторами.

Метод дисконтированных денежных потоков наилучшим образом учитывает основные факторы рыночной и инвестиционной стоимостей (перспективы развития предприятия, его будущую доходность, качество управления и др.). Методы затратного и сравнительного подходов при оценке рыночной стоимости бизнеса представлены значительным количеством, но в практике оценочной деятельности чаще предпочтение отдается методу чистых активов и методу сделок соответственно.

Инвестиционная стоимость с позиции здравого смысла определяется методами доходного подхода, что обосновывается ее сущностью — стоимостью бизнеса для конкретного инвестора или группы инвесторов. Ликвидационная

стоимость определяется на базе прямого и косвенного методов. Прямой метод основывается на сравнительном подходе. Он осуществляется путем прямого сравнения с аналогами или через статистическое моделирование с использованием корреляционно-регрессионного анализа. Этот метод менее популярен у оценщиков ввиду недостаточности информационной базы по ценам сделок в условиях конкурсного производства.

Косвенный метод выражается в расчете ликвидационной стоимости объекта относительно его рыночной стоимости. Он осуществляется в три этапа: расчет рыночной стоимости объекта, расчет скидки на вынужденный характер продажи объекта, расчет ликвидационной стоимости объекта.

В настоящее время следует признать приоритет определения рыночной стоимости в российской оценочной практике. Этот факт обусловил необхо-

димость идентификации проблемного поля при использовании оценочных методик, рекомендаций по приоритетному использованию методов (табл. 2).

Таблица 2 — Сравнительная характеристика подходов к оценке рыночной стоимости бизнеса

Характеристики	Доходный подход	Затратный подход	Сравнительный подход
Проблемы применения методов	Трудоемкий прогноз	Часто не учитывает стоимость нематериальных активов и гудвилла (goodwill)	Необходим целый ряд поправок
	Частично носит вероятностный характер	Статичен. Нет связи с настоящими и будущими результатами деятельности, нет учета будущих ожиданий	Труднодоступность данных
	Различные факторы риска на прогнозируемый доход		Необходим целый ряд поправок
	Некорректна оценка убыточных предприятий	Не рассматривает уровни прибылей	Труднодоступность данных
Не учитывает конъюнктуры рынка			
Рекомендации использования	Более применим для оценки молодых предприятий, не успевших заработать достаточно прибылей для капитализации в дополнительные активы, на которые, тем не менее, имеют перспективный продукт и обладают явными конкурентными преимуществами по сравнению с существующими и потенциальными конкурентами. Доходный подход целесообразно применять для оценки компаний, когда: <ul style="list-style-type: none"> – они имеют положительную величину дохода; – имеется возможность составления достоверного прогноза доходов и расходов 	Применим при оценке бизнеса, не приносящего стабильных доходов, недавно созданного либо находящегося в стадии ликвидации. Затратный подход наиболее приемлем для оценки предприятий, имеющих разнородные активы, в том числе финансовые, а также когда бизнес не приносит устойчивый доход	Использование целесообразно при наличии объектов-аналогов. Подход применяется для «быстрой» оценки при условии наличия развитого рынка
Условия отказа от подхода	Доходный подход не применим, когда отсутствует достоверная информация, позволяющая прогнозировать будущие доходы, которые предприятие способно приносить, а также связанные с объектом оценки расходы	Затратный подход не применим, когда отсутствует возможность заменить объект оценки другим объектом, который либо является точной копией объекта оценки, либо имеет аналогичные полезные свойства	Сравнительный подход не применяется, когда отсутствует достоверная и доступная для анализа информация о ценах и характеристиках объектов-аналогов

Каждый из подходов имеет свои достоинства и недостатки, что и обуславливает их использование в практике

оценочной деятельности. Тем не менее в соответствии с п. 20 ФСО № 1 оценщик при проведении оценки обязан ис-

пользовать затратный, сравнительный и доходный подходы к оценке или обосновать отказ от использования того или иного подхода [1]. Условия отказа также представлены в таблице 2, они сформированы на основе ФСО № 1 «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки».

«Так, например, сравнительный подход не применим:

– в условиях кризисного состояния экономики РФ, в том числе фондового рынка, когда невозможно получить адекватный (рыночный) ценовой измеритель по аналогичным предприятиям;

– в ситуации, когда невозможно получить достаточную, достоверную информацию по финансовой и производственной деятельности аналогичных предприятий;

– когда использование значений готовых оценочных мультипликаторов, содержащихся в базах данных (Bloomberg, domadoran и т. д.) сопряжено с рядом объективных сложностей, в частности при их применении весьма трудно получить осмысленную оценку предприятия, поскольку невозможно объяснить причины расхождений в значениях готовых мультипликаторов для разных предприятий в рамках одной отрасли» [3].

Согласно ФСО № 1 «затратный подход — совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для восстановления либо замещения объекта оценки, с учетом его износа». Таким образом, затратный подход опирается в своей концептуальной основе на принцип замещения, в соответствии с которым стоимость бизнеса не должна превышать затраты за замещение элементов, входящих в его состав. Большинство методов, относящихся к затратному подходу, базируются на модели чистых активов, в различных ее модификациях.

Применение того или иного метода в рамках подхода основывается на выбранной концепции: либо действующего предприятия (в том случае, если у оцен-

щика есть основания прогнозировать стабильное и устойчивое развитие предприятия, низкую вероятность банкротства, ликвидации и реорганизации), либо ликвидации бизнеса (в случае кризисного состояния предприятия, предполагающего необходимость проведения существенной реструктуризации или ликвидации).

Применение затратного подхода в рамках оценки рыночной стоимости предприятия обусловлено необходимостью оценки стоимости замещения всех его активов, при этом технология предполагает оценку их рыночной стоимости с последующей корректировкой баланса. Таким образом, можно говорить о том, что этот подход оценивает имущественную составляющую, активы, которые могут использоваться для достижения целей бизнеса.

Опираясь на Стандарт, который трактует доходный подход как «совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от объекта оценки» [1], можно утверждать, что сам подход во многом опирается на предположение, что стоимость бизнеса будет тем выше, чем выше будет сумма чистых доходов, приносимых им в будущем. Подход является основным для оценки рыночной стоимости действующего бизнеса, ликвидация или существенная реорганизация которого не планируется даже после его продажи.

Методологически доходный подход к оценке стоимости предприятия предполагает анализ результатов прогнозирования его деятельности в соответствии с доступными ему производственными возможностями. Опираясь на описанный выше тезис, можно сделать вывод о том, что стоимость предприятия, полученная путем применения методик доходного подхода, с одной стороны, будет отражать *текущую эффективность и качество менеджмента, стратегические позиции бизнеса и перспективы его развития*; с другой стороны, мотивацию типичного покупателя пред-

приятя (бизнеса), рассматривающего покупку как инвестиционную операцию.

Сравнительный подход к оценке имущества ФСО № 1 определяет как «совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с аналогичными объектами, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними». Этот подход опирается на рыночную информацию и учитывает критерии, в соответствии с которыми совершаются действия по купле-продаже объектов в настоящее время (на дату оценки). Он предполагает использование информации о сделках на открытом рынке с объектами, аналогичными объекту оценки в качестве ориентиров. В рамках сравнитель-

ного подхода мы получаем определенную стоимость имущества, которую в настоящий момент времени готов заплатить покупатель, отражающую не столько ценность самого объекта, сколько *рыночные возможности и сложившийся уровень спроса*.

Таким образом, заключая в себе взвешенную оценку имущественных активов предприятия, качества и эффективности менеджмента и ситуации, сложившейся на дату оценки на рынке, итоговая рыночная стоимость бизнеса показывает ценность, которую объект оценки несет для потенциального покупателя. Пространственно-временная модель оценки стоимости предприятия представлена на рисунке 1.

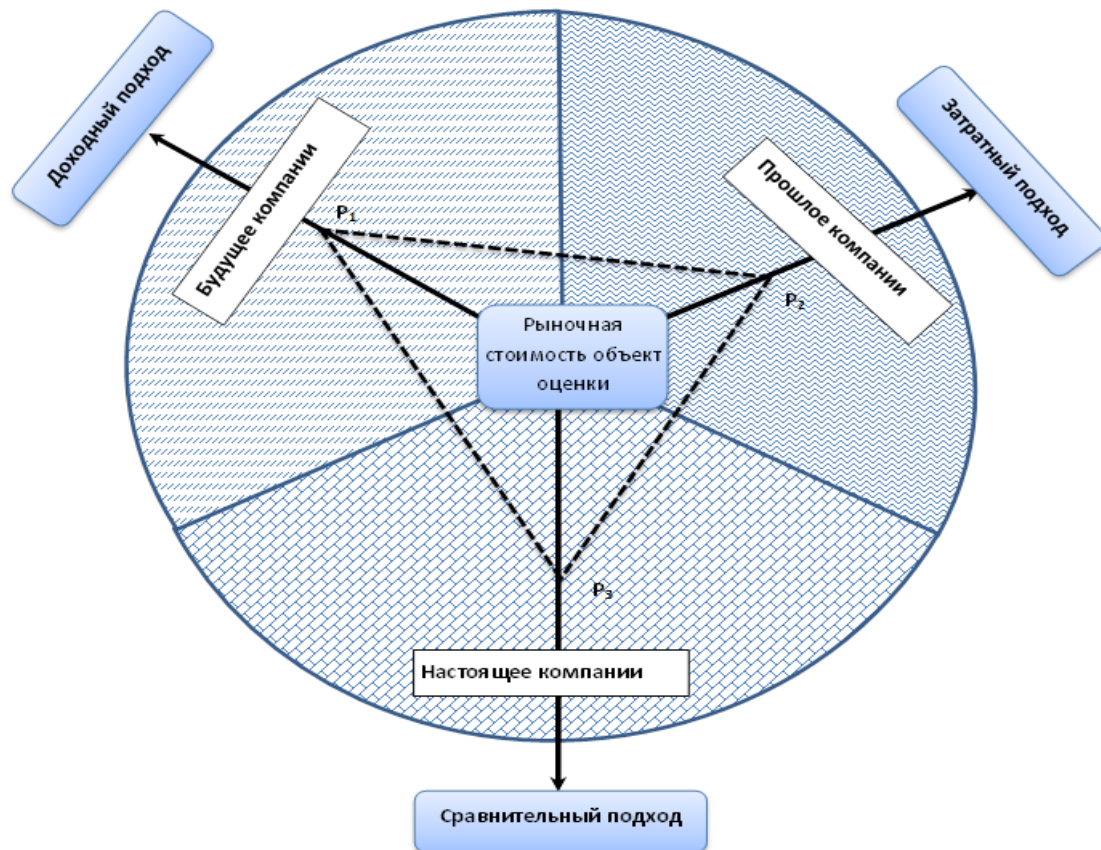


Рисунок 1 — Пространственно-временная модель оценки стоимости предприятия (бизнеса)

Составлен авторами.

Стандарты оценки однозначно определяют необходимость применения методов каждого подхода, либо обос-

ванный отказ от какого-то из них. В соответствии с ФСО № 1 «Общие понятия оценки, подходы и требования к прове-

дению оценки» оценщик для получения итоговой стоимости объекта оценки осуществляет согласование (обобщение) результатов расчета стоимости объекта оценки при использовании различных подходов к оценке и методов оценки [1]. При этом ни ФСО, ни ФЗ «Об оценочной деятельности в РФ» не рассматривают ситуацию получения отрицательной стоимости в рамках подхода. А практика оценочной деятельности показывает, что такая ситуация возможна. Тогда оценщик сталкивается с проблемой согласования результатов. Возможны три варианта решения этой проблемы (исходя их практического опыта оценочной деятельности).

1. Учет отрицательной стоимости при согласовании результатов оценки для определения итоговой рыночной стоимости.

Аргументы в пользу решения: отрицательная стоимость отражает неэффективное управление в прошлом или настоящем, тем самым моделируя будущие отрицательные денежные потоки. Соответственно при отказе от учета отрицательной стоимости происходит отказ от установления справедливой цены, которая отражает как активы организации, так и результаты управления ими.

Аргументы против решения: стоимость не может быть отрицательной, т. к. она является денежным эквивалентом вещного права, переходящего от покупателя к продавцу.

2. Учет отрицательной стоимости как равной нулю (или стремящейся к нулю величины) при согласовании результатов оценки для определения итоговой рыночной стоимости.

Аргументы в пользу решения: стоимость не может быть отрицательной, т. к. она является денежным эквивалентом вещного права, переходящего от покупателя к продавцу. Поэтому логично для целей согласования результатов оценки брать минимальную или нулевую величину. Значит в случае, когда получено отрицательное расчетное значение, его необходимо учесть как «отсутствие стоимости» по данному подходу, что должно быть принято в расчет при определении итоговой стоимости объекта оценки путем присвоения весового коэффициента этому подходу.

Аргументы против решения: такой подход заведомо увеличивает итоговую рыночную стоимость.

3. Отказ от использования полученного отрицательного результата при определении итоговой величины стоимости.

Аргументы в пользу решения: в связи с тем, что рыночная стоимость — это величина, проявляемая в обмене, она не может быть равна нулю или быть отрицательной, т. к. это отменяет сам факт обмена между продавцом и покупателем. Поэтому полученные результаты оценки в рамках подхода (метода) следует признать некорректными.

Аргументы против решения: в этом случае не учитываются отдельные пространственно-временные аспекты, влияющие на величину итоговой стоимости, что приводит к ее искажению.

Становится очевидным, что поставленная проблема требует единого решения на законодательном уровне, либо на уровне саморегулируемых организаций, что позволит снизить степень неопределенности для оценщиков и выработать единый подход к оценке бизнеса.

Библиографический список

1. Об утверждении федерального стандарта оценки «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО № 1)»: [Приказ Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации № 256 от 20.07.2007].

2. Об оценочной деятельности в Российской Федерации: [Федеральный закон № 135-ФЗ от 29.06.1998].

3. Империя консалтинга [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.imperia-a.ru/columnist/id/80>.

Bibliographic list

1. The general concepts of an assessment, approaches to an assessment and requirements to carrying out an assessment (FSO 1)»: [The federal standard of an assessment, is approved by the order of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation № 256 of 20.07.2007].

2. On Evaluation Activity in the Russian Federation: [Federal Law № 135-FZ of 29.06.1998].

3. Impire of Consulting [Electronic resource]. — URL: <http://www.imperia-a.ru/columnist/id/80>.

T. V. Кушнарченко

МНОГОУКЛАДНОСТЬ КАК ПРИЧИНА РАЗНООБРАЗИЯ МОДЕЛЕЙ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация

В статье обоснована важность учета исторически сложившейся многоукладности региональных экономических систем России при формировании моделей их устойчивого развития; предложено использование синтетической категории «технологико-экономический уклад региона» как поликомпонентного понятия для характеристики регионального потенциала и определения стратегий сбалансированного развития, что позволяет не игнорировать, а вовлекать потенциал каждого существующего уклада в процессы качественных изменений, ведущих к экономическому росту в регионе.

Ключевые слова

Многоукладность регионального хозяйства, устойчивое развитие, технологико-экономический уклад, экономический рост, сбалансированность.

T. V. Kushnarenko

MULTIFORMITY AS REASON OF A VARIETY OF MODELS OF REGIONAL DEVELOPMENT

Annotation

In article importance of the accounting of historically enclosed multiformity of regional economic systems of Russia when forming models of their sustainable development is proved; use of the synthetic category «tekhnikal-socio-economic way of the region» as multicomponent concept for the characteristic of regional potential and definition of strategy of the balanced development that allows not to ignore is offered, and to involve the potential of each existing way in processes of the high-quality changes conducting to economic growth in the region.

Keywords

Multiformity of regional economy, sustainable development, tekhnikal-socio-economic way, economic growth, balance.

В условиях сохраняющейся эскалации политического и экономического давления западных государств на Россию решение вопросов сохранения и поддержания устойчивого развития национальной экономики напрямую зависит от снижения ресурсной зависимости и эффективной реализации стратегии импортозамещения на основе усиления управляющих воздействий государства на развитие несырьевых производств.

Особая роль регионов в реализации стратегических планов развития страны делает важным исследование проблемы, связанной, во-первых, с разной реакцией региональных экономик на санкции (что обусловлено высокой степенью дифференциации их потенциалов и социально-экономического статуса); во-вторых, с выбором адаптивной модели управления в условиях политики импортозамещения и увеличения доли несырьевых производств.

Решение этих сложных вопросов приходится осуществлять на фоне того, что в современной экономической науке к настоящему времени еще не сформирована непротиворечивая система теорий и подходов, позволяющих наиболее продуктивно выявлять в экономической системе региона точки реального проявления коммуникативно-синергетического эффекта новых стратегических инициатив. Поэтому определяющими компетенциями модельных и методических основ разработки прикладных решений несырьевого развития экономик российских регионов, учитывающих влияние внешних угроз, должна стать глубокая аналитическая и научно-исследовательская деятельность по изучению сложившихся в их границах производительных сил и производственных отношений, определяющих степень конкурентоспособности региона, его место и роль в национальном разделении труда.

Иными словами, перспективы и особенности стратегического развития регионов во многом определяются базо-

вой экономической платформой, исторически сложившейся под влиянием сложной комбинации факторов и условий (экономических, социальных, климатических, геополитических и прочих), воздействие которых во многих из них приводит к региональной асимметрии [1]. Последняя выражается в специфических профилях хозяйственной деятельности отдельных территорий — от традиционного хозяйственного уклада до зрелых форм организации рыночного пространства. Существенные социально-экономические различия регионов обуславливают их структурную и географическую многоукладность, что предполагает необходимость применения территориально адаптированных методов, механизмов и инструментов управления в региональной политике. Это делает важным методологическое обоснование основных компонентов системы стратегического и тактического управления развитием региональных экономик, инвариантных к дифференциации факторов и условий хозяйствования, с целью обеспечения гармоничного развития всей территории страны в условиях многоукладности региональных систем.

Объединяя конкурирующее сотрудничество взаимозависимых предприятий, опирающихся на общую инфраструктуру, в том числе институциональную, и интегрируя экономический потенциал участников, именно региональные формы их совместной деятельности в результате синергетического эффекта обеспечивают усиление взаимосвязанности предприятий благодаря более быстрому распространению технологий, профессиональных навыков, информации [2]. Отмеченная важность институциональной компоненты в проблематике перехода российской экономики на несырьевую модель развития обусловлена тем, что эффективная политика, направленная на поддержку отдельных отраслей или сфер деятельности, особенно в современных условиях мак-

роэкономической нестабильности, делает важной диагностику локального социально-экономического потенциала и региональные институциональные условия его использования. Именно институциональные механизмы во многом позволяют обеспечить реализацию латентного потенциала несырьевого сектора региональных экономик в осуществлении модернизационных проектов [3].

В обозначенном контексте обеспечение необходимого уровня соответствия управляющих воздействий и управляемых элементов многоукладных региональных экономических систем при обосновании перспективных концептуальных направлений регионального развития требует глубокого осмысления такой категории, как экономический «уклад».

При всем многообразии исследований проблемы многоукладности развития экономики российских регионов как на теоретическом, так и на практическом уровне отсутствует единая трактовка данного понятия. Кроме того, в отечественной литературе синонимично используются понятия «экономический уклад», «технологический уклад», «общественно-экономический уклад» и др.

Например, А. И. Попов дает трактовку понятия «экономический уклад» как типа экономических отношений, определяемых формой собственности, способом ведения хозяйства, методами координации производства и типом регуляторов хозяйственных связей [4]. Аналогичное понимание уклада отражено также в работах А. С. Анчишкина, А. В. Чаянова и многих других отечественных ученых. В зарубежной практике, несмотря на отсутствие однозначного перевода понятия «уклад», имеются аналоги, которые в целом также передают смысл данного термина: *lifestyle*, *localorder*, *paradigm* и т. п. — как определенного типа производственных отношений.

Усиливающиеся под влиянием процессов глобализации процессы становления новых форм экономических систем и опосредующих их экономических отношений, ведущие к значительным структурным сдвигам в экономике нашей страны, обусловили повышенный интерес к исследованию детерминант, определяющих формирование новой инновационной и технологической модели развития. Стремление ученых выработать представление о материальной основе укладов, выявить факторы и условия их формирования и смены для последующего целенаправленного проектирования новой технологической модели развития привели к сужению понимания экономического уклада до его технологической составляющей. Вместо термина «экономический уклад» в современной науке стал использоваться термин «технологический уклад». В определении И. К. Шевченко и Ю. В. Развадовской технологический уклад характеризуется как совокупность технологий, используемых при определенном уровне развития производства и экономики [5]. А. А. Сытник рассматривает технологический уклад как форму экономических производственных отношений, форму сочетания факторов производства [6]. При этом он отмечает, что понятие «технологический уклад» следует ограничить только тем комплексом производственных отношений, которые порождены именно данными технологиями, в противном случае (при включении в понятие технологического уклада всего комплекса производственных отношений и институтов) это приводит к размыванию границ между технологическим укладом, способом производства и инновационной системой. Соответственно, под технологическим укладом А. А. Сытником понимается «определенный уровень развития производительных сил на основе доминирующей технологии производства с присущими этому уровню развития

экономическими отношениями. Технологический уклад формируется вокруг ядра и ключевого фактора (технологии), которые определяют и систему экономических отношений этого уклада» [7].

Сам термин «технологический уклад» был введен в научный оборот С. Ю. Глазьевым и Д. С. Львовым в развитие теории длинных волн Н. Д. Кондратьева. В соответствии с определением С. Ю. Глазьева, технологический уклад рассматривается как «некоторая совокупность подразделений, близких по качественным характеристикам технологии ресурсов и выпускаемой продукции», однако он обращает внимание на содержательную связь системы технологических укладов с уровнем институционального развития национальной экономики, финансовой системы, научной сферы, эффективностью реализации социально-экономической политики [8]. В работах целого ряда российских ученых в качестве ключевых требований перехода национальной экономики к новому технологическому укладу называются следующие.

Макроэкономические условия:

- обеспечение расширенного воспроизводства на перспективных направлениях становления нового технологического уклада;

- поддержание благоприятных для этого ценовых пропорций;

- формирование системы поддержки инновационной активности;

- создание механизмов долгосрочного кредитования инвестиционных проектов.

Институциональные условия:

- совершенствование институтов государства;

- развитие финансовых институтов и пр. [9, 10].

По этому поводу можно отметить, что более широкое понимание категории «уклад» обусловлено тем, что процесс структурирования экономического пространства территории на новых рыноч-

ных основаниях не может осуществляться только в системе производственных отношений. Как справедливо отмечает С. А. Никольский, реализация трансформационных процессов в экономике предполагает изменения во всем целостном комплексе социально-экономических связей, которые мы находим как в производстве, так и в повседневной жизни социума, совокупность которых и является системой укладов [11]. Рассмотрение «уклада» исключительно в рамках производственных отношений, технологически сопряженных с конкретным видом хозяйственной деятельности, является ошибочным, поскольку существующий уклад определяет не только то, в каких технологиях и формах производственной деятельности воплощается общественное развитие, но и целостный комплекс отношений, формирующих как материальную, так и институциональную, социально-правовую и другие основы экономического развития региона.

Данные рассуждения приводят к выводу о необходимости развития и доработки категории «уклад» в плане расширения ее концептуального представления применительно к экономической системе региона. Иными словами, представляется необходимым использование более широкого чем «технологический уклад» понятия, характеризующего совокупность общественных, организационно-экономических и производственных отношений, осуществляемых в процессе хозяйственной деятельности в рамках конкретной экономической системы, то есть понятия «технологическо-социально-экономический уклад». Авторская трактовка данного понятия заключается в следующем.

Технологическо-социально-экономический уклад — это совокупность устоявшихся (формальных и неформальных) норм, правил и механизмов взаимодействий между экономическими агентами, определяющих специфику распределения и использования потенциала экономиче-

ского роста территории. Таким образом, технолого-социо-экономический уклад рассматривается как поликомпонентное понятие, содержащее в совокупности целостный комплекс производственных, организационно-управленческих, социально-психологических, экономико-правовых отношений, характерных для

данного этапа общественного развития хозяйственной системы региона, а также норм, правил и механизмов взаимодействия между ее субъектами.

Различные подходы к определению содержания понятия «уклад», включая авторское видение данного вопроса, представлены в таблице 1.

Таблица 1 — Понятийно-терминологические конструкты категории «уклад»

Представители подхода	Понятие	Существенные признаки выделения уклада	Особенности трактовки
В. И. Ленин, К. Маркс, Д. Рикардо, А. И. Попов	Уклад как форма общественно-производственных отношений	– форма собственности на факторы производства; – способ ведения хозяйства (форма сочетания факторов производства)	Не исследуется материальный базис уклада. Предполагается, что изменение способа производства ведет к изменению экономических отношений
Й. Шумпетер	Уклад	– институциональные отношения; – экономические отношения; – политические отношения; – социальные отношения	Рассматривает уклад как социально-экономический феномен определяемых совокупностью отдельных элементов общества
Н. Д. Кондратьев, С. Ю. Глазьев, Д. С. Львов, А. Д. Некипелов и др.	Технологический уклад	– совокупность сопряженных производств, охватывающих все стадии обработки ресурсов	Изначально в трактовке уклада не учитывались институциональные и организационные аспекты. В последствие трактовка категории была расширена
С. А. Никольский, А. В. Синицкий	Общественно-экономический уклад или технико-экономический уклад	– технологически сопряженные производства и адекватные им общественные институты	Наряду с производственными отношениями включаются социально-экономические связи повседневной жизни социума
А. А. Сытник, И. К. Шевченко, В. И. Белоусов и др.	Технологический уклад	– производственные отношения, определяемые типом технологий, видом хозяйственных связей, методами регулирования	Уделяется особое внимание внешним факторам и условиям, обеспечивающим скачок в развитии производственных сил
Авторское представление	Технолого-социально-экономический уклад	– комплекс производственных, организационно-управленческих, социально-психологических, экономико-правовых отношений, норм, правил и механизмов, их регулирующих, характерных для данного этапа общественного развития	Поликомпонентное представление уклада как совокупности взаимосвязанных и взаимообусловленных всего комплекса общественных отношений характерных для данного этапа развития

Разработана автором.

Понимание технолого-социально-экономического уклада региона как поликомпонентной системы предполагает выделение следующих составляющих ее подсистем:

- подсистемы отношений (взаимодействий) между субъектами экономической деятельности в регионе;
- подсистемы факторов и условий, в которых они осуществляются;
- подсистемы координационно-управленческих воздействий на процессы взаимодействий субъектов со стороны органов государственной власти территории.

Фундаментом производственных отношений выступают экономико-правовые отношения собственности. Их изменение, как правило, ведет и к изменению самого уклада. Следует отметить особую роль политических отношений в формировании уклада, поскольку действия властей, как в частности демонстрирует продолжающийся кризис на Украине, напрямую влияют на процессы формирования новых производственных отношений, сдерживая институциональные нововведения и канализирование высвобождающегося капитала в структурную перестройку экономики.

Принято считать, что уклад обусловлен, в первую очередь, географическим положением территории и наличием ресурсов, определяющих этапы хозяйственного освоения территорий.

Безусловно, ресурсная составляющая является базовым элементом любой экономической системы, определяющим остальные ее компоненты. Однако совокупность факторов и условий, формирующих среду взаимодействия, не ограничивается фактом наличия ресурсов. Необходима также ориентированность их использования на цели общественного развития и интенсификацию регионального общественного производства.

В обозначенном контексте методологически корректным представляется рассматривать социально-экономический

потенциал региона в качестве базового элемента, формирующего подсистему факторов и условий становления или трансформации технолого-социально-экономического уклада территории. Кроме того, в число факторов, стимулирующих технологическое развитие, должен быть включен и научно-технический прогресс. Не менее значимыми компонентами «экономической ткани» технолого-социально-экономического уклада представляются и такие, как политико-административная, этническая структуры региона, социокультурная и правовая сферы, политическая среда. Сочетание данных факторов обеспечивает синергетический эффект соединения ресурсного, социально-культурного, политико-правового потенциалов и воспроизводственно-функциональных возможностей предпринимательской деятельности субъектов региональной экономики.

Не менее значимым компонентом технолого-социально-экономического уклада является подсистема координационно-управленческих воздействий со стороны органов государственной власти. Как отмечает Л. Г. Матвеева, «ресурсный потенциал региона должен иметь определенные государственные целевые ориентиры (например, на инновационную деятельность) и, соответственно, государственную поддержку» [11]. Координационно-управленческие воздействия играют особую роль в формировании определенного типа уклада и эффективной реализации экономического потенциала региона в рамках доминирующего уклада, позволяя наиболее продуктивно выявлять точки реального проявления коммуникативно-синергетического эффекта новых стратегических инициатив. Данные воздействия могут быть реализованы посредством использования формальных институций: стратегий, механизмов и инструментов.

Концептуальное представление технолого-социально-экономического уклада региона как поликомпонентного понятия представлено на рисунке 1.

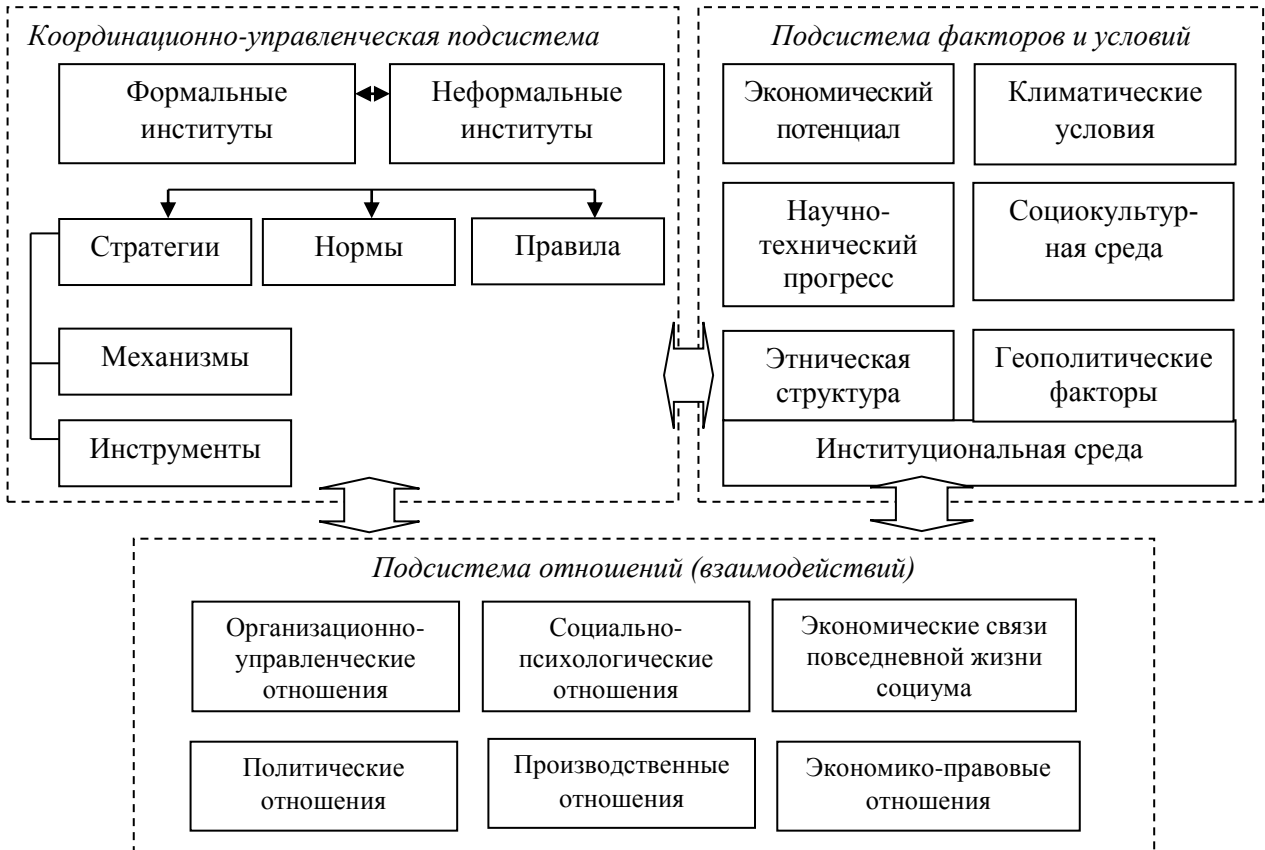


Рисунок 1 — Концептуальное представление технолого-социо-экономического уклада региона как поликомпонентного понятия

Разработан автором.

Очевидно, что данные составляющие могут исследоваться обособленно с точки зрения их влияния на формирование отличительных признаков уклада экономики. Но важно отметить, что формирование нового типа уклада предполагает, что происходящие в экономике региона структурные изменения должны обеспечить сбалансированное и согласованное развитие всех ее компонент. Лимитирование в развитии региональной экономики хотя бы одной из компонент создает препятствия для развития всей системы общественных отношений, особенно связанных с инновациями в экономической деятельности.

Исторически динамика социально-экономического развития региональных систем предполагает последовательную

смену технолого-социо-экономических укладов, замещение одного уклада укладом более высокого уровня. Однако высокая степень дифференциации потенциалов и социально-экономического статуса отдельных территорий приводит к одновременному сосуществованию в региональном хозяйстве факторов, характерных для разных типов укладов, и обуславливает феномен многоукладности. Причем данное свойство является имманентно присущим региональным экономикам как в статичном состоянии, так и в динамике. При этом некоторые исследователи рассматривают многоукладность исключительно как проблему развития национальной экономики, свидетельствующую о межотраслевых и структурных перекосах. Одновременно

существует точка зрения, что многоукладность может создавать определенные преимущества в региональном развитии, поскольку каждый тип хозяйственных отношений (укладов) занимает свою нишу в производстве тех или иных видов продукции.

По мнению автора, необходимо при формировании стратегии регионального развития учитывать многоукладность экономики региона, не игнорируя, а вовлекая потенциал каждого существующего уклада в процессы качественных изменений, ведущих к экономическому росту. При этом сочетание различных укладов должно обеспечивать положительный синергетический эффект комбинации их воспроизводственно-функциональных возможностей и экономических потенциалов.

Библиографический список

1. *Рохчин, В. Е., Карлик, А. Е., Комаров, А. Г.* Стратегическое управление развитием промышленного сектора экономики региона : учеб. пособие. — СПб : изд-во СПбГЭУ, 2014.
2. *Иванов, А. В., Матвеева, Л. Г., Чернова, О. А.* Капитализация ресурсов промышленного предприятия в составе кластера в стратегиях инновационного развития // Инженерный вестник Дона. — 2013. — № 4.
3. *Кушнаренко, Т. В.* Теоретический и институциональный базис реализации стратегии несырьевого развития региональных экономик // TERRA ECONOMICUS. — 2014. — № 2. — Ч. 3.
4. Попов, А. И. Экономическая теория. — СПб. : Питер, 2006.
5. *Шевченко, И. К., Развадовская, Ю. В.* Структурный анализ технологических укладов в процессе развития промышленного сектора экономики: генезис, закономерности и тенденции // Известия ЮФУ. Технические науки. — 2012. — № 8. — С. 58–59.
6. *Сытник, А. А.* Особенности развития нового технологического уклада : моногр. — Саратов : Наука, 2011.
7. *Сытник, А. А.* Организационно-экономические аспекты развития технологического уклада в формирующейся рыночной экономике [Электронный ресурс]: автореф. уч. степ. д-ра экон. наук. — Саратов, 2012. — Режим доступа : <http://www.dissercat.com/content/organizatsionno-ekonomicheskie-aspekty-razvitiya-tekhnologicheskogo-uklada-v-formiruyushchei#ixzz3JQxv0mz> (Дата обращения: 18.11.2014).
8. *Глазьев, С. Ю.* Политика перехода к эффективной экономике [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.glazev.ru/econom_polit/353/ (Дата обращения: 20.11.2014).
9. Россия на пути к современной динамичной и эффективной экономике / под ред. А. Д. Некипелова, В. В. Ивантера, С. Ю. Глазьева. — М., 2013.
10. *Глазьев, С. Ю., Ивантер, В. В., Макаров, В. Л., Некипелов, А. Д. и др.* О стратегии развития экономики России [Электронный ресурс] // ЭНСР. — 2011. — № 3 (54). — Режим доступа : http://www.ershovm.ru/files/publications_document_104.pdf.
11. *Никольский, С. А.* Аграрная экономика, сельская общность и проблема социально-экономических укладов [Электронный ресурс] // Институт Философии Российской Академии наук. — Режим доступа : <http://iph.ras.ru/page50091463.htm> (Дата обращения: 18.11.2014.).
12. *Матвеева, Л. Г.* Оценка и прогнозирование развития инновационного потенциала в регионе: методология, инструментарий // Известия ТРТУ. — 2006. — № 4 (59). — С. 93.

Bibliographic list

1. *Rokhchin, V. E., Karlik, A. E., Komarov, A. G.* Strategic management of development of industrial sector of economy of the region : manual. — SPb. : Publishing house of SPU, 2014.

2. *Ivanov, A. V., Matveeva, L. G., Chernova, O. A.* Capitalization of resources of the industrial enterprise as a part of a cluster in strategy of innovative development // Engineering bulletin of Don. — 2013. — № 4.

3. *Kushnarenko, T. V.* Theoretical and institutional basis of realization of strategy of non-oil development of regional economies // TERRA ECONOMICUS. — 2014. — № 2. — Vol. 3.

4. *Popov, A. I.* Economic theory. — SPb. : St. Petersburg, 2006.

5. *Shevchenko, I. K., Razvadovskaya, Yu. V.* The structural analysis of technological ways in development of industrial sector of economy: genesis, regularities and tendencies // News of SFU. Technical science. — 2012. — № 8. — P. 58–59.

6. *Sytnik, A. A.* Features of development of new technological way: monograph. — Saratov : Nauka center, 2011.

7. *Sytnik, A. A.* Organizational and economic aspects of development of technological way in an emerging market economy [Electronic resource] : abstract on competition doctor's degrees of eco-

nomical sciences. — Saratov, 2012. — URL : <http://www.dissercat.com/content/organizatsionno-ekonomicheskie-aspekty-razvitiya-tekhnologicheskogo-uklada-v-formiruyushchei#ixzz3JQxv0mz> (Date of access : 18.11.2014).

8. *Glazyev, S. Yu.* Policy of transition to effective economy [Electronic resource]. — URL : http://www.glazev.ru/econom_polit/353 (Date of access : 20.11.2014).

9. Russia on the way to modern dynamic and effective economy / ed. by A. D. Nekipelov, V. V. Ivantera, S. Yu. Glazyev. — M., 2013.

10. *Glazyev, S. Yu., Ivanter, V. V., Makarov, V. L., Nekipelov, A. D., etc.* About strategy of development of economy of Russia [Electronic resource] // ENSR. — 2011. — № 3 (54). — URL : http://www.ershovm.ru/files/publications_document_104.pdf.

11. *Nikolskiy, S. A.* Agrarian economy, rural community and problem of social and economic structures [Electronic resource] // Institute of Philosophy of the Russian Academy of Sciences. — URL : <http://iph.ras.ru/page50091463.htm> (Date of access : 18.11.2014).

12. *Matveeva, L. G.* Spot and forecasting of development of innovative potential in the region: methodology, tools // TRTU News. — 2006. — № 4 (59). — P. 93.

К. Ф. Механцева

**СТАТИСТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ
СОВРЕМЕННОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
НА ОСНОВЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА**

Аннотация

В статье на основе авторского определения качества предприятия предлагается статистическая модель оценки стратегического развития промышленного предприятия, ядром которой является панель управления качеством предприятия с точки зрения стратегии, позволяющая проводить анализ основных свойств сети процессов в рамках выбранной стратегии, статистический и графический анализ статистики и динамики реализации стратегии сетью процессов. Построенная таким образом панель управления качеством промышленного предприятия с точки зрения стратегии выступает статистическим основанием для авторской разработки панели управления качеством предприятия в целом и панели управления результативностью предприятия с точки зрения заинтересованных сторон, а также позволяет развернуть их в панель управления качеством развития предприятия.

Ключевые слова

Промышленное предприятие, стратегия, статистическая модель.

К. Ph. Mekhantseva

**STATISTICAL MODELING OF THE IMPLEMENTATION
OF THE STRATEGY OF THE MODERN INDUSTRIAL ENTERPRISE
ON THE BASIS OF THE PROCESS APPROACH**

Annotation

In the article on the base of the author's definition of the enterprise quality the author proposed the statistical model for the assessment of the strategic development of the industrial enterprises, the core of which is a panel of quality management in terms of strategy, which allows to analyze the basic characteristics of the processes net within the chosen strategy, the statics and dynamics of the strategy implementation by the process net in the statistical and graphic forms. Constructed in a such way panel of the of quality management in terms of strategy serves the statistical base for the authoring panel of the enterprise quality management in general and the authoring panel of enterprise effectiveness in terms of stakeholders and allows to expand them in the enterprise evolution quality management panel.

Keywords

Industrial enterprise, strategy, statistical modeling.

Потенциал развития любого экономического объекта, и в особенности промышленного предприятия, в «новой» экономике, где скорость и гибкость определяют само существование последнего, как никогда привлекает исследователей [1]. Их интерес подогревают, с одной

стороны, новейшие информационные технологии практически с безграничными возможностями учета и анализа, и не менее широкий спектр экономических теорий и концепций. Мы воспользовались и тем, и другим для статистического моделирования качества современного

процессно-ориентированного промышленного предприятия [2].

Статистическая модель качества предприятия (рис. 1) формируется на стратегическом уровне управления и включает в себя агрегированные показатели всех его процессов, а также стратегии. Предлагаемая модель структурирована по всем видам комплексного анализа и предназначена для всех заинтересованных сторон предприятия, особенно для его собственников, внешних потребителей и поставщиков, персонала всего предприятия и представителей общества. Картой 9 чаще всего будут пользоваться собственники и топ-менеджеры, в частности для принятия решения о смене стратегии. Карта сопоставима по форме

с картами процесса (Карты 4–8) и поэтому легко разворачивается до первичной информации на уровне любого процесса предприятия. Мы предлагаем различать предприятие и сеть его процессов, например, при сравнении реализации стратегии — достижения показателей стратегических целей предприятием, и сетью процессов — достижения стратегических показателей каждым процессом, поскольку такой подход дает возможность статистически учесть синергию управления предприятием. Кроме того, это обуславливает возможность определения областей для совершенствования — процессов и стратегических целей предприятия.

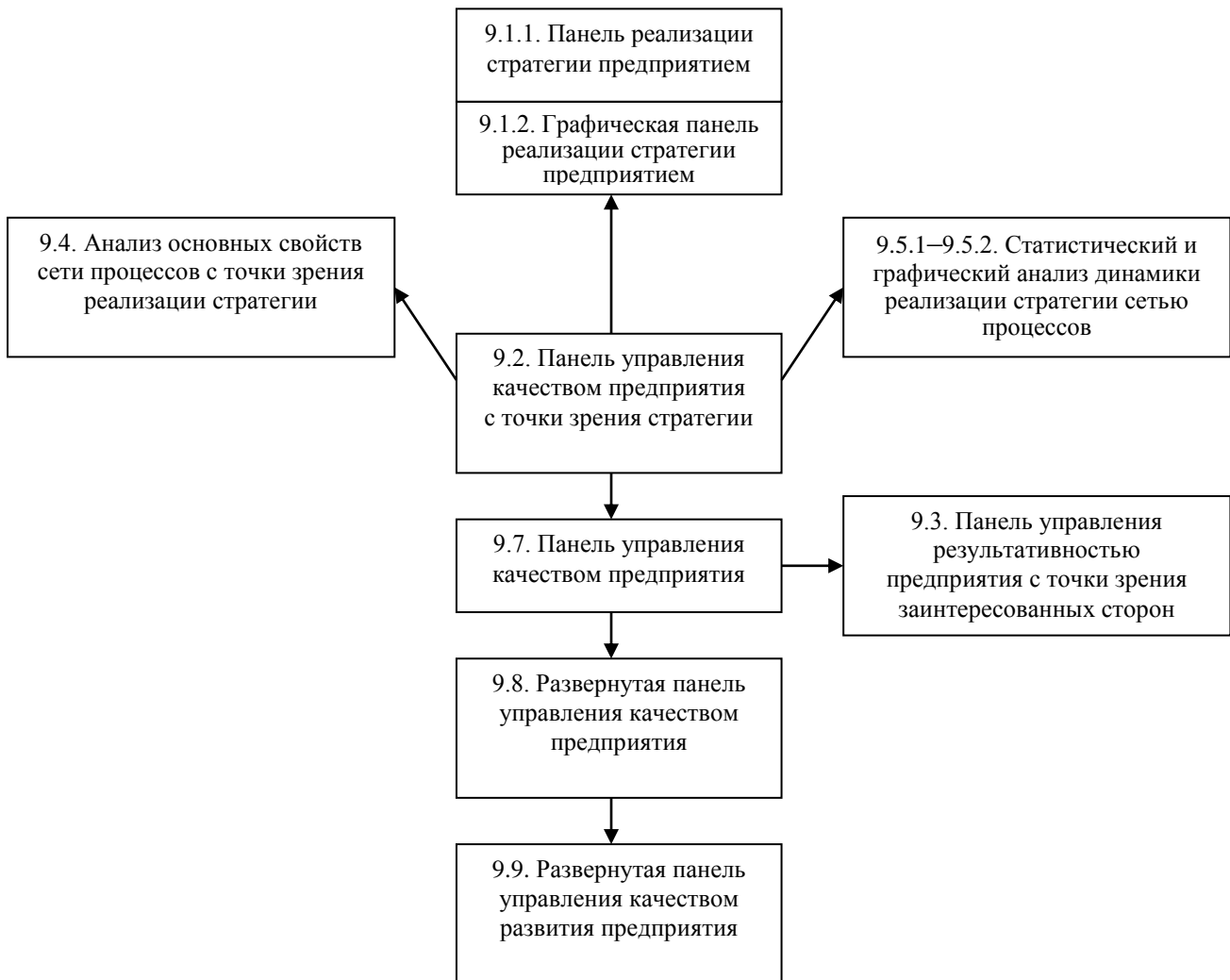


Рисунок 1 — Статистическая модель качества предприятия (табличный вид)

Карта 9. Панель управления качеством предприятия

Форма 9.1 отражает в ретроспективе реализацию стратегии предприятием — фактическое значение каждой стратегической цели в каждом периоде обследования сравнивается с плановым

(РезСтрЦ... (...)), а затем рассчитываются значения результативности каждой цели за все периоды, а также собственно динамическое значение реализации стратегии как средние геометрические по строкам и столбцам формы.

Карта 9. Форма 9.1. Панель реализации стратегии предприятием

Стратегическая цель Периоды	Стратегическая цель 1		Стратегическая цель ...		Стратегическая цель N		Стратегия в целом
	Факт	Факт/План	Факт	Факт/План	Факт	Факт/План	
Период 1	ЗначСтрЦ1 (1)	РезСтрЦ1 (1)	ЗначСтрЦ... (1)	РезСтрЦ... (1)	ЗначСтрЦN (1)	РезСтрЦN (1)	РезСтр(1)
Период ...	ЗначСтрЦ1 (...)	РезСтрЦ1 (...)	ЗначСтрЦ... (...)	РезСтрЦ... (...)	ЗначСтрЦN (...)	РезСтрЦN (...)	РезСтр(...)
Период n	ЗначСтрЦ1 (n)	РезСтрЦ1 (n)	ЗначСтрЦ... (n)	РезСтрЦ... (n)	ЗначСтрЦN (n)	РезСтрЦN (n)	РезСтр(N)
Динамика		РезСтрЦ1		РезСтрЦ...		РезСтрЦN	ДинРезСтр

Визуализация сравнения численных значений реализации стратегии в исследуемом периоде и в динамике позволяет топ-менеджерам предприятия принять решение о корректирующих и предупреждающих мероприятиях в следующем периоде.

В форме 9.1 представлена графическая панель реализации стратегии предприятием по каждой цели в отдельности и стратегии в целом. Визуализация развития стратегии позволяет топ-менеджерам не только отслеживать его, но и построить графический прогноз,

например, при помощи инструментов трендового моделирования.

Форма 9.2 позволяет оценить качество предприятия с точки зрения реализации стратегии по группам процессов, при этом все агрегированные показатели свойств процессов рассчитываются как средние геометрические по группам процессов [4]. Группа процессов с наименьшими значениями свойств и является областью для совершенствования, которая должна быть уточнена на уровне каждого процесса вплоть до показателей и соответствующих им требований [3].

Карта 9. Форма 9.2. Панель управления качеством предприятия с точки зрения стратегии

Группа процессов	Результативность	Эффективность	Устойчивость
Основные процессы	РезСтрО	ЭффСтрО	УстСтрО
Процессы управления	РезСтрМ	ЭффСтрМ	УстСтрМ
Вспомогательные процессы	РезСтрВ	ЭффСтрВ	УстСтрВ
Сеть процессов	РезСтрСети	ЭффСтрСети	УстСтрСети

Форма 9.3 позволяет сравнить ожидания заинтересованных сторон с результативностью предприятия. Все агрегированные показатели рассчитываются как средние геометрические по соответствующей группе процессов, а показатели сети — по всем процессам. Чем больше численная разница между

ожидаемыми результатами и достигнутыми, тем больше вероятность появления внештатных ситуаций в управлении. Поэтому необходимо определить группу процессов, в которой она достигает наибольшего значения, и провести ее комплексный анализ для определения областей для совершенствования.

Карта 9. Форма 9.3. Панель управления результативностью предприятия с точки зрения заинтересованных сторон

	<i>Сеть процессов</i>	<i>Основные процессы</i>	<i>Процессы управления</i>	<i>Вспомогательные процессы</i>
<i>Руководитель</i>	РезРукСети	РезРукО	РезРукМ	РезРукВ
<i>Команда</i>	РезКомСети	РезКомО	РезКомМ	РезКомВ
<i>Владелец</i>	РезВлСети	РезВлО	РезВлМ	РезВлВ
<i>Внутренние потребители</i>	РезВнутПотрСети	РезВнутПотрО	РезВнутПотрМ	РезВнутПотрВ
<i>Внутренние поставщики</i>	РезВнутПостСети	РезВнутПостО	РезВнутПостМ	РезВнутПостВ
<i>Потребители внешние</i>	РезВнешПотрСети	РезВнешПотрО	РезВнешПотрМ	РезВнешПотрВ
<i>Поставщики внешние</i>	РезВнешПостСети	РезВнешПостО	РезВнешПостМ	РезВнешПостВ
<i>Собственники</i>	РезСобСети	РезСобО	РезСобМ	РезСобВ
<i>Персонал</i>	РезПерсСети	РезПерсО	РезПерсМ	РезПерсВ
<i>Общество</i>	РезОбщСети	РезОбщО	РезОбщМ	РезОбщВ
<i>Заинтересованные стороны в целом</i>	РезЗССети	РезЗСО	РезЗСМ	РезЗСВ

Форма 9.4 позволяет визуализировать анализ основных свойств сети процессов с точки зрения реализации стратегии по каждой цели. Здесь результативность стратегии предприятия определяется по отношению фактических значений показателя стратегической цели и ее планового значения, а результативность сети процессов рассчитывается как средняя геометрическая по значениям результативности процессов, отраженных в стратегических показателях соответствующей

стратегической цели. Тогда возможно оценить, насколько точно выбранные стратегические показатели отражают стратегию предприятия на уровне процессов: чем больше численная разница результативности стратегии предприятия и сети процессов, тем хуже определены стратегические показатели в них. Дополняя анализ значениями свойств эффективности и устойчивости, возможно более точно указать области для совершенствования.

Карта 9. Форма 9.4. Анализ основных свойств сети процессов с точки зрения реализации стратегии

<i>Группа процессов</i>	<i>Результативность стратегии предприятия</i>	<i>Сеть процессов</i>			<i>Основные процессы</i>			<i>Процессы управления</i>			<i>Вспомогательные процессы</i>		
		<i>Результативность</i>	<i>Эффективность</i>	<i>Устойчивость</i>	<i>Результативность</i>	<i>Эффективность</i>	<i>Устойчивость</i>	<i>Результативность</i>	<i>Эффективность</i>	<i>Устойчивость</i>	<i>Результативность</i>	<i>Эффективность</i>	<i>Устойчивость</i>
<i>Стратегическая цель 1</i>													
<i>Стратегическая цель...</i>													
<i>Стратегическая цель N</i>													
<i>Стратегия в целом</i>													

Форма 9.5.1 позволяет провести ретроспективный анализ реализации стратегии сетью процессов и определить тенденции ее развития. При сближении в динамике показателей результативности стратегии предприятия и сети процессов без существенных изменений значений свойств эффективности и устойчивости возможно утверждать, что проводимые корректирующие и предупреждающие мероприятия являются адекватными и оказывают положительное влияние на развитие предприятия. Более подробный анализ по группам процессов дает представление об областях совершенствования. Визуальный контроль поведения результативности реализации стратегии предприятием и сетью процессов позволяет проводить форма 9.5.2 в виде временного графика по этим двум показателям.

Обе формы имеют удобное расположение значений показателей свойств групп процессов в виде шахматки.

Форма 9.6 позволяет графически провести анализ устойчивости реализации стратегии в сети процессов по периодам и определить период ее замены. В форме проводится построение распределения результативности реализации стратегии всей сетью процессов в интервале от 55 до 155 % с шагом 10 %. Чем больше вершин имеет график, тем менее устойчива реализация стратегии сетью процессов. Появление двух вершин говорит о готовности сети процессов войти в устойчивое состояние (одной вершины), которое мы определяем как стагнацию или точку перехода к новой стратегии. Поэтому при появлении двух вершин на графике предприятию необходимо начинать разработку новой стратегии, которая позволит ему развиваться и дальше. В противном случае переход к новой стратегии будет носить скачкообразный характер, приводить к внештатным ситуациям, требующим дополнительных ресурсов.

Карта 9. Форма 9.5.1. Анализ динамики реализации стратегии сетью процессов

Группа процессов	Результативность стратегии предприятия	Сеть процессов			Основные процессы			Процессы управления			Вспомогательные процессы		
		Результативность	Эффективность	Устойчивость	Результативность	Эффективность	Устойчивость	Результативность	Эффективность	Устойчивость	Результативность	Эффективность	Устойчивость
Период 1													
Период...													
Период N													

Форма 9.7 представляет собой панель управления качеством предприятия и позволяет сравнить результативность сети процессов с результативностью предприятия в ракурсе стратегии, а также делает прозрачным анализ сети процессов сразу в

нескольких разрезах — по группам процессов в статике и динамике в целом и относительно стратегии. При этом последовательность анализа может быть произвольной, а глубина обеспечивается сопоставимыми формами 9.8 и 9.9.

Карта 9. Форма 9.7. Панель управления качеством предприятия

Группа процессов	Результативность				Эффективность				Устойчивость			
	В целом		Стратегия		В целом		Стратегия		В целом		Стратегия	
	Статика	Динамика	Статика	Динамика	Статика	Динамика	Статика	Динамика	Статика	Динамика	Статика	Динамика
Основные процессы												
Процессы управления												
Вспомогательные процессы												
Сеть процессов												
Предприятие												

Предлагаемая панель управления качеством предприятия легко воспринимается, поскольку все значения представлены в процентной шкале. Действительно, оценить способность предприятия реализовать стратегию возможно сравнением значений результативности в статике сети процессов и предприятия: чем ближе эти значения, тем выше вероятность достижения поставленных стратегических целей. Кроме того, чем ближе эти значения к динамическим, тем более развит механизм стратегического управления на предприятии. В этом же разрезе легко увидеть группу процессов с наименьшим значением результативности и таким образом определить область для совершенствования. Сравнение значений результативности при реализации стратегии с аналогичными в целом по сети процессов и ее группам позволяет оценить степень зрелости предприятия: чем ближе эти значения, тем адекватнее предприятие идентифицирует свою деятельность. Значения результативности подкрепляются значениями эффективности и устойчивости, при этом эффективность свидетельствует об использовании

имеющихся ресурсов для достижения такой результативности, а устойчивость говорит о возможностях ее сохранения в будущем. Таким образом, предлагаемая панель располагает и прогнозными возможностями в отношении развития предприятия, поскольку если значения эффективности в статике и динамике близки, то возможно говорить о слабом механизме совершенствования, а при аналогичных близких значениях устойчивости — о слабых связях внутри сети. В итоге успешно развивающееся предприятие скорее всего будет иметь сильно отличающиеся значения показателей свойств в статике и динамике, слабо отличающиеся в целом и при реализации стратегии, а также при реализации стратегии сетью процессов и предприятием, и самые высокие в группе основных процессов.

Форма 9.8 разворачивает панель управления качеством до процессов в каждой группе, позволяя определить области для совершенствования — процессы с наиболее отличающимися значениями показателей свойств и перейти к их анализу на тактическом и оперативном уровнях.

Карта 9. Форма 9.8. Развернутая панель управления качеством предприятия

Группа процессов	Результативность				Эффективность				Устойчивость			
	В целом		Стратегия		В целом		Стратегия		В целом		Стратегия	
	Статика	Динамика	Статика	Динамика	Статика	Динамика	Статика	Динамика	Статика	Динамика	Статика	Динамика
Основные процессы												
O1												
O...												
O3												
Процессы управления												
M1												
M...												
MM												
Вспомогательные процессы												
B1												
B...												
BK												
Сеть процессов												
Предприятие												

Форма 9.9 разворачивает панель управления качеством предприятия до процессов со всеми их свойствами, позволяя откорректировать список процессов, к которым в первую очередь должны быть применены корректирующие и предупреждающие мероприятия. Она отвечает набору карт тактического и

оперативного уровня, позволяя тем самым разработать мероприятия, результаты которых должны отразиться на конкретных показателях процесса.

Карта 9 позволяет составить программу совершенствования всего предприятия через такие ее области, как стратегические цели, процессы и их связи [5].

Карта 9. Форма 9.9. Развернутая панель управления качеством развития предприятия

	Статистическая обеспеченность процесса	Способность достигать результат	Результативность статическая	Результативность динамическая	Эффективность статическая	Эффективность динамическая	Устойчивость статическая	Устойчивость динамическая	Воспроизводимость	Производительность	Стоимость	Рентабельность	Количество корректирующих мероприятий	Количество предупреждающих мероприятий
	Основные процессы													
O1														
O...														
O3														
Процессы управления														
M1														
M...														
MM														
Вспомогательные процессы														
B1														
B...														
BK														
Сеть процессов														

Таким образом, статистическая модель процессно-ориентированного предприятия представляет собой статистическую модель самооценки, которая позволяет принимать решение о сохранении стратегии или переходе к новой, проводить прозрачный мониторинг деятельности предприятия для всех заинтересованных сторон, а также разрабатывать целостную программу совершенствования и проводить ее постоянный контроль на основе всех статистических показателей, что, по сути, и отражает потенциал развития предприятия.

Библиографический список

1. *Механцева, К. Ф.* Об этапах дивергенции экономико-статистической категории «качество» в «новой» экономике // Экономика региона и ее инфраструктурное обеспечение в контексте социально-экономических изменений : материалы межрегион. науч.-практ. конф. профес.-преподават. состава и молодых ученых. 22 апреля 2010 г. / Рост. гос. эконом. ун-т. — Ростов н/Д, 2011.
2. *Механцева, К. Ф.* Статистическое моделирование качества организации: теория, методология, практика : дисс. д-ра эконом. наук. — Ростов н/Д, 2008.
3. *Механцева, К. Ф.* Статистическое моделирование качества продукции: теория и методология : моногр. /

под науч. ред. Н. П. Масловой. — Ростов н/Д, 2006.

4. *Механцева, К. Ф.* Об измерении процесса // Стандарты и качество. — 2007. — № 7.

5. *Механцева, К. Ф.* Процессный подход к оценке эффективности СМК // Все о качестве: Отечественные разработки. — 2005. — № 4. — С. 37.

Bibliographic list

1. *Mekhantseva, K. Ph.* About the stages of divergence of economic and statistical categories of the category «quality» in the «new» economy // The region's economy and its infrastructure provision in the context of socio-economic change: proceedings of science.-practical. conf. April 22, 2010. — Rostov-on-Don, 2011.

2. *Mekhantseva, K. Ph.* Statistical quality modeling organizations: theory, methodology, practice : diss. of the doctor of economic sciences. — Rostov-on-Don, 2008.

3. *Mekhantseva, K. Ph.* Statistical modeling product quality: theory and methodology : monograph / ed. by N. P. Maslova. — Rostov-on-Don, 2006.

4. *Mekhantseva, K. Ph.* On the measurement of process // Standards and quality. — 2007. — № 7.

5. *Mekhantseva, K. Ph.* Process approach to evaluating the effectiveness of the QMS // All about quality: Domestic developments. — 2005. — № 4. — P. 37.

Т. М. Мкртчян

ВОЗДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ НА ТЕМПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РЕСПУБЛИКЕ АРМЕНИЯ

Аннотация

Являясь одним из значимых компонентов совокупного спроса, государственные расходы могут оказать огромное воздействие на темпы экономического роста. В статье рассматриваются факторы, влияющие на уровень и масштабы воздействия государственных расходов на экономический рост в Республике Армения. Результаты анализа могут быть использованы в процессе разработки налогово-бюджетной политики РА.

Ключевые слова

Экономическая политика, госрасходы, экономический рост, способствование росту, импорт, государственные инвестиции, кризис.

Т. М. Mkrtchyan

IMPACT OF THE GOVERNMENT COSTS ON THE RATES OF ECONOMIC GROWTH IN THE REPUBLIC OF ARMENIA

Annotation

The indicator of an economic role of the state is the size of the government costs. The government costs are one of the significant components of aggregate demand and can have big influence on rates and quality of economic growth, and consequently, on the level of development of economy. In the article the factors of level and scales of impact of the government costs on economic growth in the Republic of Armenia are presented. Results of the analysis can be used in processes of development of the tax and budgetary policy of RA.

Keywords

Economic policy, government expenses, economic growth, contribution to growth, import, government investments, crisis.

Обычно показателем экономической роли государства принято считать размер государственных расходов. Будучи одним из значимых компонентов совокупного спроса, государственные расходы оказывают серьезное воздействие на темпы и качество экономического роста, а следовательно, и на общий уровень развития экономики в целом. По мнению экономистов либеральных взглядов, централизованные расходы являются сдерживающим фактором экономического роста, то есть между удельным весом госрасходов в ВВП и темпами экономического роста связь отрицательная [1, 2]. Их основной

аргумент заключается в следующем: насколько меньше средств государство перераспределяет через государственный бюджет, настолько больше их останется в частном секторе, и эти средства будут использоваться более эффективно, что и является серьезным источником ускорения темпов экономического роста [1]. На основе данной теоретической предпосылки расчеты новых классиков показывают, что если государственные расходы превышают определенную «стандартную» норму на 10 %, то замедление темпов экономического роста минимум на 1 % неизбежно [2].

Российские экономисты А. Илларионов и Н. Пивоварова на основе исследования динамических рядов показателей темпов экономического роста и объемов ВВП, который перераспределяется посредством государственного бюджета, для Российской Федерации рассчитали критическую величину показателя госрасходов/ВВП (36–38 %), после которого дальнейший рост госрасходов ограничивает экономический рост, вследствие чего падение экономики становится неизбежным. Экономика достигает самых высоких темпов роста при удельном весе госрасходов в ВВП в интервале 18–21 %. По их мнению, если органы налогово-бюджетной политики РФ сократят госрасходы на 10–15 % в 2015 г., то для экономики России будет обеспечен 8–9 %-ный экономический рост [4].

Ряд других русских экономистов не разделяет вышеуказанную точку зрения. По мнению академика Л. Абалкина, данный подход противоречит мировым тенденциям, поскольку продолжительный рост государственных расходов в развитие образования, науки, инноваций, современных технологий в развитых странах мира стал локомотивом экономического роста для этих стран [5].

Таков же подход Н. Шмелева: за исключением расходов на содержание административного аппарата (а это, конечно, существенная, но совсем не основная часть бюджетных расходов), сокращение ряда других статей госрасходов (государственные капитальные инвестиции, расходы на социальное обеспечение и др.) ни в коем случае не может быть оправданным [6].

Тем не менее факт также то, что в течение последних 100–150 лет доля госрасходов в ВВП непрерывно увеличивалась почти во всех странах мира [3]. Это, прежде всего, связано с увеличением социальных расходов государства, поскольку рыночная система не в

состоянии удовлетворять потребности всех слоев общества исключительно «рыночными методами».

Однако вместе с тем государства прибавили расходы также по таким направлениям, которые обеспечивают рост непосредственного вмешательства в экономику: государственные закупки товаров и услуг, расходы в рамках господдержки предпринимательства и т. д. В итоге имеется уже довольно большое количество стран (в том числе развитых), которые приблизились или даже перевысили порог 50 % соотношения государственных расходов/ВВП [3]. Для этих стран, можно сказать, сформировалась модель «государственного капитализма», когда государство на рынке как отдельный субъект участвует в экономических процессах, находясь вне рыночной конкуренции, при этом обладает огромным ресурсом воздействия на экономические процессы. В подобных случаях ослабевает действие государственных функций, нацеленных на формирование и регулирование экономических условий. В результате падает эффективность государственного регулирования экономики, так как государство не может участвовать в экономических процессах как субъект и одновременно эффективно регулировать их. В данном случае увеличение госрасходов может не только не способствовать экономическому росту, но даже оказать негативное влияние.

Тем не менее мир движется по направлению увеличения соотношения госрасходы/ВВП, то есть, в целом, степень госвмешательства в экономику непрерывно растет, и, видимо, шансы ограничения этого роста не так уж и большие. Более того, правительства особо и не пытаются ограничить рост госрасходов [7].

Что касается госфинансов Республики Армения (РА), то ситуация здесь немного другая. Во-первых, доля госрасходов в ВВП не большая. Кроме то-

го, государственная собственность в экономике страны также незначительна, а число госпредприятий или организаций, акции которых принадлежат государству, минимальное. Следовательно, незначительна также доля бюджетных

поступлений от таких организаций (не в качестве налогов). То есть не имеет смысла или еще рано говорить о «государственном капитализме» в Армении.

Показатели госрасходов в РА представлены в таблице 1 [8, 9].

Таблица 1 — Показатели госрасходов РА

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Общие расходы госбюджета млрд драмов	222,9	244,4	263,9	312,7	333,9	417,2	481,2	634,7	810,7	929,1	954,3	986,3	1006,1	1170,6
Госрасходы/ВВП	21,6	20,8	19,4	19,3	17,5	18,6	17,0	20,2	22,7	29,9	27,2	26,1	25,2	27,4
Дефицит госбюджета /ВВП	-4,9	-4,3	-2,6	-1,3	-1,7	-1,9	-1,5	-1,5	-0,7	-7,7	-4,9	-2,8	-1,5	-1,6

Как видно, в наблюдаемый период госрасходы возросли по абсолютной величине также и в Армении, и уже в 2013 г. превысили уровень 2000 г. почти в 5,2 раза. Для сравнения отметим, что ВВП 2013 г. страны превышает ВВП 2000 г. почти в 4,1 раза. То есть совокупный рост госрасходов за тот же период больше, чем совокупный рост ВВП, однако рост госрасходов непро-

порциональный по годам: львиная доля роста госрасходов распределяется на 2008–2009 гг., период финансово-экономического кризиса, в то время как в 2009 г. ВВП Армении резко упал на 14,2 %. Тем не менее в течение тринадцати лет пропорция между темпами роста экономики и госрасходов в основном сохранилась (рис. 1) [8].

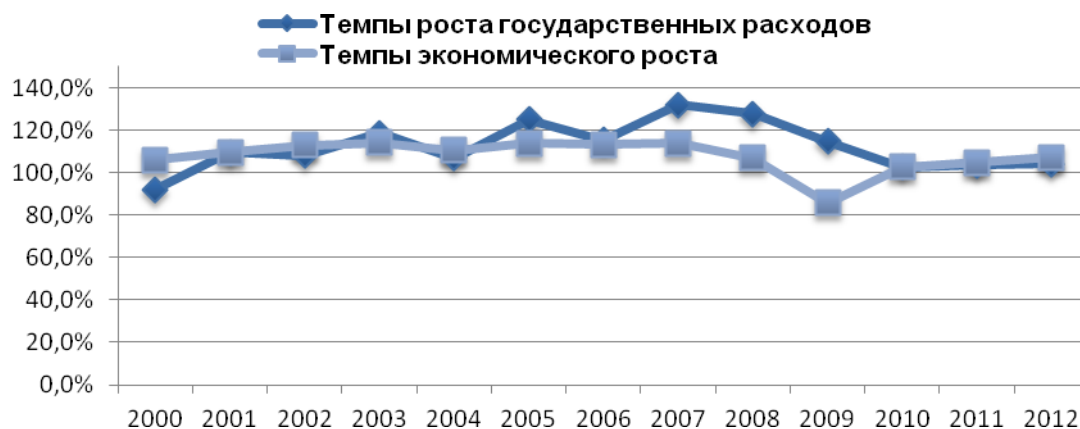


Рисунок 1 — Темпы роста экономики и госрасходов в РА

Подобную динамику темпов роста госрасходов и экономики на первый взгляд можно считать естественным и закономерным явлением, так как государство имеет возможность влиять и регулировать колебания совокупного спроса. А это, в свою очередь, обеспе-

чивает воздействие на темпы роста экономики и на процесс экономического развития в целом, хотя воздействие госрасходов на экономический рост проявляется не сразу, а с временным отклонением. Экономический рост, в свою очередь, создает предпосылки для уве-

личения госрасходов за счет дополнительных налоговых поступлений.

Для всего наблюдаемого периода можно сказать, что в РА вмешательство государства в экономику в виде госрасходов увеличилось настолько, насколько «позволил» экономический рост в виде дополнительных налоговых поступлений, что очевидно также и на рисунке 1. Отклонение темпов роста экономики и госрасходов наметилось только в период финансово-экономического

кризиса в 2008–2009 гг., причины которого будут представлены позже.

Для более полного представления о взаимодействии госрасходов и экономического роста в РА, следует также количественно оценить воздействие госрасходов на экономический рост, то есть определить, в каком качестве и насколько способствует экономический росту уровень госрасходов. Показатель способствования госрасходов экономическому росту представлен в таблице 2 [8].

Таблица 2 — Способствование госрасходов экономическому росту в РА

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Темп прироста ВВП/экон. рост	9,6	13,2	14,0	10,5	13,9	13,2	13,7	6,9	-14,1	2,2	4,7	7,2	3,5
Темп прироста госрасходов	9,6	8,0	18,5	6,8	24,9	15,3	31,9	27,7	14,6	2,7	3,3	1,9	12,9
Способствование госрасходов экон. росту*	0,5	0,2	1,4	1,0	1,9	1,5	0,5	-0,2	-0,1	0,5	0,3	0,5	0,4

* Показатель способствования госрасходов экономическому росту рассчитан по индексному методу.

Итак, процент способствования госрасходов экономическому росту в наблюдаемый период был не только незначительным (максимум 1,9 % в условиях 13,9 % экономического роста в 2005 г.), но и носил непропорциональный и непостоянный характер. Причем ни величина госрасходов, ни темпы экономического роста, ни соотношение госрасходы/ВВП не оказали решающего воздействия на динамику показателя способствования госрасходов экономическому росту. Даже в период двузначной величины экономического роста, в 2002–2007 гг., показатель способствования госрасходов экономическому росту в разные годы колебался между 0,2 и 1,9 %.

Закономерность не сохранилась также между темпами роста госрасходов и показателем способствования госрасходов экономическому росту. Если

высокие темпы роста госрасходов в 2003, 2005 и 2006 гг. (соответственно, 18,5, 24,9 и 15,3 %), более или менее соответствуют высоким показателям способствования госрасходов экономическому росту соответственно, 1,4, 1,9 и 1,5 %, то то же самое нельзя сказать про 2007 г., когда темп роста госрасходов был самым высоким за наблюдаемый период — 31,7 %, а способствование госрасходов экономическому росту за 2007 г. составляет всего 0,5 %, в то время как экономический рост этого года имел двузначную величину — 13,7 %.

В период финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. госрасходы способствовали экономическому росту отрицательно, соответственно, на -0,2 и -0,1 %. Это при том, что Правительством РА был разработан и осуществлен ряд проектов в рамках

антикризисной программы, нацеленных на обеспечение экономического роста посредством стимулирования совокупного спроса. Причем эти средства были выданы исключительно в виде увеличения государственного долга.

Итак, маленькое значение способствования госрасходов экономическому росту, с одной стороны, свидетельствует о том, что в Армении доля госрасходов в ВВП пока что не велика, и даже нельзя считать ее оптимальной, так как она не близка даже к среднему мировому показателю в 30–35 %. Естественно, небольшая доля госрасходов в ВВП не может иметь большого воздействия на экономический рост. А в кризисных ситуациях, при экономическом спаде, рост госрасходов даже на 27,7 и 14,6 % (соответственно, 2008 и 2009 гг.) не в состоянии остановить падение, сверх того, способствует спаду, соответственно, на -0,2 и -0,1 %.

С другой стороны, подобная ситуация свидетельствует о значительной неэффективности структуры и направлений госрасходов в РА. Так, в период 2000–2013 гг. доля госрасходов в ВВП составляет в среднем 23–24 %, а максимальное способствование госрасходов экономическому росту составляет всего 1,9 % (в 2005 г., в условиях 13,9 % прироста), что абсолютной величиной составляет около 35,0 млрд драмов, или всего 10 % от общего прироста ВВП. Это результат, прежде всего, маленького удельного веса высокопродуктивных расходных статей в структуре госрасходов, а общий мультипликативный эффект госрасходов слишком маленький. Кроме того, нельзя отрицать также факт, что определенная часть расходных статей бюджета подвержена коррупционным рискам.

Это обусловлено структурой экономики и большой долей импорта: практически любая направленность госрасходов прямым или косвенным путем стимулирует импорт. В РА доля импор-

та в ВВП достаточно большая: в 2013 г. она составила 42,1 % [8]. А в экономике с большой долей импорта в ВВП в кризисных ситуациях рост госрасходов может не только не останавливать, но и способствовать спаду, так как посредством стимулирования импорта ускоряется отток капитала из страны.

И наконец, одной из существенных причин небольшого способствования госрасходов экономическому росту является неэффективность механизмов распределения и «использования» ресурсов, вложенных государством в экономику (особенно, если они достаются в виде государственного долга). Так, в 2008–2009 гг. в результате мирового финансово-экономического кризиса правительство РА затратило огромные средства в рамках господдержки экономики. Основная часть этих средств являлась государственным долгом, полученным в валюте. В банках, обслуживающих разные программы господдержки, накопленные валютные средства были быстро обменены на армянские драмы и перешли в руки частных экономических субъектов (в основном крупных), поскольку уже первая волна кризиса показала, насколько не защищена и не стабильна армянская валюта по сравнению с мировыми валютами. В экономике остался драм, который продолжал обесцениваться день ото дня, и уже 2–3 марта в 2009 г. курс драма по отношению к американскому доллару резко упал почти на 20 %. Надо отметить, что до этого «стабильность» курса армянской валюты сохранялась в силу активного вмешательства ЦБ, на которое было затрачена значительная часть валютных резервов страны (согласно неофициальным оценкам, около 600 млн. долл.). До конца года и в течение 2010 г. обесценивание драма РА продолжалось и достигло 25 % [8]. Это значит, что часть заимствованных государством валютных средств либо вовсе не послужила своей цели, оставаясь в фи-

нансовом секторе экономики, либо использовалась в целях стабилизации колебаний курса драма к мировым валютам.

Подобными обстоятельствами и обуславливается низкий уровень показателя способствования госрасходов экономическому росту в РА, что и отрицательно проявилось в условиях финансово-экономического кризиса в 2008–2009 гг.

Библиографический список

1. *Smith, D. B.* Public rags or Private riches? High public spending makes us poor. — London: Politeia, 2001. — P. 39–41.

2. *Tanzi, V., Schuknecht, L.* Can Small governments secure economic and social well-being? // How to use the fiscal surplus. What is the optimal size of government? / ed. by H. Grubel. — Vancouver: The Fraser Institute, 1998. — P. 59–67.

3. *Маркосян, А., Ахвердян, Д.* Корпоративное управление: Ожидания и реальность. — Ереван, 2003. — С. 166–169.

4. *Илларионова, А., Пивоварова, Н.* Размеры государства и экономический рост // Вопросы экономики. — 2002. — № 9. — С. 31–33.

5. Международный журнал теории и управления. — 2003. — № 5. — С. 9.

6. Год планеты. Выпуск 2003 г. — М.: Экономика, 2003. — С. 148.

7. *Мкртчян, Т.* Кризис государственных долгов в мире // Интеграция образования, науки и производства как стратегическое направление обеспечения экономического роста: материалы междунар. науч. конф. — Ереван, 2010. — С. 164–169.

8. Национальная статистическая служба РА, ежегодники 2000–2013 гг. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://armstat.am/ru/?nid=45&year>.

9. Министерство финансов РА // <http://minfin.am/up/macroind/state%20budget.pdf>.

Bibliographic list

1. *Smith, D. B.* Public rags or Private riches? High public spending makes us poor. — London: Politeia, 2001. — P. 39–41.

2. *Tanzi, V., Schuknecht, L.* Can Small governments secure economic and social well-being? // How to use the fiscal surplus. What is the optimal size of government? / ed. by H. Grubel. — Vancouver: The Fraser Institute, 1998. — P. 59–67.

3. *Markosyan, A., Hakhverdyan, D.* Corporate management: Expectations and reality. — Yerevan, 2003. — P. 166–169.

4. *Illarionova, A., Pivovarova, N.* Size of the state and economic growth // Issues of economy. — 2002. — № 9. — P. 31–33.

5. International journal of theory and management. — 2003. — № 5. — P. 9.

6. Year of the planet. Production 2003. — M.: Economy, 2003. — P. 148.

7. *Mkrтчян, Т.* State debt crisis on the world // Educational, scientific and production integration as a strategic direction to ensure economic growth: materials of international conference. — Yerevan, 2010. — P. 164–169.

8. National statistical service of Republic of Armenia. Yearbooks 2000–2013 [Electronic resource]. — URL: <http://armstat.am/ru/?nid=45&year>.

9. Ministry of finance of Republic of Armenia // <http://minfin.am/up/macroind/state%20budget.pdf>.

Е. П. Пешкова, С. П. Кюрджиев, А. А. Мамбетова

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ И ОЦЕНКЕ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Аннотация

В статье представлен теоретико-методический инструментарий конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, основывающийся на ряде принципиальных положений формирования, анализа и оценки уровня конкурентоспособности предприятия. Выявлены основные направления и факторы формирования устойчивых конкурентных преимуществ организации, предложена модель формирования прогнозируемого уровня конкурентоспособности предприятия и результаты ее апробации.

Ключевые слова

Конкурентоспособность, конкурентные преимущества организации, прогнозирование конкурентоспособности, повышение конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

Е. П. Peshkova, S. P. Kurdgiev, A. A. Mambetova

METHODICAL APPROACH TO DEVELOPING AND ASSESSING THE LEVEL OF COMPETITIVENESS OF ECONOMIC ENTITIES

Annotation

The article presents the theoretical and methodological tools for the competitiveness of economic entities, based on the number of fundamental provisions for the formation, analysis and evaluation of the level of competitiveness of the enterprise. The main trends and factors of formation of sustainable competitive advantages of the organization, the model of forming the projected level of competitiveness of the enterprise and its results.

Keywords

Competitiveness, competitive advantage, forecasting, competitiveness, competitiveness of a business entity.

Рыночные отношения ставят перед каждой организацией стратегическую задачу — поддержание (в течение всего периода функционирования) условий, обеспечивающих успех в конкурентной борьбе, выход на новые рынки сбыта, в том числе международные.

В связи с этим большое значение для отечественных предприятий имеет формирование совокупности факторов, определяющих их конкурентоспособность, что предполагает проведение анализа и оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. В условиях динамичного и острого конкурент-

ного соперничества, когда выигрывает тот, кто умеет анализировать и своевременно принимать меры по укреплению конкурентных преимуществ, указанный анализ становится первоочередной потребностью каждого субъекта хозяйствования.

Основные принципиальные положения рекомендуемого методического подхода к формированию, анализу и оценке уровня конкурентоспособности предприятия состоят в следующем.

1. Конкурентоспособный хозяйствующий субъект — это организация, обладающая комплексными потенци-

альными возможностями, обеспечивающими конкурентные преимущества в будущем (10–15 лет). Основу источников конкурентных преимуществ составляет прогрессивная организационно-технологическая и социально-экономическая база. Анализ и оценка конкурентоспособности необходимы на всех стадиях воспроизводственного процесса (жизненного цикла) функционирования и последующего поэтапного развития.

2. Первичными объектами анализа и оценки состояния конкурентоспособности служат отдельные направления обеспечения ее необходимого уровня.

Они реализуются посредством определенных факторов и характеризуются группами частных показателей, на базе которых осуществляется обобщающая оценка каждого направления. В качестве основных для отечественных предприятий выделены четыре направления обеспечения и удержания конкурентных преимуществ: технологическое (Y_1), обеспечение достойного качества трудовой жизни (Y_2), обеспечение финансовой устойчивости предприятия (Y_3), организационное (Y_4). Направления и факторы обеспечения конкурентоспособности предприятия приведены на рисунке 1.



Рисунок 1 — Основные направления и факторы формирования устойчивых конкурентных преимуществ предприятия
Составлен авторами.

Их совокупность сформирована как целостная система, компоненты которой имеют единую целевую направленность — обеспечение конкурентоспособности предприятия в современных условиях трансформации экономики. Количество направлений и факторов может быть расширено с учетом конкретных условий функционирования предприятия.

3. Экономико-математическая модель взаимосвязи показателей, характеризующих обеспечение конкурентоспособности предприятия, имеет следующий вид:

$$U_y = \sum_{k=1}^4 Y_k \cdot L_k ;$$

$$Y_k = \sum_{n=1}^{m_k} Y_n$$

$$Y_n = \frac{a_n}{a_{bn}} \cdot Q_{kn}$$

где U_y — интегральная оценка уровня конкурентоспособности предприятия;

Y_k — обобщающая оценка каждого k -го направления обеспечения конкурентоспособности предприятия;

L_k — коэффициент веса k -го направления обеспечения конкурентоспособности

j -го предприятия; $L_k = \frac{1}{k} = 0,25$;

Y_n — коэффициент, характеризующий степень удовлетворения в достижении прогрессивного уровня состояния n -го фактора обеспечения конкурентоспособности j -го предприятия;

Q_{kn} — коэффициент веса n -го фактора в k -м направлении обеспечения конкурентоспособности j -го предприятия;

$Q_{kn} = \frac{1}{m_k}$;

m_k — число факторов k -го направления обеспечения уровня конкурентоспособности j -го предприятия;

a_n — численное значение показателя состояния n -го фактора обеспечения конкурентоспособности j -го предприятия;

a_{bn} — численное значение показателя эталонного состояния n -го фактора

обеспечения конкурентоспособности предприятия.

Если в соответствии с требованиями к обеспечению конкурентоспособности j -го предприятия a_n должно измениться в сторону уменьшения по сравнению с a_{bn} , то

$$Y_n = \frac{(a_{bn} - a_n)}{a_{bn}},$$

но в складывающейся ситуации $a_n > a_{bn}$.

Критерий оценки уровня конкурентоспособности j -го предприятия на определенную дату или в определенном периоде: $U_y > 1$, или $U_y > 100\%$.

Критерий оценки каждого из четырех направлений обеспечения конкурентоспособности j -го предприятия:

$$Y_k > 1, \text{ или } Y_k > 100\%.$$

4. При оценке уровня конкурентоспособности создаваемого (модернизируемого) предприятия в качестве базы сравнения нужно применять модели прогрессивного аналога. В них для технических параметров следует использовать числовые значения, превосходящие прогнозируемый мировой уровень либо уровень перспективной прогнозируемой базы для конкретного рынка.

Для экономических показателей наряду с числовыми значениями мирового уровня можно использовать показатели, принятые в качестве нормативных для действующего либо заменяемого производства, чтобы определить реальный экономический результат, который будет получен после ввода в эксплуатацию нового предприятия.

При анализе фактического состояния конкурентоспособности действующего производства в качестве базы сравнения можно использовать также проектные значения обобщающих и частных показателей конкурентоспособности с целью выявления степени соответствия фактического состояния конкурентоспособности проектному.

5. Целесообразно использовать градацию уровней интегрального показателя для характеристики состояния конкурентоспособности j -го предприя-

тия. Например, при числовом значении $U_y > 1$, или 100 % состояние конкурентоспособности можно относить к высшему уровню; при числовом значении — $100 > U_y > 80$ % — к среднему уровню; ниже 80 % — к низшему уровню. Уровень конкурентоспособности зависит от количества реализуемых направлений и соответствующих факторов.

С учетом такой градации оценок можно формировать договорные цены на разработку проекта создания (модернизации) предприятия; строить систему материального поощрения разработчиков проектов.

Ниже излагается подход к определению числовых значений показателей, характеризующих состояние отдельных факторов и направлений обеспечения конкурентоспособности предприятия. Он иллюстрируется рисунками 1 и 2.

1. Технологическое обеспечение.

1.1. Разработка и практическое использование новых технологий производства продукции.

В общем виде подход к оценке уровня технологий (a_n, a_{bn}) выражается формулами:

$$a_n = \frac{B_m}{B_o} \cdot 100; \quad a_{bn} = \frac{B_{mb}}{B_{ob}} \cdot 100.$$

где B_m и B_{mb} — объем работ, которые должны выполняться с использованием прогрессивных, высокопроизводительных технологий, в соответствии со стратегическими планами анализируемого эталона;

B_o и B_{ob} — общий объем технологических работ, выполняемых в процессе производства продукции в соответствии с анализируемым эталонным предприятием, нормо-часы.

1.2. Разработка и практическая реализация долгосрочной стратегии комплексного освоения перспективных информационных технологий.

Перспективные информационные технологии, базирующиеся на микроэлектронике, компьютеризации общества, развития телекоммуникационных

сетей, средств видеотехники и мультимедиа, отражают процессы роста наукоемкости общественного воспроизводства, повышают производительность интеллектуального труда [3] и эффективность интеллектуального продукта, осуществляют существенные изменения по производству продукции.

С использованием современных информационных технологий меняется место человека в производственном процессе: он освобождается от жесткой привязки к технологической системе, от роли пассивного придатка к системе машин. Возрастает его творческая роль в сборе и обработке информации, алгоритмизации, программировании и управлении. Это связано с перестройкой и диверсификацией информационных потоков, без которых невозможно производить конкурентоспособные товары, оперативно получать рыночную информацию об объеме и структуре спроса, ценах, курсе валют, норме процента, конъюнктуре смежных и отдаленных рынков и т. д. [4].

Оценка названного фактора 1.2 на рисунке 1 осуществляется на основе числового значения. Последнее при экспертной оценке должно принимать значение 1, если удовлетворено требование освоения информационных технологий, и ноль — при неудовлетворении.

2. Обеспечение достойного качества трудовой жизни — разработка и реализация стратегии повышения качества трудовой жизни предприятий.

3. Обеспечение финансовой устойчивости предприятия.

Анализ и оценка данного направления обеспечения конкурентоспособности имеет особое значение для отечественных предприятий, которые так трудно адаптируются к рыночным отношениям, требующим непрерывного кругооборота капитала.

3.1. Обеспечение устойчивых темпов роста собственных средств.

Необходимым условием финансовой устойчивости предприятия, тесно связанным с видами и качеством производимой продукции, технологией ее

производства, является оптимальный состав и структура активов предприятия, а также правильный выбор стратегии управления ими [1].

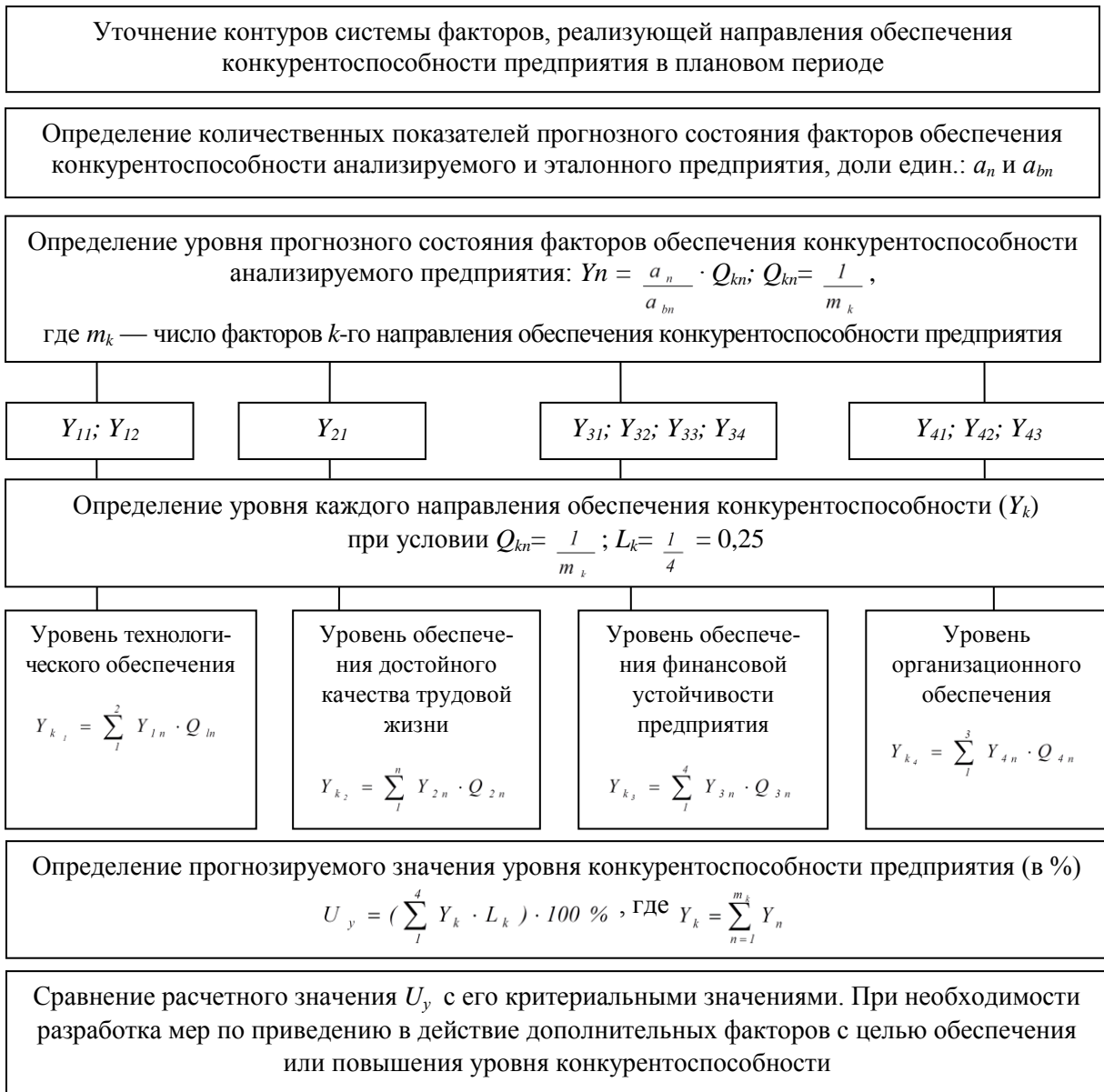


Рисунок 2 — Модель формирования прогнозируемого уровня конкурентоспособности предприятия

Составлен авторами.

Конкурентоспособность предприятия и потенциальная эффективность его хозяйственной деятельности во многом зависят от состояния текущих активов, от количества и состава оборотных средств, от величины резервов денежных активов.

Мера воздействия указанных эндогенных факторов на финансовое состояние организации определяется как их соотношением, так и этапом развития хозяйствующего субъекта. Основные стадии жизненного цикла предпри-

ятия, выделяемые в соответствии с финансовой политикой, — становление, развитие, зрелость, старение.

На этапе становления темпы роста его собственных средств не могут быть устойчивыми из-за повышенных инвестиционных потребностей. По мере перехода к стадии его развития темпы роста собственных средств увеличиваются благодаря увеличению объемов производства и товарооборота [1].

Стадия зрелости характеризуется темпами роста собственных средств, примерно равными средним темпам роста валового национального продукта. Предприятие должно обеспечить тенденцию роста собственных средств с постепенным опережением динамики роста валового национального продукта. В противном случае наступит старение, а затем и ликвидация предприятия. Поэтому стратегически важной является

$$tcn = Mn \cdot Aob \cdot Mus \cdot Hn = \frac{Пч}{Bч} \cdot \frac{Bч}{Oa} \cdot \frac{Oa}{Oc} \cdot \frac{Пр}{Пч};$$

где tcn — среднегодовой в анализируемом периоде темп роста собственных средств предприятия;

Mn — маржа прибыли, определяемая как отношение чистой прибыли ($Пч$) и чистой выручки ($Bч$), доли ед.;

Aob — оборачиваемость активов — соотношение чистой выручки ($Bч$) и объема активов (Oa), доли ед.;

Mus — мультипликатор собственных средств — соотношение объема активов (Oa) и собственных средств предприятия ($Oс$), доли ед.;

Hn — норма распределения прибыли — соотношение прибыли, направляемой на развитие предприятия ($Пр$), и чистой прибыли ($Пч$), доли ед.

Как видно из приведенной формулы, два первых показателя, определяющих темпы устойчивости роста собственных средств предприятия, отражают совокупную эффективность хозяйствования, следующие описывают результативность перспективных финансовых мероприятий — предпочтение источников финансирования и дивидендную тактику и стратегию, от которой зависит объем прибыли, направляемой на развитие производства.

Так как расчетное значение среднего темпа роста собственных средств на этапе зрелости не соответствует

задача обеспечения финансовой устойчивости предприятия, которая характеризуется возможностью увеличения его собственных средств. Это предполагает необходимость овладения методами поддержания этой устойчивости, в том числе анализа и оценки развития финансов в перспективе, выбора стратегии, обеспечивающей: устойчивые темпы роста его собственных средств, предприимчивость организации в рыночной нише, обеспеченность резервов и расходов источниками собственных средств, допустимую независимость от кредиторов — платежеспособность.

Анализ состояния фактора «Обеспечение устойчивых темпов роста собственных средств предприятия» (рис. 1) следует выполнять на основе четырех показателей, используя мультипликативную модель, реализующую метод расширения факторной системы:

устойчивому, т. е. не опережает среднего темпа роста валового национального дохода, следует изменить финансовую стратегию предприятия, направив ее на: а) увеличение доли прибыли в объеме выручки от реализации; б) ускорение оборачиваемости совокупных активов; в) оптимальную структуру капитала; г) повышение части прибыли, концентрируемой в развитии производственных мощностей.

Оценка состояния фактора «Обеспечение устойчивых темпов роста собственных средств» (рис. 1) должна осуществляться путем расчета показателя

Y_{31} . Значение его составляющей a_{31} следует рассчитывать как соотношение прогнозируемых среднегодовых темпов роста собственных средств анализируемого предприятия, предусмотренных стратегий его развития и валового национального дохода. Аналогично следует рассчитывать значение a_{b31} , но с использованием исходной информации, соответствующей базовому (эталонному) предприятию.

3.2. Оценку фактора «Обеспечение активности предприятия на рынке» (рис. 1) можно осуществлять по показателю, принятому в западной практике при определении степени активности на рынке. Он рассчитывается как отношение среднегодовых совокупных активов к выручке от реализации продукции за вычетом НДС (K_m):

$$K_m = \frac{A_c}{B_{pn}}$$

где A_c — среднегодовые в анализируемом периоде совокупные активы предприятия (по данным финансового прогноза), млн руб.;

B_{pn} — прогнозируемое значение среднегодовой (в анализируемом периоде) выручки, от реализации продукции за вычетом НДС, млн руб.

3.3. Анализ состояния фактора «Обеспечение запасов и затрат собственными средствами» нужно осуществлять с помощью соответствующего коэффициента (K_{oz}), который описывается отношением стоимостного выражения собственных оборотных средств (C_o) к стоимостному выражению резервов и расходов (Z_3):

$$K_{oz} = \frac{C_o}{Z_3}$$

Оценка состояния данного фактора должна выполняться сравнением числового значения названного коэффициента анализируемого предприятия и принятого в качестве эталона.

Считается, что нормальное значение K_{oz} находится в пределах 1–1,3.

Уменьшение коэффициента показывает снижение финансовой устойчивости организации. Вместе с тем есть состояние, когда $K_{oz} > 1,3$ свидетельствует о недостаточно эффективном использовании финансовых ресурсов.

3.4. Анализ состояния фактора «Обеспечение допустимой независимости предприятия от кредитов (платежеспособности)» следует осуществлять с помощью соответствующего коэффициента (K_a), который рассматривается как отношение собственных средств (C_c) и стоимости совокупных активов предприятия (A_c):

$$K_a = \frac{C_c}{A_c}$$

Жесткая конкурентная борьба и инфляция обуславливают необходимость привлечения хозяйствующими субъектами заемного капитала. Однако западная практика показывает, что предприятие сохраняет устойчивое финансовое положение, привлекая необходимые для реализации своих проектов заемные источники, если при этом коэффициент автономии находится в пределах 0,5–0,7 [1].

В условиях отечественной экономики, характеризующейся повышенным риском, предприятия должны иметь более высокую долю собственных средств в структуре капитала — 0,7–0,8 [1].

Оценку состояния данного фактора следует выполнять сравнением числового значения K_a анализируемого предприятия и принятого в качестве допустимого, т. е. в пределах 0,7–0,8.

В хозяйственной практике широко используется индикатор финансовой устойчивости — текущая ликвидность баланса, рассматриваемая сопоставлением суммы наиболее ликвидных и быстрореализуемых активов с величиной наиболее срочных обязательств.

Возможна оценка и перспективной ликвидности баланса, которая осуществляется на основе сопоставления медленно реализуемых активов с долговремен-

ными пассивами [1]. Однако прогноз будущего финансового состояния, основанный на таком сопоставлении, будет весьма приблизительным, так как в соответствующих разделах актива и пассива баланса представлена лишь часть данных, необходимых для оценки перспективной ликвидности баланса.

При анализе и оценке организационного направления обеспечения конкурентоспособности предприятия рекомендуем сосредоточить внимание на факторах, наиболее развитых в современных условиях хозяйствования субъектов рыночных отношений.

4. Организационное обеспечение.

4.1. Укрепление позиций на внешних рынках.

4.2. Анализ состояния фактора «Создание организационно-методических условий гибкого реагирования на ответные действия конкурентов» предполагает наличие на предприятии стратегии его развития как хозяйствующего субъекта и использования в управлении хозяйственной деятельностью стратегического менеджмента. Оценка этого фактора можно осуществлять на основе показателя, который принимает значение 1 при наличии стратегии развития и алгоритмов принятия управленческих решений на основе ситуационного подхода.

4.3. Разработка стратегии вхождения предприятия в кластер и развитие внутрикластерных взаимосвязей. Кластер — семейство технологически связанных фирм. Взаимосвязи могут быть тесными, обеспечивающими конкурентные преимущества, а конкурентоспособные покупатели, достигающие мирового уровня, выгодны внутреннему рынку. Так, в Японии прослеживается тенденция развития кластеров по горизонтали, чему способствует их склонность к внутренней диверсификации. Вертикальная структура кластеров характерна для итальянской специфики, когда вновь

создаваемые фирмы обособливаются с целью обслуживания специализированных ниш. Интегрированные структуры типа «кластеров» развиты во всех странах. Это группы успешно конкурирующих фирм, которые образуют соединения типа пакетов, пучков, блоков.

М. Портер, подчеркивая повсеместное распространение кластеров, отмечает: «они столь многочисленны, что кажутся главной чертой национальных экономик» [2]. Причина возникновения кластера заключается в том, что он позволяет преодолеть замкнутость на внутренней пассивности, негибкость и конкурентные сговоры, блокирующие стимулирующее воздействие конкуренции и возникновение новых субъектов хозяйствования.

Для обеспечения и повышения конкурентоспособности в рамках отраслевого, национального и мирового рынка совокупности удачно соперничающих компаний формируют объединения кластеров. Оценка состояния фактора 4.3 (Y_{43}) следует выполнять на основе числового значения показателя a_{43} , который принимает значение 1 при наличии стратегии формирования конкурентоспособных организационных структур и ноль при отсутствии таковой. На рисунке 3 представлены результаты анализа и оценки стратегии формирования длительных конкурентных преимуществ одного из металлургических предприятий Ростовской области. Как видно, интегральная оценка уровня конкурентоспособности равна 61%. Наиболее низкий уровень состояния фактора Y_4 — 17%. Этот индикатор указывает направление первоочередных усилий в решении задачи повышения конкурентоспособности предприятия.

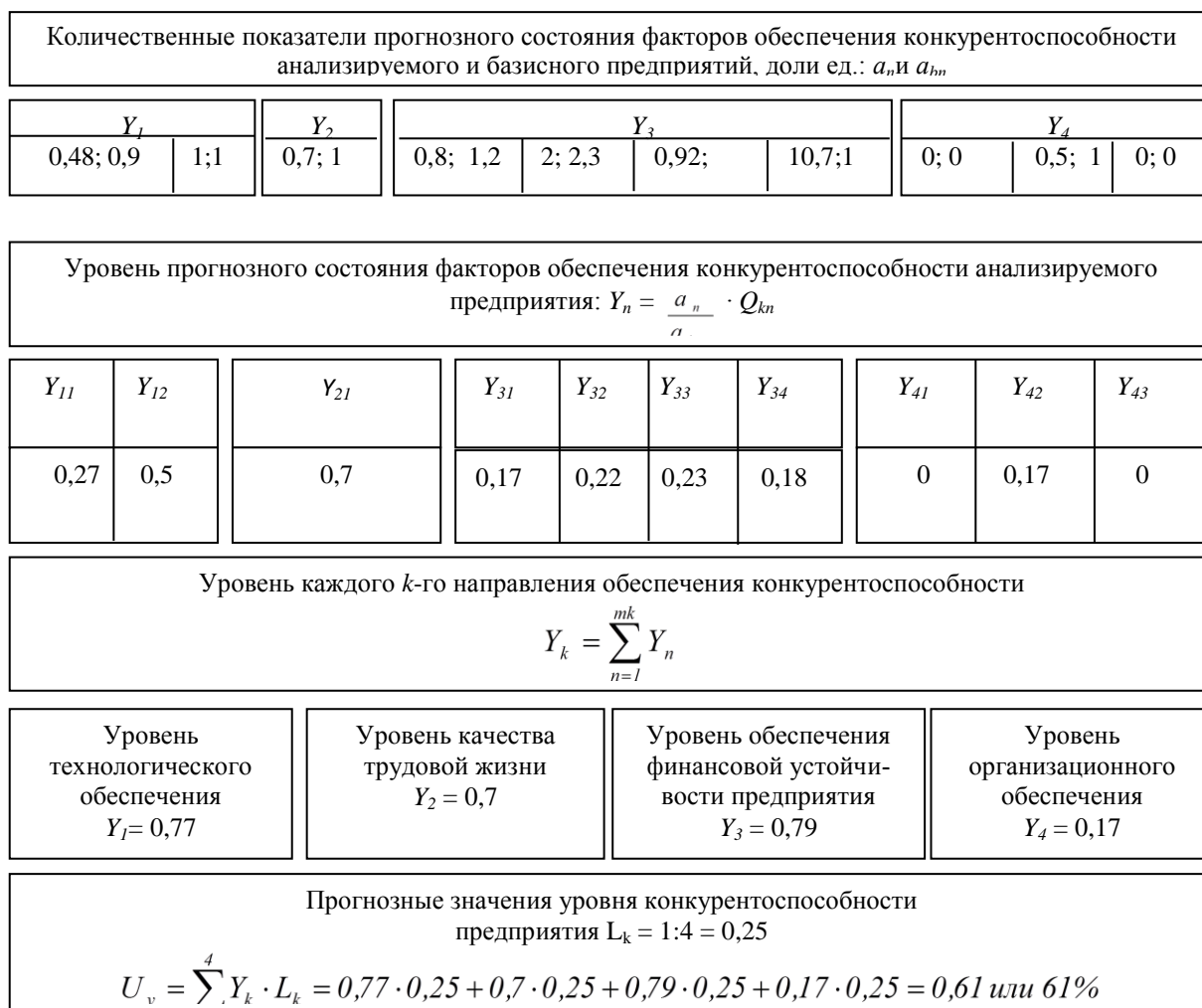


Рисунок 3 — Результаты анализа и оценки прогнозного уровня конкурентоспособности ОАО «ВТОРМЕТ»

Составлен автором.

Библиографический список

1. *Ибрагимова, О. М.* Стратегия финансовой устойчивости предприятия в условиях инфляции : автореф. дисс. канд. эконом. наук. — Махачкала, 2009.
2. *Портер, М.* Международная конкуренция : пер. с англ. — М. : Международн. отношения, 2010.
3. Туризм и рекреация: фундаментальные и прикладные исследования : труды III Междунар. науч.-практ. конф. — М., 2009.

Bibliographic list

1. *Ibragimova, O. M.* The strategy of financial stability in terms of inflation : abstract of dis. of candidate of economic science. — Makhachkala, 2009.
2. *Porter, M.* International competition. — M. : Intern. attitude, 2010.
3. Tourism and recreation: fundamental and applied research : proceedings of the III International scientific-practical conf. — M., 2009.

Н. Д. Родионова

**ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КООПЕРАЦИИ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ОБМЕНА В ПРОСТРАНСТВЕННО-СЕТЕВОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ
СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ**

Аннотация

В статье рассмотрены внешние (общенациональные) и внутрорегиональные тенденции развития пространственно-сетевого взаимодействия субъектов инновационной системы Ростовской области; осуществлен анализ развития кооперации, совместных проектов, технологического обмена между субъектами инновационной системы региона и в РФ в целом, а также факторов, оказывающих тормозящее воздействие на развитие их пространственно-сетевого взаимодействия; показана необходимость развития новых форм взаимодействия ее основных участников в рамках различных срезов такого взаимодействия.

Ключевые слова

Регион, региональные инновационные системы, пространственно-сетевое взаимодействие, кооперация, технологический обмен, совместные проекты.

N. D. Rodionova

**DEVELOPMENT TRENDS AND TECHNOLOGICAL COOPERATION
EXCHANGE IN SPATIAL-INTERACTION NETWORK
ACTORS OF THE INNOVATION SYSTEM**

Annotation

The article examines the external (national) and intraregional trends of spatial development-networking actors in the innovation system of the Rostov region; the analysis of development cooperation, joint projects, technological exchange between actors in the innovation system of the region and in Russia in General, and of the factors that have an inhibitory effect on the development of their spatial-network interaction; the necessity of development of new forms of interaction between its key members in the various sections of such inter-actions.

Keywords

Region, regional innovation systems, spatial network communication, cooperation, technological exchanges, joint projects.

Для большинства российских регионов до сих пор характерен низкий уровень взаимодействия участников инновационной сферы, что является одной из основных причин ограниченности инновационной активности в регионах. В данной статье рассмотрены основные показатели, отражающие влияние качества экономического пространства на пространственно-сетевое взаи-

модействие субъектов инновационной системы Ростовской области.

Необходимость построения и расширения хозяйственных связей между субъектами региональных инновационных систем приводит их к формированию на определенной территории системы сетевых отношений, построенных на основе не столько формальных связей, сколько поиска кооперативных

интересов, и позволяющих за счет обмена ресурсами (не только информационными, но и всеми остальными) повысить эффективность каждого отдельного участника и получить синергетический эффект от их взаимодействия на определенной территории. При этом качество экономического пространства, сформированное на конкретной территории, во многом определяет возможности такого взаимодействия.

Анализ степени развития взаимодействия субъектов инновационной си-

стемы регионов и страны может быть осуществлен на основе исследования процессов кооперации и технологического обмена в инновационной сфере, экспортно-импортных отношений субъектов инновационной деятельности, реализации совместных инновационных проектов.

О динамике развития взаимодействия субъектов инновационной системы в РФ в целом говорят данные об участии организаций в технологическом обмене (рис. 1).



Рисунок 1 — Удельный вес организаций, участвовавших в технологическом обмене, в общем числе организаций, осуществлявших технологические инновации, РФ, по видам экономической деятельности, %, 1995–2013 гг.

Составлен автором по данным [3, с. 31–32; 4, с. 31–32].

Как видно из данных рисунка 1, по сравнению с 1995 и 2000 гг. за период 2008–2013 гг. происходит сокращение удельного веса организаций, участвовавших в технологическом обмене, как в целом, так и по укрупненным видам экономической деятельности. Если еще в 2000 г. на них приходилось 43 и 56,5 %

по каждому виду деятельности соответственно, то к 2013 г. эти показатели уже составляют 34,2 и 34,7 %, что говорит об устойчивой тенденции снижения взаимодействия субъектов инновационной системы в процессах технологического обмена.

О кризисе взаимодействия субъектов инновационной системы в целом по РФ говорят также данные о реализации совместных проектов (рис. 2). Так, по виду деятельности «добывающие, обрабатывающие производства, производ-

ство и распределение электроэнергии, газа и воды», начиная с 2000 г., наблюдается устойчивая тенденция сокращения удельного веса организаций, участвовавших в совместных проектах, хотя и незначительного — на 3,2 %.

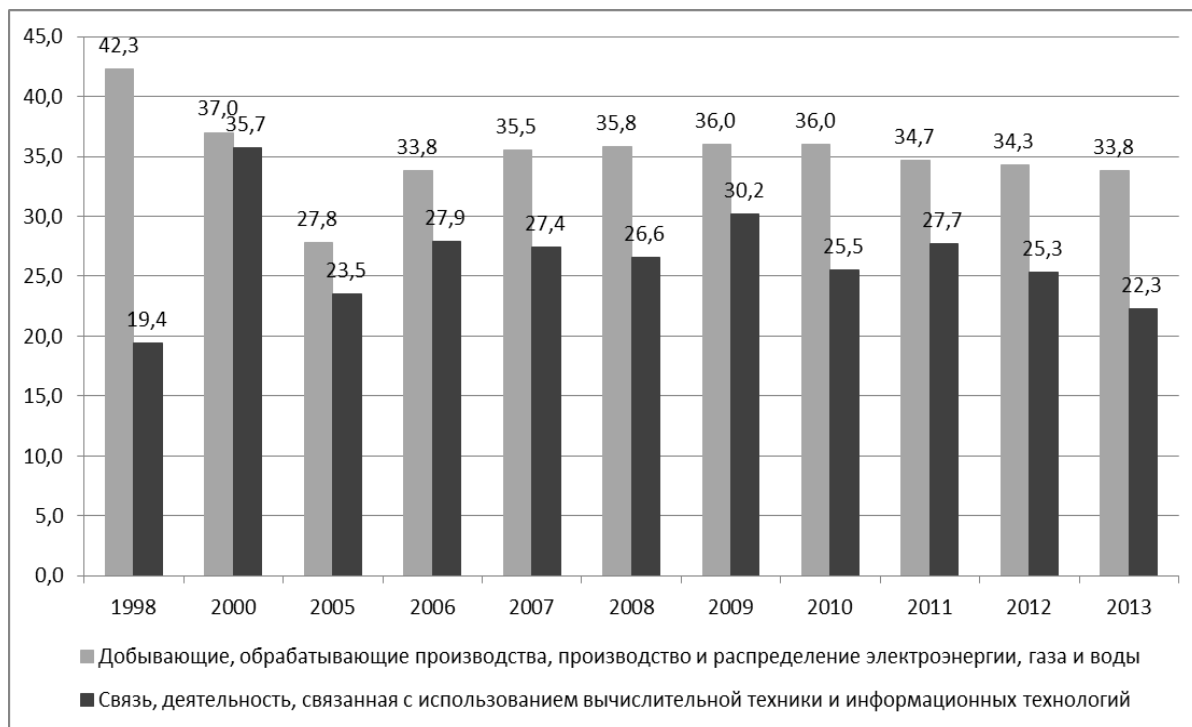


Рисунок 2 — Удельный вес организаций, участвовавших в совместных проектах, в общем числе организаций, осуществляющих технологические инновации РФ

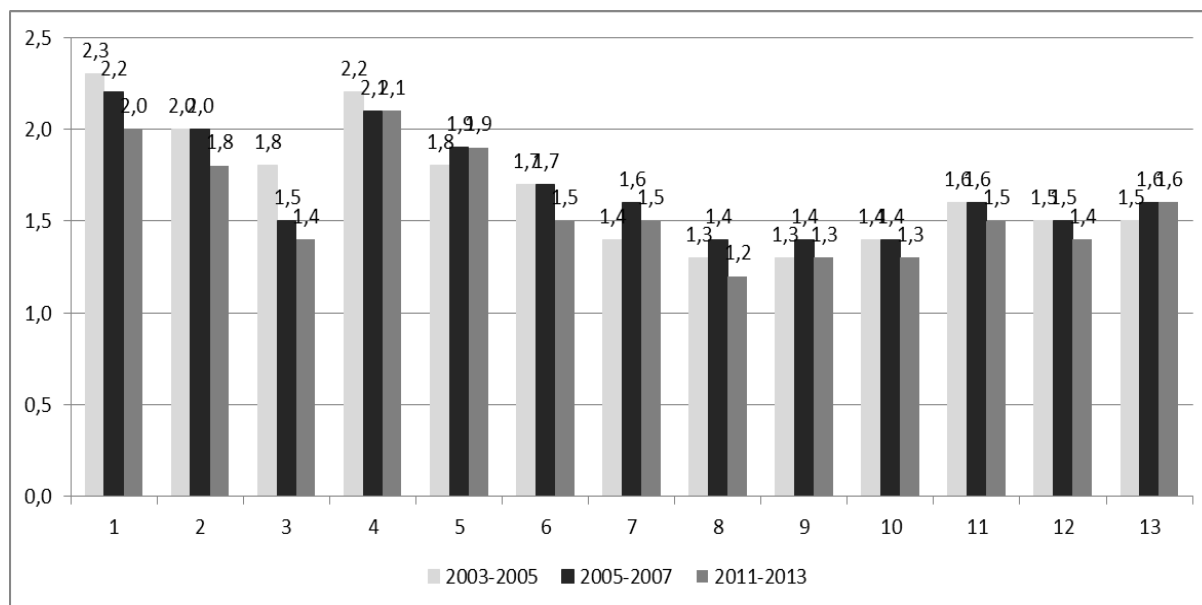
Составлен автором по данным [3, с. 35–37].

Аналогичный показатель по виду деятельности «связь, деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий» показывает за последние 13 лет более существенное понижение — на 13,4 %. Снижение данного показателя по всем видам деятельности отражает тот факт, что среди организаций, осуществляющих технологические инновации, количество участвующих в совместных проектах в целом сокращается.

Данные рисунка 2 показывают, что по виду деятельности «добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды» доля совместных

проектов в среднем выше на 5–8 %, чем по деятельности «связь, деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий». Это связано, по-видимому, с большими масштабами инновационных разработок в первом случае, что требует объединения усилий в рамках совместных проектов. При этом основная часть совместных проектов — более 90 % — в обоих случаях реализуется на территории России.

Среди причин, препятствующих внедрению технологических инноваций в РФ, выделяется ряд факторов, имеющих непосредственное отношение к качеству экономического пространства (рис. 3).



Экономические факторы:

- 1 — недостаток собственных средств;
- 2 — недостаток финансовой поддержки со стороны государства;
- 3 — низкий спрос на новые товары, работы, услуги;
- 4 — высокая стоимость нововведений;
- 5 — высокий экономический риск

Внутренние факторы:

- 6 — низкий инновационный потенциал организаций;
- 7 — недостаток квалифицированного персонала;
- 8 — недостаток информации о новых технологиях;
- 9 — недостаток информации о рынках сбыта;
- 10 — неразвитость кооперационных связей

Другие факторы:

- 11 — недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность;
- 12 — неразвитость инновационной инфраструктуры (посреднические, информационные, юридические, банковские, прочие услуги);
- 13 — неопределенность экономической выгоды от использования интеллектуальной собственности

Рисунок 3 — Изменение рейтинга факторов, препятствующих технологическим инновациям в РФ

Составлен автором по данным [2, с. 53–54; 3, с. 51; 4, с. 51].

Анализ данных, представленных на рисунке 3, показывает, что в целом рейтинги всех выделяемых факторов на протяжении последних десяти лет изменялись незначительно. При этом рейтинги факторов, отражающих недостаточную развитость экономического пространства и его тормозящее влияние на развитие взаимодействия субъектов инновационной деятельности, вообще остаются неизменными на протяжении всего рассматриваемого периода. К таким факторам следует отнести, в первую очередь,

неразвитость кооперационных связей (фактор 10), который за весь анализируемый промежуток времени остается неизменным, что означает отсутствие каких-либо позитивных сдвигов в развитии кооперации субъектов инновационной деятельности. Так, анализ кооперации при разработке технологических инноваций показывает, что по-прежнему большая часть инноваций — до 40–50 % в среднем — разрабатывается собственными силами организаций по всем видам деятельности (рис. 4).

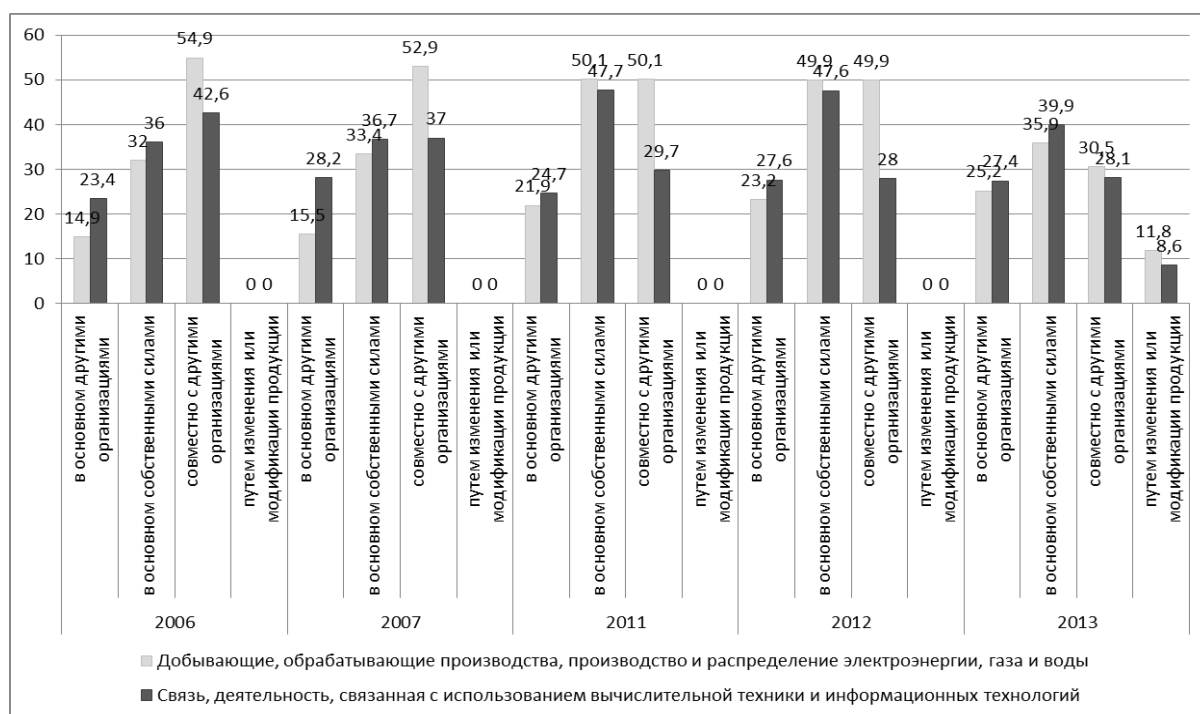


Рисунок 4 — Кооперация при разработке технологических инноваций, 2006–2013 гг. (в % от общего числа организаций, имевших готовые технологические инновации в течение последних трех лет)

Составлен автором по данным [2, с. 135–138, с. 132–134; 4, с. 113–115].

Только от 14,9 до 28,2 % инноваций разрабатываются посторонними организациями (меньше трети), и примерно треть инноваций разрабатываются совместными усилиями. При этом к 2011–2012 гг. наблюдается увеличение доли технологических инноваций, разрабатываемых собственными усилиями, до 50 % — в основном за счет сокращения разработок, осуществляемых совместно с другими организациями. В 2013 г. данный показатель также высок, хотя из доли организаций, разрабатывающих технологические инновации собственными силами, выделены организации, разрабатывающие инновации путем изменения или модификации продукции других организаций, что в целом сопоставимо с разработкой собственными силами. В этом случае можно сказать, что значение последнего показателя в 2013 г. осталось на прежнем высоком уровне. На наш взгляд, это го-

ворит об ограниченности взаимодействия субъектов инновационной системы, недостаточном уровне доверия другим организациям при решении проблем разработки инновационной продукции.

При этом можно наблюдать снижение уровня кооперации в сфере «связь, деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий», где в 2006 г. доля совместных проектов и сторонних разработок была существенно выше и составляла 66 %. К 2013 г. она уже составляет 55,5 %. Что касается «добывающих, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды», то здесь также произошло снижение взаимодействия хозяйствующих субъектов, что выразилось в значительном понижении доли разработок, осуществляемых сов-

местно с другими организациями (с 55 % в 2006 г. до 30,5 % в 2013 г.).

В то же время можно выявить положительную тенденцию к увеличению доли разработок, осуществляемых полностью сторонними организациями, в 2013 г. по сравнению с 2006 г., что характерно как для сферы «связь, деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий», так и «добываю-

щих, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды». Особенно данная тенденция сильна во втором случае, где доля технологических инноваций, разрабатываемых сторонними организациями, увеличилась с 14,9 до 25,2 %. Похожая картина складывается также и при анализе кооперативных связей при разработке организационных и маркетинговых инноваций (табл. 1).

Таблица 1 — Кооперация при разработке организационных и маркетинговых инноваций, 2007–2013 гг. (в % от общего числа организаций, имевших готовые технологические инновации в течение последних трех лет)

Организации, для которых инновации разрабатывались	2007		2011		2012		2013	
	а)	б)	а)	б)	а)	б)	а)	б)
Организационные инновации								
в основном другими организациями	18,5	16,9	14,5	19,6	15,7	20,0	15,4	19,6
совместно с другими организациями	26,7	32,2	30,0	30,5	33,2	32,3	32,0	33,8
в основном собственными силами	56,4	51,7	57,0	50,5	52,6	48,8	41,6	40,5
путем изменения или модификации продукции, разработанной другой организацией*	—	—	—	—	—	—	12,9	8,8
Маркетинговые инновации								
в основном другими организациями	11,1	14,3	11,4	13,9	10,5	14,7	10,6	10,9
совместно с другими организациями	30,7	34,3	32,1	31,7	34,9	39,6	34,6	34,5
в основном собственными силами	59,9	52,2	56,9	55,2	56,2	51,4	45,5	43,7
путем изменения или модификации продукции, разработанной другой организацией	—	—	—	—	—	—	10,8	12,7

а) — добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды

б) — связь, деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий

* Стали учитывать с 2013 г.

Составлен автором по данным [2, с. 296, 327–328; 3, с. 300–302].

Следует обратить внимание на отсутствие позитивных изменений в части оценки уровня неразвитости инновационной инфраструктуры (фактор 12 на диаграмме рисунка 3), под которой фактически «скрывается» недостаточная эффективность внешней среды, приводящая к увеличению времени на реализацию взаимодействия между субъектами инновационной сферы.

Так как сама инфраструктура в основе своей уже сформирована (имеется

ввиду возникновения конкретных инфраструктурных объектов поддержки инновационной деятельности в виде технопарков, бизнес-инкубаторов, инновационных центров и т. п.), то, отмечая факт ее недостаточной развитости, хозяйствующие субъекты, скорее всего, подразумевают не отсутствие каких-либо объектов или элементов, а их ограниченное взаимодействие.

Недостаток информации о новых технологиях и рынках сбыта (факторы 8

и 9, рис. 3) также связан с низким качеством экономического пространства, которое препятствует развитию посреднических, в том числе информационных, видов деятельности, ограничивает скорость движения информационных потоков в сети взаимодействия участников инновационных процессов, тормозит частные инновационные процессы и совокупный инновационный процесс в целом.

Особенно это проявляется при межсекторальном взаимодействии (государство — бизнес — наука — некоммерческий сектор), так как в отличие от взаимодействия в рамках, например, одной отрасли, или между предприятиями малого бизнеса, которые более информационно целостны и взаимосвязаны одной информационной средой, различные секторы являются более информационно закрытыми друг для друга. В результате процесс поиска и налаживания партнерских отношений, включая заключение конкретных сделок и соглашений, требует более тщательного и долгого сбора и анализа информации о потенциальных партнерах, чем в предыдущих случаях. Кроме того, при межсекторальном взаимодействии объемы сделки могут быть существенно масштабнее, чем в рамках внутрисекторальных отношений, а следовательно, иметь большие риски, что при отсутствии полной и достоверной информации может оказаться основополагающей причиной отказа от такого типа межсекторальных связей.

О низком качестве экономического пространства косвенно говорит также фактор низкого спроса на новые товары, работы, услуги. Особое внимание следует обратить растущему влиянию на развитие инновационной деятельности фактора «неопределенность экономической выгоды от использования интеллектуальной собственности» (фактор

13), который тоже можно рассматривать как фактор, отражающий уровень взаимодействия участников инновационных систем. При развитом взаимодействии экономическая выгода от использования интеллектуальной собственности определяется конкретными совместными инновационными проектами и заключенными контрактами, в рамках которых конкретизируются и формы использования интеллектуальной собственности, и выгоды от ее использования.

Таким образом, осуществленный анализ показал недостаточно благоприятные общенациональные условия для развития региональных инновационных систем и их субъектов, а также выявил ряд пространственных факторов, оказывающих негативное воздействие на их взаимодействие.

Несмотря на недостаточно благоприятные внешние условия, в Ростовской области общая динамика развития инновационной деятельности за последние годы может быть охарактеризована как стабильно положительная. Так, показатель объема инновационных товаров, работ, услуг и его удельного веса в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг в Ростовской области за период 2006–2013 гг. вырос в более чем в три раза и приблизился к среднероссийскому значению (табл. 2). Однако, несмотря на это, из регионов Южного федерального округа Ростовская область проигрывает в данном вопросе Республике Адыгея (10,1 % в 2013 г.), а также существенно проигрывает ведущим инновационным центрам Российской Федерации (Москва — около 15 %, Санкт-Петербург — 12 %, Самарская область — 22,9 %, Республика Татарстан — 21,1 % и др.).

Таблица 2 — Динамика объемов инновационных товаров, работ, услуг в РФ, ЮФО и Ростовской области, 2000-2013 гг., млн руб. / % от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Российская Федерация	777458,1 / 4,7	958928,7 / 4,6	1103365,5 / 5,0	934589,0 / 4,5	1243712,5 / 4,8	2106740,7 / 6,3	2872905,1 / 8,0	3507866,0 / 9,2
Южный федеральный округ	15435,1 / 1,8	18491,9 / 1,5	53693,5 / 4,2	66394,3 / 6,1	86558,4 / 6,5	59811,8 / 3,7	51801,6 / 3,0	70281,9 / 3,4
Республика Адыгея	888,7 / 21,4	61,8 / 1,2	187,4 / 2,7	85,5 / 1,0	1062,9 / 9,0	930,1 / 6,4	1942,7 / 9,3	2532,8 / 10,1
Краснодарский край	4353,6 / 2,1	4717,5 / 1,1	7652,8 / 2,1	6050,4 / 1,8	5033,8 / 1,2	3826,9 / 0,8	3135,7 / 0,7	2167,9 / 0,3
Астраханская область	99,5 / 0,2	127,3 / 0,2	320,8 / 0,3	416,1 / 0,6	1682,3 / 3,1	2750,3 / 2,8	863,4 / 0,7	3045,9 / 1,8
Волгоградская область	2396,6 / 0,8	2441,1 / 0,6	28874,4 / 7,1	41574,4 / 12,2	59594,3 / 13,5	27149,7 / 5,2	5298,9 / 0,9	6317,1 / 1,1
Ростовская область	7696,7 / 2,7	11143,6 / 2,9	16658,1 / 4,2	18268,1 / 5,5	19185,0 / 4,8	25154,9 / 4,9	40543,1 / 7,1	56215,6 / 8,9

Составлена автором по данным [3].

Развитие взаимодействия субъектов инновационной системы в Ростовской области можно проанализировать на основе развития кооперации по пока-

зателю участия организаций в совместных проектах по выполнению исследований и разработок, в том числе международных (табл. 3).

Таблица 3 — Удельный вес организаций, участвовавших в совместных проектах по выполнению исследований и разработок, в числе организаций, выполняющих технологические инновации, РФ и Ростовская область, %, 2006–2013 гг.

	2006	2007	2011	2012	2013
Добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды					
Российская Федерация	78,3	77,8	34,7	34,3	33,8
Ростовская область	–	84,2	34,8	37,5	39,1
Связь, деятельность с использованием вычислительной техники и информационных технологий, оптовая торговля					
Российская Федерация	60,1	58,5	41,5	43,4	44,1
Ростовская область	–	60,0	50,0	35,5	35,5

Составлен автором по данным [2, с. 394–402; 3, с. 364–371; 4, с. 262–269].

Как видно из представленных данных, в Ростовской области до 2007 г. совместные проекты реализовывались в ограниченном объеме либо не учитывались официальной статистикой. За период 2007–2013 гг. в регионе, как и в целом по Российской Федерации, исхо-

дя из данных таблицы 3, произошло сокращение доли организаций, участвовавших в совместных проектах по выполнению исследований и разработок. Хотя, начиная с 2011 г., в Ростовской области намечается тенденция к росту данного показателя по виду деятельно-

сти «добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды». Однако за этот же период наблюдается увеличение совместных научных проектов с зарубежными странами, хотя по-прежнему преобладающая часть совместных проектов реализуется в рамках внутрисоссийского пространства, что говорит о недостаточной развитости международной кооперации в регионе.

Таким образом, анализ вышеописанных показателей позволяет сделать вывод, что взаимодействие субъектов инновационной системы Ростовской области все еще весьма ограничено, хотя и наблюдаются некоторые положительные сдвиги в этом направлении. В целом же развитие инновационной системы Ростовской области требует развития новых форм взаимодействия ее основных участников в рамках различных срезов такого взаимодействия (межсекторального; между крупным, средним и малым бизнесом; в рамках субъектов, участвующих в реализации различных этапов инновационного процесса).

Библиографический список

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014 : стат. сб. / Росстат. – М., 2014 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_mai

[n/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138631758656](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_mai/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138631758656).

2. Индикаторы инновационной деятельности: 2009 : стат. сб. — М.: ГУ–ВШЭ, 2009. — С. 53–54; 135–138; 296; 327–328; 394–402.

3. Индикаторы инновационной деятельности: 2014 : стат. сб. — М.: ГУ–ВШЭ, 2014. — С. 31–32; 35, 36; 37; 51; 132–134; 300–302; 364–371.

4. Индикаторы инновационной деятельности: 2015 : стат. сб. — М.: ГУ–ВШЭ, 2015. — С. 31–32; 113–115; 262–269.

Bibliographic list

1. Regions Of Russia. Socio-economic indicators. 2014 : statistical compilation / Rosstat. — М., 2014 [Electronic resource]. — Mode of access : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138631758656.

2. Indicators of innovation activity: 2009 : statistical compilation. — М.: HSE, 2009. — P. 53–54; 135–138; 296; 327–328; 394–402.

3. Indicators of innovation activity: 2014 : statistical compilation. — М.: HSE, 2014. — P. 31–32; 35, 36; 37; 51; 132–134; 300–302; 364–371.

4. Indicators of innovation activity: 2015. Statistical compilation. — М.: HSE, 2015. — P. 31–32; 113–115; 262–269.

А. С. Сахаров, Д. А. Корнилов

ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПРИ СОВМЕСТНОМ ИСПОЛЬЗОВАНИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Аннотация

Прогнозирование является важным инструментом стратегического планирования. Предлагаемый подход поэтапного планирования и прогнозирования позволяет сделать более детальные выводы касательно будущего развития предприятия. В статье представлен для рассмотрения ряд частных случаев совокупного использования прогнозирования и стратегического планирования. Авторы проектируют несколько ситуаций, при которых может возникать как простой выбор среди стратегий, так и усложненный, при наличии нескольких прогнозов, каждый из которых сочетает в себе ряд предполагаемых для выбора стратегий. При правильном и осознанном использовании данного инструмента руководством компании появляется возможность планировать дальнейшие действия с учетом прогнозных моделей, ситуационного анализа и элементов адаптации к неопределенности внешней среды.

Ключевые слова

Прогнозирование, стратегическое планирование, набор стратегий, внешняя среда, ситуационный анализ.

A. S. Sakharov, D. A. Kornilov

THE DECISION MAKING PROCESS WITH JOINT USE OF STRATEGIC PLANNING AND ECONOMIC FORECASTING

Annotation

Forecasting is an important tool for strategic planning. The proposed approach of a phased planning and forecasting allows management to make more detailed conclusions about the future development of the enterprise. The article presents for the consideration a number of individual cases of the use of forecasting and strategic planning. The authors project several situations where a simple choice among strategies as well as complicated, when there are multiple projections, each of which combines a number of strategies to be selected, can occur. With proper and informed use of the tool, management of the company has the opportunity to plan further action based on predictive models, situational analysis and adaptation to the uncertainty of the external environment elements.

Keywords

Forecasting, strategic planning, set of strategies, the external environment, situation analysis.

Стратегическое планирование в современном мире является одной из важнейших составляющих любой организации, которая настроена на дальнейшее развитие. Однако само понятие стратегического планирования имеет достаточно много определений. Напри-

мер, Р. Акофф определяет планирование как «партисипативный способ проработки ряда взаимосвязанных проблем, когда предполагается, что если не предпринять определенных действий, наступление желаемого будущего маловероятно и что если надлежащие дей-

ствия осуществлены, вероятность такого будущего возрастает» [1, с. 84].

Б. Н. Кузык описывает стратегическое планирование как «процесс определения целей и приоритетов, а также значений экономических показателей по основным, наиболее важным направлениям социально-экономического развития страны (региона) на длительную перспективу или на средний срок с одновременным формированием основ механизма их реализации» [8, с. 21].

По сути, стратегическое планирование может быть определено как динамическая совокупность шести взаимосвязанных процессов, которые логически вытекают один из другого [2]:

- определение и понимание миссии компании;
- постановка целей и задач функционирования компании;
- оценка и анализ внешней среды;
- оценка и анализ внутренней среды;
- разработка и дальнейший анализ стратегических альтернатив;
- выбор необходимой стратегии.

Как в условиях нестабильности экономической ситуации в регионе, так и в стандартных условиях существования компании менеджменту необходимо применять все основные инструменты в процессе стратегического планирования. Если такие инструменты, как портфельный анализ или конкурентный анализ могут достаточно точно описать ситуацию, складывающуюся вокруг организации, то с целью понимания дальнейших действий и принятия корректного решения для развития компании необходимо предвидеть ожидаемые явления внешней среды в будущем, которая, в свою очередь, может быть разделена на макро- и микроокружение.

Важно отметить, что многие факторы макроокружения не являются контролируемыми, и таким образом хозяйствующий субъект не имеет управление над ними. Микроокружение также имеет

ряд факторов, неконтролируемых хозяйствующим субъектом, и ряд факторов, которые могут быть частично управляемыми, или же хозяйствующий субъект имеет возможность влиять на них. Как результат, присутствует необходимость моделирования или прогнозирования внешней среды на краткий, средний и долгий периоды времени.

Основные этапы процесса принятия решения, в основе которого лежат методы стратегического планирования, а также прогнозирования могут быть представлены в следующем упрощенном виде.

Этап 1: «прогнозирование — планирование», где прогнозирование является основой или информационной базой для принятия определенной стратегии развития компании.

Этап 2: «альтернативное планирование — прогнозирование — утверждение плана или стратегии», где прогнозирование — это метод проверки достижимости результата, а также отбора наиболее эффективных стратегий действия.

Этап 3: «прогнозирование — альтернативное планирование — прогнозирование — утверждение плана или стратегии». В данном случае прогнозирование применяется на всех этапах стратегического планирования.

Понятие прогнозирования. Так же как и стратегического планирования, является достаточно широким. Б. Н. Кузык в своей работе дает следующее определение прогнозирования: это предвидение основных факторов, а также тенденций социально-экономического, инновационно-технологического, экологического и территориального развития в перспективном периоде с целью выбора приоритетов и обоснования стратегических и тактических решений на государственном и корпоративном уровнях» [8].

Также экономическое прогнозирование определяют как процесс разработки экономических прогнозов, который основан на научных методах познания экономических явлений и ис-

пользовании всей совокупности средств, способов и методов экономической прогностики [3].

В данной статье предлагается для рассмотрения ряд частных случаев совокупного использования прогнозирования и стратегического планирования.

Этап 1. Моделирование внешних условий реализации стратегий «прогнозирование — планирование».

Ситуация № 1. Однофакторная детерминированная модель «прогнозирование-планирование».

Прогнозирование внешних условий

Прогноз P_{11}

Стратегическое планирование

Стратегия C_{11}

Делается прогноз для одного проекта, по результатам данного прогноза выбирается единственная стратегия для этого проекта. Степень детерминированности данной ситуации высокая. Как правило это является результатом ста-

бильности внешней среды, а также полноценной управляемостью модели.

Ситуация № 2. Многофакторная детерминированная модель «прогнозирование — планирование».

Прогнозирование внешних условий для n проектов (объектов)

Прогноз P_{11}
Прогноз P_{21}
Прогноз P_{n1}

Стратегическое планирование n проектов (объектов)

Стратегия C_{11}
Стратегия C_{21}
Стратегия C_{n1}

Данная ситуация достаточно схожа с предыдущей, однако есть ряд отличий: увеличенное количество проектов для анализа, где для каждого возможно получение лишь одного прогноза. Полученные в результате прогнозы имеют высокий уровень достоверности и дают возможность конкретно опреде-

лить стратегию проекта с учетом наличия внешних условий. Опять же с большей степенью вероятности — это результат стабильной внешней среды.

Ситуация № 3. Однофакторная вероятностная (или неопределенная) модель «прогнозирование — планирование».

Прогнозирование внешних условий для I проекта (объекта)

Прогноз P_{11}
Прогноз P_{12}
Прогноз P_{1n}

Стратегическое планирование I проекта (объекта)

Стратегия C_{11}
Стратегия C_{12}
Стратегия C_{1n}

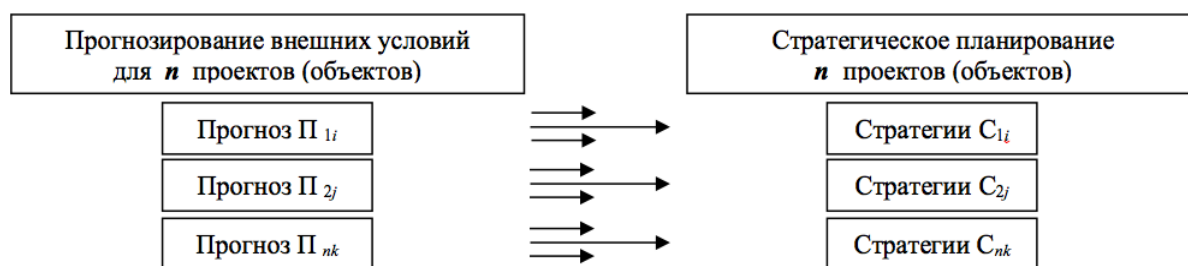
Не всегда внешние условия бывают стабильными и предсказуемыми. По результатам неопределенного состояния внешних условий создаётся ряд прогнозов для анализируемого проекта P_{1i} , в

котором $i = \overline{1, n}$. Исходя из варианта прогноза, определяются стратегии действий. Как результат, набор стратегий формируется хозяйствующим субъектом, и по итогам выбирается стратегия,

наиболее подходящая для ситуации. То есть, если, допустим, прогноз Π_{11} наиболее вероятен, то в данном случае выбор падает на стратегию C_{11} . Соответственно, в определенный момент времени t общая ситуация может поменяться, и тогда наиболее подходящим является прогноз Π_{1n} , и стратегия меняется на C_{1n} . Таким образом, при данном моделировании даже упрощенная с виду структура разработки стратегии (нали-

чие одного фактора — проекта) уже приобретает усложненный вид за счет вариативности проектных прогнозов. Однако стоит понимать, что, несмотря на усложненность, в данной модели для каждого отдельного прогноза существует лишь одна определенная стратегия.

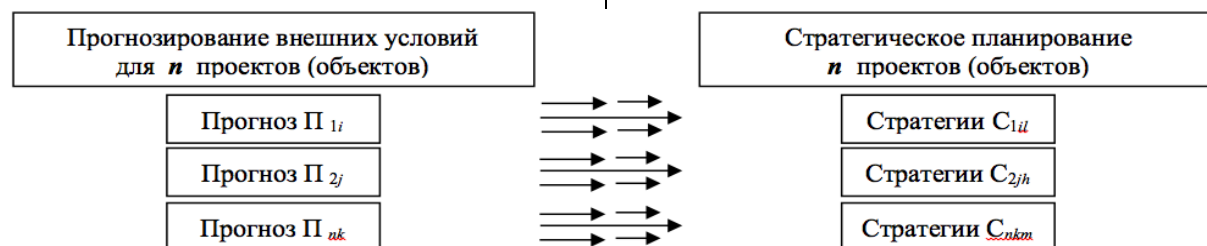
Ситуация № 4. Многофакторная вероятностная (неопределенная) модель с детерминированными стратегиями «прогнозирование — планирование».



Для каждого из проектов возможна разработка сразу нескольких прогнозов, что может усложнить ситуацию: для проекта № 1 делается g прогнозов Π_{1i} , в которых $i=\overline{1, g}$; для проекта №2 делается h прогнозов Π_{2j} , в которых $j=\overline{1, h}$; и, наконец, для проекта № n делается f прогнозов Π_{nk} , в которых $k=\overline{1, f}$. Далее формируются ряд прогнозов $\Pi_{1i}, \Pi_{2j}, \dots, \Pi_{nk}$ для n количества проектов. По результатам каждого прогноза формируется стратегия. Определяется ряд стратегий $C_{1i}, C_{2j}, \dots, C_{nk}$ для n количества проектов, в которых $i=\overline{1, g}; j=\overline{1, h}; k=\overline{1, f}$.

Стоит упомянуть, что даже для одного проекта прогнозы могут быть составлены на разных ступенях менеджмента. Полученный по итогам набор стратегий имеет возможность быть внедренным с применением разных принципов и подходов, таких как вероятностный и ситуационный, принципов принятия решений в условиях неопределенности и другие.

Ситуация № 5. Многофакторная вероятностная (или неопределенная) модель с вероятностными (или неопределенными) стратегиями «прогнозирование — планирование».



Сравнивая данную ситуацию с предыдущей, можно заметить, что ситуация сложнее за счёт неопределенности в сегменте принятия решений — невозможно определить точную единствен-

ную стратегию для каждого сформулированного прогноза.

Допустим, для проекта №1 делается g прогнозов $\Pi_{11}, \Pi_{12}, \dots, \Pi_{1g}$ или Π_{1i} , в которых $i=\overline{1, g}$. Для каждого из прогнозов создается конкретная стратегия. Для

P_{11} прогноза делается s стратегий C_{111} , C_{112} , ..., C_{11s} или C_{11l} , в которых $l=\overline{1,s}$; для прогноза P_{12} создаётся x стратегий C_{121} , C_{122} , ..., C_{12x} или C_{12h} , в которых $h=\overline{1,x}$ и т. д. Все это ведет к множественности стратегий. С целью поиска наиболее подходящего решения стоит применить методы многокритериального выбора предпочтительных стратегий.

Учитывая факт анализа ситуаций по пути от легкого к сложному, необходимо отметить, что чем крупнее организация, тем более приближена ситуация к последней из описанных.

Этап 2. Моделирование последствий принятия стратегий «планирование — прогнозирование». Аналогично

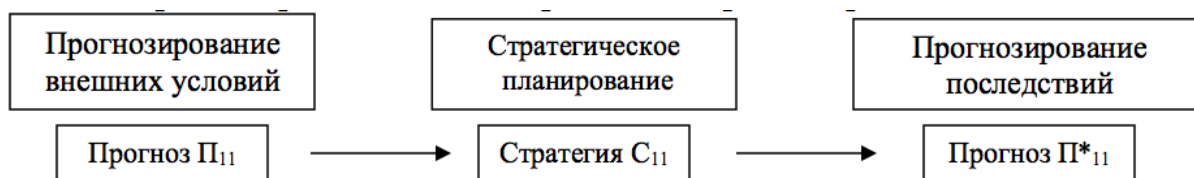
вышеуказанному этапу здесь также предлагается создание пяти ситуаций.

Этап 3. Комплексное стратегическое планирование и прогнозирование «прогнозирование — планирование — прогнозирование».

Объединение двух моделей — «прогнозирование — планирование» и «планирование — прогнозирование» — является движущей силой для комплексного стратегического планирования, а также прогнозирования.

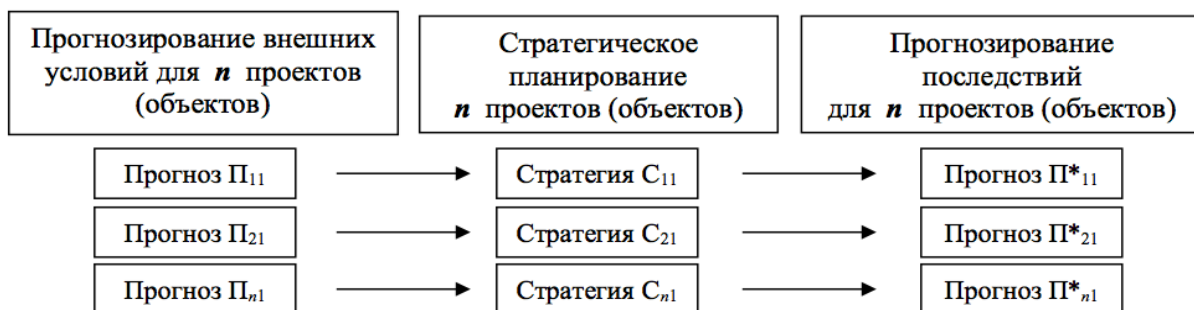
Рассмотрим очередной набор ситуаций.

Ситуация № 1. Однофакторная детерминированная модель «прогнозирование — планирование — прогнозирование».



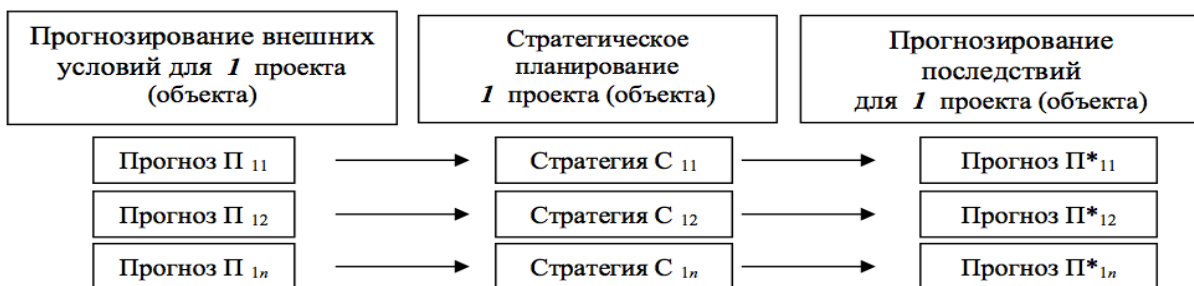
Ситуация № 2. Многофакторная детерминированная модель «прогнози-

рование — планирование — прогнозирование».



Ситуация № 3. Однофакторная вероятностная (или неопределенная)

модель «прогнозирование — планирование — прогнозирование».



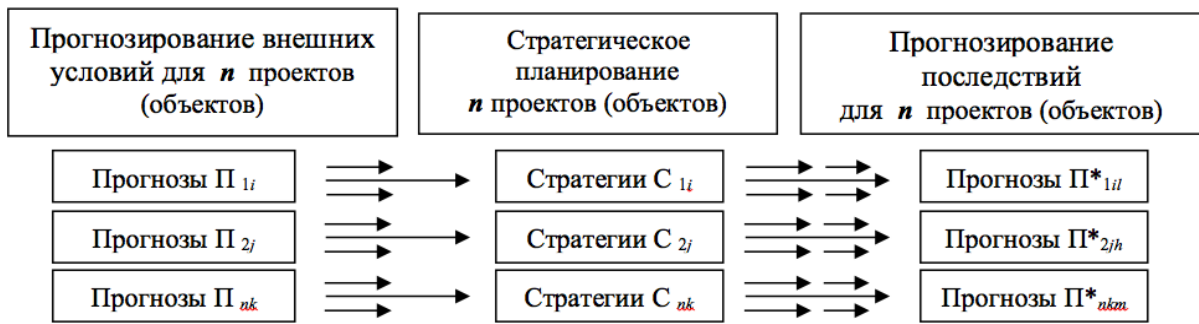
Ситуация № 4. Многофакторная вероятностная (или неопределенная) модель с детерминированными прогно-

зами и стратегиями «прогнозирование — планирование — прогнозирование».



Ситуация № 5. Многофакторная вероятностная (или неопределенная) модель с детерминированными стратегиями

и вероятностными (или неопределенными) прогнозами «прогнозирование — планирование — прогнозирование».



Ситуация № 6. Многофакторная вероятностная (или неопределенная) модель с вероятностными (или неопре-

деленными) стратегиями и прогнозами «прогнозирование — планирование — прогнозирование».



Следует отметить, что эффективные результаты прогнозирования в процессе разработки, а также выбора стратегий (или планов), могут зависеть от большого количества факторов, однако необходимо четко определить основные три группы сочетания плановых решений (или стратегий) и прогнозов:

- «краткосрочное прогнозирование — тактика»;
- «среднесрочное прогнозирование — тактика, стратегия»;
- «долгосрочное прогнозирование — стратегия, миссия».

Внешние условия более непредсказуемы при долгосрочном планировании. Именно по этой причине имеется

неопределенность в процессе формирования и дальнейшего выбора наиболее оптимальной стратегии или же эффективных стратегий. Требуется разработка определенной методологии адаптационного стратегического планирования и прогнозирования, позволившая бы быстро менять стратегии согласно изменениям внешних условий и предсказывать данные изменения, формировать и рассматривать новые стратегии, иными словами иметь возможность быть гибкими в корректировке стратегий.

Прогнозирование как вид деятельности предприятия носит постоянный характер [7]. Это означает, что компания должна уделять должное внимание данному процессу, так как во многом именно от качества прогноза зависит состояние компании в будущем.

Библиографический список

1. *Акофф, Р.* Планирование будущего корпорации. — М.: Прогресс, 1985.
2. *Бянкин, М. В., Поделинская, И. А.* Стратегическое планирование : учеб. пособие. — Улан-Удэ : ВСГТУ, 2005.
3. *Громова, Н. М. Громова, Н. И.* Основы экономического прогнозирования : учеб. пособие. — М. : Академия Естествознания, 2006.
4. *Корнилов, Д. А.* Стратегическое планирование и экономическое прогнозирование : моногр. — Нижний Новгород : НГТУ, 2006.
5. *Корнилов, Д. А.* Методология адаптационного стратегического планирования и прогнозирования : автореф. дис. д-ра эконом. наук. — Нижний Новгород : НГТУ, 2007.

6. *Корнилов, Д. А., Яшин, С. Н.* Некоторые аспекты методологии портфельного анализа // Финансы и кредит. — 2006. — № 2. — С. 64–72.

7. *Ляско, В. И.* Стратегическое планирование развития предприятия : учеб. пособие. — М. : Экзамен, 2005.

8. *Кузык, Б. Н., Кушлин, В. И., Яковец, Ю. В.* Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование : учебник. — 4-е изд. — М. : Экономика, 2011.

Bibliographic list

1. *Akoff, R.* Planning of corporation future. — М. : Progress, 1985.

2. *Byankin, M. V., Podelinskaya, I. A.* Strategic planning : tutorial. — Ulan-Ude : VSGTU, 2006.

3. *Gromova, N. M., Gromova, N. I.* Economic forecasting foundation : tutorial. — М. : Akademiya Estesstvoznaniya, 2006.

4. *Kornilov, D. A.* Strategic planning and economic forecasting : monograph. — N. Novgorod : NGTU, 2006.

5. *Kornilov, D. A.* Methodology of adaptation strategic planning and forecasting : abstract of diss. of doctor of economic sciences. — N. Novgorod : NGTU, 2007.

6. *Kornilov, D. A., Yashin, S. N.* Some aspects of portfolio analysis methodology // Finance and credit. — 2006. - № 2. — P. 64–72.

7. *Lyasko, V. I.* Strategic planning of enterprise development. — М. : Ekzamen, 2005.

8. *Kuzyk, B.N., Koushlin, V. I., Yakovets, Yu. V.* Forecasting, strategic planning and national programming. — М. : Ekonomika, 2011.

Е. Н. Смертина

ВЫЯВЛЕНИЕ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И КАЧЕСТВА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация

В статье проводится анализ резервов повышения эффективности производства молока при выявлении основных факторов, оказывающих влияние на развитие молочного скотоводства Ростовской области. Данными факторами являются: повышение продуктивности молочного стада, снижение себестоимости молочной продукции, углубленная переработка молока непосредственно на сельскохозяйственном предприятии, расширение ассортимента и качества выпускаемых молочных продуктов.

Ключевые слова

Молочное скотоводство, резервы эффективности, ресурсосберегающие технологии, производство, ассортимент молочной продукции, продуктивность коров, переработка молока, внутренние и внешние резервы.

Е. N. Smertina

DISCLOSURE OF RESERVES RAISING PRODUCTION EFFICIENCY AND DAIRY PRODUCT QUALITY

Annotation

The article provides the analysis of reserves raising dairy production efficiency and discloses main factors influencing the development of dairy breeding in Rostov region. The presented factors are rise in the dairy herd productivity, decrease in the cost of dairy products, advanced milk processing directly at the agricultural enterprise, expansion of the product range and the quality of produced dairy products.

Keywords

Dairy breeding, reserves of efficiency, resource-saving technologies, production, a range of dairy products, cow productivity, dairy processing, internal and external reserves.

Решение продовольственной программы в Российской Федерации является одной из важнейших социально-экономических и политических задач в условиях рыночной экономики. Обеспечение населения продуктами питания было и остается одной из главных задач сельскохозяйственного производства. На современном этапе развития экономики в целом и сельского хозяйства в частности встают задачи, связанные с таким новым для нас элементом хозяйственного механизма, как рынок. Для того чтобы он в сочетании с государственным регулированием превратился

в активный инструмент повышения эффективности общественного производства, необходим решительный перелом в аграрном секторе, чтобы в ближайшее время улучшить продовольственное снабжение страны, резко повысить качество производимой продукции.

На современном этапе развития молочное скотоводство страны и Ростовской области переживает кризис, обусловленный накопившимися в отрасли проблемами, а также общим социально-экономическим спадом в стране. Достигнутый уровень производства молока пока не удовлетворяет по-

требности населения страны в молочных продуктах. Повышение эффективности молочного скотоводства в обязательном порядке предполагает использование достижений научно-технического прогресса, внедрение интенсивных технологий, рациональных форм организации производства, труда и управления, что создает новые резервы эффективности, связанные с совершенствованием техники, технологии и системы ведения отрасли молочного скотоводства. Происходит динамичный процесс замещения ранее использованных резервов новыми, возникшими по мере развития производственных отношений в отрасли. В связи с этим руководители и специалисты предприятий, работники планово-экономических служб должны постоянно анализировать состояние и тенденции развития молочного бизнеса, своевременно вскрывать и реализовывать резервы роста производства, качества, конкурентоспособности и эффективности на всех участках деятельности предприятия.

Резервы эффективности предприятий по производству молока следует классифицировать по пространственному и временному признакам. К пространственным признакам следует отнести:

– внутрихозяйственные резервы: они выявляются и могут быть использованы только на анализируемом предприятии;

– отраслевые резервы: могут быть выявлены только на уровне молочной отрасли;

– региональные резервы: могут быть выявлены и использованы в пределах территории, географического района;

– общегосударственные резервы: находятся в компетенции государства, анализируют диспропорции в развитии разных отраслей производства, изменение форм собственности и системы управления национальной экономикой [4].

К основным временным признакам относятся:

– неиспользованные резервы — представляют собой неиспользованные возможности повышения эффективности производства молока в сравнении с научно обоснованным планом (заданием) или с показателями передовых предприятий региона в отраслевом аспекте;

– текущие резервы — это пути улучшения результатов производственно-экономической деятельности предприятия в молочной отрасли, которые могут быть реализованы в ближайшее время;

– перспективные резервы — рассчитываются на длительный промежуток времени, их использование предполагает применение значительных инвестиций и инноваций, структурной перестройки производства, коренное совершенствование техники, технологии производства и т. д. В экономике предприятия молочного направления следует различать два основных направления выявления резервов:

а) резервные запасы (сырья, материалов, топлива, готовой продукции, полуфабрикатов и т. п.), наличие которых необходимо для нормальной организации производства и сбыта;

б) резервы в качестве неиспользованных возможностей совершенствования производства, труда и управления, снижения затрат, улучшения качества и безопасности товарной продукции [4].

Использование резервов производства и экономики в предприятиях включает в себя следующие два источника: первый — устранение потерь и использование производства; второй — использование новых возможностей, проявляющихся на предприятии с развитием науки, техники и технологии производства, с повышением квалификации кадров руководителей и специалистов. При этом надо разграничивать резервы, связанные с сокращением и устранением потерь в производстве, и новые резервы, возникшие в процессе внедрения НТП. В целом про-

цедура вовлечения резервов в процесс внедрения и использования на предприя-

тии может быть представлена в следующем виде (рис. 1).

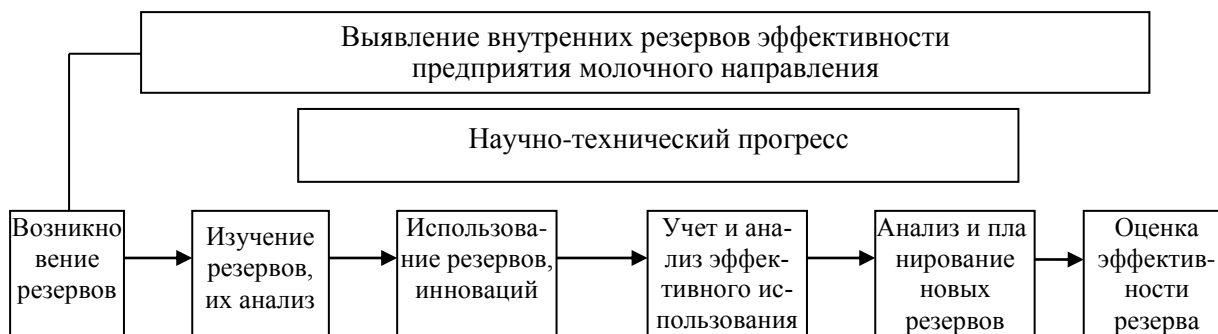


Рисунок 1 — Технология использования резервов эффективности на предприятии с молочным скотоводством

Система внутренних резервов отражает возможности каждого конкретного предприятия. Местами их сосредоточения являются предприятие, цех, производственный участок, бригада, рабочее место. В каждом из этих подразделений выделяются три группы резервов в соответствии с тремя элементами производственного процесса: улучшение использования основных производственных фондов и оборудования (средств труда), материальных ресурсов (предметов труда) и самих трудовых ресурсов.

Необходимо отметить, что выявление резервов эффективности производства должно осуществляться всем коллективом предприятия, а не только планово-экономическим отделом или главными специалистами. Организующая роль в этой работе принадлежит экономической службе: она готовит отчетный материал, намечает основные направления анализа, координирует аналитическую деятельность предприятия, помогает вскрывать резервы эффективности, снабжает соответствующих исполнителей аналитическими материалами о работе родственных предприятий в регионе, стране. Кроме того, экономическая служба обобщает результаты работы предприятия и систематизирует выдвинутые в ходе ее проведения мероприятия по развитию техники,

технологии и организации производства, труда и управления, отбирая совместно с соответствующими специалистами службы те из них, которые могут подлежать оперативному внедрению [1].

На каждый показатель работы сельскохозяйственного предприятия влияют не один, а несколько факторов, формирующих конечный критерий. Оценка влияния факторов производства на конечные результаты принято отражать на основе методов математической статистики. Наиболее распространенной формой такого анализа является уравнение прямой:

$$y = a_0 + b_1 x_1 + b_2 x_2 + \dots + b_n x_n, \quad (1)$$

где y — результативный показатель, отражающий совместное влияние факторов; b_1, b_2, \dots, b_n — коэффициенты уравнения, характеризующие эффект влияния данного ресурса на результативный показатель;

a_0 — свободный член;

x_1, x_2, \dots, x_n — производственные ресурсы [2].

Основные резервы эффективности следует искать внутри системы ведения молочного скотоводства. Ее критерием в данном случае выступает себестоимость продукции, что обуславливает необходимость применения ресурсосберегающих технологий. Их применение призвано обеспечить снижение расхода всех видов

материальных и финансовых ресурсов в расчете на единицу продукции. В результате

$$y = 36,89 + 2,07 x_1 + 2,72 x_2 + 4,96x_3 + 9,84 x_4 + 8,76 x_5 , \quad (2)$$

где x_1 — оснащенность основными производственными фондами в расчете на 100 га, руб.;

x_2 — годовой расход кормов на 1 корову, ц корм. ед.;

x_3 — удельный вес грубых и сочных кормов не ниже второго класса, %;

x_4 — поголовье коров, сотни голов;

x_5 — надой молока на 1 корову за год, ц.

Следовательно, при заданных параметрах производства можно ожидать себестоимость молока в пределах 1614,19 руб./ц, фактическая себестоимость молока в этой совокупности предприятий 1752,8 руб. или не реализованные резервы его снижения составляют 138,61 руб. (8,9 %).

Для проведения исследований по выявлению резервов эффективности необходимо наладить четкую работу по учету и анализу возможностей сельскохозяйственного предприятия по экономии и отдаче от проводимых операций. Отправным в разграничении потерь и выявлении новых резервов следует считать сравнение фактических затрат с научно обоснованными нормами, а также с соответствующими расчетными показателями, что позволяет выявить явные потери в экономике и организации производства. Их ликвидация способствует увеличению масштабов производства, повышению производительности труда и снижению себестоимости молока.

В анализе внутрипроизводственных резервов сельскохозяйственного предприятия рекомендуется шире использовать следующие экономико-статистические методы: выборочный, индексный и корреляции. Исследование методом элиминирования предусматривает расчет влияния нескольких факторов одновременно. В этих целях применяются следующие способы анализа: цепные подстановки, абсолютные отклонения и разница в процентах. Выявление и мобилизация резервов эффективности на каждом предприятии молочного направления позволит получить значительный дополнительный

эффект без привлечения существенных материальных и трудовых затрат, этим самым обеспечить стабилизацию и экономический рост молочного скотоводства в Ростовской области [2].

Одним из путей повышения экономической эффективности производства молока выступает углубленная переработка непосредственно в своем предприятии. Продажа переработанной продукции по рыночным ценам обеспечивает предприятию более высокий уровень. По существу, переработка молока выступает магистральным направлением повышения эффективности молокопродуктового подкомплекса АПК [3]. В его развитии уже наметилась тенденция к увеличению производства молочных продуктов для населения. На протяжении последних лет с целью дальнейшего наращивания объемов производства молочной продукции Минсельхоз области оказывает содействие молокозаводам в вопросах технического перевооружения предприятий, оснащения их современным технологическим оборудованием, перехода на новые виды упаковки готовой продукции, внедрения ресурсосберегающих технологий. Дальнейшее развитие молочной отрасли, повышение эффективности ее работы, увеличение ассортимента и качества выпускаемых молочных продуктов требует применения в производстве инновационных технологий, расширения ассортимента, установки современных видов оборудования, что позволит повысить эффективность использования производственных мощностей на предприятиях молочной промышленности.

Одним из направлений увеличения объемов продаж (как резерв реализации) является расширение ассортимента. Оно может осуществляться следующими способами:

а) обновление ассортимента — разработка новых молочных продуктов питания (силами НИИ или собственных проектных бюро) для заполнения ниш на рынке, которые остались незамеченными конкурентами или появились в результате изменения вкусов и запросов потребителей;

б) расширение ассортимента — модифицирование (выпуск новых разновидностей молочного продукта);

в) распространение товарного знака — присвоение товарного знака, который имеет уже существующая категория продуктов, пользующаяся повышенным спросом;

г) пополнение ассортимента — добавление более дорогих или дешевых продуктов к любому существующему ассортименту продукции для привлечения новых групп покупателей (например, с особо крупными, или минимальными доходами) [4].

Наряду с исследованиями потребительских свойств молока сельскохозяйственным предприятиям следует, по результатам собственных исследований, пропагандировать выигрышные стороны своей продукции и доводить их до сведения фактических и потенциальных покупателей, а также целенаправленно воздействовать на них. За счет удовлетворения покупательских предпочтений возможно дальнейшее повышение рентабельности производства молочной продукции.

Проведенные исследования свидетельствуют о необходимости комплексного решения вопросов эффективного использования резервов производства молока. Для этого необходимо на каждом предприятии молочного направления разработать программу по внедре-

нию совокупности мероприятий по рациональному использованию анализируемых факторов и ресурсов. Это приведет к повышению экономической эффективности предпринимательской деятельности молочных предприятий АПК.

Библиографический список

1. Сизенко, Е. И., Гудков, С. А., Серебрякова, Т. Г. Повышение эффективности производства молочных продуктов // Молочная промышленность. — 2005. — № 11. — С. 12–14.

2. Смертина, Е. Н. Организационно-экономические направления повышения эффективности производства молока : моногр. — Ростов н/Д : РИЦ РГЭУ «РИНХ», 2009.

3. Смертина, Е. Н. Мониторинг регионального рынка молочной продукции // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2014. — № 2 (46). — С. 198–204.

4. Смертина, Е. Н. Резервы производства молока, его качества и эффективности // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — 2009. — № 8. — С. 45–47.

Bibliographic list

1. Sizenko, E. I., Gudkov, S. A., Serebryakova, T. G. Improving the efficiency of dairy production // Dairy industry. — 2005. — № 11. — P. 12–14.

2. Smertina, E. N. Organizational and economic ways of increasing the efficiency of milk production : monograph. — Rostov-on-Don : EPC of RGEU «RINH», 2009.

3. Smertina, E. N. Monitoring regional market of milk products // Vestnik of Rostov State University of Economics (RINH). — 2014. — № 2 (46). — P. 198–204.

4. Smertina, E. N. Reserves for milk production, quality, and efficiency // Economy of agricultural and processing enterprises. — 2009. — № 8. — P. 45–47.

РАЗДЕЛ 3. ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

М. С. Барахоева, А. А. Костоева

УЧЕТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА НЕФТЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация

Традиционная система управления затратами на производство не в полной мере способствует их оптимизации и эффективности деятельности экономических субъектов. В коммерческой организации необходимо создание гибкой системы, позволяющей определять релевантные затраты на производство. В связи с этим актуализируются вопросы формирования учетно-аналитического обеспечения управления затратами. В прошедшие тридцать лет переход от бухгалтерского учета затрат к их управленческому учету и анализу рассматривается в качестве важнейшего достижения в этой области. Управление затратами как средство достижения предприятием высокого экономического результата не сводится только к снижению затрат, но и распространяется на все элементы управления. Вследствие этого разработка новых нетрадиционных систем учета и управления затратами, исследование проблем повышения качественных характеристик и аналогичности информации о них являются одной из актуальных проблем теории и практики.

Ключевые слова

Затраты, учет, управление, нормирование, контроль, нефтедобывающая промышленность.

М. S. Barahoeva, A. A. Kostoyeva

ACCOUNTING PROVISION OF COST MANAGEMENT IN OIL-PRODUCING COMPANIES

Annotation

Traditional management system production costs are not fully contributing to their optimization and efficiency of economic agents. In a commercial organization, you must create a flexible system that allows you to determine the relevant costs of production. In this regard, the formation of accounting and analytical support for cost management. In the past thirty years, the transition from the accounting cost accounting to management accounting and analysis is regarded as an important achievement in this area. Cost management as a means of achieving high economic enterprise of the result is not only lower costs, but also applies to all controls. In this regard, the development of new non-traditional accounting systems and cost control, study of the problems of improving the qualitative characteristics and the analyticity of information about them one of the actual problems of theory and practice

Keywords

Costs, accounting, management, regulation, control, oil industry.

Управление затратами на нефтедобывающих предприятиях должно включать в себя планирование и нормирование, учет, контроль и анализ. Для повышения эффективности управленческих решений необходимо создать условия для оптимального взаимодействия вышеперечисленных функций управления. Для этого необходимо сформировать учетно-аналитическое обеспечение управления затратами. Важнейшей частью учетно-аналитического обеспечения являются учетные данные.

Действующая в настоящее время система учета затрат и калькулирования себестоимости на нефтедобывающих предприятиях, основанная на «котловом» методе, не позволяет определить вклад каждой хозяйственной единицы в общий результат.

В рамках учетного обеспечения должна в системном порядке формироваться информация о затратах, расходах, себестоимости, издержках обращения как в целом по организации, так и на уровне каждого из подразделений. Учетное обеспечение формирует информацию для проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности и служит, в конечном счете, источником для выработки оптимальных управленческих решений. Бухгалтерский учет является наиболее организованной частью учетного обеспечения управления затратами.

Большое влияние на подходы к формированию учетного обеспечения управления затратами оказывает отраслевая специфика. Рассмотрим основополагающие теоретико-методологические аспекты формирования учетного обеспечения управления затратами на нефтедобывающих предприятиях. Учетное обеспечение управления затратами и себестоимостью включает в себя учет расходов, сводный учет затрат на производство, а также действующую на предприятии систему калькуляции себестоимости продукции (работ, услуг).

Процесс добычи нефти характеризуется целым рядом особенностей, оказывающих влияние на постановку учета и калькуляция себестоимости продукции. В нефтедобывающей промышленности предмет труда является даром природы, а не продуктом прошлого труда. *Первой особенностью* является то, что в структуре себестоимости продукции отсутствуют сырьевые затраты, поскольку нефтеносные залежи не имеют ни стоимости, ни ее денежного выражения в виде затрат на сырье. *Второй особенностью* является то, что предмет труда удален от рабочего, что предопределяет своеобразный характер всего технологического процесса нефтедобычи. *Третьей особенностью* является специфический состав структуры себестоимости на нефтедобывающих предприятиях.

Большой удельный вес в структуре себестоимости составляют затраты на энергию (электроэнергию, сжатый воздух, газ, пар, необходимые при подъеме нефти из скважин на поверхность), а также амортизация основных средств, которая исчисляется отдельно по нефтяным скважинам и другому производственному оборудованию — наземному и подземному. Такая классификация оборудования на предприятиях нефтедобычи вызывает необходимость выделения в затратах на проведение текущих ремонтов, проводимых для поддержания нефтяных скважин и оборудования в работоспособном состоянии в работоспособном состоянии двух основных видов — наземных и подземных.

В нефтедобывающей промышленности в настоящее время применяются следующие основные способы эксплуатации нефтяных скважин: фонтанный, глубинно-насосный и компрессорный. Снижение себестоимости нефти может быть достигнуто за счет осуществления режима экономии и сокращения затрат, приходящихся на тонну добываемой нефти при данном способе эксплуатации, с одной стороны, и расширением

добычи нефти более экономичными способами, сокращением добычи экономически менее эффективными способами, с другой стороны.

Своевременное, полное и достоверное определение фактических затрат, связанных с производством и сбытом продукции, исчисление фактической себестоимости добычи нефти и газа являются основной целью учета себестоимости на нефтедобывающих предприятиях. При этом данные, формируемые в финансовом учете, используются для оценки и анализа выполнения плана, определения результатов деятельности нефтедобывающих предприятий (прибыли или убытка), выполнения плановых заданий структурными частями предприятий, определения фактической эффективности организационно-технических мероприятий по развитию и совершенствованию производства, в планово-экономических и аналитических расчетах. Должна быть обеспечена сопоставимость плановых и учетных данных в отношении состава и классификации затрат по периодам и т. д.

Традиционно на нефтеперерабатывающих предприятиях применяются следующие классификации затрат:

- по месту возникновения затрат (производство добычи нефти и газа, вспомогательные производства и другие подразделения нефтедобывающего комплекса);

- по видам продукции (нефть, включая газовый конденсат, газ попутный, газ природный, работы и услуги);

- по видам расходов (статьям и элементам затрат);

- по способу включения в себестоимость (прямые и косвенные).

Учитывая большой удельный вес затрат в использовании труда в составе себестоимости нефти и газа, выделение амортизации основных средств в качестве самостоятельных статей расходов считаем вполне целесообразным. В нефтедобывающей промышленности

учет затрат организуется на счете 20 «Основное производство» с подразделением их в аналитическом учете в двух разрезах: по месту добычи — промыслам и по калькуляционным статьям расходов.

Такой подход необходим в связи с тем, что по каждому промыслу наряду с производственными показателями такими, как добыча нефти по способам, коэффициент эксплуатации скважин и т. д. планируется себестоимость нефти и газа. Данный подход к организации учета затрат позволяет осуществлять контроль за снижением себестоимости добычи нефти и газа. Однако такой контроль возможен только при принятии промысла в качестве объекта учета основного производства.

При этом по каждому нефтепромыслу (цеху) составляется ведомость учета затрат по счету 20 «Основное производство». Записи по нему производятся в разрезе статей расходов и по корреспондирующим счетам. Основанием для записи служат ведомости распределения заработной платы и начислений, энергетических затрат и другие первичные учетные документы.

Учет энергетических затрат осуществляется на основе отчета о расходе покупной электроэнергии, составляемого ежемесячно. Количество расходуемой электроэнергии по каждому цеху определяется по показателям счетчиков, устанавливаемых в цехах. Отчет подписывается начальником цеха и проверяется главным энергетиком нефтепромыслового управления.

При наличии электромонтажного цеха он рассматривается как вспомогательное производство, и стоимость поступившей на предприятие электроэнергии по счету поставщика ежемесячно приходится в дебет счета 23 «Вспомогательное производство». В конце месяца стоимость электроэнергии со счета 23 «Вспомогательное производство» распределяется между промыслами и цеха-

ми. При использовании нормативного метода учета затрат на производство отклонения между плановыми и фактическими затратами электромонтажного цеха относятся в затраты на основное производство отдельной строкой как отклонения вспомогательного производства.

Большое значение для предприятий нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности имеет дальнейшее совершенствование нормативного метода учета для текущего контроля по снижению себестоимости продукции.

Правильная организация нормативного учета невозможна без оперативной информации об отклонениях, которая должна отражаться в суточных рапортах о работе конкретных объектов учета, в технологических журналах бригад и участков. Обобщение целесообразно производить за неделю или декаду в целом по цеху, а в условиях компьютеризации — каждые сутки.

Значение нормативного учета затрат по установкам состоит в том, что он позволяет усилить контроль за технологическим режимом, своевременно отражать отклонения по причинам и виновникам в первичных документах, формировать информацию для анализа отклонений, выявлять результаты деятельности предприятия.

Уровень организации нормативного учета или отдельных его элементов, используемых на предприятиях отрасли, должен соответствовать новым требованиям управления производством. Это поможет преодолеть оторванность учета от общей системы управления, сделать его базой для анализа и принятия как тактических, так и стратегических управленческих решений.

Библиографический список

1. *Аакер, Д.* Стратегическое рыночное управление : пер. с англ. — СПб. : Питер, 2003.
2. *Виткалова, А. Р., Миллер, Д. П.* Бюджетирование и контроль затрат в организации. — М. : Дашков и К, 2011.
3. *Соколов, Я. В.* Управленческий учет. — М. : Инфра-М, 2011.

Bibliographic list

1. *Aaker, D.* Strategic market management. — SPb. : Peter, 2003.
2. *Vitkalova, A. R., Miller, D. P.* Budgeting and cost control in the organization. — M. : Dashkov and K, 2011.
3. *Sokolov, Y. V.* Management accounting. — M. : Infra-M, 2011.

А. В. Братищев, М. И. Журавлева

БИФУРКАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ И СИНЕРГЕТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМОЙ «ВАЛОВОЙ ПРОДУКТ — ТРУДОВОЙ РЕСУРС»

Аннотация

Объектом исследования в данной работе является неравновесная экономическая система «валовой продукт — трудовой ресурс». Проведен ее полный бифуркационный анализ, определяющий асимптотическое поведение траекторий. Определяются допустимые точки притяжения в фазовом пространстве системы при скалярном синергетическом управлении.

Ключевые слова

Динамическая система, пространство параметров, бифуркационная поверхность, траектория, фазовый портрет, синергетическое управление.

**BIFURCATION ANALYSIS AND SYNERGETIC CONTROL WITH SYSTEM
«GROSS NATIONAL PRODUCT — LABOR RESOURCE»**

Annotation

The research object in this paper is a non-equilibrium economic system «gross national product — labor resource». The asymptotic behavior of trajectories is evaluated with help of complete bifurcation analysis. We define valid attraction points in the phase space of the system under scalar synergetic control.

Keywords

Dynamic system, the parameter space, bifurcation surface, trajectory, phase portrait, synergetic control.

В монографии [1] и статье [2] исследование неравновесных экономических систем проводится методом теории бифуркаций. В первых трех пунктах настоящей статьи проведен полный бифуркационный анализ неравновесной экономической системы «валовой продукт — трудовой ресурс» с помощью математической модели [1]:

$$\begin{cases} x'_t = -\left(k + \frac{1}{\tau}\right)x - \gamma y + \alpha xy - \beta y^2 \\ y'_t = -\eta y + \varepsilon xy \end{cases} \quad (1)$$

Здесь $x(t)$ ($y(t)$) — величина валового продукта (трудового ресурса) в момент времени t ; $kx(t)$ — непродоводительные расходы системы в едини-

цу времени; $\frac{1}{\tau}x(t)$ — потеря валового продукта с долговечностью τ из-за его физического износа и морального старения; $\gamma y(t)$ — потеря валового продукта из-за простоев; $\alpha x(t)y(t)$ — прирост валового продукта в единицу времени, обусловленный вовлечением в

процесс производства трудового ресурса и созданной стоимости; $\beta y(t)^2$ — расход валового продукта на проведение организационных взаимодействий работников материального производства; $\varepsilon x(t)y(t)$ — прирост трудового ресурса пропорционально его наличному количеству и достигнутому уровню валового продукта; $\eta y(t)$ — выбывание трудового ресурса из сферы производственной деятельности в единицу времени благодаря выходу на пенсионное обеспечение, из-за болезни и т. д.

С целью проведения полного бифуркационного анализа системы [3] переобозначим единообразно коэффициенты автономной системы (1):

$$\begin{cases} x'_t = -a_1 x - a_2 y + a_3 xy - a_4 y^2 \\ y'_t = -b_1 y + b_2 xy \end{cases} \quad (2)$$

По условию параметры a_i, b_j положительны. Как и в [1] положения равновесия автономной системы (1) будут равны $s_1 = (0,0)$,

$$s_2 = (x_2, y_2) := \left(\frac{b_1}{b_2}, \frac{1}{2a_4} \left(\frac{a_3 b_1}{b_2} - a_2 + \sqrt{\left(\frac{b_1 a_3}{b_2} - a_2 \right)^2 - \frac{4a_1 a_4 b_1}{b_2}} \right) \right),$$

$$s_3 = (x_3, y_3) := \left(\frac{b_1}{b_2}, \frac{1}{2a_4} \left(\frac{b_1 a_3}{b_2} - a_2 - \sqrt{\left(\frac{b_1 a_3}{b_2} - a_2 \right)^2 - \frac{4a_1 a_4 b_1}{b_2}} \right) \right)$$

По теореме Ляпунова об устойчивости по первому приближению [3] s_1 является устойчивым узлом при допустимых значениях параметров.

Линеаризуем систему (2) в окрестности положений равновесия $s_{2,3}$

$$\sigma = -a_1 + \frac{a_3}{2a_4} \left(\frac{b_1 a_3}{b_2} - a_2 \pm \sqrt{\left(\frac{b_1 a_3}{b_2} - a_2 \right)^2 - \frac{4a_1 a_4 b_1}{b_2}} \right),$$

$$\Delta = \pm b_2 \frac{1}{2a_4} \left(\frac{a_3 b_1}{b_2} - a_2 \pm \sqrt{\left(\frac{b_1 a_3}{b_2} - a_2 \right)^2 - \frac{4a_1 a_4 b_1}{b_2}} \right) \sqrt{\left(\frac{b_1 a_3}{b_2} - a_2 \right)^2 - \frac{4a_1 a_4 b_1}{b_2}} = 0$$

Методом от противного доказыва-ется, что первый из них никогда не об-ращается в нуль. То есть положения равновесия $s_{2,3}$ не могут быть нейтральными. Второй равен нулю то-гда и только тогда, когда

Коэффициенты характеристического многочлена $\lambda^2 - \sigma\lambda + \Delta := \det(\lambda E - A)$ матрицы A линеаризации равны соот-ветственно

$$(b_1 a_3 - a_2 b_2)^2 = 4a_1 a_4 b_1 b_2. \quad (3)$$

Это равенство является условием кратности положения равновесия. Как уравнение в положительном октанте шестимерного пространства параметров системы (2) оно задает бифуркацион-ную поверхность:

$$L := \left\{ \alpha := (a_1, a_2, a_3, a_4, b_1, b_2) : (b_1 a_3 - a_2 b_2)^2 = 4a_1 a_4 b_1 b_2 \right\}.$$

Последняя делит октант на две грубые ячейки

$$G^+ := \left\{ \alpha := (a_1, a_2, a_3, a_4, b_1, b_2) : (b_1 a_3 - a_2 b_2)^2 > 4a_1 a_4 b_1 b_2 \right\},$$

$$G^- := \left\{ \alpha := (a_1, a_2, a_3, a_4, b_1, b_2) : (b_1 a_3 - a_2 b_2)^2 < 4a_1 a_4 b_1 b_2 \right\}.$$

Для точек первой из них система (2) имеет три положения равновесия, а для второй только одно $s_1 = (0,0)$. Таким образом, бифуркационная диа-грамма точек поверхности (3) составле-на из двух подмножеств соответственно из областей G^+ и G^- .

1. Исследуем характер положений равновесия $s_i = (x_i, y_i)$, $i = 2, 3$. Пусть

$\alpha \in G^+$. В случае $\frac{b_1 a_3}{b_2} - a_2 > 0$ s_2 явля-ется неустойчивым узлом, а s_3 — сед-лом, причем оба они лежат в первой четверти фазовой плоскости. В случае $\frac{b_1 a_3}{b_2} - a_2 < 0$ s_2 является седлом, а s_3 — устойчивым узлом, и оба положения равновесия лежат в четвертой четверти фазовой плоскости.

Пусть $\alpha \in L$. Кратное положение равновесия

$$s = s_{2,3} = \left(\frac{b_1}{b_2}, \frac{a_3 b_1 - a_2 b_2}{2a_4 b_2} \right) \quad \text{является}$$

седло-узлом с одним узловым сектором и двумя седловыми [3, с. 92]. При

$$\frac{b_1 a_3}{b_2} > a_2 \quad \text{его узловый сектор неустой-$$

чив, а при $\frac{b_1 a_3}{b_2} < a_2$ устойчив.

2. Для исследования поведения неограниченных траекторий на бесконечности и в окрестности точек $(\pm\infty, 0)$ сделаем в системе (2) замену перемен-

ных $x = \frac{1}{u}, y = \frac{v}{u}$. Она преобразует траектории этой системы в траектории системы

$$\begin{cases} u'_t = a_1 u^2 + a_2 u^2 v - a_3 uv + a_4 uv^2 \\ v'_t = (a_1 - b_1) uv + a_2 uv^2 + b_2 v - a_3 v^2 \end{cases} \quad (4)$$

и наоборот. В частности, лежащие на бесконечности траектории — в траектории на оси OV , а точки $(\pm\infty, 0)$ — в точку $(0, 0)$.

Система (4) имеет три положения равновесия

$$s_1^0 = (0, 0), \quad s_{2,3}^0 = (0, v_{2,3}) := \left(0, \frac{a_3 \pm \sqrt{a_3^2 - 4a_4 b_2}}{2a_4} \right),$$

если $a_3^2 - 4a_4 b_2 > 0$ и одно, если $a_3^2 - 4a_4 b_2 < 0$.

Согласно теореме 2 [3, с. 92] точка s_1^0 имеет характер седло-узла. При этом узловый сектор неустойчив и является окрестностью точки $(+\infty, 0)$. Переходя к старым переменным, заключаем, что при $t \rightarrow -\infty$

$$x(t) = \frac{1}{u(t)} \rightarrow +\infty, \quad \frac{y(t)}{x(t)} = v(t) \rightarrow 0$$

Два седловых сектора составляют окрестность точки $(-\infty, 0)$, причем первая из двух траекторий системы (2) $l_1 := (-\infty, 0]$, $l_2 := [0, +\infty)$ является сепаратрисой этой точки.

Для установления характера особых точек $s_{2,3}^0$ можно воспользоваться критерием Пуанкаре [3, с. 115]. При этом положение равновесия $s_2^0 = (0, v_2)$ оказы-

вается седлом, а $s_3^0 = (0, v_3)$ — устойчивым узлом. Переходя к старым переменным, заключаем, что неограниченные траектории системы (2) при $t \rightarrow +\infty$ стягиваются к следующему направлению

$$x(t) \rightarrow +\infty, \quad \frac{y(t)}{x(t)} \rightarrow \frac{a_3 - \sqrt{a_3^2 - 4a_4 b_2}}{2a_4}$$

С помощью замены переменных $x = \frac{v}{u}, y = \frac{1}{u}$ устанавливается, что траектории системы (2) не стягиваются к точкам $(0, \pm\infty)$.

В случае $a_3^2 - 4a_4 b_2 = 0$ кратное положение равновесия

$$s^0 = s_{2,3}^0 = \left(0, \frac{a_3}{2a_4} \right) \quad \text{является седло-}$$

узлом, при этом узловый сектор устойчив. Поэтому неограниченные траектории первой четверти при $t \rightarrow +\infty$ стягиваются к направлению

$$x(t) \rightarrow +\infty, \quad \frac{y(t)}{x(t)} \rightarrow \frac{a_3}{2a_4}$$

3. Проследим, например, топологическую динамику фазового портрета системы при переходе параметра из области G^+ через бифуркационную поверхность L в область G^- в предположении $a_3^2 - 4a_4 b_2 < 0$. В этом случае на бесконечности имеется одна особая

точка — седло-узел s_1^0 , все неограниченные траектории фазового пространства притягиваются к узлу $s_1 = (0, 0)$ и при $t \rightarrow -\infty$ удовлетворяют условиям:
 $x(t) \rightarrow \infty, \frac{y(t)}{x(t)} \rightarrow 0$.

а) пусть $a \in G^+$, то есть грубая система (2) имеет три конечных положения равновесия: устойчивый узел $s_1 = (0, 0)$, неустойчивый узел $s_2 = \left(\frac{b_1}{b_2}, y_2\right)$ и седло $s_3 = \left(\frac{b_1}{b_2}, y_3\right)$.

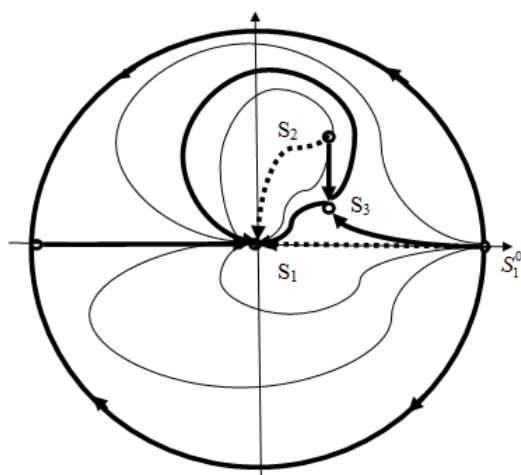


Рисунок 1 — Фазовый портрет системы (2) в случае $a \in G^+$

Сепаратрисы образуют каркас фазового пространства, разбиваемого на 3 области притяжения узла s_1 . Соответствующий фазовый портрет представлен на рисунке 1.

б) пусть $a \in L$, то есть система (2) имеет в конечной плоскости один устойчивый узел $s_1 = (0, 0)$ и один седло-узел $s = \left(\frac{b_1}{b_2}, \frac{a_3 b_1 - a_2 b_2}{2a_4 b_2}\right)$. Ограниченные траектории заполняют клетку, ограниченную двумя выходящими из s и оканчивающимися в s_1 сепаратриса-

$s_3 = \left(\frac{b_1}{b_2}, y_3\right), y_3 < y_2$. В этом случае ограниченные траектории начинаются в узле $s_2 = \left(\frac{b_1}{b_2}, y_2\right)$, оканчиваются в узле $s_1 = (0, 0)$. Они заполняют область, ограниченную двумя выходящими из $s_3 = \left(\frac{b_1}{b_2}, y_3\right)$ и оканчивающимися в $s_1 = (0, 0)$ сепаратрисами.

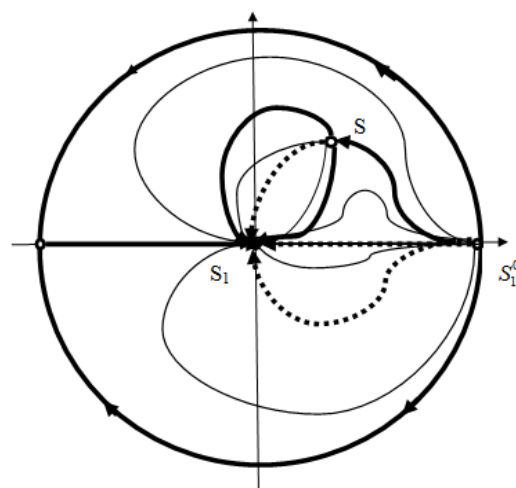


Рисунок 2 — Фазовый портрет системы (2) в случае $a \in L$

ми. Сепаратрисы образуют каркас фазового пространства, разбиваемого так же на 3 области притяжения узла s_1 . Соответствующий фазовый портрет представлен на рисунке 2.

в) пусть $a \in G^-$, то есть грубая система (2) имеет одно конечное положение равновесия $s_1 = (0, 0)$. В этом случае все траектории фазового пространства неограниченны, и фазовый портрет имеет одну клетку. Соответствующий фазовый портрет представлен на рисунке 3.

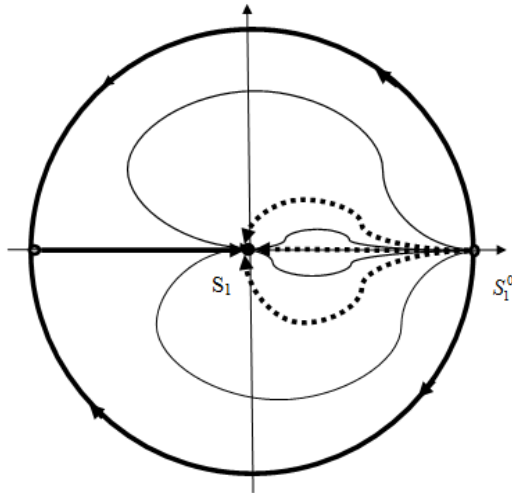


Рисунок 3 — Фазовый портрет системы (2) в случае $a \in G^-$

Вывод. При переходе параметра α из ячейки G^+ через бифуркационную поверхность L в ячейку G^- устойчивый узел S_2 и седло S_3 сливаются в седло-узел S для точки α на поверхности, и затем последний исчезает.

4. С экономической точки зрения рассматриваемая модель неудовлетворительна, поскольку при любом начальном соотношении между рассматриваемыми экономическими показателями с течением времени обе эти величины или стремятся к нулю или неограниченно возрастают, что в действительности невозможно. Более того, траектории могут выходить за пределы первой четверти, и

$$\begin{cases} \dot{x}_t = -a_1x - a_2y + a_3xy - a_4y^2 \\ \dot{y}_t = -\frac{u}{v}(-a_1x - a_2y + a_3xy - a_4y^2) - \frac{1}{vT}(ux + vy + w) \end{cases}$$

Поэтому желаемые положения равновесия должны быть решениями системы уравнений

$$\begin{cases} a_3xy - a_4y^2 - a_1x - a_2y = 0 \\ ux + vy + w = 0 \end{cases}$$

Первое из уравнений задает гиперболу с центром

$$x_0 = \frac{a_2a_3 + 2a_1a_4}{a_3^2} > 0, \quad y_0 = \frac{a_1}{a_3} > 0$$

тогда теряется экономический смысл. Применим метод аналитического конструирования агрегированных регуляторов (АКАР) [4] для формирования желаемого устойчивого положения равновесия системы.

Сначала будем управлять скоростью трудового ресурса по выводу траекторий на прямую вида $\psi = ux + vy + w = 0$, где агрегированная переменная $\psi(x, y)$ должна удовлетворять дифференциальному уравнению $T \cdot \psi'_t(x(t), y(t)) + \psi(x(t), y(t)) = 0$ на траекториях системы. Уравнение скалярного регулятора имеет вид

$$\text{Одна из ее асимптот } y = \frac{a_1}{a_3} \text{ — го-}$$

ризонтальная, а вторая — наклонная

$$y - y_0 = \frac{a_3}{a_4}(x - x_0)$$

[5]. Одна из ветвей целиком лежит в первой четверти, а вторая вне ее и проходит через начало координат.

Условие устойчивости положения равновесия (x_c, y_c) системы управле-

$$\frac{b_1 x_0 + b_2 y_0 + c}{x_0 - x_c} = \frac{a_1(a_2 a_3 + a_1 a_4)}{a_3^2(x_c - x_0)} < 0 \Leftrightarrow x_c < x_0$$

А условие неустойчивости — $x_c > x_0$. Поэтому все точки левой ветви, включая $(0,0)$, являются устойчивыми узлами системы управления, а все точки ветви из первой четверти являются седлами. Это значит, что с помощью класса агрегированных переменных $\psi = ux + vy + w$ можно синтезировать управление, стягивающее траектории системы (2) только к точке $(0,0)$.

Систему управления по переменной $x(t)$

$$\begin{cases} x'_t = -a_1 x - a_2 y + a_3 xy - a_4 y^2 + u(x, y) \\ y'_t = -b_1 x + b_2 xy \end{cases}$$

$$l_1 := \{(x, y) : x = 0, y \geq 0\}, \quad l_2 := \left\{ (x, y) : x \geq 0, y = \frac{b_1}{b_2} \right\}$$

Условие устойчивости положения равновесия (x_c, y_c) из этого мно-

$$-b_1 + b_2 x_c + b_2 y_c = b_2(x_c + y_c) - b_1 < 0 \Leftrightarrow x_c + y_c < \frac{b_1}{b_2}$$

Сопоставляя последнее неравенство с лучами, заключаем, что точка (x_c, y_c) будет устойчивым узлом для системы управления, если $x_c = 0$, $y_c = \gamma \in \left[0, \frac{b_1}{b_2}\right)$. При этом все траектории будут стягиваться к этой точке.

ВЫВОД 1 Синергетическое скалярное управление системой (2) по стягиванию траекторий в точку с помощью агрегированной функции $\psi(x, y) = x - y + \gamma$ возможно только по переменной $x(t)$. При этом точка при-

ния имеет вид

удобно проектировать с помощью агрегированной переменной вида $\psi(x, y) = x - y + \gamma$. Система имеет вид

$$\begin{cases} x'_t = -b_1 x + b_2 x - \frac{1}{T}(x - y + \gamma) \\ y'_t = -b_1 x + b_2 xy \end{cases} \quad (5)$$

Желаемые положения равновесия должны быть решениями системы урав-

нений $\begin{cases} -b_1 x + b_2 xy = 0 \\ x - y + \gamma = 0 \end{cases}$ и лежать в первой четверти. Поэтому они находятся на двух лучах:

$$l_1 := \{(x, y) : x = 0, y \geq 0\}, \quad l_2 := \left\{ (x, y) : x \geq 0, y = \frac{b_1}{b_2} \right\}$$

жества должно удовлетворять неравенству [6]:

$$-b_1 + b_2 x_c + b_2 y_c = b_2(x_c + y_c) - b_1 < 0 \Leftrightarrow x_c + y_c < \frac{b_1}{b_2}$$

тяжения связана с параметром $\gamma \in \left[0, \frac{b_1}{b_2}\right)$ формулой $(x_c, y_c) = (0, \gamma)$.

Полученный результат может быть проверен вычислительным экспериментом на S-модели [7] системы управления (5). Выберем для определенности $b_1 = 2$, $b_2 = 1$, $T = 3$. Система управления (5) конкретизируется так:

$$\begin{cases} x'_t = -2x + xy - \frac{1}{3}(x - y + \gamma) \\ y'_t = -2x + xy \end{cases}$$

Две ее горизонтальные траектории

$$\bar{l}_1 := \{(x, y) : x \leq 0, y = 2\}, \quad \bar{l}_2 := \{(x, y) : x \geq 0, y = 2\}$$

делят фазовое пространство на два подпространства траекторий. Поэтому траектории верхней полуплоскости ни при каких значениях параметра γ не будут стягиваться к точкам полуинтервала

$$\left[0, \frac{b_1}{b_2}\right) = [0, 2) \subset OY$$

. Это подтверждает рассчитанное поле направлений системы на рисунке 4.

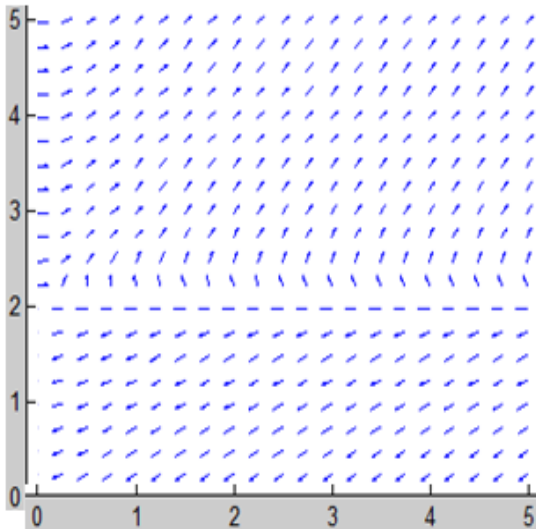


Рисунок 4 — Поле направлений системы (5) в случае $\gamma \in [0, b_1/b_2)$

Из него видно, что траектории нижней полуплоскости притягиваются к точке $(x_c, y_c) = (0, 1.5)$. Но уже при $\gamma = 2.1$ траектории нижней полуплоскости не притягиваются к какой-либо точке, как видно из соответствующего поля направления на рисунке 5.

ВЫВОД 2 Ценность проведенного полного бифуркационного исследования заключается в том, что для любой траектории можно численно охарактеризовать ее асимптотическое поведение.

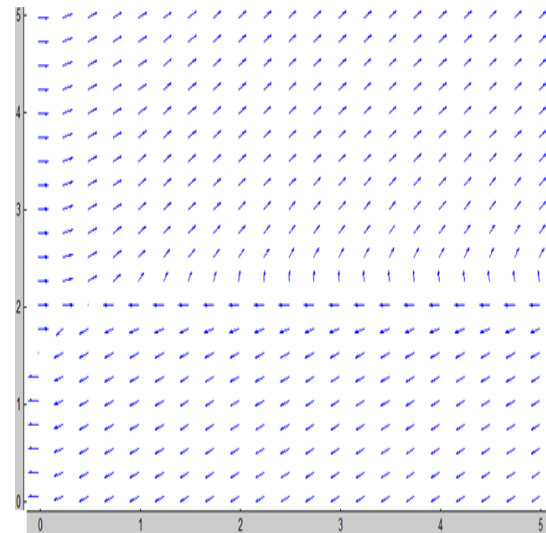


Рисунок 5 — Поле направлений системы (5) в случае $\gamma \notin [0, b_1/b_2)$

С экономической точки зрения это означает знание численного соотношения с течением времени между величинами валового продукта и трудового ресурса.

Компьютерное моделирование проведено средствами пакета прикладных программ MatLab и его графического инструмента Simulink. Рисунки выполнены авторами в среде Windows.

Библиографический список

1. *Милованов, В. П.* Неравновесные социально-экономические системы: синергетика и самоорганизация. — М. : УРСС, 2001.

2. *Журавлева, М. И., Латина, П. А.* Динамическая неравновесная модель обмена потребительскими стоимостями // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2013. — № 3. — С. 132–138.

3. *Баутин, Н. Н., Леонтович, Е. А.* Методы и приемы качественного исследования динамических систем на плоскости. — М. : Мир, 1990.

4. *Колесников, А. А.* Синергетические методы управления сложными системами. Теория системного синтеза. — М. : URSS, 2005.

5. *Корн, Г.* Справочник по математике для научных работников и инженеров. — М. : Наука, 1968.

6. *Братищев, А. В.* Условие устойчивости нульмерного многообразия при синергетическом управлении [Электронный ресурс] // Современные проблемы теории операторов и гармонического анализа и их приложения — V : тезисы конференции. — Ростов н/Д, 2015. — С. 167. — Режим доступа : <http://www.karapetyants.sfedu.ru/conf>.

7. *Братищев, А. В.* Руководство к работе с пакетами MATLAB и SIMULINK. Элементы проектирования и анализа : учеб. пособие. — Ростов н/Д : изд. центр ДГТУ, 2012.

Bibliographic list

1. *Milovanov, V. P.* Synergetics and selforganization: Social-economical system. — M., 2001.

2. *Zhuravliova, M. I., Lapina, P. A.* Dynamical nonquilibrium model of exchange of use value // Vestnik of Rostov State University of Economics (RINH). — 2013. — № 3. — P. 132–138.

3. *Bautin, N. N., Leontovich, E. A.* Methods and rules for the qualitative study of dynamical systems in the plane. — M. : Nauka, 1990.

4. *Kolesnikov, A. A.* Synergistic methods of complex systems control. Theory of system synthesis. — M. : Editorial URSS, 2005.

5. *Korn, G.* Mathematical handbook for scientists and engineers. — M. : Nauka, 1968.

6. *Bratishchev, A. V.* The Stability condition of the zero-dimensional manifold under synergic control [Electronic resource] // Modern problems of the theory of operators and harmonic analysis and their applications — V : abstracts of the conference. — Rostov-on-Don, 2015. — P. 167. — URL : <http://www.karapetyants.sfedu.ru/conf>.

7. *Bratishchev, A. V.* Guide to MatLab and Simulink. Elements of design and analysis. — Rostov-on-Don : Pub. DSTU center, 2012.

А. П. Вуцан

СОЗДАНИЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ИНСПЕКЦИИ ПО ВЫЕЗДНОМУ КОНТРОЛЮ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы оптимизации организационной структуры налоговых органов России, принципы построения ее современной организации, а также перспективы их развития. Рассмотрена возможность формирования специализированной инспекции по выездному контролю на уровне регионов как способ дальнейшего развития функционального принципа организации налоговой системы, а также реализации наметившейся тенденции централизации приоритетных направлений налогового администрирования.

Ключевые слова

Структура налоговых органов, специализированные налоговые инспекции, инспекция по выездному контролю, повышение эффективности налогового контроля.

A. P. Vutsan

THE CREATION OF SPECIALIZED TAX INSPECTION EXIT CONTROLS AS PROMISING DIRECTION OF TAX ADMINISTRATION IN THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation

The paper deals with the optimization of the organizational structure of the tax authorities of Russia, its modern principles of the organization, as well as their development prospects. The possibility of the formation of specialized inspection on exit control at the regional level as a way to further development of the functional principle of the organization of the tax system, as well as the implementation of the current tendency to centralize the priority areas of tax administration.

Keywords

The structure of the tax authorities, specialized tax inspections, inspection on exit control, increasing the efficiency of tax control.

В условиях кризисных явлений в экономике как никогда актуален вопрос повышения эффективности деятельности всех государственных структур. А повышение эффективности деятельности налоговых органов позволяет в данных условиях не только оптимизировать государственные расходы, но и увеличит доходы. Налоговые поступления являются одним из основных доходных источников бюджета, а в условиях снижения цен на нефть все более значи-

мым. При этом эффективность работы налоговых органов должна зависеть не от расширения вмешательства в деятельность хозяйствующих субъектов, а быть следствием более качественного администрирования. В условиях негативных тенденций в экономике, когда для ряда предприятий как никогда актуален вопрос выживания, государственное регулирование должно быть продуманным и обоснованным. В данной связи является целесообразным

рассмотрение вопроса оптимизации организационной структуры налоговых органов, как одного из способов достижения вышеназванных целей.

Как известно, организационная структура налоговых органов может строиться на следующих принципах:

- 1) специализации (по типу налога);
- 2) функциональном;
- 3) по сегментам налогоплательщиков.

Выбор типа организации налогового администрирования зависит от существующей системы государственного управления, опыта и традиций построения административных функций государства. Реформы же налогового администрирования часто затрагивают и организационную структуру. На практике можно наблюдать сочетание данных принципов с преобладанием функционального принципа организационной структуры налоговых служб. Общей тенденцией для крупных национальных экономик стало и выделение в составе национальной налоговой службы специализированного подразделения, отвечающего за работу с отдельным сегментом налогоплательщиков — крупнейшими налогоплательщиками [5].

Современная организационная структура налоговых органов России, в первую очередь, совмещает функциональный принцип с принципом администрирования по сегменту налогоплательщиков, что позволяет использовать преимущества каждого из них одновременно, расставить приоритеты для отдельных функций налогового органа, а также сконцентрировать усилия при работе с наиболее значимыми налогоплательщиками.

В этом году Налоговой службе Российской Федерации 25 лет, и изначально один инспектор регистрировал фирму, проводил камеральные проверки, следил за недоимкой, а также выполнял иные функции налоговых органов. Первой решающей реформой в организаци-

онной структуре налоговых органов стало формирование каждой инспекции по функциональному принципу разделения отделов: отдел регистрации, отдел недоимки, отдел камеральных проверок, отдел выездных проверок и т.д. Такой подход обеспечил повышение эффективности работы за счет формирования более квалифицированных кадров на наиболее приоритетных участках работы, а также способствовал снижению коррупционной составляющей.

Одновременно в существующей системе применяется принцип сегментации налогоплательщиков, выражающийся в формировании как специализированных инспекций по крупнейшим налогоплательщикам на местном уровне, так и межрегиональных инспекций по крупнейшим налогоплательщикам на федеральном уровне, которые находятся в Москве и Санкт-Петербурге и администрируют крупнейших налогоплательщиков федерального уровня значимости, территориально находящихся по всей стране. При этом особенностью формирования данных инспекций также является специализация по отраслевому принципу. Идея такой организации работы заключалась в повышении качества администрирования основных плательщиков страны за счет более узкой специализации инспекторского состава.

В настоящее время названные тенденции актуальны как никогда, при этом явно прослеживается еще одна тенденция — централизация налогового администрирования, вынесение наиболее приоритетных задач на более высокий уровень.

Проанализировав действующую систему налоговых органов Российской Федерации, можно выделить следующие четыре ее уровня. Возглавляет систему налоговых органов Федеральная налоговая служба. Вторым звеном являются межрегиональные инспекции Федеральной налоговой службы, в основу образования которых положены

принципы территориальности (округа). Третьим звеном единой системы налоговых органов являются управления Федеральной налоговой службы по субъектам РФ. Завершают систему налоговых органов территориальные инспекции Федеральной налоговой службы по районам, районам в городах, городах без районного деления, а также межрайонные налоговые инспекции.

В основе построения системы налоговых органов прослеживается принцип иерархичности, имеющий два аспекта. Во-первых, вышестоящим налоговым органам предоставлено право отменять решения нижестоящих налоговых органов в случае их несоответствия Конституции РФ, федеральным законам и иным нормативным правовым актам. Во-вторых, налогоплательщик имеет право обжаловать в вышестоящие налоговые органы решения нижестоящих налоговых органов.

При этом изначально вся работа с налогоплательщиками проводилась на местном уровне, остальные звенья налоговой системы в основном выполняли функцию контроля над нижестоящими налоговыми органами, координацию их деятельности и методологическое сопровождение.

Однако в настоящее время существует тенденция централизации и переноса некоторых функций налогового органа по работе с налогоплательщиками на вышестоящий уровень. Как пример, формирование отдела процедур банкротства с переносом всех функций налоговых органов в Управление по субъекту, формирование укрупненных отделов предпроверочного анализа при формировании планов выездных проверок с обязательным переносом не менее 30 % планирования на уровень Управления по субъекту.

В 2012 г. в связи с вступлением в силу изменений в Налоговый Кодекс Российской Федерации (раздел V.1) в

структуре налоговых органов была создана специальная налоговая инспекция по контролю над ценами — Межрегиональная инспекция по ценообразованию для целей налогообложения (МИ ФНС России по ценам), которая подчиняется напрямую ФНС. Таким образом, на уровень ФНС был вынесен налоговый контроль за определенными группами налогоплательщиков по отдельным вопросам, закрепленным законодательно.

Необходимо отметить и существующие факты выделения отдельных функций налоговых органов в специализированную инспекцию, например создание регистрирующей инспекции в ряде регионов, а также в г. Москве. Как правило, такое выделение возможно, когда данная функция обособлена от остальных функций налогового органа, а сам этот факт позволяет оптимизировать работу всей системы. Так, например, вопросы регистрации вполне могут быть выделены отдельно, а наличие единого регистрационного центра создает дополнительные удобства для налогоплательщиков.

При существующих тенденциях развития налогового администрирования требуется создание на уровне региона специализированной инспекции по выездному контролю, которая должна быть наделена функцией проведения выездных проверок и характеризуется концентрацией интеллектуальной составляющей работы налоговых органов при выполнении наиболее приоритетной функции.

Это соответствовало бы реализации функционального принципа построения налоговых органов на более высоком уровне, а также тенденции централизации наиболее приоритетных направлений налогового администрирования. Структура налоговых органов с учетом предлагаемых изменений представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 — Структура налоговых органов Российской Федерации (с учетом перспективы развития)

Составлен автором.

Налоговый контроль является основной функцией налогового органа. При этом выездной контроль является наиболее эффективной ее формой, порядка 70 % дополнительных поступлений по результатам контрольной работы приходится именно на него. Для проведения выездных проверок задействуются самые квалифицированные кадры. Он не связан с непосредственным контактом с большинством налогоплательщиков, выездными проверками в настоящее время ежегодно охватывается менее 1 % юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, состоящих на учете. Назначению проверки пред-

шествует масштабная аналитическая работа на основании всего массива информации, накопленной налоговыми органами, а также полученной из внешних источников, которая на современном этапе развития информационных систем может быть получена сотрудником любого налогового органа без территориальной привязки. Выгоды же такой организации работы несомненны и в первую очередь касаются возможности сконцентрировать лучшие кадры, использовать возможность специализации по отраслям в рамках отделов, а также анализа бизнес-групп без территориальной привязки. Немаловажен и

факт снижения коррупционной составляющей, что возможно обеспечить посредством выделения функции выездного контроля в обособленную структуру.

После введения постановлением Пленума Высшего арбитражного суда Российской Федерации № 53 от 12.10.2006 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой льготы» в налоговую практику понятия обоснованной и необоснованной налоговой льготы, все выводы налогового органа должны строиться не только на юридических фактах, но и на понимании реального экономического смысла тех или иных действий налогоплательщика.

Выездные проверки подразумевают качественный анализ деятельности организации на основании первичной документации и четкого понимания экономических процессов конкретного бизнеса. Эффективность выездного контроля напрямую зависит от квалификации инспектора как в налоговом законодательстве, так и в отраслевой специфике хозяйствования. А для доказательства позиции налогового органа принципиальным становится четкое понимание организации бизнеса налогоплательщика. При этом в современной экономике любой бизнес — это не одно юридическое лицо, как правило, это группа организаций и индивидуальных предпринимателей, выполняющих определенную функцию в бизнес-формировании, принадлежащем одному бенефициару и направленном на получение прибыли от реализации готового продукта. Участники группы могут иметь различную территориальную принадлежность, что делает еще более актуальными процессы централизации в налоговом контроле.

Таким образом, именно функция выездного контроля может быть обособлена от иных функций налогового органа, большинство из которых связано с непосредственным контактом с состоящими на учете налогоплательщиками. А

дробление подразделений не на основании территориальной принадлежности, а на основании отраслевой специфики позволит повысить эффективность выездного контроля за счет формирования соответствующих специалистов и специфических подходов к проверке. Отделы могут быть сформированы по отраслевой специфике в соответствии с экономико-географическими особенностями региона: оптовая торговля сельхозпродукцией; оптовая и розничная торговля иными товарами; организация сферы услуг; жилищное строительство; строительство дорог, промышленных объектов; производители и т. п. Данная организация соответствует принципу отраслевой специализации, применяемой при формировании межрегиональных инспекций по крупнейшим налогоплательщикам на федеральном уровне, однако может применяться на уровне региона и не для приоритетной группы налогоплательщиков, а для приоритетной функции налоговых органов.

Идея создания такой инспекции привлекательна, но ее практическому применению в настоящее время мешает недоработка налогового законодательства. В соответствии с п. 2 ст. 89 НК РФ решение о проведении выездной налоговой проверки выносит налоговый орган по месту нахождения организации или по месту жительства физического лица, если иное не предусмотрено настоящим пунктом [2].

Данная проблема могла бы быть решена, например, при внесении изменений в п. 2 ст. 89 НК РФ следующего содержания: решение о проведении выездной налоговой проверки выносит налоговый орган по месту нахождения организации или по месту жительства физического лица, либо инспекцией по Контрольной работе, в случае ее создания в регионе, если иное не предусмотрено настоящим пунктом.

Разрешение же правового вопроса позволит с помощью формирования

специализированных инспекций по выездному контролю в регионах оптимизировать налоговое администрирование.

В функции специализированной инспекции по контрольной работе, создаваемой на региональном уровне, целесообразно включить замкнутый цикл проведения выездной проверки, содержание которого можно разбить на основные обязательные элементы, каждый из которых имеет свое особое значение, однако действуют они во взаимосвязи, что обеспечивает эффективное проведение выездного контроля в целом. Организация данного процесса на уровне региона в обособленной структуре позволяет осуществлять каждый элемент более эффективно.

1. Проведение предпроверочного анализа по налогоплательщикам, отобранным в план выездных налоговых проверок. Первоначальный отбор налогоплательщиков осуществляется на основании критериев риска совершения налоговых правонарушений в автоматическом режиме по результатам оценки финансово-экономических показателей, отраженных в отчетности. Это подразумевает сплошной анализ всех налогоплательщиков, состоящих на учете в регионе, и отталкивается от основного результативного показателя добросовестности налогоплательщика — уровня налоговой нагрузки. Сосредоточение данной работы в одном налоговом органе исключит дисбаланс нагрузки между территориями, как это наблюдается в настоящее время.

Следующий этап анализа подразумевает более масштабную работу по углубленному анализу бизнес-процессов, происходящих в группе, к которой принадлежит отобранный налогоплательщик, с целью определения центров формирования прибыли, полноты ее декларирования, а также схем незаконной налоговой минимизации, применяемых в группе. Данная работа проводится на основании всей имеющейся в налоговых органах ин-

формации (камеральный контроль, информация из внешних источников, СМИ, информационные базы данных), информации из внешних источников. На этом этапе отсутствие привязки к конкретной территории позволяет объективно и полно проанализировать всех участников группы и отобрать наиболее приоритетные объекты для проверки.

С учетом технических возможностей, которыми в настоящее время располагает служба, пользователь информационных баз может быть территориально удален. Кроме того, территориальными инспекциями в соответствии с регламентом камеральных проверок должны будут направляться в формируемую инспекцию заключения о необходимости проведения выездной проверки в случае обнаружения фактов нарушения налогового законодательства, которые целесообразнее установить именно в рамках выездной проверки. Иные материалы камеральных проверок могут быть получены в случае необходимости по запросам.

2. Проведение выездных налоговых проверок. Экстерриториальность в данном вопросе — несомненный плюс, так как в настоящее время наиболее эффективными проверками являются те, которые назначались именно при анализе бизнес-группы одновременно по ряду налогоплательщиков, на которых были сосредоточены и центры получения прибыли, и налоговые, а проверки проводились согласованно. При этом согласованность обеспечивалась вмешательством и координацией со стороны Управления по региону, так как налогоплательщики зачастую состоят на учете в различных налоговых органах. В условиях, когда не будет необходимости дополнительного вмешательства со стороны вышестоящего налогового органа, такая организация выездного контроля станет обычной практикой, что напрямую скажется на ее эффективности.

3. Рассмотрение возражений, подготовка материалов по обжалованию в

рамках досудебного аудита по выездным проверкам.

4. Юридическое сопровождение выездных проверок, а также участие в судебных спорах.

Последние два элемента являются обязательным сопровождением любых проверок, организационные изменения позволят сконцентрироваться именно на выездном контроле, который менее массовый, но более глубокий, что позволит сосредоточить в данной инспекции наиболее квалифицированных юристов.

Необходимо отметить, что формирование специализированной инспекции по выездному контролю в регионе не приведет к увеличению численности сотрудников налоговых органов, так как это те же сотрудники, которые уже работают в инспекциях в соответствующих отделах, численность скорее сократится за счет уменьшения административных единиц. Повышение эффективности выездного контроля будет достигаться именно за счет более качественной организации работы.

В совокупности повышение эффективности выполнения каждого из элементов позволяет качественно изменить организацию выездного контроля, а также решить административные сложности:

- упростить контроль за специфической и наиболее приоритетной функцией налоговых органов;

- повысить эффективность и качество контрольных мероприятий за счет применения отраслевой специфики при проведении выездных проверок (при этом используются все плюсы отраслевой специфики аналогично межрегиональным инспекциям по крупнейшим налогоплательщикам, при одновременном отсутствии оторванности от других менее крупных участников бизнеса, согласованные проверки которых могут проводиться одной инспекцией);

- повысить эффективность выездного контроля за счет планирования и

проведения согласованных проверок под единым руководством групп налогоплательщиков без учета территориального разделения. Именно такой подход к организации выездного контроля позволит соблюсти один из универсальных принципов управления — принцип единства руководства. В настоящее время он не действует, так как отдельные участники бизнеса администрируются различными территориями, тогда как рассмотрение группы бизнеса как единого хозяйствующего субъекта — приоритетное направление анализа в современной налоговой практике.

Таким образом, без привлечения дополнительных ресурсов, только за счет оптимизации организационных процессов, основанной на глубоком понимании факторов, влияющих на проведение выездного контроля, может быть достигнута основная задача налоговых органов — повышение налоговых поступлений в бюджет.

Библиографический список

1. *Остин, В. В.* Создана специальная налоговая инспекция по контролю над ценами // *Налоговед.* — 2012. — № 8.

2. *Налоговый кодекс Российской Федерации* : [Федеральный закон № 146-ФЗ от 31.07.1998] // *Российская газета.* — 06.08.1998. — № 148–149.

3. *Васильев, Ю. В., Кузнецов, Н. Г., Пороло, Е. В.* Политика реформирования налоговой системы России. — Ростов н/Д : МарТ, 2008.

4. *Лыков, Л. Н., Букина, И. С.* Налоговые системы зарубежных стран : учебник для бакалавриата и магистратуры. — М. : Юрайт, 2014.

5. Институциональные и организационные характеристики налоговых органов [Электронный ресурс]. — URL : http://studme.org/111512129929/ekonomika/institutsionalnye_organizatsionnye_harakteristiki_nalogovyh_organov.

Bibliographic list

1. *Austin, V. V.* Special tax inspection for price control // *Nalogoved.* — 2012. — № 8.

2. Tax Code of the Russian Federation : [Federal Law № 146-FZ of 31.07.1998] // *Rossiyskaya gazeta.* — 06.08.1998. — № 148–149.

3. *Vasilyev, Yu. V., Kuznetsov, N. G., Porollo, E. V.* Policy reform of the tax sys-

tem in Russia. — Rostov-on-Don : MarT, 2008.

4. *Lykov, L. N., Bukin, I. S.* Tax systems of foreign countries : textbook. — M. : Yurayt, 2014.

5. Institutional and organizational characters of tax system [Electronic resource]. — URL : http://studme.org/111512129929/ekonomika/institutsionalnye_organizatsionnye_harakteristiki_nalogovyh_organov

С. А. Грязнов

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАНЯТОСТИ В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ПЕНИТЕНЦИАРНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНОВ ЮФО)

Аннотация

Статья посвящена разработке основных направлений формирования занятости в сфере малого бизнеса в условиях пенитенциарных учреждений. Рассмотрена текущая ситуация в Южном федеральном округе по наличию региональных программ развития предпринимательства на предприятиях УИС, а также свободных площадей для работы с предпринимательскими структурами; определены отрасли, на которых специализируются предприятия УИС регионов ЮФО.

Ключевые слова

Уголовно-исполнительная система, предпринимательский потенциал, стратегия развития предпринимательства в УИС, малый бизнес в условиях пенитенциарных учреждений, специфика социально-демографического портрета осужденных.

S. A. Gryaznov

THE PECULIARITIES OF SMALL BUSINESS FORMATION IN THE TERMS OF THE CORRECTIONS (ON THE EXAMPLE OF THE SOUTHERN FEDERAL DISTRICT)

Annotation

The article is devoted to the development of principal directions concerning formation of small business in the terms of the corrections. The current state of affairs in the Southern Federal District which is connected with vacant spaces suitable for business is examined. The leading economic branches for the Penal System of the Southern Federal District to specialized is determined.

Keywords

Penal system, enterpreneural potencial, enterprice development strategy within the Penal System, small business in the terms of the penal institutions, the specific character of social and demographic prisoners's profile.

В научной среде под предпринимательским потенциалом понимаются текущие и перспективные трудовые возможности страны, территории (региона), организации или сотрудника; а также совокупность социально-демографических, интеллектуальных, духовно-нравственных и прочих характеристик трудоспособной части населения или конкретного сотрудника, которые реализуются в процессе осуществления трудовой деятельности.

Уникальность предназначения предпринимательского потенциала заключается в том, что с его помощью активизируются и эффективно взаимодействуют между собой капитал, трудовые и земельные ресурсы, информация, наука и т. д. Личностные индивидуальные качества предпринимателей в совокупности с рыночным механизмом позволяют по максимуму использовать перечисленные экономические ресурсы, а также стимулировать дальнейшее экономическое развитие [3].

Как показывает статистика на примере Южного федерального округа (табл. 1), большинство регионов недостаточное внимание уделяет разработке региональных программ по поддержке и развитию предпринимательства на предприятиях уголовно-исполнительной системы. Ни в одном из регионов ЮФО на текущий момент такой действующей программы не разработано. В основном УИС ЮФО руководствуются общими нормативно-правовыми актами, а также Концепцией развития уголовно-исполнительной системы РФ до 2020 г. Однако такой подход не учитывает территориальную (региональную) специфику, социально-экономические особенности того или иного региона, финансово-экономическое положение самих предприятий УИС, что в значительной степени снижает эффективность использования предпринимательского потенциала предприятий УИС.

Таблица 1 — Наличие действующих целевых комплексных программ по поддержке УИС в регионах ЮФО, направленных на процесс регулирования предпринимательской деятельности в УИС

Область	Наличие региональной целевой комплексной программы по поддержке УИС на 2014–2020 гг.	Реальная нормативно-законодательная основа (база) по регулированию предпринимательского сектора УИС в регионах	Наличие в прошлом региональной целевой комплексной программы по поддержке УИС до 2014 г.
Волгоградская область	Отсутствует	1. Основопологающая нормативно-законодательная база (Конституция РФ; федеральные конституционные законы; акты Президента РФ, Правительства РФ; нормативные правовые акты Минюста России; акты ФСИН России и т. д.). 2. Концепция развития уголовно-исполнительной системы Российской Федерации до 2020 г. 3. Ст.108 УИК РФ. 4. Ст.112 УИК РФ	1. Приложение к Постановлению № 275-П от 28.06.2010 «Долгосрочная областная целевая программа «Оказание помощи лицам, отбывшим наказание в виде лишения свободы, и содействие их социальной реабилитации на территории Волгоградской области» на 2010–2012 гг.»*

Продолжение табл. 1

Область	Наличие региональной целевой комплексной программы по поддержке УИС на 2014–2020 гг.	Реальная нормативно-законодательная основа (база) по регулированию предпринимательского сектора УИС в регионах	Наличие в прошлом региональной целевой комплексной программы по поддержке УИС до 2014 г.
Астраханская область	Отсутствует	1. Основополагающая нормативно-законодательная база (Конституция РФ; федеральные конституционные законы; акты Президента РФ, Правительства РФ; нормативные правовые акты Минюста России; акты ФСИН России и т. д.). 2. Концепция развития уголовно-исполнительной системы Российской Федерации до 2020 г.	Отсутствует
Республика Калмыкия	Отсутствует	1. Основополагающая нормативно-законодательная база (Конституция РФ; федеральные конституционные законы; акты Президента РФ, Правительства РФ; нормативные правовые акты Минюста России; акты ФСИН России и т. д.). 2. Положение об Управлении Федеральной службы исполнения наказаний по Республике Калмыкия (утвержденное приказом ФСИН России № 223 от 03.04.2008)	1. Постановление Правительства Республики Калмыкия № 179 от 11.07.2000 «О комплексной программе «Реформирование промышленного сектора уголовно-исполнительной системы Республики Калмыкия и содействие трудовой занятости осужденных» на 2001–2005 гг.». 2. Комплексная программа «Реформирование промышленного сектора уголовно-исполнительной системы республики Калмыкия и содействие трудовой занятости осужденных» на 2001–2005 гг.»
Ростовская область	Отсутствует	1. Основополагающая нормативно-законодательная база (Конституция РФ; федеральные конституционные законы; акты Президента РФ, Правительства РФ; нормативные правовые акты Минюста России; акты ФСИН России и т. д.). 2. Распоряжения Правительства Ростовской области № 337 от 22.08.2013 «О выделении средств Правительству Ростовской области»	1. Постановление Главы Администрации Ростовской области № 99 от 29.03.1996 «О комплексной программе развития учреждений уголовно-исполнительной системы УИН УВД Ростовской области на 1996–1997 гг.»*

Продолжение табл. 1

Область	Наличие региональной целевой комплексной программы по поддержке УИС на 2014–2020 гг.	Реальная нормативно-законодательная основа (база) по регулированию предпринимательского сектора УИС в регионах	Наличие в прошлом региональной целевой комплексной программы по поддержке УИС до 2014 г.
Республика Адыгея	1. Приказ Министерства труда и социального развития Республики Адыгея № 174 от 15.08.2013 «Об утверждении ведомственной целевой программы «Социальная реабилитация и адаптация граждан, отбывших наказание в виде лишения свободы, на 2014–2016 гг.»	1. Основополагающая нормативно-законодательная база (Конституция РФ; федеральные конституционные законы; акты Президента РФ, Правительства РФ; нормативные правовые акты Минюста России; акты ФСИН России и т. д.)	1. Постановление кабинета Министров Республики Адыгея № 128 от 17.04.2000 «О республиканской целевой программе реструктуризации и реформирования промышленного сектора уголовно-исполнительной системы Республики Адыгея и содействия трудовой занятости осужденных на период до 2005 г.»
Краснодарский край	Отсутствует	1. Основополагающая нормативно-законодательная база (Конституция РФ; федеральные конституционные законы; акты Президента РФ, Правительства РФ; нормативные правовые акты Минюста России; акты ФСИН России и т. д.)	Отсутствует

Составлена автором по данным [9].

В республиках Калмыкия и Адыгея в период с 1996 по 2005 гг. были разработаны целевые комплексные программы по поддержке предпринимательского сектора УИС. В Волгоградской области, Ростовской области в республике Адыгея также были разработаны программы, косвенно влияющие на предпринимательский потенциал УИС в регионах.

По итогам реализации Комплексной программы «Реформирование промышленного сектора уголовно-исполнительной системы Республики Калмыкия и содействие трудовой занятости осужденных» на 2001–2005 гг.» планировалось в 2001 г. довести объем

производства промышленной продукции до 3 млн рублей (5,1 млн руб. в ценах 2013 г. [8]), а также трудоустроить всех неработающих осужденных.

По итогам программы «Реструктуризация и реформирование промышленного сектора УИС республики Адыгея и содействие трудовой занятости осужденных на период до 2005 г.» планировалось дополнительно привлечь к производственной деятельности более 1000 осужденных; реформировать и реструктуризировать промышленный комплекс УИС Республики Адыгея; освоить новое производство более десяти видов продукции и т. д.

Однако, официальной статистики по указанным целевым программам, результатам и итогам их реализации в открытом доступе нет. Вся информация носит обобщенный характер, что также свидетельствует о том, что система контроля и мониторинга в общей системе регулирования предпринимательства в условиях ограничения свободы в ЮФО отсутствует.

Из общепринятых параметров социальных и демографических характеристик спецконтингента наиболее значимыми в рамках анализируемого аспекта выступают возраст, пол заключенных, уровень образования и здоровья, семейное положение, религиозная принадлежность.

Для эффективного процесса организации и осуществления предприни-

мательской деятельности на предприятиях УИС важное значение необходимо отводить глубокому исследованию специфики социально-демографического портрета осужденных региона базирования предприятия. Как правило, такой анализ проводится ежегодно на уровне ФСИН России (или Федеральных округов), статистические данные собираются и оформляются в стандартизированные отчеты и доклады. Однако последнее, как правило, не связывается со стратегиями предпринимательской деятельности на предприятиях УИС той или иной территории (региона).

По количеству осужденных лиц в 2012 г. Россия заняла 3-е место в мировом рейтинге, а по количеству осужденных лиц на 100000 человек населения — 2-е место (рис. 1).

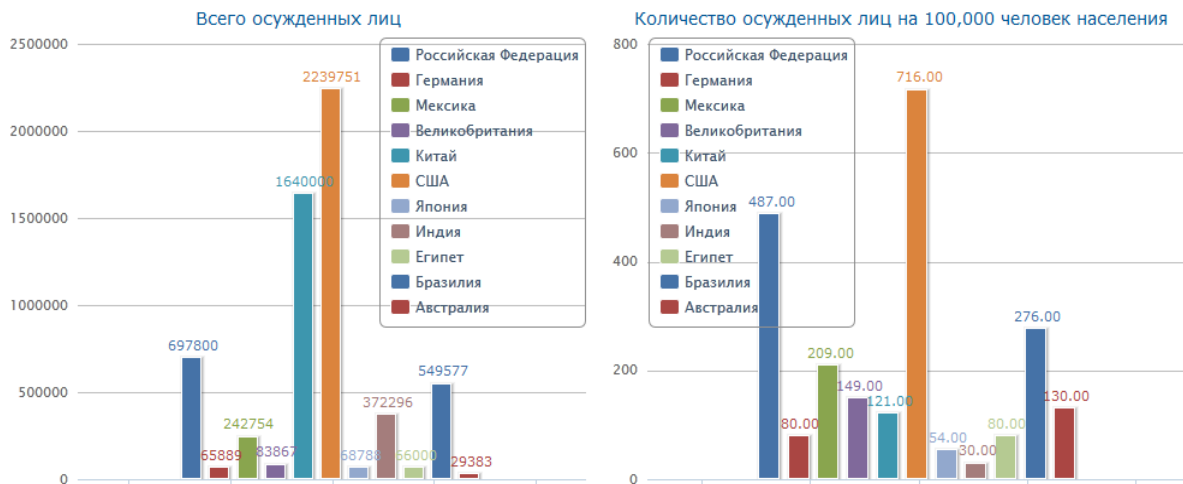


Рисунок 1 — Количество осужденных лиц в России по итогам 2012 г. в мировом рейтинге

Составлен автором по данным [10].

В целом, по сравнению с советским периодом, производство в УИС России значительно уменьшилась. Очевидно, что таких показателей, которые имелись на тот период, когда производственный комплекс уголовно-исполнительной системы занимал одно из ведущих мест в национальной экономике, уже получить не удастся, хотя

бы потому, что количество заключенных, содержащихся в пенитенциарных учреждениях, сократилось в 2,5 раза [6].

Отраслевая структура производств уголовно-исполнительной системы России по сравнению с советскими временами практически не изменилась, что свидетельствует, с одной стороны, об эффективном распределении объема производ-

ства продукции (услуг) по отраслям народного хозяйства, с другой, — о недостаточной эффективности научной и промышленной политики государства по отношению к производственному сектору УИС (рис. 2). Укрупненная номенклатура продукции, выпускаемой ИУ, насчитыва-

ет свыше ста двадцати тысяч наименований. Некоторые подразделения уголовно-исполнительной системы по-прежнему являются единственными отечественными производителями ряда наименований изделий машиностроительной отрасли и электротехнической продукции [4].

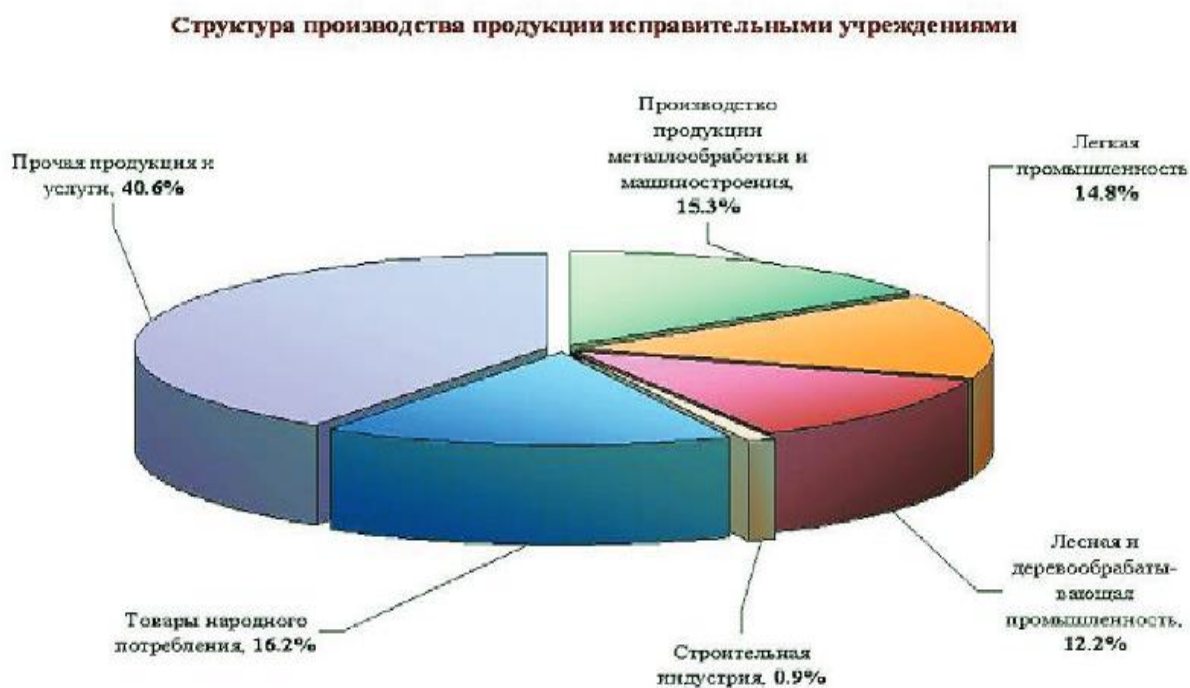


Рисунок 2 — Структура производства продукции исправительными учреждениями РФ по итогам 2010 г. [6]

Сегодня перечень основных наименований производимой в УИС России продукции составляют: металлообработка (сетка-рабица, пожарные щиты, гаражные ворота, мусорные контейнеры); деревообработка (оконные и дверные блоки); швейные изделия (костюмы и форма для личного состава и осужденных, постельное бельё, матрацы и одеяла); строительные детали и конструкции (ж/б кольца, километровые столбы, ЖБИ, шлакоблоки, саман, окна ПВХ); продукты питания (хлеб, макароны); отрасли сельского хозяйства (животноводство и растениеводство); сувенирная продукция.

Формирование занятости в сфере именно малого бизнеса в условиях пени-

тенциарных учреждений приобретает наиболее актуальный характер. Кроме того, на сегодняшний день пенитенциарные учреждения готовы активно сотрудничать с предпринимательскими структурами, предоставляя для совместной производственно-хозяйственной деятельности как трудовые ресурсы, так и производственные площади.

Рассмотрим текущую ситуацию в Южном федеральном округе по наличию свободных площадей для работы с предпринимательскими структурами, а также определим отрасли, на которых специализируются предприятия УИС того или иного региона ЮФО (табл. 2).

**Таблица 2 — Специализация предприятий УИС регионов ЮФО
и наличие на них свободных площадей для работы
с предпринимательскими структурами**

Область	Специализация предприятий УИС	Количество предприятий УИС	Свободная площадь (законсервированная) кв. м
Волгоградская область	Металлообработка; деревообработка; сельскохозяйственное, обувное, швейное производство; производство строительных материалов	8	55252,4 (16137,0)
Астраханская область	Металлообработка; деревообработка; сельскохозяйственное, обувное, швейное производство; производство строительных материалов; контрагентские участки (изготовление изделий из стеклопластика и полиэтилена, корпусной и мягкой мебели, металлоконструкции, деревообработки)	5	39775,2 (4021,0)
Республика Калмыкия	Металлообработка; деревообработка; сельскохозяйственное, швейное производство; продукты питания	3	78284,0 (н/д)
Ростовская область	Металлообработка; деревообработка; сельскохозяйственное, обувное, швейное производство; производство строительных материалов	9	13836,8 (0)
Республика Адыгея	Металлообработка; деревообработка; сельскохозяйственное, швейное, сварочное производство; изготовление тары, мешков, сетки и т.д.	5	н/д
Краснодарский край	Металлообработка; деревообработка; швейное, обувное, мебельное производство; производство строительных материалов; производство продукции пожарно-технического назначения; продукты питания; изготовление тары, сувениров, ритуальных принадлежностей	н/д	н/д

Составлена автором по данным [9].

Как показали данные таблицы 2, предприятия УИС по Южному федеральному округу обладают достаточным количеством простаиваемых свободных производственных площадей, производственная деятельность на которых активно осуществляется и требует активного сотрудничества со стороны бизнес-структур, прежде всего, регионов базирования. Однако предпринимательские структуры, как правило, недостаточно четко понимают, с какими трудностями и особенностями им придется столкнуться при подобного рода сотрудничестве.

На наш взгляд, в процессе формирования занятости в сфере малого бизнеса в условиях пенитенциарных учреждений, необходимо пристальное внимание уделить следующим этапам:

- изучению специализаций предприятий УИС региона, где предполагается осуществление предпринимательской деятельности;

- изучению специфики социально-демографического портрета осужденных в конкретном регионе (с учетом непрерывной текучести кадров);

– выбору правильной формы интеграции (союзы, кластеры, предпринимательские сети и т. д.);

– разработке и внедрению адаптированной общей предпринимательской стратегии обеими сторонами (предприятие УИС и предпринимательская структура);

– акцентированию внимания на маркетинговой деятельности (разработка тюремного бренда).

Для эффективной реализации проектов в сфере предпринимательства, в том числе в малом бизнесе, в УИС требуется продуманная и прошедшая специфические этапы согласования стратегия, способная стать основой устойчивого развития малого бизнеса в условиях пенитенциарных учреждений. Внедрение адаптированной предпринимательской стратегии будет способствовать согласованию воспроизводственных и производственных процессов, координации деятельности различных подразделений учреждений УИС и, следовательно, росту их экономического потенциала [1].

При выборе направлений стратегии развития предпринимательства в уголовно-исполнительной системе необходимо, прежде всего, ориентироваться на финансовое состояние пенитенциарного учреждения и текущий уровень обеспеченности ресурсами. Не менее важным условием эффективной стратегии выступает выбор правильной формы интеграции (например, союзы, предпринимательские сети и т. д.).

В процессе организации предпринимательской деятельности в сетях важно учитывать тот факт, что не только отдельные отрасли, хозяйствующие субъекты и организации в целом, но также их непосредственные подразделения обладают действующими подсистемами производственной деятельности, распределения, обмена и процесса потребления. Необходимо правильно определять их функциональное назна-

чение, а также выбирать оптимальное в количественном и качественном выражении состав и взаимодействие производственных факторов с целью получения максимального дохода при ограниченном уровне ресурсов.

В последнее время актуальной и приемлемой формой взаимодействия предпринимательской системы в УИС с прочими хозяйствующими субъектами и индивидуальными предпринимателями становится создание кластеров [7, с. 51].

Как показывает положительный зарубежный опыт, в процессе формирования кластеров создается такая система, когда производства оказывают друг другу активную помощь и взаимную поддержку, усиливается и ускоряется процесс обмена необходимой информацией, ускоренными темпами по каналам поставщиков, посредников и потребителей распространяются новые бизнес-идеи и продукция и т. д.

В процессе предпринимательства предприятия УИС имеют веское преимущество в продвижении своей продукции, которое они должны непременно использовать при разработке маркетинговой стратегии в рамках общей стратегии предпринимательской деятельности в пенитенциарном учреждении. В России всё более популярным становится бренд «Сделано в тюрьме».

Первый всемирный успех принадлежал итальянской линии мужской одежды, которая была произведена в тюрьме под брендом «Made in jail», что переводится как «Сделано в тюрьме». Вслед за таким рекламным ходом по мировому бизнес-сообществу прокатилась волна хозяйствующих субъектов, которые были построены на основе этой же бизнес-схемы и во главе которых стояли владельцы и персонал предприятий уголовно-исполнительной системы.

Не так давно тюрьма, находящаяся в Германии, разместила на публичном рынке свои акции. Осужденные берлин-

ской тюрьмы Тегел создали предприятие по пошиву мужской одежды. Под брендом «Inmate», что переводится как «Заключенный», выпускаются рубашки, брюки, костюмы, обувь, ремни и т. д. [5]. За первый месяц своего присутствия на рынке предприятие получило более тысячи заказов со всего мира. У нее появились дилерские сети в Лос-Анджелесе, Гонконге, Буэнос-Айресе и других странах мира.

Бренд «Сделано в тюрьме» скоро появится и в России. Около тридцати предприятий ФСИН РФ с 1 июля 2014 г. в качестве эксперимента начали производственно-хозяйственную деятельность под единым брендом «Торговый дом ФСИН России». ФСИН предполагает, что обновленная предпринимательская политика позволит отказаться от неэффективных посреднических услуг, а также будет положительным образом сказываться на активном участии в конкурсах, грантах и торгах, приведет к увеличению объема продаж тюремной продукции за счет успешно зарекомендовавшего себя в мировой практике бренда «Сделано в тюрьме».

Единой предпринимательской площадкой для осуществления всех контрактов и принятия участия в конкурсах и торгах выступит Торговый дом, который будет создан в столице на базе одного из унитарных предприятий ФСИН РФ.

Кроме того, в рамках функционирования Торгового дома планируется открыть специализированный магазин, в котором можно будет приобрести выпущенные в российских колониях товары, которые в настоящее время — без указания места производства — находятся в продаже на прилавках многих магазинов, в том числе оружейной направленности [2].

Таким образом, в процессе формирования эффективной стратегии занятости в сфере малого бизнеса в условиях пенитенциарных учреждений

мы пришли к следующим основным выводам.

1. Помимо проведения анализа и предоставления ежегодных статистических данных о социально-демографическом портрете осужденных РФ, ФСИН России необходимо акцентировать внимание на доведении до предпринимательских структур принципов ведения бизнеса с предприятиями УИС; раскрывать преимущества, особенности и «подводные камни» подобного взаимного сотрудничества; проводить семинары, открытые столы по вопросам выбора правильных форм интеграции бизнес-сообщества с предприятиями УИС и т. д.

2. В связи с тем, что малый бизнес в России занимает значительную долю рынка, об эффективном сотрудничестве в текущих социально-экономических условиях должны задумываться не только предпринимательские структуры, но и государство и сотрудники УИС, которые должны оказывать разностороннюю поддержку предпринимателям и подразделениям УИС, осуществляющим совместную производственно-хозяйственную деятельность.

3. В современных условиях развития национальной экономики эффективность занятости в сфере среднего и малого бизнеса в условиях пенитенциарных учреждений во многом определяется разработкой и внедрением адаптированной предпринимательской бизнес-стратегии и, в частности, инновационной маркетинговой стратегии (разработка узнаваемого, «позитивного» тюремного бренда).

Библиографический список

1. *Баринов, Н. И., Гаспарян, С. В.* Развитие сельскохозяйственного производства в пенитенциарных учреждениях на основе формирования стратегии // Вестник ОГУ. — 2008. — № 85.

2. Бренд «Сделано в тюрьме» появится в России [Электронный ресурс] // РБК. — 18.02.2014. — Режим доступа : <http://top.rbc.ru/economics/18/02/2014/905811.shtml>.

3. Бусыгин, А. В. Предпринимательство. Основной курс. — М. : ИНФРА, 2003.

4. Матвеева, Н. С. Ресурсный потенциал производственного сектора уголовно-исполнительной системы России [Электронный ресурс] // Актуальные вопросы экономики, управления и технологии. — Режим доступа : http://фсин.пф/territory/Vipe/journal_bulletin_of_theinstitute/archive/magazine/14/13.pdf.

5. Сделано в тюрьме [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.islandbusinessidea.com/businessideas/00443.htm>

6. Сорокин, А. П. Задача — обеспечить работой максимальное количество осужденных [Электронный ресурс] // Преступление и наказание. — 2011. — № 8. — Режим доступа : <http://фсин.пф/structure/adaptation/folder1/Sorokin.pdf>.

7. Управление организацией : учебник / под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Саломатина. — 3-е изд. перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2003.

8. <http://otvety.google.ru/otvety/thread?tid=4fd2277646d352ca>.

9. Официальный сайт УФСИН России // http://www.fsin.su/structure/adaptation/production_space_agencies_mi/south_federal_district/index.php.

10. Международный центр тюремных исследований // <http://www.prisonstudies.org>.

Bibliographic list

1. Barinov, N. I, Gasparyan, S. V. Development of agricultural production in penal institutions-settings on the basis of strategy formation // Vestnik of OSU. — 2008. — № 85.

2. The brand «Made in prison» will appear in Russia [Electronic resource] // RBC. — 18.02.2014. — Mode of access : <http://top.rbc.ru/economics/18/02/2014/905811.shtml>.

3. Busygin, A. V. Owner-the government. Main course. — М. : INFRA, 2003.

4. Matveeva, N. S. The resource potential of the productive sector of the penal system in Russia [Electronic resource] // Actual problems of economics, management and technology. — Mode of access : http://фсин.пф/territory/Vipe/journal_bulletin_of_the_institute/archive/magazine/14/13.pdf.

5. Made in prison [Electronic resource]. — Mode of access : <http://www.islandbusinessidea.com/businessideas/00443.htm>.

6. Sorokin, A. P. Objective — ensure the maximum quantity of prisoners [Electronic resource] // Crime and punishment, No. 8, 2011. — Mode of access : <http://фсин.пф/structure/adaptation/folder1/Sorokin.pdf>.

7. Organization management : textbook / ed. by A. G. Porshnev, Z. P. Rummyantseva, N. A. Salomatina. — 3-e ed. — М. : INFRA-M, 2003.

8. <http://otvety.google.ru/otvety/thread?tid=4fd2277646d352ca>.

9. http://www.fsin.su/structure/adaptation/production_space_agencies_mi/south_federal_district/index.php.

10. <http://www.prisonstudies.org>.

О. В. Иванченко

МАРКЕТИНГ ТРАНСФОРМАЦИОННОГО БАНКИНГА В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье рассматривается маркетинговое обеспечение бизнес-модели трансформационного банкинга в условиях турбулентности экономических процессов, направленное на формирование долгосрочных отношений между покупателем и продавцом на рынке банковских услуг. Автором определены частные виды обеспечивающих подсистем маркетинга: организационно-управленческая, информационно-аналитическая и коммуникационная подсистемы, создающие условия для ориентации банка на клиента и осуществления трансформационного банкинга.

Ключевые слова

Маркетинг, трансформационный бандинг, банковский продукт, долгосрочные отношения с клиентом.

О. V. Ivanchenko

MARKETING OF TRANSFORMATIONAL BANKING IN A TURBULENT ECONOMY

Annotation

The article deals with marketing support of business model transformation banking in the turbulence of economic processes, aimed at creating a long-term relationship between the buyer and seller in the market of banking services. The author defines particular types of marketing support subsystems: organizational management, information-analytical and communication subsystem, create conditions for the bank's customer-orientation and implementation of transformational banking.

Keywords

Marketing, transformational banking, banking product, long-term relationship with the client.

В настоящее время российская экономическая система в целом и банковская в частности характеризуются турбулентностью, под которой в общем смысле понимают быстрое изменение рыночных тенденций и беспорядочные, хаотичные колебания социально-экономических показателей [1, с. 90]. В банковском секторе происходит смена парадигмы и поиск новой бизнес-модели, поскольку российские банки функционируют в условиях высоких рисков внешней среды, негативных оценок российских эмитентов со сторо-

ны международных рейтинговых агентств, неопределенных перспектив глобальной экономики. В связи с этим исследования, посвященные развитию банковского бизнеса в условиях турбулентной экономики, являются актуальными и своевременными.

Одной из адекватной нарастающим кризисным явлениям является бизнес-модель устойчивого банкинга, которая предполагает максимизацию не спекулятивной прибыли, а обеспечения долгосрочной рентабельности банков-

ского учреждения с учетом текущих и будущих рисков.

По мнению В. В. Высокова, «бизнес-модель устойчивого банкинга включает в себя: устойчивую структуру акционеров и систему корпоративного поведения, устойчивые процедуры разработки стратегий и планов... набор устойчивых продуктов и услуг, устойчивую систему отношений с клиентами и инвесторами и устойчивую систему управления персоналом. Устойчивый банкинг, зажатый между собственной ориентацией на долгосрочные результаты, с одной стороны, и спекулятивными рисками рынка и ужесточением требований национальных и международных регуляторов, с другой стороны, может успешно развиваться, только непрерывно внедряя нововведения, используя лучшую мировую практику как в своей деятельности, так и в работе своих клиентов. Таким образом, устойчивый банкинг должен быть трансформационным, то есть способным к непрерывному саморазвитию» [2].

Трансформационный банкинг означает ориентацию работы банка не на краткосрочную прибыль, а на долгосрочное эффективное развитие собственного бизнеса и бизнеса своих клиентов. Следовательно, бизнес-модель устойчивого банкинга должна основываться на использовании маркетинга как философии бизнеса и предпринимательства.

Маркетинг, рассматриваемый как ориентированная на долгосрочную перспективу концепция, является базой управленческой деятельности банка и создает необходимые условия для осуществления трансформационного банкинга.

По нашему мнению, маркетинг трансформационного банкинга направлен на развитие долговременных отношений с клиентами банка путем предложения банковских продуктов и технологий с учетом индивидуальных потребностей клиентов и осуществления

прямого маркетинга типовых проектов по целевым сегментам и группам.

Маркетинговое обеспечение трансформационного банкинга содержит следующие обеспечивающие подсистемы: организационно-управленческую подсистему, информационно-аналитическую подсистему и коммуникационную подсистему. Рассмотрим вышеназванные частные виды обеспечивающих компонентов маркетинга более подробно.

Организационно-управленческая подсистема маркетинга банковского учреждения включает стратегию, организацию и управление качеством предоставления услуг. Стратегический маркетинговый план банка является основой для разработки и реализации маркетинговой клиентской политики по вопросам привлечения и удержания потребителей финансовых услуг. Цель стратегии — формирование маркетинговой политики с ориентацией на долгосрочное сотрудничество (партнерство) с потребителями и развитие бизнеса клиентов.

Организация трансформационного банкинга предполагает формирование организационной структуры управления отношениями с клиентами путем выделения в организационной структуре банка подразделения, ответственного за развитие долгосрочных отношений с клиентами. Основными задачами данного подразделения должны быть:

- 1) маркетинговый анализ информации о клиенте или лицах, принимающих решение о взаимодействии с банком;
- 2) сегментирование потребителей и определение ценности клиента для банка;
- 3) постоянный мониторинг взаимодействий клиента с подразделениями банка, которые непосредственно предоставляют ему услуги;
- 4) моделирование будущего поведения потребителя и предвосхищение действий конкурентов [3].

Банковский продукт состоит из двух уровней: технологического и функционального. Первый — это продукт «по замыслу» — сам продукт или услуга, который банк предлагает клиенту для решения проблем, и второй уровень — это то, как этот продукт предлагается потребителю. Почти все банковские продукты на технологическом уровне аналогичны продуктам банков-конкурентов. В связи с этим рынок банковских услуг можно охарактеризовать как рынок покупателя, где клиенты могут выбирать банковские учреждения для удовлетворения своих потребностей, поэтому критически важным становится то, как продавец предлагает и предоставляет услуги потребителям. В данном контексте от его (продавца) профессионализма и коммуникабельности зависят долгосрочные результаты деятельности банковского учреждения.

Вопрос управления качеством обслуживания потребителей нельзя решить без соответствующего профессионального уровня работников банковского учреждения. Это обуславливает необходимость систематического проведения специализированного обучения персонала фронт-офиса современным маркетинговым технологиям, которое будет направлено на развитие у персонала способности соотносить результаты своей работы с оперативной деятельностью банка в целом.

Информационно-аналитическая подсистема маркетингового обеспечения трансформационного банкинга. Ранее в работах [3, 4] было обосновано, что при информационном обеспечении маркетинговой деятельности банка основным является не только наличие обратной связи с клиентом (информирование банка о требованиях клиента к нему как партнеру), а маркетинговый анализ клиента на основе данных информационно-аналитической базы данных по потребителям. Вышеуказанная база данных по клиентам аккумуля-

рует информацию об уровне удовлетворенности потребителя качеством банковского продукта и обслуживания и определяет ценность клиента для банка.

Если, с одной стороны, клиент удовлетворен качеством услуги, а с другой, представляет для банка ценность, то путем дальнейшего взаимодействия банк может достичь долгосрочных отношений с целью развития бизнеса клиента.

Информационно-аналитическая база данных по потребителям банка формируется из информации маркетинговых исследований клиентов и рынков, внешних независимых источников информации о клиенте и информации по контактам персонала банка с клиентом. Далее проводится маркетинговый анализ клиента, который включает в себя анализ по следующим направлениям: общая информация о клиенте, история отношений с банком/уровень удовлетворенности клиента, прибыльность клиента для банка/перспективность клиента, и определение ценности клиента для банка (высокая средняя, низкая). Итоговый уровень ценности клиента позволяет выявить положение клиента в системе «прибыльность — перспективность» и выработать стратегию по дальнейшему взаимодействию с ним [4].

На основе полученной из базы данных по клиентам информации банк может предложить каждому потребителю персонализированные финансово-кредитные продукты и услуги.

Если информация о клиенте накапливается локально в банковских подразделениях, ориентированных на различные банковские услуги, то в случае контакта клиента с различными подразделениями целостного образа клиента составлено не будет. Следовательно, отсутствует единый подход к клиенту. Часть ценной информации об отношениях клиента с банком не включается в базу данных, будучи рассеянной в информационных службах различных каналов продаж банковских продуктов. Между тем совре-

менный маркетинг требует полной и реалистичной, а не фрагментарной информации о клиенте [5].

Маркетинговый анализ клиентской базы банка является условием успешной деятельности в управлении отношениями с клиентами. Он позволяет обеспечить более высокий уровень обслуживания клиентов, получить точную и эффективную информацию о своих клиентах дифференцированно по стадиям принятия решения о приобретении банковской услуги и использовать собранную информацию в интересах развития как банковского, так и клиентского бизнеса на основе выстраивания долгосрочных отношений с потребителями [4].

Коммуникационная подсистема маркетинга трансформационного банкинга: в настоящее время многие исследователи [6, 7, 8] отмечают усложнение и появление новых форм и методов маркетинговых коммуникаций в сфере услуг. На рынок банковских услуг репутация оказывает большее влияние, чем на другие отрасли и виды экономической деятельности. На основе анализа мотивов приобретения финансовой услуги потребителем был сделан вывод, что «доверие» является основой долгосрочных взаимоотношений клиента с банком, поэтому при реализации концепции маркетинга формирование и развитие позитивного имиджа банка, которому можно доверять в условиях турбулентной экономики, является принципиальным.

Экономический кризис и недоверие россиян к банковской системе в целом приводит к тому, что имидж оказывает влияние на финансово-экономическую ситуацию в банке, поскольку незначительная негативная информация может восприниматься как сигнал несостоятельности банка, что приведет к значительному оттоку средств вкладчиков. Те же последствия

могут быть, когда информация о банковском учреждении отсутствует.

Информационная открытость и позитивный имидж банка влияют на принятие потребителем решения о долгосрочном взаимодействии с банком, что приводит к необходимости коммуникационного обеспечения формирования, позиционирования и развития позитивного корпоративного имиджа банковского учреждения.

Имидж банка конструируется по-разному для различных групп восприятия (влияния), поскольку желаемое ответное поведение данных групп в отношении банковского учреждения может различаться. По нашему мнению, структура корпоративного имиджа банковского учреждения состоит из следующих сегментов.

1. Клиентский имидж. Формирование положительного имиджа в сознании собственных клиентов является первостепенным, поскольку именно клиенты банка приносят в него свои финансовые средства.

2. Внутренний имидж банка. Качество работы персонала фронт-офиса, непосредственно контактирующего с клиентами, является одним из основных источников формирования имиджа банка у потребителя.

3. Рейтинговый имидж банка, то есть имидж банковского учреждения для государственных, политических и общественных структур.

4. Региональный бизнес-имидж банка, то есть репутация банковского учреждения в деловой среде региона, среди партнеров по бизнесу, других банковских учреждений [9].

Подсегментами бизнес-имиджа банка являются:

- имидж руководителя (собственника) банковского учреждения;
- надзорный имидж. Имидж банка со стороны надзорных, регулирующих и контролирующих банк государственных органов имеет в настоящее время важ-

ное значение. Исполнение банком, установленных ЦБ РФ нормативов, в связи с жестким регулированием государством финансово-кредитного сектора экономики и противодействием легализации преступных доходов, а также правдивость и оперативность отчетной информации приводит к тому, что банк воспринимается как законопослушное и финансово прозрачное учреждение.

При формировании имиджа банка необходимо учитывать, что даже если имиджевые мероприятия разработаны для конкретного сегмента, то они, как правило, оказывают воздействие и на все остальные сегменты корпоративного имиджа банка. Особенностью имиджа финансово-кредитного учреждения является и то, что он существует, даже если банк не предпринимает никаких специальных усилий по его формированию и развитию, поэтому корпоративный имидж банка должен перманентно анализироваться и корректироваться.

В заключении необходимо отметить, что в условиях нарастающих кризисных явлений в экономике и турбулентности экономических процессов банковские учреждения в своей рыночной деятельности вынуждены постоянно адаптироваться к изменениям неустойчивой внешней среды. По нашему мнению, *снижение неопределенности и рисков трансформационного банкинга можно обеспечить с помощью реализации* концепции маркетинга. При этом внедрение банком современных маркетинговых технологий, адекватных российскому банковскому бизнесу, недостаточно исследовано и требует дальнейшей исчерпывающей проработки и обоснования учеными-маркетологами.

Библиографический список

1. Бурлачков, В. Турбулентность экономических процессов: теоретические аспекты // Вопросы экономики. — 2009. — № 11. — С. 90–97.

2. Высоков, В. В. Трансформационный банкинг [Электронный ресурс]: науч.-практ. пособие. — Ростов н/Д: ИПК РГЭУ (РИНХ), 2014. — Режим доступа: <http://www.centrinvest.ru/files/articles/pdf>.

3. Иванченко, О. В. Маркетинг отношений как инструмент повышения эффективности деятельности банков [Электронный ресурс] // Концепт. — 2014. — Спецвыпуск № 17. — Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2014/14718.htm>.

4. Иванченко, О. В. Информационное обеспечение маркетинга партнерских отношений в банковской сфере // Наука и образование в XXI в.: сб. науч. трудов по материалам междунар. науч.-практ. конф. — М.: АР-Консалт, 2015. — Ч. II. — С. 11–15.

5. Мхитарян, С. В. Отраслевой маркетинг [Электронный ресурс]. — М.: Эксмо, 2006. — Режим доступа: <http://elibrary.ru/osnovyi-marketinga-besplatno/strategicheskiy-marketing-bankovskoy-25514.html>.

6. Бондаренко, В. А., Семерникова, Е. А. Актуализация маркетинга партнерских отношений в секторе оказания банковских услуг // Практический маркетинг. — 2013. — № 8. — С. 10–17.

7. Пономарева, А. М. Коммуникационный маркетинг с креативной составляющей // Маркетинг. — 2009. — № 3. — С. 32–39.

8. Скиннер, К. Банкинг меняется на «банкинг по запросу» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://rebanking.ru/kris-skinner-banking-menyetsya-na-banking-po-zaprosu-transformatsiya-bankov>.

9. Иванченко, О. В. Развитие маркетинга долгосрочных партнерских отношений (на примере региональных коммерческих банков): дисс. ... канд. экон. наук. — Ростов н/Д, 2007.

Bibliographic list

1. *Burlachkov, B.* Turbulence economic processes: theoretical aspects // Problems of economics. — 2009. — № 11. — P. 90–97.

2. *Visokov, V. V.* Transformational Banking: scientific and practical guide [Electronic resource]. — Rostov-on-Don : PPC of RSUE (RINH), 2014. — URL: <http://www.centriinvest.ru/files/articles/pdf>.

3. *Ivanchenko, O. V.* Relationship marketing as a tool to improve the efficiency of banks [Electronic resource] // Concept. — 2014 — Special Issue № 17. — URL : <http://e-koncept.ru/2014/14718.htm>.

4. *Ivanchenko, O. V.* Information support of marketing partnerships in the banking sector // Science and education in the XXI Century : materials of the International scientific and practical conf. — M. : AR-Consult, 2015. — P. II. — P. 11–15.

5. *Mkhitaryan, S. V.* Industrial marketing [Electronic resource]. — M. : Eksmo, 2006. — URL : <http://elib.me/osnovnyi-marketinga-besplatno/strategicheskiy-marketing-bankovskoy-25514.html>.

6. *Bondarenko, V. A., Semernikova E. A.* Actualization of marketing partnerships in the sector of banking services // Practical marketing. — 2013. — № 8. — P. 10–17.

7. *Ponomareva, A. M.* Marketing communication with creative component // Marketing. — 2009. — № 3. — P. 32–39.

8. *Skinner, K.* Banking changes to «banking on demand» [Electronic resource]. — URL : <http://rebanking.ru/kris-skiner-banking-menyetsya-na-banking-po-zaprosu-transformatsiya-bankov>.

9. *Ivanchenko, O. V.* Development of long-term marketing partnerships (regional commercial banks) : diss. of candidate of econ. sciences. — Rostov-on-Don, 2007.

З. Б. Кодзоев

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Аннотация

В статье раскрывается значение банковской инфраструктуры в современных условиях, рассматриваются перспективные направления эволюции банковской инфраструктуры: повышение уровня банковской культуры, совершенствование кадрового, информационно-технического и технологического обеспечения банковской деятельности.

Ключевые слова

Банк, инфраструктура.

Z. B. Kodzoev

PERSPECTIVE DIRECTIONS AND FACTORS OF DEVELOPMENT OF BANKING INFRASTRUCTURE

Annotation

The article reveals the importance of banking infrastructure in modern conditions are considered perspective directions of the evolution of the banking infrastructure: improving banking culture, the improvement of human resources, information, technical and technological support of banking activities.

Keywords

Bank, infrastructure.

Укрепление банковской системы страны зависит от макроэкономических факторов и политики в области стимулирования банковского сектора, а также от совершенства банковской инфраструктуры. Финансово-кредитный энциклопедический словарь определяет банковскую инфраструктуру как предприятия, агентства, средства связи и коммуникации, образовательные и научные учреждения, обеспечивающие жизнедеятельность банков, их информационное, методическое, научное, кадровое обеспечение [4]. Безусловно, в данном определении затронуты основные институты банковской инфраструктуры, находящиеся в фокусе рассматриваемого вопроса, но если попытаться сформулировать наиболее полное определение, то содержание понятия значительно расширится: банковская инфраструктура — это часть инфраструктуры страны, которая каким-либо образом участвует в функционировании банковской системы. В этом случае банковская инфраструктура, на наш взгляд, может быть представлена не только как монотонное взаимодействие институциональной и функциональной составляющих, а как система элементов и связей, обеспечивающих жизнедеятельность банков прямо, косвенно либо эпизодически.

В условиях прогрессивного доминирования неценовых методов конкуренции на банковских рынках появилась необходимость в более внимательном изучении и совершенствовании банковской инфраструктуры не только как фундамента, как основы банковской системы, но уже и в качестве самостоятельного направления, несущего в себе значительные потенциальные возможности развития и повышения эффективности деятельности банковских организаций. В «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2013 г. и период 2014 и 2015 гг.» подчеркивается необходимость стабильного функциониро-

вания инфраструктуры: «успешность реализации стратегии денежно-кредитной политики во многом будет определяться эффективностью решения задач по развитию инфраструктуры финансовых рынков и расширению их емкости» [3].

Среди наиболее перспективных направлений дальнейшей эволюции банковской инфраструктуры можно выделить следующие: повышение уровня банковской культуры, совершенствование кадрового, информационного, технического и технологического обеспечения банковской деятельности.

Актуальное значение в последние годы приобрела банковская культура. Исследованием ее сущностной характеристики и основ формирования в настоящее время занимаются крайне мало, в связи с чем банковская культура формируется стихийно, потенциал ее влияния на конкурентные преимущества банков не используется должным образом. Кроме того, часто банковскую культуру понимают как корпоративную банковскую культуру, тогда как ее значение шире и охватывает как минимум три области:

1) корпоративную банковскую культуру (культура обращения с клиентами, дизайн здания и офиса, компетентность персонала, культура конкуренции, культура рекламы);

2) потребительскую банковскую культуру (культура клиентов банка, финансовая грамотность, готовность пользоваться услугами банка);

3) социальную банковскую культуру (законодательство, меры, регулирующие банковскую конкуренцию, стратегия развития банковской системы, способы осуществления банковской конкуренции, культура СМИ в отношении банковского дела) [2].

Следует отметить, что в качестве фактора банковской конкуренции не все составляющие банковской культуры могут быть отнесены к банковской ин-

фраструктуре. В частности, корпоративная банковская культура скорее относится к внутренней организационной политике и стратегии банков, является делом их индивидуального выбора и последующей реализации. Другие две области банковской культуры — потребительская и социальная — проявляются преимущественно в качестве банковской инфраструктуры и при этом представляют собой богатые возможности для конкурентного маневрирования банка. От финансовой грамотности и культуры клиентов зависит выбор стратегии развития банка, набор услуг, кредитная политика, ценовая политика, выбор методов конкурентной борьбы.

В условиях современной банковской конкуренции возросло значение кадрового обеспечения. Связано это с тем, что банковские операции становятся сложнее, появляются новые продукты и технологии, происходит универсализация бизнеса, меняется правовая база, но всегда за всем этим стоит человеческий фактор. Такие качества персонала банков, как умение и готовность принимать нестандартные решения, брать на себя риски, работать в команде, совершенствовать свои навыки, владеть основами дипломатии, предугадывать и опережать конкурентов — приобретают первостепенное значение для будущего банка, определяют конкурентные способности организации. Несмотря на то, что кадровые службы и руководство российских банков уделяют достаточно большое внимание подбору и повышению квалификации сотрудников, кадровый риск имеет существенный удельный вес среди других рисков.

Одним из первых исследователей в России, кто проанализировал и назвал базовую причину кадрового риска, по праву можно считать Г. Г. Коробову [1]. Главной причиной возникновения кад-

рового риска профессор считает образовательные риски, которые, по ее мнению, проходят две стадии:

1. Возникновение образовательного риска

2. Формирование и развитие образовательного риска.

Первая стадия — это возможность появления образовательного риска, которая относится больше к высшим учебным заведениям, выпускающим квалифицированных специалистов. Вторая стадия может иметь место уже непосредственно на базе кредитного учреждения, где в реальных условиях образовательный риск окажет свое влияние на показатели деятельности.

Таким образом, конкурентоспособность коммерческих банков в значительной степени зависит от кадрового обеспечения. Профессиональная команда сотрудников, готовая к изменениям, способная стратегически мыслить — залог конкурентных преимуществ.

По мнению автора, банковская инфраструктура может быть представлена в следующем виде (рис. 1).

Немаловажным элементом банковской инфраструктуры является информационное обеспечение банковской деятельности. Сила влияния информационной составляющей возрастает. Не случайно в центре рисунка 1 находится информационный блок. Мы считаем, что все другие элементы банковской инфраструктуры для банка представляются, прежде всего, в виде различных источников информации, которую надо получить, обработать, принять решение и предпринять действие. Информационный блок в данном случае выполняет двойную задачу — как самостоятельный элемент инфраструктуры и как связующий все остальные элементы — информационный центр.

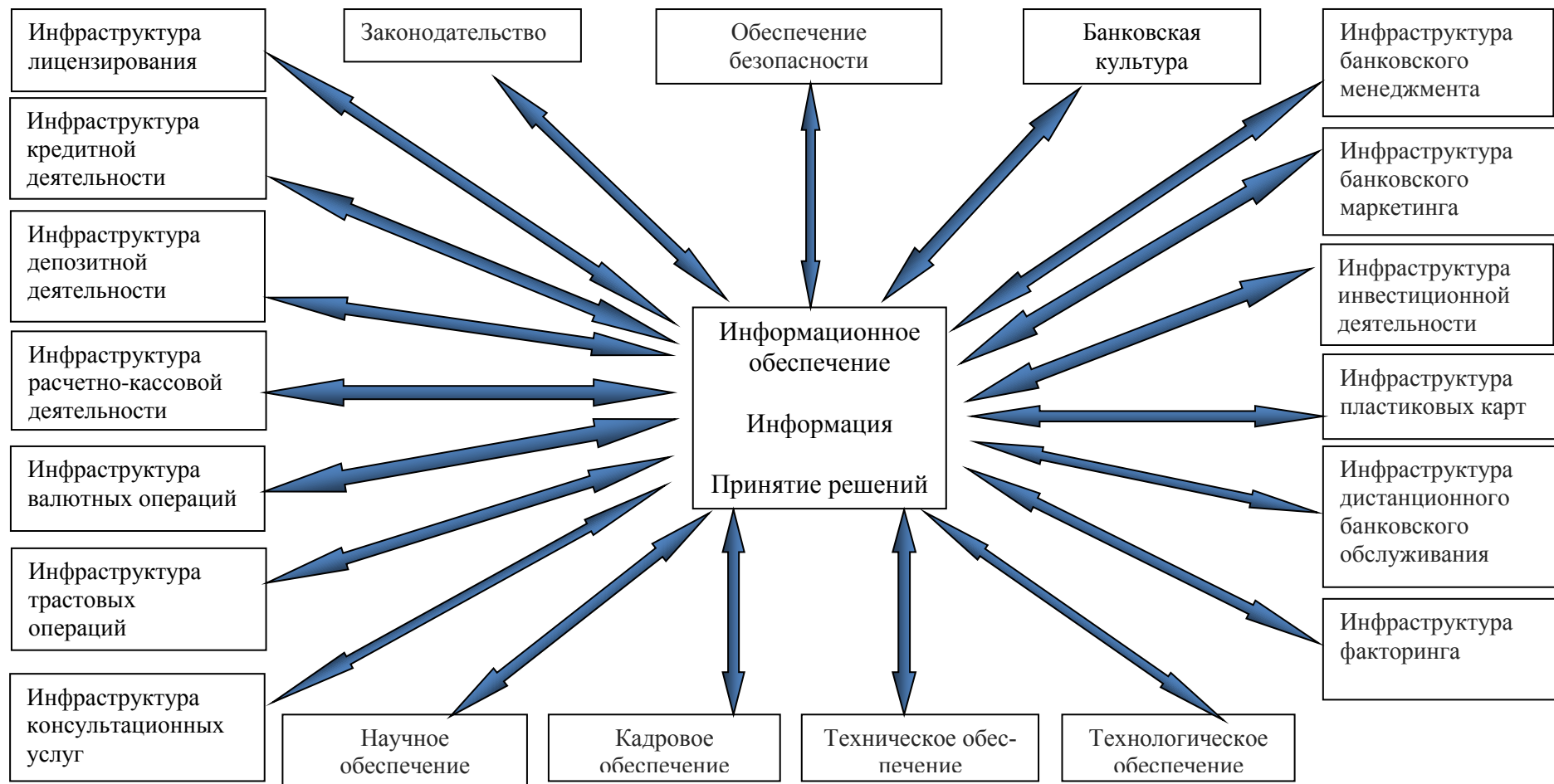


Рисунок 1 — Банковская инфраструктура

Составлен автором.

Выделяют следующие институты информационного обеспечения банковской инфраструктуры: кредитные бюро, риэлтерские компании, рейтинговые агентства, издатели справочников, статистических сборников, периодических изданий, владельцы электронных баз данных, специализированные сайты, фирмы, занимающиеся доставкой нормативно-справочной информации (Гарант, Консультант Плюс), исследовательские центры, информационно-вычислительные центры, агентства, предоставляющие консультационно-информационные услуги

Часть информации, приобретаемой у партнеров-поставщиков, банки могли бы получить и сами. Умственные, трудовые, временные затраты банка на получение и приведение информации в необходимый вид собственными силами в сравнении с ценой, уплачиваемой за приобретение информации у партнеров, — нередко обходятся банку дороже. Причины, на наш взгляд, могут быть следующие.

1. Получение некоторых пакетов информации является для персонала банка несвойственной деятельностью. Например, оценка недвижимости.

2. Доступ к определенной информации для банка может быть значительно затруднен. Например, информацию о заемщиках, которой располагает конкурент, дешевле получить в Бюро кредитных историй.

3. Отсутствие у банка необходимых технологий или оборудования. Скажем, опрос потенциальных клиентов невозможно качественно провести с помощью своего сайта. Большинство посетителей банковского сайта — это его клиенты. В этом случае такой опрос лучше доверить наиболее известному в регионе сайту с высокой посещаемостью.

Кроме того, источник и способ получения информации могут сами по себе иметь значение. Так, получение

информации от известной компании укрепляет доверие клиентов к банку.

Банк России является важным поставщиком информации для коммерческих банков, более того, будучи проводником государственной денежно-кредитной политики, он разрабатывает и предпринимает необходимые меры для развития и совершенствования информационной банковской инфраструктуры. Распространяемая им информация может иметь как познавательно-прикладной, так и обязательный к применению характер.

Техническое и технологическое обеспечение банковской деятельности означает для банков то, насколько их производственная деятельность соответствует современным стандартам. Качественное банковское оборудование от известных производителей, использование многофункциональных терминалов, широкие функциональные и аппаратные возможности, передовые банковские технологии, отказоустойчивые масштабируемые программные комплексы, дистанционное обслуживание клиентов в режиме «онлайн», разработка мобильных приложений и их интеграция с внутренними ресурсами банка, мониторинг последних достижений науки и техники способны вывести кредитную организацию работы на более эффективный уровень и обеспечить себе хорошие конкурентные преимущества. Стоит отметить и тот факт, что современный банковский клиент в некотором смысле «избалован» достижениями техники и технологий, многие из которых сегодня воспринимаются привычно. Например, многие клиенты уже привыкли пользоваться сразу несколькими платежными системами традиционных и электронных денег, могут, не задумываясь, переводить денежные средства из одной системы в другую, оплачивать свои банковские операции, контролировать расходы ЖКХ, иметь универсальную платежную карту. Возможно, через

5–10 лет клиенту универсального банка не придется визуально посещать банк, общаться с персоналом банка, использовать наличные, иметь документы удостоверяющие личность — все это может превратиться в бесконтактное считывание информации с лежащего в кармане устройства.

По нашему мнению, на развитие банковской инфраструктуры наиболее значительное влияние оказывают следующие факторы (рис. 2):

- комплекс государственных мер (искусственное влияние);
- банковская конкуренция (естественное влияние).

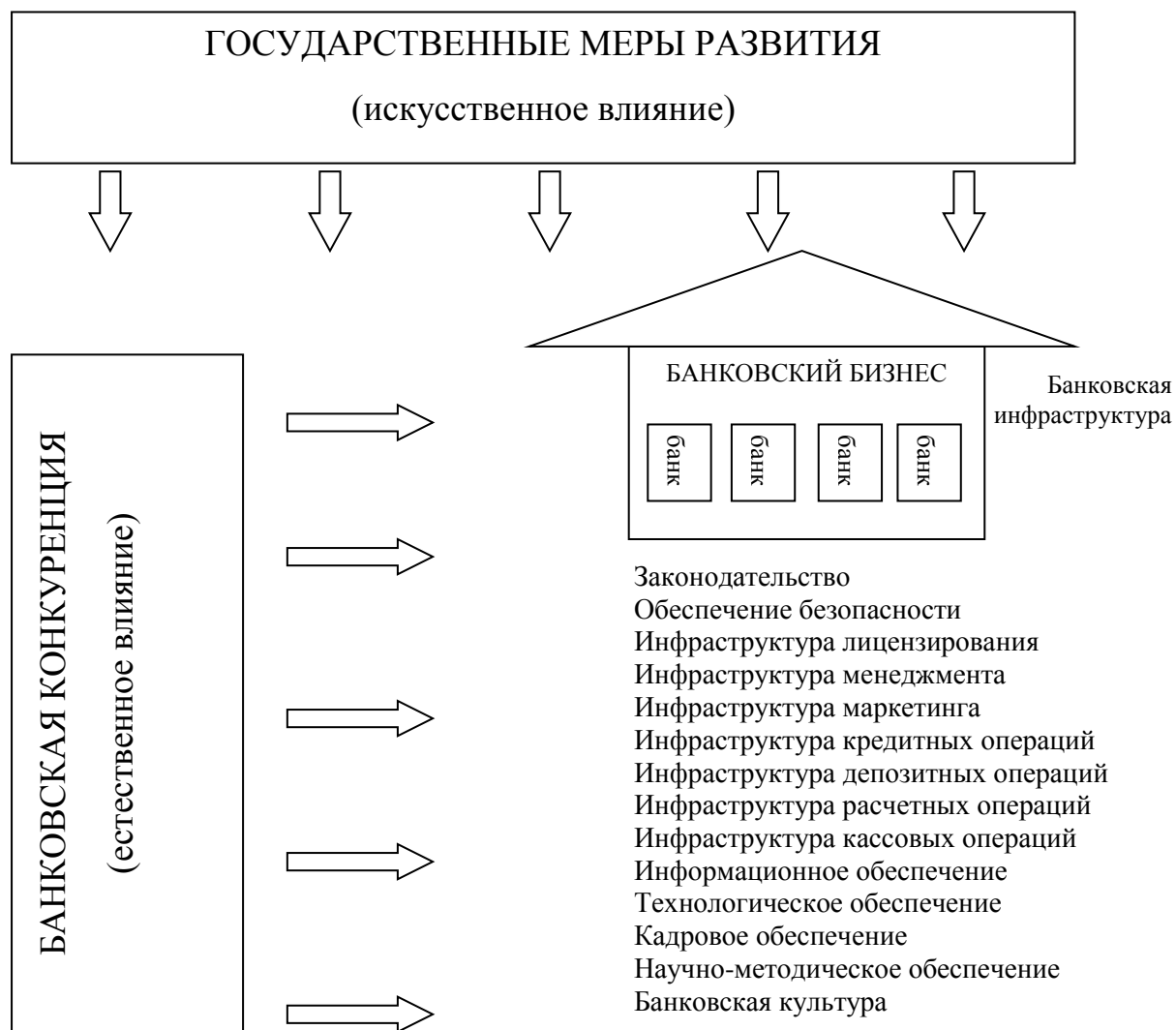


Рисунок 2 — Факторы, влияющие на развитие банковской инфраструктуры

Составлен автором.

К первому фактору можно отнести: воздействие Банка России, постановления Правительства РФ, принятие законов, действия банковских ассоциаций, союзов, общегосударственные меры развития, подготовку научных кадров, разработку методологий, прокладку коммуникаций и дорог и т. д.

Второй важный фактор, естественным образом влияющий на развитие банковской инфраструктуры, — банковская конкуренция. Ведь главный «заказчик» продукции инфраструктуры — коммерческие банки, которые в процессе жесткой конкуренции ищут более эффективные, более выгодные и более оператив-

ные источники информации и ресурсы. В результате воздействия банковской конкуренции на инфраструктуру возникает ситуация, когда субъекты инфраструктуры вынуждены конкурировать между собой, чтобы заполучить клиента, другими словами, стараются удовлетворить спрос банков наиболее качественным и совершенным продуктом.

Таким образом, банковская инфраструктура, являясь средой обеспечения жизнедеятельности банков, охватывает все виды банковской деятельности, создает условия эффективного функционирования банков и повышения качества банковских продуктов. Банковская инфраструктура, являясь частью общей инфраструктуры страны, представляет собой достаточно сложную совокупность институциональной и функциональной составляющих, часть которых имеет значительный потенциал развития. В современных условиях приоритетами дальнейшей эволюции банковской инфраструктуры могут стать: повышение уровня банковской культуры, совершенствование кадрового, информационного, технического и технологического обеспечения банковской деятельности. Для того чтобы банковская инфраструктура активно развивалась, необходимо участие всех заинтересованных субъектов рынка, но автором и проводником стратегии должен быть Банк России, призванный задавать пропорции между искусственным (административным) воздействием на рынок и естественным влиянием банковской конкуренции.

Библиографический список

1. *Коробова, Г. Г.* Образовательные риски и их влияние на банковскую конкуренцию // Банковская культура и

банковская конкуренция : материалы междунар. заоч. науч.-практ. конф. — Саратов : КУБиК, 2014. — С. 42.

2. *Коробов, Ю. И.* Банковская культура и банковская конкуренция: проблемы взаимосвязи // Банковская культура и банковская конкуренция : материалы междунар. заоч. науч.-практ. конф. — М. : КУБиК, 2014. — С. 38.

3. Основные направления денежно-кредитной политики на 2013 г. и период 2014–2015 гг. [Электронный ресурс] // Вестник Банка России № 67 (1385) от 28.11.2012. — Режим доступа : <http://www.cbr.ru>.

4. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под общ. ред. А. Г. Грязновой. — М. : Финансы и статистика, 2004.

Bibliographic list

1. *Korobova, G. G.* Educational risks and their impact on bank competition // Banking and banking competition culture : materials of the International correspondence scientific-practical conf. — Saratov branch SSEI VPO «REU them. Plekhanov» in 2014. Publisher: «cubes», 2014, 84с. -42с.

2. *Korobov, Yu. I.* Banking culture and banking competition: relationship problems. Banking and banking competition culture : materials of the International correspondence scientific-practical conf. — Saratov : KUBiK, 2014. — P. 38.

3. The main directions of monetary policy for 2013 and the period 2014–2015 [Electronic resource] // Bulletin of the Bank of Russia № 67 (1385) of 28.11.2012. — URL : <http://www.cbr.ru>.

4. Financial and credit encyclopaedic dictionary / ed. by A. G. Gryaznova. — M. : Finance and Statistics, 2004.

Т. В. Кумаритова, В. В. Букулов, М. Р. Дзагоева

**ВОПРОСЫ ПРОВЕДЕНИЯ СИСТЕМНОГО АУДИТА
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ СОДЕЙСТВИЯ СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ РЕСПУБЛИКИ ЮЖНАЯ ОСЕТИЯ**

Аннотация

В условиях государственного стратегического планирования социально-экономического и инвестиционного развития РЮО вопросы финансового контроля становятся более актуальными. Инвестиционное развитие РЮО является наиболее приоритетным направлением финансовой помощи РФ на сегодняшний день. Приоритетность данного направления требует новых прогрессивных и системных подходов для обеспечения достижения ее целей. В статье рассматриваются вопросы проведения системного аудита инвестиционной программы РЮО как нового вида финансового контроля крупных национальных проектов и программ.

Ключевые слова

Государственные инвестиции, системная эффективность, системный аудит, стратегия развития, достижение стратегических целей.

T. V. Kumaritova, V. V. Bukulov, M. R. Dzagoeva

**THE TASKS OF THE SYSTEM AUDIT OF THE INVESTMENT PROGRAM
FOR PROMOTING SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT
OF THE REPUBLIC OF SOUTH OSSETIA**

Annotation

Under state strategic planning of socio-economic and investment development of the RSO the tasks of the financial control become more relevant. The investment development of the RSO is the most important financial assistance of the Russian Federation nowadays. The priority of the given direction requires the new progressive and systematic approaches to ensure the achievement of its objectives. The system audit of the investment program of the RSO as a new kind of financial control of major national projects and programs is discussed in this article.

Keywords

The state investment, the system efficiency, the system audit, the strategy development, the achievement of strategic objectives.

Государственные инвестиции должны способствовать достижению стратегии социально-экономического развития Республики Южная Осетия (РЮО). Поэтому несмотря на качество текущего финансового контроля, посредством системного аудита требуется определить наиболее важные инвестиционные тенденции, оценивая их влия-

ние на достижение стратегических целей. Системный аудит направлен, прежде всего, на проверку системной эффективности. Системной эффективностью инвестиционной программы содействия социально-экономическому развитию РЮО (инвестиционная программа) является ее соответствие, в первую очередь, конституционным целям развития

и безопасности. Системный аудит является важной частью деятельности по созданию специальных условий органами государственного финансового контроля для эффективного достижения конституционных целей государственного управления. Системный аудит оптимизирует контрольные процедуры и мероприятия за счет возможности использования выводов предыдущего этапа контроля в последующем планировании программы контроля, методично и последовательно выявляя все проблемные области объекта контроля.

Системный аудит инвестиционной программы включает в себя следующие элементы:

- ✓ оценку стратегической позиции инвестиционной программы;
- ✓ проверку эффективного использования ресурсов инвестиционной программы;
- ✓ определение законности и целевого использования ресурсов инвестиционной программы.

Системный аудит инвестиционной программы в части оценки стратегической позиции проходит в 4 этапа:

- 1) аудит внешних условий эффективного достижения стратегических целей инвестиционной программы;
- 2) аудит внутренних условий эффективного достижения стратегических целей инвестиционной программы;
- 3) выявление условий возникновения стратегических разрывов;
- 4) отчет и рекомендации по созданию благоприятных условий, способные обеспечить нивелирование стратегических разрывов и достижение стратегических целей инвестиционной программы.

Начальным этапом первого уровня системного аудита является анализ влияния внешних условий на достижение стратегических целей инвестиционной программы. На начальном этапе системного аудита анализируются условия стратегического развития ключевого иг-

рока, обладающего наиболее сильным влиянием на формирование и реализацию стратегии инвестиционной программы (ключевой игрок), а также стратегические действия других участников инвестиционной программы. Предметом системного аудита инвестиционной программы на данном этапе является выявление отклонений фактических внешних условий реализации стратегии инвестиционной программы от проектных внешних условий. Вопросами системного аудита внешних условий эффективного достижения стратегических целей инвестиционной программы являются:

- стратегические действия ключевого игрока;
- отражение стратегических действий ключевого игрока в инвестиционной программе;
- степень и характер влияния на инвестиционную программу ключевого игрока;
- классификация других участников инвестиционного процесса, характеристика их стратегических действий;
- главные направления стратегии других участников инвестиционного процесса;
- степень влияния на инвестиционную программу других участников инвестиционного процесса;
- классификация источников финансовых и других ресурсов, необходимых для достижения стратегических целей инвестиционной программы;
- главные направления стратегий источников финансовых и других ресурсов, необходимых для достижения стратегических целей инвестиционной программы;
- степень влияния на инвестиционную программу внешних источников финансовых и других ресурсов, необходимых для достижения ее стратегических целей;
- систематизация внешних ключевых факторов стратегического успеха инвестиционной программы.

Системный аудит внешних условий эффективного достижения стратегических целей инвестиционной программы определяет правильность спроектированной инвестиционной деятельности, вскрывает отклонения от принятых параметров стратегического инвестиционного развития и определяет их причины, а также будущие угрозы и возможности.

Внешняя среда является важным источником финансовых и других ресурсов инвестиционной программы. В силу их нестабильности и ограниченности существует вероятность срыва получения нужных ресурсов, которая будет влиять на реализацию инвестиционной программы. Поэтому важно определять и оценивать внутренний потенциал и внутренние источники ресурсов. Вопросами системного аудита внутренних условий эффективного достижения стратегических целей инвестиционной программы являются:

- соответствие условий внутренней среды инвестиционной программы условиям ее внешней среды;
- приемлемый уровень исполнения стратегии, основные препятствия достижения стратегических целей инвестиционной программы изнутри;
- учет слабых и сильных сторон инвестиционной программы ее внутренних возможностей и угроз;
- понимание и поддержка стратегии инвестиционной программы на всех уровнях его исполнения, информированность исполнителей инвестиционной программы об ее стратегии, осознание своего места в нем и их вовлеченность в ее реализацию;
- эффективность организационной структуры инвестиционной программы и ее стиля управления;
- достаточность внутренних ресурсов стратегии инвестиционной программы.

Системный аудит на данном этапе выявляет информированность исполни-

телей о стратегии инвестиционной программы, положительное или отрицательное ее восприятие, степень согласования организационной структуры и кадровой политики стратегическим целям. Результаты аудита внешних и внутренних условий эффективного достижения стратегических целей инвестиционной программы предназначены для того, чтобы дать возможность разобратся в факторах и условиях достижения успеха, а также требуемой проекции, способной достигать желаемого результата. Оценивая текущую ситуацию и стратегические цели инвестиционной программы, можно понять, каким образом следует согласовать деятельность различных ее частей, чтобы минимизировать стратегические разрывы. После изучения и анализа внутренних и внешних условий устойчивого инвестиционного развития на третьем этапе устанавливаются стратегические разрывы и условия, приводящие к ним.

Стратегический разрыв — это разрыв между желаемым и фактическим состоянием дел. В прогнозировании и планировании, особенно в долгосрочной перспективе в условиях неопределенного будущего независимо от качества управления, стратегических разрывов избежать невозможно. Это всегда будет нести угрозу будущим стратегическим успехам. Поэтому выявление стратегических разрывов, правильное понимание причин их возникновения и поиск резервов их ликвидации являются основными задачами системного аудита. Для решения этих задач требуется выявление возможностей и угроз стратегии инвестиционной программы, определение сильных и слабых ее сторон, своевременное принятие решений по реализации возможностей и нивелированию нежелательных событий. Подобный подход способствует выявлению условий, которые будут способствовать эффективной реализации стратегии инвестиционной программы или

которые, наоборот, будут препятствовать ее реализации.

По результатам системного аудита на первом уровне необходимо определять, каким образом можно повлиять на внешнюю среду, какие выгоды от этого можно получить, и уже после этого даются рекомендации для принятия решений. На основании полученной информации может предлагаться новая стратегия инвестиционной программы, которая наилучшим образом может отвечать интересам стратегического развития. На основании полученной информации можно строить вероятные сценарии поведения, так как, оценивая текущие операции и стратегические цели инвестиционной программы, можно понять, куда инвестировать ресурсы и каким образом согласовать деятельность различных ее подразделений, чтобы получить новые преимущества и возможности. На основании полученной информации можно также понять, как нейтрализовать внешние угрозы и минимизировать внутренние слабости. В случае выявления факта недостижимости стратегических целей инвестиционной программы даются рекомендации о прекращении финансирования либо коррекции целей в соответствии с новыми реалиями и обстоятельствами. Отчет должен содержать информацию о целесообразности проведения дальнейших контрольных мероприятий для раскрытия полного круга причин стратегических разрывов.

Вторым уровнем проведения системного аудита является аудит условий эффективного распоряжения ресурсами инвестиционной программы, который приобретает актуальность после отрицательных выводов системного аудита эффективного достижения ее стратегических целей. Для формулирования предмета аудита инвестиционной программы на данном этапе необходим анализ причин недостижения ее стратегических целей, так как причиной отри-

цательных результатов могут быть как некачественное исполнение стратегического плана инвестиционного развития РЮО, так и наличие недостижимых по объективным причинам ее стратегических целей. Условиями эффективного распоряжения ресурсами инвестиционной программы являются:

- наличие достижимых стратегических целей инвестиционной программы;
- возможности экономного, продуктивного и результативного распоряжения ресурсами инвестиционной программы;
- эффективная организационно-управленческая система распоряжения ресурсами инвестиционной программы;
- установленные в нормативных актах ответственности за результаты распоряжения ресурсами инвестиционной программы;
- возможности определения и измерения эффективности распоряжения ресурсами инвестиционной программы, в том числе социальных эффектов и косвенных результатов от ее реализации;
- законодательно утвержденные критерии, индикаторы, стандарты и показатели эффективного распоряжения ресурсами инвестиционной программы;
- наличие инструментов и процедур определения эффективного распоряжения ресурсами инвестиционной программы;
- действенная система внутреннего аудита, обеспечивающая условия эффективного распоряжения ресурсами инвестиционной программы.

Программа проведения аудита условий эффективного распоряжения ресурсами инвестиционной программы должна содержать предмет, цели и способы проведения с учетом того, что вопросы, связанные с эффективностью, разнообразны и имеют достаточно сложные причинно-следственные связи. При определении предмета аудита эф-

эффективного распоряжения ресурсами инвестиционной программы необходимо также учитывать его значимость для достижения стратегических целей инвестиционной программы.

Эффективность распоряжения ресурсами инвестиционной программы определяется соотношением достигнутых результатов с затратами на их достижение. Эффективность инвестиционной программы заключается в экономном, продуктивном и результативном распоряжении ее ресурсами. Экономное распоряжение ресурсами инвестиционной программы означает осуществление затрат в минимально возможном количестве по наиболее низкой стоимости без ущерба для достижения плановых результатов и ожидаемых социально-экономических эффектов. Продуктивность распоряжения ресурсами инвестиционной программы показывает достижение наиболее высоких результатов при плановом использовании ресурсов. Результативностью распоряжения ресурсами инвестиционной программы является достижение стратегических и тактических ее целей, получение планового социально-экономического эффекта от него и решения поставленных задач.

В результате сравнения фактических и нормативных показателей готовится заключение об эффективном распоряжении ресурсами инвестиционной программы. В случае если аудитом установлено достаточно эффективное распоряжение ресурсами инвестиционной программы, то риск нецелевого использования ее финансовых средств минимален. В таком случае можно предполагать, что в реализации инвестиционной программы, скорее всего, нет серьезных недостатков, и поэтому не требует дальнейшего аудита условий законного и целевого распоряжения ее ресурсами. В случае установления несоответствия фактических показателей установленным стандартам и критериям проверка

продолжается в той мере, в какой это необходимо для выявления конкретных причин неэффективного распоряжения ресурсами инвестиционной программы. Выводы о неэффективном распоряжении ресурсами инвестиционной программы открывают путь для проведения аудита условий законного и целевого распоряжения ее ресурсами.

В рамках системного аудита с высокой степенью эффективности определяются заведомо проблемные области исполнения финансового законодательства. Аудит условий законного и целевого распоряжения ресурсами инвестиционной программы выявляет нарушения нормативных правовых актов, которые привели к неэффективному распоряжению ее ресурсами и стратегическим разрывам в нем. Условиями целевого и законного распоряжения ресурсами инвестиционной программы являются:

- ведение полного бухгалтерского учета и достоверной бюджетно-финансовой отчетности инвестиционной программы;

- соответствие порядка ведения бухгалтерского (бюджетного) учета и бюджетно-финансовой отчетности объектов инвестиций условиям эффективного достижения стратегических целей инвестиционной программы и эффективного распоряжения ее ресурсами;

- эффективная система внутреннего аудита условий законного и целевого распоряжения ресурсами инвестиционной программы.

Системный аудит завершается обобщением и оценкой результатов аудита условий целевого и законного распоряжения ресурсами инвестиционной программы, их влияния на эффективное распоряжение ее ресурсами и на достижение ее стратегических целей. Аудитор оценивает полученные доказательства на предмет достаточности и значимости для эффективного распоряжения ресурсами инвестиционной программы и достижения ее стратегических

целей. Отчет о результатах аудита условий целевого и законного распоряжения ресурсами инвестиционной программы должен содержать:

– информацию о неэффективном распоряжении ресурсами инвестиционной программы по причине нецелевого и незаконного распоряжения ее ресурсами;

– информацию о недостижении стратегических целей инвестиционной программы по причине нецелевого и незаконного распоряжения ее ресурсами;

– определение методик и нормативов целевого и законного распоряжения ресурсами инвестиционной программы, способствующих наиболее эффективному распоряжению ее ресурсами и достижению ее стратегических целей;

– определение учетной политики, способствующей наиболее эффективному распоряжению ресурсами инвестиционной программы и достижению ее стратегических целей.

Системный аудит решает задачи согласованности, взаимосвязанности и оптимизации всего комплекса мероприятий финансового контроля инвестиционной программы, поэтапно используя аудит условий эффективного достижения стратегических целей, аудит условий эффективного распоряжения ресурсами и аудит условий целевого и законного распоряжения ресурсами, тем самым выявляя весь комплекс нарушений, отклонений и их причинно-следственных связей.

Таким образом, за счет системного подхода к аудиту инвестиционной программы выявляется весь комплекс проблем по ее реализации в оптимально короткие сроки, рационально используется рабочее время аудиторов и в конечном итоге достигается наибольший эффект от контрольных мероприятий.

Библиографический список

1. Букулов, В. В., Дзагоева, М. Р. Финансовый контроль в Республике Южная Осетия в условиях перехода к

системе государственного стратегического планирования социально-экономического развития // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ) . — 2013. — № 1–2 (41–42) . — С. 132–138.

2. Букулов, В. В., Дзагоева, М. Р. Методологические аспекты достижения контролируемости объекта стратегического аудита в Республике Южная Осетия // Устойчивое развитие горных территорий. — 2013. — № 4. — С. 83–88.

3. Джабиева, А. А., Дзагоева, М. Р. Бюджет и бюджетная политика в условиях модернизации экономики // Вестник Северо-Осетинского государственного университета им. К. Л. Хетагурова. — 2012. — № 2. — С. 402–406.

4. О стратегическом планировании в РЮО : [Закон от 13.12.2011].

5. Кузенков, А. Л. Стратегический мониторинг в системе государственных программ и проектов // Доклад аналитического центра при Правительстве Российской Федерации» на 2011г.

6. Платов, В., Золотарева, С., Платова, О. Технология стратегического планирования и управления. — М. : Дело АНХ, 2012.

7. Попов, В. Н., Касьянов, В. С., Савченко, И. П. Системный анализ в менеджменте : электронный учебник. — М. : КноРус, 2010.

8. Столяров, Н. С. Финансовый контроль в системе стратегического управления социально-экономическим развитием России (теория и практика). — М., 2006.

Bibliographic list

1. Bukulov, V. V., Dzagoeva, M. R. The financial control in the Republic of South Ossetia in the transition to the system of state strategic planning of socio-economic development // Vestnik of RSUE (RINH). — 2013. — № 1–2 (41–42). — P. 132–138.

2. *Bukulov, V. V., Dzagoeva, M. R.* The methodological aspects of achieving strategic audit of the controlled object in the Republic of South Ossetia // Sustainable development of mountain territories. — 2013. — № 4. — P. 83–88.

3. *Dzhabieva, A. A., Dzagoeva, M. R.* Budget and Fiscal Policy in the modernization of the economy // Herald North Ossetian State University of C. L. Khetagurova. — 2012. — № 2. — P. 402–406.

4. The strategic planning in South Ossetia : [Law of 13.12.2011].

5. *Kuzenkov, A. L.* The strategic monitoring of the system state programs

and projects // Report of the Analytical Center under the Government of the Russian Federation in 2011.

6. *Platov, V., Zolotareva, S., Platov, O.* The technology of the strategic planning and management. — M.: Case ANE, 2012.

7. *Popov, V. N., Kasyanov, V. S., Savchenko, I. P.* The system analysis in management : electronic textbook. — M.: KnoRus, 2010.

8. *Stolyarov, N. S.* The financial control in the strategic management of socio-economic development of Russia (theory and practice). — M., 2006.

Ю. И. Меликов, А. А. Коновалов

НАПРАВЛЕНИЯ И ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ АПК РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ

Аннотация

В статье рассматриваются направления и источники финансово-кредитного стимулирования развития АПК РФ. Показаны основные точки финансово-кредитного воздействия на рост объема производства в АПК РФ в условиях глобальных вызовов.

Ключевые слова

АПК, предприятие, капитал, банки, кредит, эмиссия, цены.

Yu. I. Melikov, A. A. Konovalov

DIRECTIONS AND RESOURCES OF FINANCIAL DEVELOPMENT OF AIC OF RUSSIAN CONDITIONS OF GLOBAL CHALLENGES

Annotation

In paper is analyzed directions and resources of financial and credit spurring AIC RF. The main point of credit-financial effect on increasing of producing in AIC RF in the situation of global challenges.

Keywords

Agrarian and industrial complex, enterprise, capital, credit, banks, money emission, price.

АПК является важнейшим сектором экономики РФ, обеспечивающим устойчивые темпы роста ВВП даже в кризисных условиях, вызванных финансовыми и технологическими санкциями западных стран. За счет отказа от экс-

порта в РФ станков и оборудования, технологий, предоставления инвестиций и финансирования западные страны попытались накинуть на РФ «финансово-технологическую удавку» для решения геополитических, экономических и во-

енно-стратегических целей. Задачи санкций — воспрепятствовать развитию РФ и расширению ЕАЭС, вызвать спад производства в отраслях реального сектора экономики, рост цен и безработицы, падение доходов, а следовательно, недовольство населения и таким образом ослабить РФ.

Противодействием этому является принятие своевременных эффективных мер, связанных с усилением антикризисного финансово-кредитного воздействия на развитие реального сектора экономики в целом и АПК в частности. Эти меры предполагают достижение научно-технической, технологической, промышленной, транспортной, продовольственной и финансово-экономической независимости РФ, усиление финансово-кредитного воздействия на ускорение развития экономики РФ и рост ВВП. Для этого в стране имеются все необходимые базовые условия: плодородные земли, леса, водные ресурсы, полезные ископаемые, в том числе энергоносители, образованное население. Однако необходимо решить в кратчайшие сроки задачи технического и технологического перевооружения основных отраслей промышленности и сельского хозяйства на основе опережающего развития науки и внедрения её достижений в практическую область производства средств производства для всех важнейших отраслей народного хозяйства. Фактически речь идет о второй индустриализации страны на принципиально новой научно-технологической основе. В этих условиях необходим финансово-кредитный механизм стимулирования экономики, который создает необходимые условия для эффективного использования имеющегося в стране собственного ресурсного и человеческого потенциала, и

прежде всего в сельскохозяйственном производстве. Сельское хозяйство РФ, как показал опыт последних 15 лет, не является «черной дырой», в которой исчезают инвестированные денежные средства. Оно при активной государственной финансово-кредитной поддержке и имеющемся ресурсном потенциале в состоянии обеспечить экономический рост, невзирая на кризисы. В 2014 г. рост объема сельскохозяйственного производства составил 3,7 %. Аналогичная ситуация имела место в 2008–2009 гг., когда этот сектор экономики показал прирост ВВП. За последние 12 лет сельское хозяйство РФ росло средними темпами около 4 % в год, что в три раза превышает темпы роста мирового сельского хозяйства.

В настоящее время в РФ проживают в сельской местности 38,2 млн. человек. По данным Министерства труда РФ, в сельском хозяйстве занято 6,47 млн человек, которые произвели продукции в 2014 г. на 4,225 трлн рублей. Сельскохозяйственный труд является привлекательным. Исследования ученых ВШЭ показало, что около 25 % сельских жителей стремятся организовать свое сельскохозяйственное производство, создать ферму и превратить ее в крупное хозяйство. Кроме того, опрос показал, что 57 % сельских жителей хотят работать в хозяйствах, но отсутствуют рабочие места.

В РФ имеется 405 млн га. земли, из которых 166 млн га сельскохозяйственная угодья. В распоряжении крупных земельных собственников находится 132,3 млн. га полей и пашни, у малых сельскохозяйственных производителей — около 16 млн. га, у ЛПХ — 2,8 млн га. Средний размер земельного надела ЛПХ составляет 0,4 [10, с. 4].

Таблица 1 — Количество сельхозтоваропроизводителей РФ в 2006 г.

Показатели	Всего	Сельхоз. организации	КФХ и ИП	Хозяйство населения	в т. ч. ЛПХ
1. Количество, тыс.	23327,987	59,602	286,400	22981,985	17462,6
Уд. вес, % из них:	100%	0,25	1,25	98,5	74,9
функционирующие	20656,625	40,890	147,980	20467,755	17462,6
Уд. вес, %	100%	0,20	0,72	99,08	84,5
не осуществляющие деятельность	2748,815	18,71	138,420	2591,683	
Уд. вес, %	100%	0,68	5,02	94,3	

Составлена по данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 г.

В условиях многоукладной экономики АПК существует три типа предприятия: государственные, частные и индивидуальные, которые функционируют в виде агрохолдингов, крупных и средних сельскохозяйственных организации, КФХ, ИП и ЛПХ [5, с. 181]. Анализ состава сельхозтоваропроизводителей РФ (табл. 1) показал, что удельный вес сельскохозяйственных организаций не значителен и составляет 0,25 % от общей численности. На долю КФХ и ИП приходится 1,25 % товаропроизводителей. Самой массовой категорией сельхозтоваропроизводителей являются хозяйства населения — 98,5 %. Однако структура хозяйств населения не явля-

ется однородной: 76,6 % приходится на ЛПХ (17462,6 тыс.), а 23,4 % на прочие индивидуальные хозяйства граждан, имеющих садовые, огородные, дачные земельные участки, в т. ч. для индивидуального жилищного строительства.

Аналогичная ситуация имеет место в Ростовской области (табл. 2). На долю ЛПХ в 2014 г. приходится 97,6 % сельхозтоваропроизводителей, на долю КФХ — 2,1 % и на долю сельскохозяйственных организаций — 0,3 %. Таким образом, наиболее массовой категорией товаропроизводителей являются ЛПХ, затем КФХ и на последнем месте — сельскохозяйственные организации.

Таблица 2 — Количество сельхозтоваропроизводителей Ростовской области

Показатели	Годы		
	2010	2013	2014
1. Количество ЛПХ, тыс.	547,484 97,4	552,020 97,6	556,300
Уд. вес, %			97,6
2. Количество КФХ, тыс.	12,946	11,795 2,0	12,091
Уд. вес, %	2,3		2,1
3. Сельскохозяйственные организации, тыс.	1,7 0,3	1,6	1,6
Уд. вес, %		0,4	0,3
Всего производителей, тыс.	562,130 100%	565,415 100%	569,991
Уд. вес, %			100%

Составлена автором по данным министерства сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области.

Это свидетельствует о значительно большем количестве занятых на селе в ЛПХ и КФХ по сравнению с сельскохозяйственными организациями. Ос-

новной вывод состоит в необходимости оказания финансово-кредитной поддержки в развитии не только средних и крупных сельскохозяйственных произ-

водителей, но и малых форм хозяйствования сельского населения. Сказанное подтверждается данными об объеме и

структуре производства основных видов сельскохозяйственной продукции категориями хозяйств (табл. 3 и 4).

Таблица 3 — Производство сельскохозяйственной продукции в РФ, в %

Виды сельскохозяйственной продукции	Сельскохозяйственные организации	ЛПХ	КФХ
1. Зерно	74,5	0,9	28
2. Сахарная свекла	89,6	0,5	9,9
3. Семена подсолнечника	70,7	0,4	22,4
4. Картофель	10,9	82,3	6,8
5. Овощи	16,3	69,4	35,9
6. Скот и птица на убой	70,3	26,9	2,8
7. Молоко	45,8	48,3	5,9
8. Яйца	78,1	21,2	0,7

Составлена автором по данным Росстата за 2014 г.
http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru.

Таблица 4 — Сельскохозяйственное производство в Ростовской области в 2014 г.

Виды сельскохозяйственной продукции	Единицы измерения	Объем производства по области		Доля ЛПХ, %
		По всем категориям хозяйств	ЛПХ	
Валовая продукция	млн. руб.	180172,9	66663,9	37,0
1. Зерно и зернобобовые	тыс. т.	9517,1	38,1	0,4
2. Подсолнечник	тыс. т.	762,2	37,7	4,9
3. Овощи	тыс. т.	710,9	365,2	51,4
4. Поголовье:	тыс. голов	22003	1122,1	59,9
КРС		616,2	202,5	70,0
свиньи		395,2	219,6	55,6
овцы и козы		1188,6	700,0	58,9
6. Мясо	тыс. т.	323,3	163,3	50,5
7. Молоко	тыс. т.	1079,6	908,4	84,1
8. Яйца	млн. шт.	1889,9	817,2	43,2

Составлена автором по данным официального портала правительства Ростовской области
<http://www.donland.ru/Donland/Pages/View.aspx?pageid=124053&mid=128713&itemId=126359>.

Анализ показывает, что ЛПХ в РФ преобладают в производстве трудоемких видов продукции и на ограниченных площадях, (картофель — 82,3, овощи — 69,4 %, скот и птица — 26,9 %, молоко — 48,3 %, яйца — 21,2 %). В противоположность этому сельскохозяйственные организации специализируются на механизированном производстве менее трудоемкой продукции на

обширных земельных площадях (зерно, сахарная свекла, семена подсолнечника и т. п.).

Важное место принадлежит ЛПХ в сельскохозяйственном производстве РФ и Ростовской области (табл. 4). Их доля в поголовье скота, производстве овощей, мяса, молока и яиц составила: соответственно — 59,9 % (в т. ч. КРС — 70,0 %, свиней — 55,6 %, овец и

коз — 58,9 %), овощи — 51,4 %, мяса — 50,5 %, молока — 84,1 %, яиц — 43,2 %. По этой причине дальнейшее развитие АПК РФ и Ростовской области должно строиться на основе стимулирования и усиления финансово-кредитной поддержки ЛПХ, с учетом особенностей кругооборота их средств и перспективы интеграции КФХ и ЛПХ с агропромышленными формированиями и крупными сельскохозяйственными предприятиями.

Создание и развитие КФХ и ЛПХ требует выяснения особенностей кругооборота их средств с учетом перспективы их интеграции с агропромышленными формированиями и крупными сельскохозяйственными предприятиями.

Анализ кругооборота средств КФХ и ЛПХ показал следующее [3, с. 20–21].

$$D - \left\{ \begin{array}{l} B \\ T_1 \\ T_2 \\ Ta-Ta \end{array} \right\} \dots П \dots \left\{ \begin{array}{l} B_1 \\ T_3 - D_1 \\ Ta-Ta \end{array} \right\}$$

где D, D_1 — денежные средства;
 B, B_1 — сельскохозяйственная и другая продукция собственного производства для внутреннего потребления;
 T_1, T_2 — товары, приобретенные для производственного и личного потребления;
 $Ta-Ta$ — основные фонды, взятые в аренду;
 T_3 — готовый продукт, предназначенный для продажи.

Рисунок 1 — Кругооборот средств КФХ и ЛПХ

На кругооборот средств КФХ и ЛПХ влияют отношения собственности и характер организации производства. У собственников имеет место непосредственное соединение со средствами производства производителей — членов семейного хозяйства, включая пенсионеров, детей. Они осуществляют внутрисемейное и внутрихозяйственное разделение труда, а также перемену труда в соответ-

ствии с производственной необходимостью, возможностями и способностями каждого. В КФХ и ЛПХ производительный аграрный труд сочетается с трудом по ведению домашнего хозяйства.

Особенности кругооборота средств КФХ и ЛПХ состоят в следующем.

Во-первых, авансирование средств кругообороту имеет комплексный характер (на нужды производственного и личного потребления), не подразделяется на кругооборот основных и оборотных средств. Во-вторых, при получении дохода от реализации своей продукции у собственников отсутствует авансирование средств на оплату труда. В-третьих, часть произведенной продукции остается в хозяйстве для внутреннего потребления, что снижает потребность в денежных средствах. В-четвертых, полученный доход фактически распределяется на фонд возмещения и чистый доход, создается возможность маневрирования полученным доходом, имеющимися резервами путем увеличения расходов на производственное потребление и минимизации личного потребления. Такая мобилизация внутренних ресурсов снижает потребность в капитале и заемных средствах. В-пятых, в условиях соединения ведения производства и домашнего хозяйства основные фонды используются для производственного и личного потребления. В-шестых, полученные доходы состоят из: доходов в виде сельскохозяйственной продукции, используемой для собственных нужд, доходов от ее продажи на рынке, доходов в виде заработной платы по основному месту работы, а также трансфертных доходов (пенсии, стипендии, пособия и т. д.).

КФХ в основном специализируется на растениеводстве (зерно, семена подсолнечника и т. д.). Сельхозпредприятиям свойственен многокультурный характер производства в растениеводстве, сочетание ранних и поздних видов и сортов растений, а также многоотраслевой характер ведения хозяй-

ства (развитие отраслей животноводства, переработка сельскохозяйственной продукции и т. п.). Поэтому у КФХ более резко выражены сезонные особенности колебаний оборотных средств и неравномерности поступления денежной выручки в течение года [4, с. 95, 101; 6, с. 57]. Это делает их более зависимыми от внешних источников ресурсов (финансирования и кредитования).

Вместе с тем каждая из категорий сельхозтоваропроизводителей имеет свои преимущества и недостатки.

Крупные сельскохозяйственные предприятия и агрохолдинги имеют следующие преимущества перед мелкими сельхозтоваропроизводителями: 1. Концентрация спроса на сельскохозяйственную продукцию перерабатывающих, заготовительных и экспортно ориентированных предприятий требует соответствующей концентрации предложения и поставок этой продукции, которую смогут обеспечить только крупные сельхозтоваропроизводители. 2. Крупные сельхозтоваропроизводители и агрохолдинги способны обеспечить создание цивилизованных социально-культурных и бытовых условий в населенных пунктах и сельских территориях, что не под силу мелким сельхозтоваропроизводителям. 3. Крупные предприятия и агрохолдинги способны осуществлять техническое и технологическое перевооружение сельскохозяйственного производства с учетом последних достижений агронауки и техники. 4. Крупные предприятия и агрохолдинги являются более интересными для коммерческих банков заемщиками, чем множество мелких сельхозтоваропроизводителей. 5. При включении в состав агрохолдингов, сельскохозяйственных и перерабатываемых предприятий снижаются риски, связанные со сбытом сельскохозяйственной продукции, ввиду его естественной гарантированности требованиями агропромышленного конвейера: производство сель-

скохозяйственного сырья — его заготовка и переработка — реализация готовой конечной продукции. 6. Внутри агрохолдингов создаются возможности использования внутренних цен, обеспечивающих рентабельность во всех отраслях и звеньях АПК. 7. Облегчается получение разных субсидий и компенсаций из федерального и регионального бюджетов. 8. Лучшие инвестиционные возможности вследствие концентрации финансов для развития агропромышленного производства.

Преимущества мелких сельхозтоваропроизводителей состоят в следующем: 1) работа на себя, а не по найму; 2) отсутствие возрастного ценза работников (пенсионеры, школьники); 3) сильный характер труда; 4) отсутствие необходимости проезда на работу; 5) свободный график трудовой деятельности в течение дня (утро, день, вечер); 6) резкий уровень капиталовложений для ведения сельскохозяйственного производства; 7) заемщик банка одновременно является непосредственным пользователем кредита.

Вместе с тем у мелких сельхозтоваропроизводителей возникают проблемы, связанные с: организацией сбыта продукции; неустойчивостью цен реализации; недоступностью кредита; невозможностью участия в осуществлении социально-экономического развития сельскохозяйственных территорий и населенных пунктов.

Правильный подход и выбор направлений развития АПК, а также финансово-кредитной поддержки требуют органического сочетания и обеспечения комплексного взаимодействия и взаимосвязи крупных сельхозтоваропроизводителей и агрохолдингов с мелкими сельхозтоваропроизводителями. Следует сформировать государственную стратегию взаимосвязанного развития отраслей АПК (растениеводства, животноводства, переработки, хранения, доведения до конечного потребле-

ния сельскохозяйственной продукции), определить основные направления инвестирования, источники и каналы предоставляемых средств.

По мнению президента мясного совета ЕЭП М. Мамиконяна, главные риски связаны не с проблемой импорта, а с сокращением спроса в отрасли мясного скотоводства, зависимостью последней от западных средств производства (генетические материалы, технологии, оборудование, ветеринарные препараты, корма, витамины и т. п.), которые означали «отверочную сборку» в РФ конечного мясного продукта. Зависимость от импортных ресурсов в разных подотраслях мясного комплекса не одинакова: в свиноводстве — выше, в птицеводстве — ниже.

Задача — перейти к отечественному производству всех вышеуказанных компонентов, определяющих результаты мясного производства, сделать бессмысленными возможные санкции по запрету поставки в РФ генетического и селекционного материала, семян и животных. В этом процессе имеет место и валютно-финансовый эффект, так как животные, инкубационные яйца, семена, средства защиты растений, техника и т. п. — импортного происхождения, а следовательно, находятся под влиянием изменений валютного курса рубля. Вот почему следует направить бюджетное финансирование на эти цели.

В 2014 г. собственное производство РФ конечной мясной продукции (свинины, говядины, птицы, колбасных изделий) составило 8,95 млн т в убойном весе и приблизилось к объему потребления, при снижении импорта примерно в 2 раза (с 2,2 млн т в 2013 г. до 1,2 млн т в 2014 г.). Главный фактор этого — девальвация рубля, влияние которого составило 80–90 % [1, с. 12–13].

Важное направление развития мясного скотоводства — активизация поддержки наиболее слабо развитых подотраслей, и прежде всего производ-

ства качественной говядины. Рентабельность производства говядины и свинины во многом зависит от цен на корма. Производство собственных кормов на основе импортозамещения дает серьезный валютно-финансовый эффект. Поэтому необходимо использование растениеводства как кормовой базы для переработки зерна и сои на комбикормовых предприятиях, животноводческих, птицеводческих комплексах, элеваторах с реализацией (в том числе на экспорт) не сырья, а готовой конечной продукции. Это позволит увеличить объем ВВП, обеспечить занятость и доходы населения, поступление средств в бюджет. РФ является экспортером сельскохозяйственного сырья, которое следует перерабатывать внутри страны и при этом использовать высокобелковые компоненты кормов. Подсолнечные шрот и жмых — отходы переработки подсолнечного масла — являются ценными источниками протеина, используемого для кормления животных. В 2013 г. импортировано в РФ соевого шрота 0,6 млн т на сумму 0,4 млрд долл., готовых кормов — 0,45 млн т на сумму 0,83 млрд долл. при одновременном экспорте РФ 1,7 млн т сельскохозяйственного сырья на сумму 0,46 млрд долл. [8, с. 18].

Важное направление финансово-кредитной поддержки АПК — развитие молочного животноводства. За 2008–2014 гг. производителям молока выдано 157 млрд рублей. В ближайшие 6 лет государство выделяет на поддержку молочного животноводства 246 млрд рублей, из которых в 2015 г. — 23, в 2016 г. — 34,3, в 2017 г. — 42, в 2018 г. — 45,5, в 2019 г. — 50, 2020 г. — 52 млрд рублей [9, с. 19]. В 2014 г. предусмотрены следующие финансово-кредитные меры государственной поддержки молочного скотоводства:

1. Увеличен срок инвестиционных кредитов с 8 до 15 лет.
2. Увеличен объем субсидирования ставки рефинансирования с 80 до 100 %.
3. Предоставлена возможность произво-

дителям молока пролонгировать кредиты на начальных условиях. 4. Введены субсидии за литр реализованного товарного молока. 5. Предусмотрена компенсация до 30 % прямых затрат на строительство молочных ферм. 6. Предусмотрены субсидии на развитие селекционно-генетических центров.

Важную роль в ускоренном развитии мясного и молочного животноводства призваны сыграть 17,5 млн ЛПХ, которые могут брать коров, на откорм бычков, поросят и птицу (в том числе взаимодействуя с крупными хозяйствами и перерабатывающими предприятиями), при условии обеспечения кормами и реализации продукции по гарантированным ценам. Назрела необходимость создания территориальных (районных, областных, краевых) агропромышленных формирований, обеспечивающих производство, полную переработку и реализацию сельскохозяйственной продукции всех категорий хозяйств, а также цивилизованные социально-экономические и бытовые условия жизнедеятельности населения.

Необходима политика денежно-кредитной экспансии (длинные и дешевые деньги в необходимых экономике объемах) для осуществления экономического «рывка» и преодоления кризиса [2, с. 80]. Источниками финансирования мероприятий по развитию АПК могут быть следующие: 1) средства населения; 2) средства частных предприятий; 3) средства государства; 4) средства иностранных инвесторов. В современных условиях наиболее реальным источником являются государственные средства, накопления 140 российских миллиардеров, а также ресурсы арабского мира и стран азиатского-тихоокеанского региона. Государственные средства включают золотовалютные резервы, разного рода резервные фонды, бюджетные ресурсы и кредитную эмиссию. Не следует бояться бюджетного дефицита и эмиссии при стимулировании экономического разви-

тия, так как финансируемые предприятия в течение одного-двух лет за счет полученных доходов от реализации производимой продукции смогут возвращать бюджету раннее полученные средства. Кроме того, для использования накоплений российских миллиардеров следует создать специальный инвестиционный банк с государственной гарантией сохранности и возвратности инвестированных средств.

При кредитовании заемщиков реального сектора экономики следует широко использовать государственные гарантии возвратности кредита, они не требуют немедленного предоставления средств, которые понадобятся только в случае наступления гарантированного события [11, с. 63]. Другим источником инвестиций могут являться возвращенные государством средства граждан РФ, находившиеся в Сбербанке РФ по состоянию на 30.06.1991 (примерно 36 трлн руб.), подавляющая часть которых может быть направлена в виде займов для инвестиции в экономику РФ [7, с. 162–163]. Другим направлением стимулирования развития АПК является введение антикризисного и антибанкротного режима кредитования его предприятий. Кроме того, целесообразно создать на основе Россельхозбанка РФ финансово-кредитную агропромышленную корпорацию, осуществляющую комплексное обслуживание предприятий АПК за счет всех имеющихся ресурсов (средств АПК и инвесторов, золотовалютных резервов, бюджетных средств, резервных фондов и кредитной эмиссии). Одновременно усилить роль государственных источников в развитии микрокредитования и минимизации процентных ставок за кредит [12, с. 42].

Финансирование и кредитование развития АПК в рассмотренных приоритетных направлениях позволит России успешно противостоять глобальным вызовам и обеспечить устойчивое экономическое развитие.

Библиографический список

1. Мамиконян, М. Государству нужно пересмотреть отраслевую стратегию и, в частности, направления инвестирования // АПК Эксперт. — 2015. — № 17. — С. 12–15.
2. Меликов, Ю. И. Антикризисный потенциал кредита // TERRA ECONOMICUS. — 2009. — № 2. — Т. 7. — Ч. 2. — С. 79–83.
3. Меликов, Ю. И. Развитие кредитования крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств // Вестник РГЭУ (РИНХ). — 2006. — № 1. — С. 14–25.
4. Меликов, Ю. И. Влияние сезонных факторов на кругооборот капитала и организацию финансово-кредитных отношений АПК // Вестник РГЭУ (РИНХ). — 2011. — № 3. — С. 93–103.
5. Меликов, Ю. И., Коновалов А. А. Усиление финансово-кредитного стимулирования развития аграрно-промышленного комплекса Российской Федерации // Вестник РГЭУ (РИНХ). — 2015. — № 1. — С. 181–185.
6. Меликов, Ю. И. Кругооборот капитала АПК РФ и кредит // Финансовые исследования. — 2011. — № 1 (30). — С. 34–41.
7. Меликов, Ю. И. Финансово-кредитное воздействие на развитие АПК в условиях ВТО // TERRA ECONOMICUS. — 2013. — № 3. — Т. 11. — Ч. 3. — С. 160–164.
8. Маршанкина, С. Импортозамещение в кормопроизводстве // АПК Эксперт. — 2015. — № 17. — С. 16–18.
9. Федоров, Н. Молочному животноводству пообещали крупную господдержку // АПК Эксперт. — 2015. — № 17. — С. 19.
10. Гурдин, К. Неведомое село // Аргументы недели. — 14.05.2015. — № 17 (458).
11. Меликов, Ю. И. Продовольственная безопасность и необходимость инновационного механизма кредитования

АПК // TERRA ECONOMICUS. — 2011. — № 3. — Т. 9. — Ч. 2. — С. 60–64.

12. Меликов, Ю. И., Попова, М. А. Развитие микрокредитования в России и за рубежом // Финансовые исследования. — 2006. — № 1 (12). — С. 33–42.

Bibliographic list

1. Mamikonyan, M. State need to review sectoral strategy and, in particular, the direction of investment // Animal agribusiness poultry expert. — 2015. — № 17. — P. 12–15.
2. Melikov, Yu. I. Potential anti-crisis credit // TERRA ECONOMICUS. — 2009. — № 2. — Vol. 7. — P. 2. — P. 79–83.
3. Melikov, Yu. I. Development lending peasant (farmer) and private farms // Vestnik of RSEU «RINH». — 2006. — № 1. — P. 14–25.
4. Melikov, Yu. I. The influence of seasonal factors on the circulation of capital and the organization's financial and credit relations AIC // Vestnik of RSUE (RINH). — 2011. — № 3. — P. 93–103.
5. Melikov, Yu. I., Konovalova, A. A. Strengthening financial and credit stimulating the development of agro-industrial complex of Russian Federation // Vestnik of RSUE (RINH). — 2015. — № 1. — P. 181–185.
6. Melikov, Yu. I. Capital cycle of AIC and credit // Financial research. — 2011. — № 1 (30). — P. 34–41.
7. Melikov, Yu. I. Financial and credit impact on the development of AIC in the WTO // TERRA ECONOMICUS. — 2013. — № 3. — Vol. 7. — P. 3. — P. 160–164.
8. Marshankina, S. Import in forage production // Animal agribusiness poultry expert. — 2015. — № 17. — P. 16–18.
9. Fedorov, N. Promised a large dairy farming the state support // Animal agribusiness poultry expert. — 2015. — № 17. — P. 19.

10. *Gurdin, K.* The unknown village // *Argumenty Nedeli.* — 14.05.2015. — № 17 (458).

11. *Melikov, Yu. I.* Food security and need innovative mechanism of crediting of

AIC // *TERRA ECONOMICUS.* — 2011. — № 3. — Vol. 9. — P. 2. — P. 60–64.

12. *Melikov, Yu. I., Popova, M. A.* The development of the microcredit in Russia and abroad // *Financial Research.* — 2006. — № 1 (12). — P. 33–42.

В. Ю. Наливайский, П. С. Кириченко

АНАЛИЗ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ПРИ СЛИЯНИЯХ И ПОГЛОЩЕНИЯХ НА БАЗЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ КОМПАНИИ ОАО «МТС»

Аннотация

Основанная на достоверном и фактическом материале статья показывает эволюцию стратегий и опыт телекоммуникационной компании «МТС» на пути достижения синергетического эффекта через рынок слияний и поглощений. Показано, что успешные и неудачные сделки компании на рынке М&А неразрывно связаны с их рыночной стоимостью и операционными показателями. Выявлено, что не всякая стратегия корпоративного роста через рынок слияний и поглощений способствует достижению синергетических эффектов. Сделки на рынке М&А стали неотъемлемой частью современного бизнеса. Поэтому опыт ОАО «МТС», занимающего лидирующие позиции в сфере телекоммуникаций, может быть интересен не только развивающимся телекоммуникационным компаниям, но и компаниям, чьи стратегии корпоративного роста связаны с рынком М&А.

Ключевые слова

Синергетический эффект, слияния, поглощения, телекоммуникационная компания, рынок ценных бумаг.

V. Yu. Nalivayskiy, P. S. Kirichenko

ANALYSIS OF SYNERGISTIC EFFECT IN MERGERS AND ACQUISITIONS BASED ON TELECOMMUNICATION COMPANY OJSC «MTS»

Annotation

The article is based on authentic and actual material. It shows the evolution of the strategies and the experience of telecommunication company OJSC «MTS» in achieving synergistic effect through the market of mergers and acquisitions. The article exposes that both successful and unsuccessful company's transactions on the M&A market are strongly connected with their market price and operational activities. It is revealed that not every strategy of the corporate development through the market of mergers and acquisitions is conducive to achieving synergistic effect. The transactions on the M&A market became an *integral part of modern business*. So the experience of OJSC «MTS», one of the leaders of telecommunication, could be interesting not only for developing telecommunication companies but also to the companies whose corporate development strategies are related to M&A market.

Keywords

Synergistic effect, mergers, acquisitions, telecommunication company, securities market.

Ежегодно в мире объединяются около пятнадцати тысяч заметных компаний, однако все сделки имеют разный характер и разные мотивы для их свершения. Некоторые фирмы производят дружественное слияние с целью достижения синергетических эффектов, а иногда одна компания поглощает другую с целью увеличения своей доли предложения на определенных рынках. Слияния и поглощения существенно влияют на операционные показатели, финансовую устойчивость и инвестиционную привлекательность компаний [5]. Поэтому организациям для успешного корпоративного роста необходимо определять эффективность и обоснованность подобных сделок [3].

Компания «МТС» на протяжении всего периода своей деятельности выступает активным участником на рынке слияний и поглощений (M&A), однако не все сделки приносят синергетический эффект и способствуют росту компании. Приступая к рассмотрению вопроса о результативности слияний и поглощений компании «МТС» с позиции синергии, условно разделим все процессы интеграций на три этапа. Такое деление объясняется особенностями сделок на рынке M&A в сфере телекоммуникаций за 2009–2014 гг.

Первый этап — 2009–2011 гг. — характеризуется международной Экспансией и борьбой компании за рынок Широкополосного Доступа в интернет (далее ШПД).

Второй этап — 2012–2013 гг. — отмечен как переориентация стратегии МТС от беспорядочных поглощений к расширению своей деятельности на финансовом рынке.

Третий этап, с 2014 г. по настоящее время, приходится на снижение темпов сделок на рынке M&A и реструктуризацию портфеля активов МТС.

Чтобы оценить результативность сделок с точки зрения стратегий дости-

жения синергетических эффектов, рассмотрим подробнее каждый этап.

На первом этапе (2009–2011 гг.) компания «МТС», входящая в «Большую тройку» операторов, проявила высокую активность на рынке M&A. Оператор осуществил покупку сотового ретейлера «Телефон.РУ» (60 млн долл.), сети салонов сотовой связи «Эльдорадо» (22,5 млн долл.), 50,91 % акций оператора интегрированных телекоммуникационных услуг и ОАО «КОМСТАР — Объединенные ТелеСистемы» и т. д. Совместно с внутренними процессами интеграции МТС продолжала реализовывать докризисную стратегию «международной экспансии» в странах СНГ (Армении, Туркмении, Узбекистане, Киргизии, Белоруссии, Украине). Все сделки за рассматриваемый период были направлены на увеличение рыночной власти и доли рынка, а также ликвидацию перекрестного владения акциями. Такие сделки относятся к коммерческой и операционной стратегиям достижения синергетических эффектов [4]. Например, синергетический эффект от покупки 50,1 % акций ОАО «КОМСТАР — Объединенные ТелеСистемы» оценивался в 75 млн долл., за счет оптимизации затрат на сети и инфраструктуру в сегменте продаж частным пользователем (63 млн долл.) и корпоративным клиентам (12 млн долл.) [2]. Также покупка акций ОАО «КОМСТАР-ОТС» привела к увеличению стоимости активов компании МТС в процентном соотношении на 26,77 %. Все факторы указывают на перспективы операционного и финансового синергетических эффектов, которые должны создать добавочную стоимость объединения и увеличение рыночной стоимости акций объединенной компании [1].

Чтобы выявить изменение рыночной стоимости компании, обратимся к графику цен на акции МТС за рассматриваемый период (рис. 1).



Рисунок 1 — Стоимость акции компании ОАО «МТС» с 01.10.2009 по 28.12.2009 [7]

На графике обозначены периоды падения стоимости акций, которые совпадают с датами рассмотренных реорганизационных процессов. Так, 13 октября компания объявляет о покупке ОАО «КОМСТАР», сделка потребовала отвлечения серьезных средств. Чтобы реализовать покупку 50 % акций КОМСТАРА, МТС принимает решение о привлечении заемных средств в размере 900 млн рублей. В этот же период компания была вынуждена исполнить свои обязательства по облигациям как эмитента в размере 680 млн рублей, что повлекло дополнительную долговую нагрузку. Акции компании потеряли 4 % стоимости. 22 октября компания увеличила расходы на обслуживание кредитных линий, связанных с приобретением ОАО «КОМСТАР-ОТС». Подобные затраты, сократив прибыль компании на 29,28 %, спровоцировали снижение стоимости акций оператора на 16 % за рассматриваемый период. В результате рост долговой нагрузки, сокращение чистой прибыли уменьшили показатель Р/Е (цена компании/прибыль) с 4 до 3,45 и снизили текущую и срочную ликвидность компании. Это свидетельствует о том, что подобное присоединение основывалось на стратегии коммерческого синергетического эффекта, и ряд упомянутых выше барьеров не позволили развернуться

остальным стратегиям, следовательно, никакого прямого и косвенного эффекта подобная покупка не произвела.

Процесс международной экспансии за рассматриваемый период можно также отнести к арсеналу малоэффективных сделок. Если в 2005–2006 гг. компании телекоммуникационного сектора подобными сделками обеспечивали собственный активный рост посредством увеличения числа абонентов и запуска новых тарифов, то в 2009–2011 гг. борьба за лидерство на рынках стран СНГ превратилась в «неразборчивую скупку». Например: покупка скандальной компании «Уздунробита», трудности продления договора по услугам предоставления связи и временный отзыв частот туркменскими властями у дочерней компании Barash Communications Technologies Inc с заморозкой перечисления дивидендов от ВСТІ полагающихся МТС, покупка 49 % «Белтелеком» в Белоруссии по невероятно завышенной цене в 1 млрд долл. С позиции достижения синергии подобные сделки в рассматриваемом периоде обоснованно характеризовать как неэффективные, поскольку гипервысокие цены на приобретаемые компании не могут обеспечить сокращение затрат капитала (основного, трудового, финансового) и вызвать эффект за счет роста продаж на уже насыщенных международных рынках.

Второй этап (2012–2013 гг.) отмечен сокращением общего объема сделок до 10 % от общей структуры российского рынка M&A. Потому как рынок в области ШПД был «перегрет», число абонентов достигло критического уровня, и дальнейший процесс консолидации замедлил темпы. МТС на данном этапе пересматривает стратегию «беспорядочного поглощения» компаний в сфере ШПД, и расширяет свою деятельность путем интеграции с финансовой сферой. Для того чтобы оценить масштаб эффективности сделки, обратимся к самой процедуре слияния МТС с кредитной организацией (банком).

Интеграция оператора с «Московским Банком Реконструкции и Развития» (МБРР) произошла 24 января 2012 г. В результате банк МБРР был переименован в МТС-Банк, произошли изменения ИТ-систем банка и осуществлен комплексный ребрендинг. Затраты на интеграцию, включая расходы на открытие дополнительных офисов, составили 65 млн долл. Такая реорганизация позволила оператору реализовать несколько стратегий синергетических эффектов.

Во-первых, расширение географии своего присутствия привело к увеличению рыночной власти, что соответствует результатам коммерческой стратегии синергетического эффекта.

Во-вторых, результаты финансово-хозяйственной деятельности МТС-Банка доказывают, что компания «МТС» реализовала финансовую стратегию создания синергетических эффектов, поскольку показатель чистой прибыли банка еще в 2011 г. был отрицательный и составлял 380 млн рублей, однако за 2013 г. чистая прибыль достигла положительной отметки и составила 300 млн рублей.

В-третьих, диверсификация бизнеса позволила МТС достичь инновационной и инвестиционной стратегии синергетического эффекта за счет интеграции платформ телекоммуникационного оператора и Банка. Интеграция дала возможность компании создавать новые инновационные продукты (создание NFC sim-карт, развитие технологий бесконтактных платежей и т. п.). Все это в свою очередь привело к повышенному качеству предоставляемой продукции и услуг, то есть к производственной синергии. Присоединение банка позволило МТС сократить издержки выхода на финансовый рынок в качестве инвестора, получить дополнительные доходы от профессиональной деятельности, а также обеспечить корпоративное финансирование. Для подтверждения синергии в виде косвенной выгоды (увеличение рыночной стоимости компании) рассмотрим обозначенные даты на графике котировок акций МТС (рис. 2).

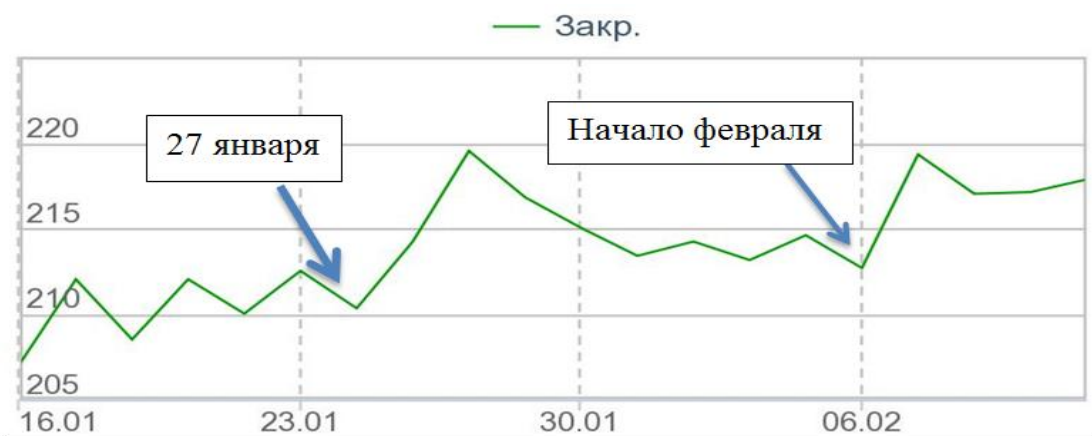


Рисунок 2 — График курсовой стоимости акций МТС за период с 16.01.2012 по 12.02.2012 (цены по закрытию) [7]

Поскольку процесс интеграции был разделен во времени, выделим три основных этапа. Первый этап — 27 января 2012 г. — интеграция оператора с банком МБРР. На графике наблюдается повышение рыночной стоимости одной акции — с 210 до 219 рублей. Затем образуется небольшая коррекция — до

214–215 рублей (рис. 2). Вторым этапом (начало февраля) связан с проведением самого ребрендинга и наращиванием офисной сети. Цена акции с 214 рублей снова достигает отметки 219 рублей и корректируется до 217 (рис. 2). Третий этап — присоединение ОАО «Далькомбанка» 27 сентября 2012 г. (рис. 3).

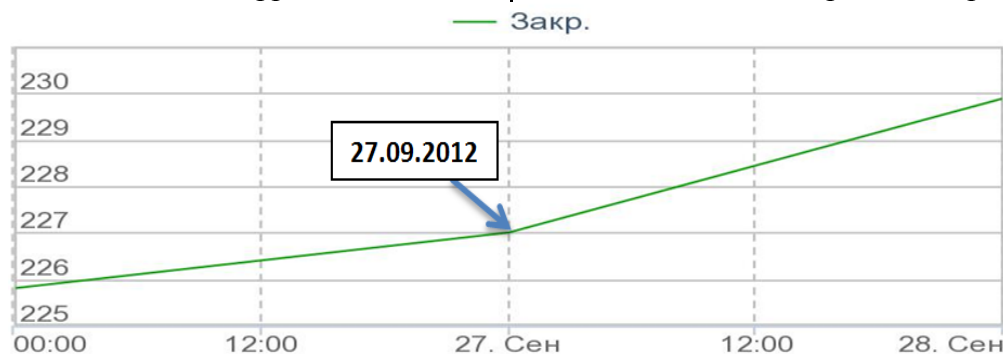


Рисунок 3 — График курсовой стоимости акций МТС за период с 26.09.2012 по 28.09.2012 (цены по закрытию) [7]

График демонстрирует положительную динамику стоимости акций компании и отражает взаимосвязь роста их стоимости с периодом интеграции ОАО «Далькомбанка».

Рассматривая период с января до октября, средний темп динамики стоимости акций составил 15 %. За весь период, с 2012 по 2013 гг., темп роста стоимости акции составил 60–58 % и цена достигла отметки в 340 рублей. Увеличение рыночной стоимости акций объединенной компании и есть косвенная выгода при достижении синергетического эффекта. Таким образом, второй период интеграционных процессов для МТС увенчался достижением как косвенного, так и прямого синергетических эффектов.

Третий этап интеграционных процессов (с 2014 г.) характеризуется снижением количества сделок на рынке M&A, проводимых телекоммуникационными компаниями. Группа «МТС» активировала политику реструктуризации портфеля своих активов и присоединила такие дочерние компании, как: ЗАО «Эльф», ЗАО «ЭФКОМ», ЗАО

«Пилот», ЗАО Фирма «ТВК и К» и т. д. Также оператор продал часть бизнеса в «МТС-Украина». Определить полученные синергетические эффекты в подобных сделках затруднительно, поскольку информация по ним недоступна в открытых источниках. Очевидно, что такая стратегия приводит к сокращению издержек компании, поэтому открыто прослеживается операционная стратегия синергетического эффекта. Вышеупомянутые сделки следует рассматривать как меры по сохранению финансовой устойчивости на фоне политических и международных противоречий [6].

В целом обобщая изложенное можно констатировать: не все слияния и поглощения способствуют достижению синергии, как и реализация одной стратегии достижения синергетического эффекта не всегда приводит к другим синергетическим эффектам, поскольку их реализация связана с рядом сдерживающих факторов (конкуренция, нехватка ресурсов, несогласие акционеров, административные барьеры, обострение международных отношений).

Поведение на рынке M&A телекоммуникационных компаний на примере «МТС» показывает, что стратегия поглощения «проблемных» региональных компаний с целью увеличения доли рынка теряет свои позиции, поскольку подобные интеграции ухудшают экономическое положение и косвенно снижают рыночную стоимость компании.

Телекоммуникационные компании постепенно приходят к выводу о необходимости тщательного, избирательного изучения возможных слияний и поглощений, оценки синергетического эффекта от таких сделок и нацеленности на интенсивный путь развития.

Библиографический список

1. *Брейли, Р.* Принципы корпоративных финансов. — М., 2012.
2. *Веселов, А. И.* Оценка синергетического эффекта от объединения предприятий // Экономический анализ: теория и практика. — 2011. — № 9.
3. *Гохан, П. А.* Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2010.
4. *Князева, Е. Н.* Основания синергетики. — СПб.: Алетейя, 2012.
5. *Ferrer, R. C.* An empirical investigation of the effects of merger and acquisition on firms' profitability // Academy of accounting and financial studies journal. — 2012. — Vol. 16. — № 3. — P. 31–55.

6. *Mehros, N.* Profitability analysis of mergers and acquisitions: an event study approach // Business and economic research. — 2013. — Vol. 3. — № 1. — P. 24.

7. <http://stocks.investfunds.ru>.

Bibliographic list

1. *Brealey, R. A.* Principles of corporate finance. — M., 2012.
2. *Veselov, A. I.* Evaluation of the synergistic effect from the combination of the enterprises // Economic analysis: theory and practice. — 2011. — № 9.
3. *Gohan, P. A.* Mergers, acquisitions and corporate restructurings. — M., 2010.
4. *Knyazeva, E. N.* The foundation of synergetics. — SPb, 2012.
5. *Ferrer, R. C.* An empirical investigation of the effects of merger and acquisition on firms' profitability // Academy of accounting and financial studies journal. — 2012. — Vol. 16. — № 3. — P. 31–55.
6. *Mehros, N.* Profitability analysis of mergers and acquisitions: an event study approach // Business and economic research. — 2013. — Vol. 3. — № 1. — P. 24.
7. <http://stocks.investfunds.ru>.

А. В. Ренета-Турсунова, А. В. Ядрин

СБЕРЕГАТЕЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ДОМОХОЗЯЙСТВ В ОБЛАСТИ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ С ПОЗИЦИИ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Аннотация

В статье рассматривается взаимосвязь уровня финансовой грамотности населения и сбережений для обеспечения достойного уровня жизни при выходе на пенсию. Рассматриваются подходы к определению финансовой грамотности отечественных и зарубежных авторов. Показана необходимость осуществления пенсионных накоплений согласно гипотезы жизненного цикла. Предложены меры по повышению финансовой грамотности населения.

Ключевые слова

Финансовая грамотность, пенсионное обеспечение, сбережения, потребительское поведение, гипотеза жизненного цикла.

A. V. Repeta-Tursunova, A. V. Yadrin

HOUSEHOLD'S SAVINGS FOR THE RETIREMENT IN TERM OF FINANCIAL LITERACY

Annotation

The article examines financial literacy and savings of households for well-being life quality after retirement. It presents data of pension savings and financial literacy level of households. Describes the definitions of financial literacy as Russian as foreign researchers. Shown the need for pension savings according to Life-cycle hypothesis and ways to increase financial literacy of households.

Keywords

Financial literacy, pension fund scheme, savings, customer behavior, life-cycle hypothesis.

С проблемой обеспечения достойного уровня жизни после выхода на пенсию столкнулись экономики большинства стран мира. Постоянные изменения в области пенсионного законодательства России также говорят об актуальности темы. Значительную роль в решении данного вопроса играет мотивация и возможность населения самостоятельно осуществлять сбережения для жизни после выхода на пенсию.

Отсутствие сбережений, накопленных в течение трудовой деятельности, значительно снижает качество жизни человека при выходе на пенсию. Именно поэтому необходимо четко определять стратегию достижения финансовых целей заранее. Поскольку только 11 % россиян имеют выработанную стратегию сбережений при выходе на пенсию (тогда как, например, в Великобритании этот показатель составляет 63 %), представляется вполне очевидным, что чем раньше стратегия сбережений будет сформирована, тем выше вероятность того, что финансовые цели при выходе на пенсию будут достигнуты.

Таким образом, в данной статье пенсионное обеспечение рассматривается с позиции потребительского поведения и финансовой грамотности домохозяйств. Безусловно, необходимо принимать во внимание многие факторы, напрямую влияющие на пенсионную систему, такие как, например, демогра-

фическая ситуация, уровень доходов населения, переходный характер экономики, несовершенство законодательства в области пенсионного регулирования, макроэкономическая ситуация в целом (снижение темпов роста ВВП, нестабильный уровень инфляции, волатильность финансовых рынков и др.).

Исследованию политики пенсионного обеспечения с институциональной точки зрения уделяется достаточное внимание как в отечественной, так и зарубежной литературе. Однако авторы делают акцент на политику сбережений домохозяйств в области обеспечения пенсионного периода с позиции их финансовой компетенции.

Теоретические основы пенсионных сбережений

Исследованием проблемы формирования сбережений домохозяйств, в том числе и с целью обеспечения старости, занимается значительное количество как отечественных, так и зарубежных ученых. Среди отечественных авторов можно выделить работы С. А. Белозёрова, Ж. В. Писаренко, В. Д. Роика, О. Е. Кузиной и др. По данной проблематике наиболее интересными являются труды Дж. М. Кейнса, Ф. Модильяни, Дж. Дьюзенберри, Р. Маурера, О. С. Митчелл и др.

В части планирования сбережений на старость интересной для рассмотрения, по мнению авторов, является гипотеза жизненного цикла Ф. Модильяни

(Life-cycle hypothesis). Данная гипотеза основывается на том, что распределение доходов на потребление и сбережения индивидом в текущем периоде зависит не от его текущего дохода, но и от его совокупных ресурсов за весь жизненный цикл. То есть в основном индивид будет посредством сбережений перераспределять свой доход таким образом, чтобы сбалансировать период высоких и низких доходов. При этом гипотеза жизненного цикла предполагает, что главной причиной резкого снижения уровня дохода индивида является выход на пенсию [1]. Соответственно, предвидя снижение доходов в старости, индивид будет сберегать на пенсионный период, пытаясь избежать существенного снижения уровня жизни в данный период. Таким образом, можно сделать вывод, что основным мотивом осуществления долгосрочных сбережений является мотив сбережений на старость.

Действительно, если рассмотреть жизненный цикл индивида с позиции данной гипотезы, то очевидно, что в молодости, на первом этапе трудовой деятельности, наблюдается период низких доходов, более того, в это время имеет место одалживание; затем происходит увеличение доходов и достижение его пика в среднем возрасте, это период наиболее активных сбережений; затем наблюдается снижение уровня доходов в старости и наступает период использования накоплений.

При планировании сбережений на покрытие пенсионного периода необходимо ориентироваться на определенные показатели. Например, Организация экономического сотрудничества и развития использует следующий критерий: минимальный размер пенсионного обеспечения должен составлять 40 %, а желаемый размер 70–75 % от средней заработной платы последних нескольких предпенсионных лет [2, с. 6]. Также важно учитывать такой показатель, как средняя продолжительность жизни. Эти данные дают возможность приблизительно оценить количество лет жизни после выхода на пенсию. В нашей стране, по данным Всемирной организации здравоохранения, средняя продолжительность жизни по состоянию на 2013 г. составляет 63 года для мужчин и 75 лет — для женщин.

Однако однозначной методики расчета объема сбережений на пенсионный период нет. Обратимся к методике оценки объемов сбережений, предложенной аналитиками американской инвестиционной компании Fidelity Investments. Объем сбережений к моменту выхода на пенсию (в США — это 67 лет для рожденных с 1960 г.) должен составлять 8 годовых заработных плат. Предполагается, что эту сумму необходимо начинать накапливать с 25 лет, откладывая по 6 %, а затем доведя до 12 % от месячной зарплаты. Схема накопленный представлена в таблице 1.

Таблица 1 — Рекомендуемый объем пенсионных сбережений

Возраст	Объем сбережений (от годового дохода)
30	0,5X
35	1X
40	2X
45	3X
50	4X
55	5X
60	6X
65	7X
67	8X

Источник: Fidelity Investments.

Кроме того, в данной модели предусмотрено участие работодателя, который должен добавлять 50 центов на каждый доллар сделанных сбережений работника. Учитывается здесь и рост зарплаты, опережающий инфляцию. Инфляция в данной модели заложена на уровне 1,5 %.

Конечно, данная модель является эталонной и для США, и носит рекомендательный характер, потому что число тех, кто задумывается о сбережениях на пенсию в 25 лет, очень мало. Кроме того, необходимо учитывать также возможные перерывы в рабочем стаже.

Если рассматривать применимость данной теории для России, то необходимо учитывать следующие особенности. Объективным фактором выступает уровень доходов и потребления населения. По данным официальной статистики, средняя заработная плата в России с 2000 г. имеет тенденцию к росту и по предварительным данным на 2014 г. составляет 27 754,9 рублей. Аналогичный тренд просматривается с уровнем потребления товаров, услуг и оплатой обязательных платежей. В 2014 г. этот показатель составил 86,9 % от денежного дохода населения [3]. Таким образом, оставшаяся часть доходов может быть распределена на цели сбережения и инвестиции. Однако сложно выделить объем сберегаемых средств, направляемых на формирование пенсионных накоплений. Субъективным фактором здесь выступает мотивация к осуществлению сбережений на «старость». Согласно недавнему опросу Росстата за 2010–2013 гг., основными целями сбережений населения составили: отпуск и отдых, «на черный день», ремонт и приобретение недвижимости, и только для 12 % россиян одним из приоритетных мотивов являются сбережения на «старость» [4].

Более того, нужно принимать во внимание уровень развития долгосрочных сберегательных продуктов; уровень инфляции, который в нашей стране зна-

чительно выше, однако и доходность при этом тоже может быть выше; сложность планирования и прогнозирования в условиях развития отечественной экономики и др.

Важным выводом из предложенной модели является необходимость осуществления добровольных сбережений на старость и формирования сберегательной стратегии для покрытия дефицита пенсионного обеспечения в будущем.

Понятие финансовой грамотности

Для формирования сберегательной стратегии необходимо не только желание, но и знание основных видов финансовых инструментов, а также умение управлять ими. В научной литературе все чаще используют понятие финансовой грамотности, означающее обладание знаниями и пониманием механизма работы финансовых инструментов.

Американский исследователь М. Мор (Moore, 2003) полагает, что «физические лица считаются финансово грамотными, если они компетентны и могут демонстрировать полученные знания на практике». При этом автор считает, что финансовая грамотность не может быть измерена количеством знаний. Грамотность можно проявить только на действиях, поступках людей. При этом Лусарди и Митчелл (Lusardi, Mitchell, 2007) рассматривают финансовую грамотность «как важное экономическое понятие, определяющее чувствительность людей к сбережениям и принятию инвестиционных решений» [5]. Таким образом, финансовую грамотность необходимо рассматривать через финансовое поведение самого человека: управление своими счетами, страхование жизни, инвестирование в различные виды активов, налоговую оптимизацию, защиту прав потребителя, планирование финансовых потоков при выходе на пенсию и др.

Отечественные авторы, такие как Н. Лапин, П. Козырева, О. С. Дейнека, В. Беляева, Г. Шахназарян и др., также

занимаются изучением проблемы финансовой грамотности как экономической культуры. Например, Г. Шахназярян под финансовой грамотностью понимает «компетентность в финансовых вопросах, позволяющую осуществлять финансовое планирование, контроль за личным бюджетом, осознанный выбор финансовых продуктов и услуг с учетом имеющихся возможностей и рисков, умение в случае необходимости обращаться за помощью и консультацией к специалистам, принимать другие эффективные меры для улучшения финансового благополучия и защиты» [6, с. 18].

Исходя из вышеизложенного можно предположить, что уровень финансовой грамотности является одним из факторов, определяющих стратегии сбережений на обеспечение старости.

Уровень финансовой грамотности в России в части формирования пенсионных сбережений

Анализ опроса, проведенного в 2013 г. «Левада-Центром» на тему «Отношение населения России к новой пенсионной формуле и другим направлениям пенсионной реформы», показал, что 93 % пенсионеров и 66 % работающих людей отмечают пенсию как единственный источник доходов по достижении пенсионного возраста. И только лишь 5 % респондентов из той и другой группы определяют сбережения как один из источников доходов. При этом 32 % работающих респондентов и 14 % пенсионеров планируют продолжать работать для сохранения достойного уровня жизни [7]. В данном случае возникает вопрос: насколько население нашей страны осведомлено о содержании пенсионной системы и формировании пенсии?

В России пенсия формируется из страховой и накопительной частей. Обе части состоят из отчислений работодателя от фонда оплаты труда. Страховая часть фактически направляется на финансирование текущих пенсионеров, то

есть на эту часть средств индивид влиять не может, она остается неизменной. Средства, перечисляемые на финансирование накопительной части пенсии, не идут на выплату текущих пенсий, а инвестируются в установленном законодательством порядке и накапливаются вплоть до выхода данного гражданина на пенсию и выплачиваются ему в качестве содержания по завершению трудовой деятельности. Именно накопительная часть пенсии позволяет гражданину непосредственно влиять на будущие пенсионные выплаты [8, с. 101]. Кроме того, накопительная часть пенсии может быть увеличена за счет добровольных сбережений населения, которые можно осуществлять как через государственный пенсионный фонд, так и через систему негосударственных пенсионных фондов (НПФ).

Выше упомянутое исследование «Левада-Центр» о степени информированности респондентов о содержании пенсионной системы показало, что каждый десятый респондент полностью не информирован о пенсионной системе. Лишь 12 % респондентов ответили, что полностью информированы о содержании пенсионной системы. Таким образом, более половины респондентов (60 %) имеют низкое представление или вообще не знают о пенсионной системе страны, что характеризует низкую финансовую грамотность населения в этом вопросе [9].

В целом, данные опроса подтверждает и официальная статистика по развитию системы НПФ, которая, по мнению авторов, отражает активность населения в части сбережений на обеспечение достойного уровня жизни при выходе на пенсию.

Обзор системы негосударственного пенсионного обеспечения

Рассмотрим основные показатели развития системы НПФ за последние несколько лет. Например, объемы пенсионных накоплений в НПФ по обязательному пенсионному страхованию (ОПС) и по

негосударственному пенсионному обеспечению (НПО) имеют положительную

динамику на протяжении последних лет даже несмотря на кризис 2008 г. (рис. 1).

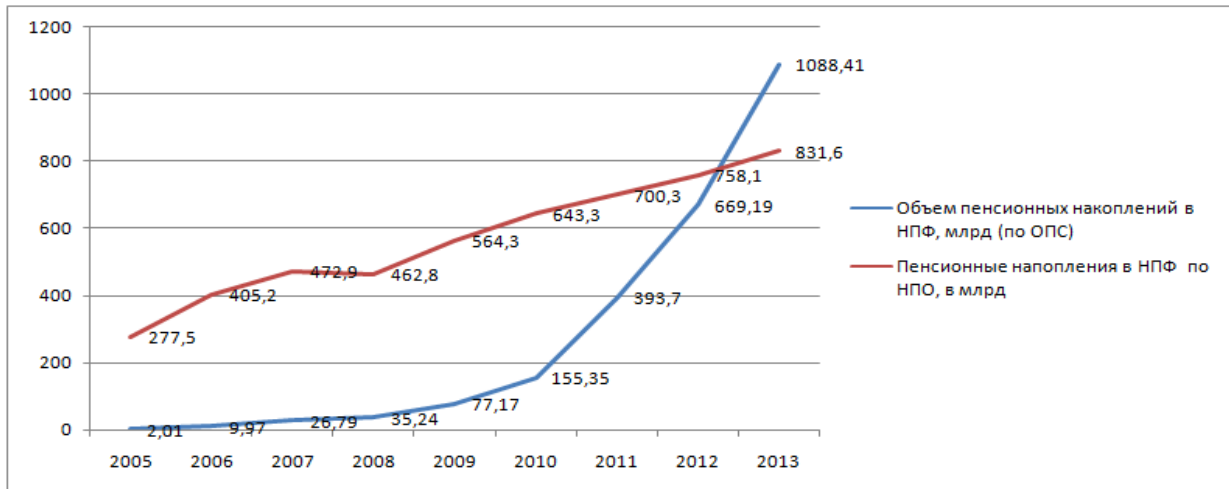


Рисунок 1 — Динамика пенсионных накоплений, в млрд

Составлен авторами по данным [12].

Особенно стремительный рост показывают накопления по ОПС. Это свидетельствует о том, что число участников пенсионной системы, решившие сделать выбор в инвестировании накопительной части пенсии через систему НПФ растет. Темпы прироста объемов

сбережений по НПО не такие большие, однако динамика положительная. При этом количество негосударственных пенсионных фондов с начала рассматриваемого периода (2005–2013 гг.) сократилось более чем в два раза.

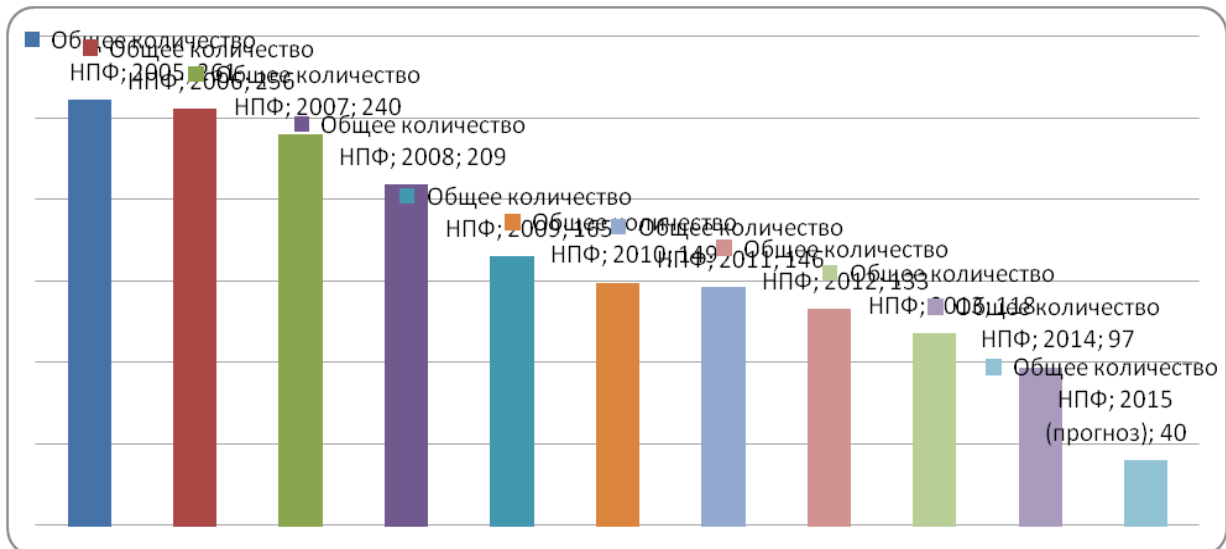


Рисунок 2 — Количество НПФ по годам [13]

В целом, уменьшение числа негосударственных пенсионных фондов вызвано несколькими причинами. Во-первых, вступивший в силу с 1 января 2014 г. Фе-

деральный закон № 410-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О негосударственных пенсионных фондах» и отдельные законодательные акты Россий-

ской Федерации, согласно которому все НПФ должны быть преобразованы в акционерные общества до 1 января 2016 г., а также им предписывается вступить в систему гарантированных пенсионных накоплений. Данное требование также распространяется на вновь создаваемые фонды. Во-вторых, это изменения требований к уставному капиталу фондов. С 1 января 2009 г. собственные средства НПФ должны составлять не менее 100 млн рублей, с принятием нового закона — не менее 150 млн рублей, с 1 января 2020 г. — 200 млн рублей. Предполагается, что данные изменения позволят повысить прозрачность и надежность фондов, увеличить ответственность менеджеров при принятии управленческих решений и стать данным институтам полноправными участниками финансового рынка. Таким образом, с рынка негосударственного пенсионного обеспечения уходят наиболее слабые участники, которые не могут показать требуемую надежность.

Первые результаты изложенных выше требований отразились в том, что на конец апреля 2015 г. 66 из 87 НПФ, состоящих в системе ОПС, прошли или согласовали процедуру акционирования с Центральным Банком РФ, а также 26 из них вступили в систему гарантирования пенсионных накоплений. Произшедшие изменения способствуют по-

вышению доверия населения к данным финансовым институтам и позволяют предположить, что объемы средств, инвестируемых в НПФ, продолжат тенденцию к росту [10].

Несмотря на положительную динамику в сфере ОПС, уровень добровольных сбережений на пенсию остается практически неизменным на протяжении последних 10 лет.

При изучении данного вопроса следует обратить внимание на то, что численность участников НПФ, которые добровольно пополняют свой пенсионный счет, составляет около 10 % (табл. 2). Получается, что только один человек из десяти увеличивает свои пенсионные накопления самостоятельно. Соотношение тех, кто добровольно делает сбережения на пенсию и экономически активного населения уже на протяжении девяти лет остается практически неизменным, в то время как среднедушевые денежные доходы населения с начала рассматриваемого периода выросли более чем в три раза (в 2005 г. — 8 112 рублей, 2013 — 25 928 рублей в месяц) [11]. Это говорит о том, что население России все еще неохотно пользуются доступными ему инструментами активного управления благосостоянием и сбережений на пенсию, больше доверяя государственным институтам пенсионного обеспечения.

Таблица 2 — Соотношение экономически активного населения, занятого в экономике, к численности участников НПФ по НПО, %

Год	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Соотношение ЭАН к клиентам НПФ по НПО, %	8,9	9,3	9,5	9,5	9,7	9,3	9,3	9,5	9,5

Составлена авторами по данным [12].

Выводы

Таким образом, можно сделать вывод, что в сфере пенсионных сбережений наблюдается определенная положительная динамика, в особенности в части объемов накоплений. Однако, мы

видим, что, несмотря на то что существуют такие факторы, как доходы и расходы населения, экономическая конъюнктура, доходность инвестирования средств, развитие пенсионной системы и системы НПФ, которые наприя-

мую влияют на объемы пенсионных накоплений и экономическую активность населения в данной области, не стоит недооценивать уровень финансовой грамотности населения. Недостаточная информированность населения о пенсионной системе в целом и о механизме формирования пенсии в частности является сдерживающим фактором для создания долгосрочных пенсионных накоплений через пенсионную систему и систему НПФ, а также другие финансовые инструменты.

Формирование стратегии и осуществление мер по повышению уровня финансовой грамотности населения, по мнению авторов, является одной из приоритетных задач государства. По средством работы в области повышения финансовой грамотности, государство способствует росту благосостояния населения, уменьшению социальной напряженности, особенно в периоды нестабильности экономики. Финансовое образование следует вводить в учебную программу школ, средне-специальных учебных заведений, вузов в независимости от профиля обучения, осуществлять информирование населения при помощи поддержки медиаресурсов, приложений и программного обеспечения.

Кроме того, важным вопросом повышения финансовой грамотности населения является защита прав потребителей финансовых услуг. Населению необходимо четко знать свои права как потребителя финансовых услуг, а также понимать каким образом и куда можно обратиться в случае нарушения права.

Таким образом, государство должно сформировать инфраструктуру для формирования знания, навыков и компетенций населения в области организации личных финансов. В свою очередь, данные знания положительно отразятся на благосостоянии как отдельного человека, так и общества в целом.

Библиографический список

1. *Modigliani, F., Brumberg, R.* Utility analysis and the consumption. In *Post-Keynesian economics*. — New Brunswick, N. J. : Rutgers University Press, 1954. — P. 388–436.
2. Mind the gap. Quantifying Europe's pensions gap [Electronic resource]. — URL : https://www.aviva.com/Mind_the_gap_regional_uk2010.pdf.
3. Объем и структура использования денежных доходов населения. Данные Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level.
4. Мнение населения о приоритетности целей сбережений. Социальное положение и уровень жизни населения России // Статистический сборник. — М. : Росстат, 2013.
5. Financial literacy and planning: implication for retirement wellbeing [Electronic resource]. — URL : <http://www.dartmouth.edu/~alusardi/Papers/FinancialLiteracy.pdf>.
6. *Шахназарян, Г. Э.* Повышение финансовой грамотности населения — важнейший приоритет государственной политики // *Финансы*. — 2010. — № 5. — С. 18.
7. *Малева, Т.* Отношение населения России к новой пенсионной формуле и другим направлениям пенсионной реформы. Доклад ИСАПРАНХиГС 09.07.2013 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.ranepa.ru/news/item/download/429_b29eea65b5395b159bbb57127c971e4f%20.html.
8. *Репета-Турсунова, А. В.* Пенсионные сбережения в России: текущие проблемы и пути их решения // *Финансы и бизнес*. — 2014. — № 1. — С. 99–108.
9. Отношение населения России к новой пенсионной формуле и другим направлениям пенсионной реформы, 2013 [Электронный ресурс]. — Режим

доступа : http://www.rosmintrud.ru/pensions/razvitie/199/Penformula_LTC_16_07_2013.pdf.

10. Будущее пенсионного рынка: от повышения надежности к повышению эффективности. Исследование рейтингового агентства «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.raexpert.ru/researches/npf/2015>.

11. Среднедушевые денежные доходы населения. Данные Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_14p/IssWWW.exe/Stg/d1/05-02.htm.

12. Обзор инвестирования средств пенсионных накоплений в 2013 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://minfin.ru/common/upload/library/2014/12/main/Obzor_2013.pdf.

13. Фонд ушел на пенсию [Электронный ресурс] // Российская газета. — 04.03.2014. — Режим доступа : <http://www.rg.ru/2014/03/04/npf.html>.

Bibliographic list

1. *Modigliani, F., Brumberg, R.* Utility analysis and the consumption. In *Post-Keynesian economics*. — New Brunswick, N. J.: Rutgers University Press, 1954. — P. 388–436.

2. *Mind The gap. Quantifying Europe's pensions gap* [Electronic resource]. — URL : https://www.aviva.com/Mind_the_gap_regional_uk2010.pdf.

3. *Volume and Structure of population's income distribution. The data of the Federal State Statistics Service* [Electronic resource]. — URL : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level.

4. *Population opinion of the objectives savings priority. Social standard of*

living of the population of Russia // Statistical collection. — M. : Rosstat, 2013.

5. *Financial Literacy and Planning: Implication for Retirement Wellbeing* [Electronic resource]. — URL : <http://www.dartmouth.edu/~alusardi/Papers/FinancialLiteracy.pdf>.

6. *Shahnazaryan, G. E.* Improving financial literacy — a key priority of the sovereign, public policies // *Finance*. — 2010. — № 5. — P. 18.

7. *Maleva, T.* Russian's attitudes to the new pension formula and other areas of pension reform. Report RANKHIGS 09.07.2013 [Electronic resource]. — URL : http://www.ranepa.ru/news/item/download/429_b29eea65b5395b159bbb57127c971e4f%20.html.

8. *Repeta-Tursunova, A. V.* Retirement savings in Russia: current problems and solutions // *Finance and business*. — 2014. — № 1. — P. 99–108.

9. *The attitude of the Russian population to the new pension formula and other ways of pension reform 2013* [Electronic resource]. — URL : http://www.rosmintrud.ru/pensions/razvitie/199/Penformula_LTC_16_07_2013.pdf.

10. *The future of the pension market: from improving reliability and to efficiency. Research of the rating agency «Expert RA»* [Electronic resource]. — URL : <http://www.raexpert.ru/researches/npf/2015>.

11. *The average per capita income in Russia. The data of the Federal State Statistics Service* [Electronic resource]. — URL : http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_14p/IssWWW.exe/Stg/d1/05-02.htm.

12. *Overview of investing pension savings in 2013* [Electronic resource]. — URL : http://minfin.ru/common/upload/library/2014/12/main/Obzor_2013.pdf.

13. *The Fond was going to the pension* // *Rossiyskaya gazeta*. — 04.03.2014. — URL : <http://www.rg.ru/2014/03/04/npf.html>.

И. В. Украинцева

РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИИ КАТЕГОРИРОВАНИЯ УЧАСТНИКОВ ВЭД В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ФТС РОССИИ

Аннотация

В статье рассмотрены особенности субъектно-ориентированного подхода, применяемого таможенными органами РФ в рамках системы управления рисками, на основе отраслевого и автоматического категорирования участников внешнеэкономической деятельности, определены перспективы его дальнейшего развития.

Ключевые слова

Категорирование участников ВЭД, «зелёное окно», субъектно-ориентированный подход, «отраслевое» категорирование, автоматическое категорирование, субъектно-дифференцированная модель СУР.

I. V. Ukraintseva

THE DEVELOPMENT OF THE CATEGORIZATION TECHNOLOGY OF THE PARTICIPANTS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY IN THE RISK MANAGEMENT SYSTEM OF RUSSIAN FEDERAL CUSTOMS SERVICE

Annotation

The article describes the features of the subject-oriented approach taken by the customs authorities of the Russian Federation in the framework of the risk management system, based on the industry and automatic categorization of foreign economic activity, defines its future prospects.

Key words

Categorization of participants of foreign trade, «green box», a subject-oriented approach, automatic categorization, subject-differentiated model of the RMS.

Переход России на инновационный путь экономического развития, изменение характера, масштабов и форм внешнеэкономической деятельности (ВЭД) отечественных предприятий предопределяют необходимость обеспечения экономической безопасности государства во внешнеэкономической сфере, а также содействия развитию внешнеторговой деятельности посредством повышения качества таможенного администрирования. Тенденция интенсификации внешнеторгового обмена страны, с одной стороны, и ограниченные ресурсы таможенной службы РФ, с другой, требуют постоянной оптимизации её деятельности посредством внед-

рения новых прогрессивных форм и механизмов реализации функций. В результате, одной из важных задач, стоящих перед РФ в современных условиях, является создание системы таможенного администрирования, способной обеспечить результативность таможенного контроля, с учётом принципа выборочности и облегчения условий ведения международной торговли для бизнеса.

Одним из таких механизмов является система управления рисками (СУР), нацеленная на снижение вероятности пропуска через таможенную границу товаров с нарушением таможенного законодательства, а также создающая основу для упрощения и сокращения

сроков проведения таможенных операций в отношении отдельных категорий участников ВЭД.

Сегодня, в целях создания благоприятных условий ведения бизнеса и сокращения издержек участников ВЭД, таможенной службой РФ осуществляется целенаправленная работа по упрощению таможенного контроля в отношении товаров, перемещаемых крупными предприятиями. Упрощение при этом обеспечивается реализацией субъектно-ориентированного категорирования участников ВЭД, предполагающего дифференциацию выбора форм таможенного контроля и переносом акцента на контроль после выпуска товаров. Для реализации данного подхода ФТС России осуществляется формирование «зелёного сектора» — перечня крупных организаций, осуществляющих внешне-торговую деятельность и имеющих положительную таможенную историю, в отношении которых нецелесообразно применять полный объём форм таможенного контроля. Таким образом, реализация данного инструмента позволяет дифференцированно применять к перемещаемым через таможенную границу Таможенного союза товарам меры по минимизации рисков, исходя из цели снижения степени проведения таможенного контроля при таможенном декларировании [2].

Применяемая сегодня таможенными органами РФ модель категорирования участников ВЭД предполагает использование субъектно-ориентированного подхода, включающего в себя две технологии — отраслевого и автоматического категорирования, по результатам применения которых все участники ВЭД делятся на две категории — с низким уровнем риска и все остальные [1]. Таким образом формируется сектор добропорядочных участников ВЭД, деятельность которых характеризуется низким уровнем риска нарушения таможенного законодательства.

«Отраслевой» подход применяется при категорировании лиц, осуществляющих производственную деятельность, в частности: промышленную сборку транспортных средств, импорт мясной продукции, импорт рыбной продукции, экспорт продукции собственного производства. Включение организации в данный перечень осуществляется на основе представленного в таможенный орган заявления, при этом производственное предприятие должно соответствовать 13 критериям [3]. В результате, в отношении таких предприятий ФТС России применяет технологию выборочного таможенного контроля.

Критерии оценки деятельности участников ВЭД, а также порядок проведения анализа информации и применения мер по минимизации таможенных рисков установлены следующими нормативно-правовыми документами:

– Приказ ФТС России № 1945 от 26.09.2011 (для автопроизводителей);

– Приказ ФТС России № 202 от 04.02.2013 (для промышленных предприятий);

– Приказ ФТС России № 1179 от 26.06.2013 (для импортёров рыбной продукции);

– Приказ ФТС России № 626 от 02.04.2013 (для импортёров мясной продукции);

– Приказ ФТС России № 267 от 29.12.2012 (для экспортёров товаров собственного производства без вывозных пошлин).

По данным ФТС России, на конец 2014 г. в перечень организаций, отнесенных к категории низкого уровня риска на основании отраслевого подхода, включено 333 организации [2]. Анализ динамики структуры «зелёного» сектора (рис. 1), проведенный в разрезе 2011–2013 гг., показал, что за период 2011–2012 гг. в него вошли 22 автопроизводителя, 43 производственных предприятия, 9 импортеров рыбной продукции.

В 2013 г. к категории предприятий, в отношении которых используется упрощенный порядок применения мер по минимизации рисков, были ещё добавлены: 1 автопроизводитель, 179 производственных предприятия, 4 импортера рыбной продукции, 9 импортеров мясной

продукции, 4 экспортера товаров собственного производства без вывозных пошлин. На долю этих организаций в 2013 г. пришлось 9,5 % декларационного массива и 13,1 % общей суммы таможенных платежей, перечисленных в федеральный бюджет России.



Рисунок 1 — Динамика структуры «зеленого сектора», сформированного на основе отраслевого подхода в 2011–2013 гг.

Разработан автором с использованием данных [4].

В рамках развития субъектно-ориентированного подхода к применению СУР с 2013 г. таможенная служба России начала внедрять технологию автоматического формирования перечня участников ВЭД, осуществляющих импорт товаров, деятельность которых характеризуется низким уровнем риска, вне зависимости от категории перемещаемых ими товаров. Опирается такой подход на международный опыт в области принятия решения о выборе форм таможенного контроля, в основе выработки которого может лежать не только принцип учёта сведений о конкретных товарах, но и анализ особенностей осу-

ществления внешнеторговой деятельности конкретными компаниями.

Технология автоматического категорирования заключается в том, что таможенные истории всех импортёров анализируются по определенным критериям. Расчет данных осуществляется в автоматическом режиме с использованием штатных программных средств таможенных органов (Единой автоматизированной информационной системы таможенных органов). Также при анализе учитываются сведения, полученные от иных государственных контролирующих органов, в частности Федеральной налоговой службы России,

Банка России, Федеральной службы финансово-бюджетного надзора на основании утверждённых алгоритмов расчета критериев. По результатам такого анализа также формируется список предприятий, включаемых в «зелёный сектор», который пересматривается в автоматическом режиме ежеквартально [3]. Главным условием попадания в группу низкого риска является стабильное исполнение компанией-импортёром норм таможенного законодательства.

Критерии, на основе которых осуществляется автоматическое категорирование участников ВЭД в рамках субъектно-ориентированного подхода закреплены Приказом ФТС России № 589 от 26.03.2013 «Об утверждении перечня критериев, характеризующих участника ВЭД, для использования в рамках СУР и порядка их разработки и (или) актуализации». Сейчас применяется 40 критериев, которые разделены на две группы: характеризующие участников ВЭД и характеризующие результаты таможенного контроля. Эти критерии охватывают все аспекты деятельности организации и учитывают как положительные, так и негативные особенности, характеризующие таможенную историю участника ВЭД. В частности, анализируются информация о периоде осуществления ВЭД, объемах ввозимых товаров, динамики изменения стоимостных и весовых показателей ввоза, задолженность перед таможенными и налоговыми органами, наличие либо отсутствие административных правонарушений и т. д. На основе данных, получаемых в рамках проводимого анализа, составляется «электронное досье» компании-импортёра. В основу автоматического категорирования участников ВЭД положен ряд принципов:

- полная автоматизация оценки деятельности участника ВЭД;
- централизация работы, то есть расчет уровня риска производится только ФТС России;
- исключение субъективного подхода: ни одно должностное лицо тамо-

женных органов на результаты повлиять не может;

- периодическая оценка деятельности участника ВЭД (ежеквартально);
- оперативное изменение категории уровня риска [5].

В обобщённом виде базовые характеристики автоматического категорирования участников ВЭД в рамках СУР, применяемого таможенными органами РФ, представлены на рисунке 2.

В настоящее время в России насчитывается порядка 67 тыс. компаний-импортеров. Из них на основе автоматического категорирования в «зелёный сектор» входит 2028 юридических лица (около 3 % от общего количества). При этом на долю организаций, отнесенных к категории низкого риска, по результатам 2014 г., приходится порядка 42 % от общего количества оформленных таможенных деклараций и более 55 % от суммы уплаченных таможенных платежей, перечисленных в федеральный бюджет при импорте [2].

В целом, внедрение субъектно-ориентированного подхода в рамках СУР способствовало ускорению проведения таможенного контроля и сокращению времени совершения таможенных операций на этапе таможенного декларирования для добропорядочных компаний, снижению количества партий товаров, в отношении которых применяются меры по минимизации рисков.

Результатом практической реализации инструментария системы категорирования субъектов ВЭД при проведении таможенного контроля в отношении товаров, перемещаемых компаниями «зелёного сектора», явилось сокращение количества таможенных досмотров почти в 10 раз, таможенной экспертизы — в 1,7 раза, запроса дополнительных документов, подтверждающих заявленные сведения, — в 9,5 раза, а срока выпуска товаров — в 2,5 раза [2].

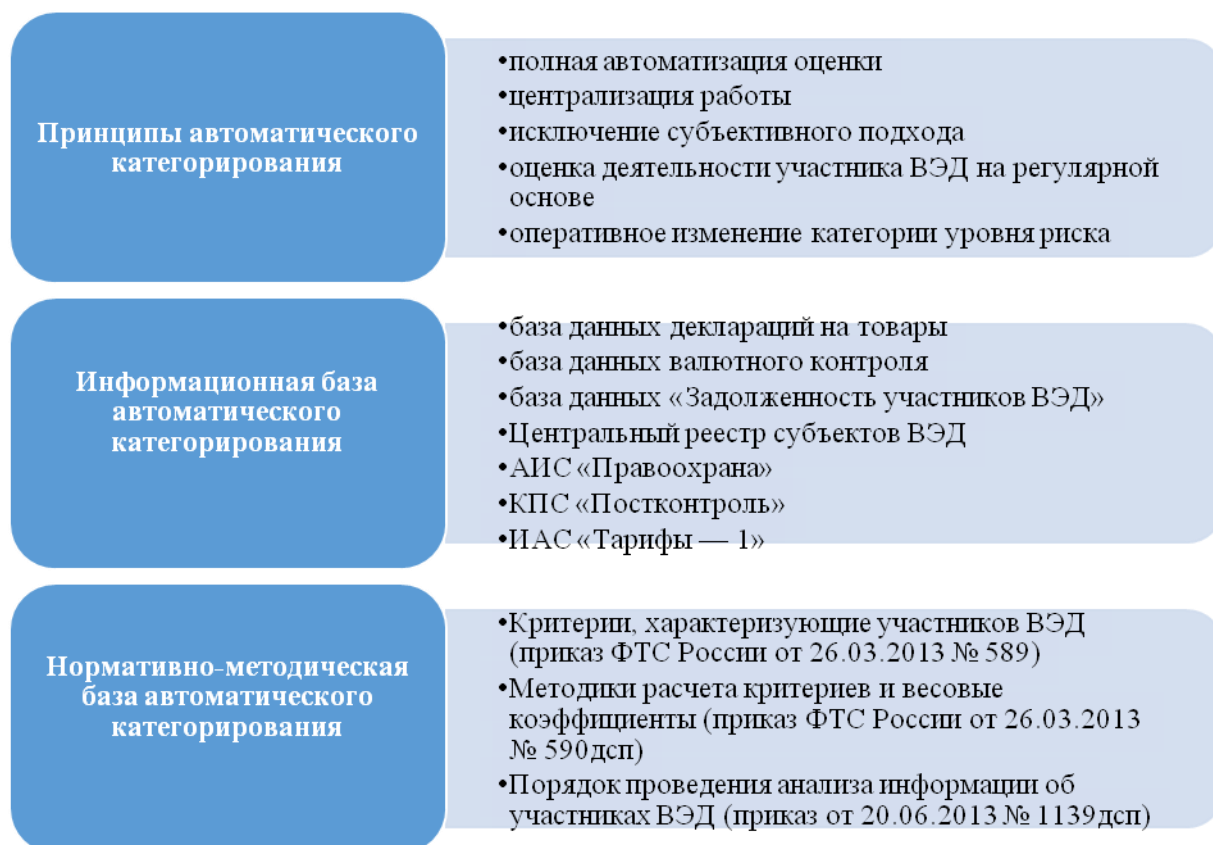


Рисунок 2 — Базовые характеристики автоматического категорирования участников ВЭД

Составлен автором.

Следует отметить, что применяемая сегодня система категорирования участников ВЭД не лишена недостатков, что привело к необходимости её совершенствования. В результате, на уровне ФТС сформулирована новая модель категорирования участников ВЭД — «субъектно-дифференцированная модель СУР». Предполагается, что данный подход будет основан на выделении 4 основных категорий участников ВЭД: с низким, умеренным, высоким и очень высоким уровнем риска. Данный подход предполагает, что в основе категорирования лежат риски, формируемые товарной партией, но объем и способ применения мер минимизации рисков определяется статусом участника ВЭД. Технология строится с учетом того, что будет подана только декларация на товары, а все индикаторы риска на этапе деклари-

рования будут рассчитываться на основании её анализа. Предполагается, что внедрение данной модели позволит таможенным органам сократить средний срок выпуска товаров при импорте в два раза, а для товарных партий с низкой категорией риска — до 5 минут.

В целом, работа по формированию «зеленого сектора» и совершенствованию системы категорирования участников ВЭД в рамках СУР в таможенных органах РФ должна быть направлена на:

- создание оптимальных условий для развития национального производства, роста объемов внешнеторгового оборота, повышения инвестиционной привлекательности отраслей российской экономики;
- стимулирование участников ВЭД к соблюдению норм и требований таможенного законодательства путем

создания положительной истории результатов таможенного контроля;

– сокращение количества объектов таможенного контроля без снижения результатов таможенного контроля;

– оптимизацию использования ресурсов таможенных органов РФ при проведении таможенного контроля.

Для таможенных органов преимуществами создания объективной системы категорирования участников ВЭД должно стать сокращение трудозатрат и нагрузки на должностных лиц таможенных органов, осуществляющих контроль и выпуск товаров, в том числе и путем максимальной автоматизации процедуры проверки. При этом высвобождаемый потенциал может быть направлен на усиление таможенного контроля в отношении недобропорядочных участников ВЭД в целях пресечения рисков совершения таможенных правонарушений [6].

Таким образом, категорирование участников ВЭД в настоящее время необходимо рассматривать как один из эффективных инструментов управления таможенными рисками и, одновременно, снижения излишних административных барьеров при таможенном контроле.

Библиографический список

1. Белоусов, А. Бизнес подводят под категории [Электронный ресурс] // Таможенные новости. — 2014. — № 9 (190). — Режим доступа : http://www.customsnews.ru/2014/09/T_News_111%20int.pdf.

2. ФТС России в 2014 г.: события и факты [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view.

3. «Зеленый сектор» на основе отраслевого и субъектно-ориентированного подходов [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://customs.ru/index.php?option>.

4. Таможенная служба РФ в 2013 г. [Электронный ресурс]. — Режим

доступа : http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id.

5. Как стать идеальным участником ВЭД [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.tks.ru/reviews/2014/08/26/03/print>.

6. Иванча, И. И., Хапилин, С. А., Чистяков, Д. В. Императивы модернизации контрольных инструментов таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. — 2012. — № 3. — Режим доступа : http://www.online-science.ru/m/products/economi_science/gid139/pg0.

Bibliographic list

1. Belousov, A. Business sum under category [Electronic resource] // Customs News. — 2014. — № 9 (190). — URL : http://www.customsnews.ru/2014/09/T_News_111%20int.pdf.

2. FCS of Russia in 2014: facts and events [Electronic resource]. — URL : http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view.

3. «Green area» based on the industry and subject-oriented approach [Electronic resource]. — URL : <http://customs.ru/index.php?option>.

4. Customs Service of the Russian Federation in 2013 [Electronic resource]. — URL : http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id.

5. How to be the perfect part of FEA [Electronic resource]. — URL : <http://www.tks.ru/reviews/2014/08/26/03/print>.

6. Ivancha, I. I., Khapilin, S. A., Chistyakov, D. V. Imperatives of modernization controlling instruments of customs regulation of foreign trade activities [Electronic resource] // Humanitarian, social, economic, and social sciences. — 2012. — № 3. — URL : http://www.online-science.ru/m/products/economi_science/gid139/pg0.

И. Ю. Шполянская

РЕФЕРЕНТНАЯ ОНТОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ БИЗНЕСА КАК ОСНОВА СОЗДАНИЯ WEB-ОРИЕНТИРОВАННЫХ СИСТЕМ И СЕРВИСОВ

Аннотация

Референтная онтологическая модель бизнеса может стать единым концептуальным описанием, необходимым и достаточным при создании и использовании web-ориентированных систем и сервисов, вне зависимости от их частной реализации. Такая модель будет включать базовые концепты бизнеса: объекты, события, их типы, отношения, а также специальную информацию, позволяющую установить ссылки на web-ресурсы для последующей их интеграции.

Ключевые слова

Онтология бизнеса, референтная модель, информационная система, web-сервисы, интеграция, WebProtégé.

I. Y. Shpolianskaya

REFERENCE ONTOLOGY BUSINESS MODEL AS A BASE FOR DEVELOPMENT OF WEB-ORIENTED SYSTEMS AND SERVICES

Annotation

Reference ontology business model may be a single conceptual description that is necessary and sufficient for development and usage of Web — oriented systems and services, regardless of their individual realization. Such model will include basic concepts of business: objects, events, its types, relations, and special information that allows you to set links to web resources for their further integration.

Keywords

Ontology business model, reference model, information system, Web-services, integration, WebProtégé.

В настоящее время web-ориентированные бизнес-приложения представляются в сети в том числе и как web-сервисы. Web-сервис определяется как программный компонент, который может быть доступен посредством хорошо организованного интерфейса. Часто в процессе непосредственного использования web-сервисов в составе создаваемой информационной системы могут возникать конфликты представлений бизнес-аналитиков (пользователей программных сервисов) и их разработчиков. Проблему может разрешить создание общей референтной онтологической модели бизнеса.

Архитектура информационной системы должна строиться в соответствии с требованиями к потребительскому качеству системы (ориентация на цели бизнеса, надежность, гибкость и способность к адаптации, простота в освоении, приемлемая стоимость). Концепция создания web-ориентированной информационной системы с открытой архитектурой на базе компонентной (сервис-ориентированной) технологии является наиболее подходящей, если не единственно возможной, в условиях динамично развивающейся, сильно изменчивой среды, в которой функционирует

бизнес. Это положение подтверждают следующие обстоятельства:

- наличие множества готовых программных решений, доступных в частности через Интернет в виде web-сервисов, позволяет сократить затраты на создание информационной системы за счет использования готовых программных компонентов и их интеграции;

- сложность интеграции разнородных программных средств, в том числе и собственной разработки, в имеющиеся приложения определяет необходимость унификации интерфейсов;

- использование web-сервисов позволяет расширить функциональность информационной системы предприятия, не затрагивая ее первоначальной структуры;

- компонентная технология обеспечивает возможность быстрого обновления системы путем постепенной замены устаревших компонентов на новые;

- компонентная технология обеспечивает сближение по содержанию процессов приобретения пользователем и разработки программного продукта;

- у конечного пользователя появляется возможность самостоятельно создавать бизнес-модель информационной системы, выбирая подходящие компоненты.

Информационная система, построенная для малого предприятия из набора компонент или web-сервисов, позволяет снизить затраты на ее создание и модернизацию, за счет выбора наиболее подходящих компонентов и добавления новых компонентов без изменения базовой части системы. Появляется возможность снизить риски, связанные с использованием отдельного программного продукта конкретного разработчика, за счет использования наиболее качественных программных компонентов разных разработчиков, в наибольшей степени соответствующих требованиям конечного пользователя.

Компонентная технология позволяет создать базовое решение — референтную модель бизнеса, состоящую из отдельных функциональных модулей, которую можно использовать для быстрой конфигурации информационной системы в соответствии с требованиями конкретного предприятия. Такая конфигурация осуществляется путем выбора и интеграции необходимых компонентов, а ее изменение и адаптация — за счет замены или добавления новых модулей. Референтная модель является абстрактным описанием основных концептов и связей предметной области, дающим основу для последующей разработки стандартов и спецификаций [3]. Референтная модель бизнеса позволяет с максимальной точностью описать и типизировать процедуры автоматизации бизнес-процессов. Она включает описания типовых бизнес-процессов, функций и объектов деятельности предприятия и поэтому становится каркасом, объединяющим и систематизирующим знания специалистов в области создания и использования эффективных бизнес-моделей при проектировании информационных систем.

Используя язык описания бизнес-процессов, разработчики программного обеспечения получают возможность построить унифицированные модули информационных систем, которые можно многократно использовать в разных проектах.

При создании информационной системы референтная модель является базой знаний бизнес-процессов предприятий, инструментом моделирования, основой проектирования и программной реализации. Элементы референтной модели содержат ссылки на соответствующие концептуальные объекты, которые хранятся в базе знаний модели. Концептуальные объекты отражают семантические моменты описания предметной области, не зависят от субъективных взглядов разработчика инфор-

мационной системы. Структурированная система таких концептов определяет объективные взаимосвязи между бизнес-процессами и функциями, реализуемыми информационной системой. Благодаря таким ссылкам в референтной модели появляется возможность в кратчайшие сроки осуществить ее настройку на параметры конкретного предприятия.

Для разработки референтной модели информационной системы предприятия целесообразно использовать онтологическую модель бизнеса.

Главное достоинство онтологии — это возможность разделения и повторного использования знаний предметной области. Поэтому онтология может служить основой для интеграции разнородных представлений бизнес-процессов в корпоративной информационной системе.

Онтология — формальная спецификация разделяемой концептуализации в отношении некоторой предметной области [1]. В этом определении подчеркивается, что онтология является представлением знаний не отдельного индивидуума, а согласованным группой разработчиков, так что все концепты точно определены, и модель может быть машиночитаемой. В настоящее время это свойство онтологий предоставляет возможность разделения и повторного использования знаний о предметной области бизнеса делает их незаменимыми для создания, поиска в Интернете и интеграции web-сервисов.

Помимо проблемы поиска программных компонентов в сети, существует риск выбора компонента, не вполне соответствующего требованиям реального бизнеса (например, из-за ограниченности ресурсов или с неадекватным описанием функционала). Кроме того, если отдельные онтологии распределены по разным ресурсам в Сети, возможны такие ситуации:

– формальное описание онтологий отличаются на разных ресурсах;

– описание онтологий на одном и том же ресурсе может быть представлено с разной степенью детализации;

– не существует общего формата для представления релевантной информации в онтологиях, чтобы пользователи могли сделать однозначный выбор в пользу того или иного компонента.

Для преодоления данных недостатков отдельных онтологий предлагается создание и использование единой референтной онтологической бизнес-модели, то есть онтологии онтологий. Ее цель состоит в том, чтобы собрать в одной метаонтологии, описать и дать ссылки на существующие онтологии бизнес-моделей [1].

Потребность создания и использования референтной модели бизнеса при разработке web-ориентированных систем и сервисов обусловлена следующими причинами.

1. Наличие в сети множества сервисов, реализующих отдельные бизнес-процессы, с аналогичным функционалом.

2. Потребность аналитиков и разработчиков программного обеспечения в обобщенном описании бизнес-процессов на базе онтологий.

3. Потребность пользователей в единообразном представлении их потребностей при выборе существующих сервисов.

4. Необходимость использования единой онтологии для поиска сервисов в Сети, для интеграции сервисов в структуру информационной системы, заданную пользователем.

5. Необходимость в привязке онтологий бизнес-процессов к реально существующим информационным системам и сервисам.

6. Существующие онтологии бизнес-процессов являются онтологиями приложений, они специфичны, вследствие чего их трудно соединить друг с другом.

Референтная онтология предназначена не для создания отдельного приложения, но для повторного использования в различных приложениях. Благодаря референтной онтологии, онтологии отдельных приложений могут быть относительно легко связаны друг с другом в Semantic Web, чем любыми иными способами. Референтные онтологии могут строиться на основе общеметодологических принципов, в то время как онтологии отдельных приложений разрабатываются с точки зрения конечных пользователей конкретной предметной области. Поэтому референтные онто-

логии шире и глубже, чем онтологии приложений.

Возникает задача связать все существующие и возможные онтологии описания бизнес-процессов в Semantic Web. Для поиска онтологии или их фрагментов по отдельным бизнес-процессам в референтной онтологии предлагается создание web-сервиса, реализующего запросы web-ориентированных приложений. Онтология приложения в таком случае выступает как подмножество референтной модели, полученное по результатам обработки SQL-подобного запроса (в частности SPARQL-запроса).

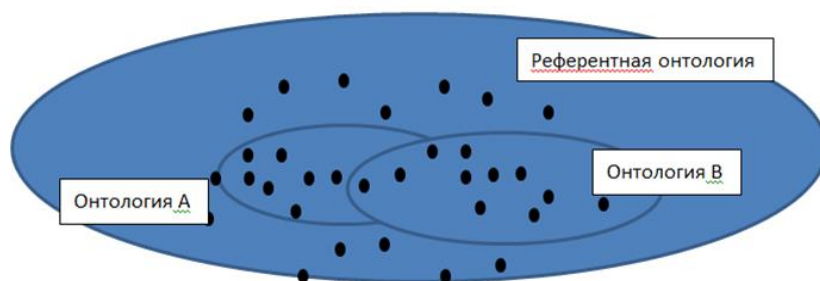


Рисунок 1 — Частные онтологии бизнес-процессов А, В как подмножества объектов референтной онтологии малого бизнеса

Разработка референтной онтологии бизнеса разделяется на два этапа. На первом этапе определяются концептуальная структура референтной онтологии, а также основные ее концепты, таксономии, отношения, аксиомы. На втором этапе в референтную онтологию добавляются знания по конкретным онтологиям, которые выступают как сущности. Разработчики отдельных онтологий могут добавлять свои фрагменты знаний о бизнес-процессах, используя web-интерфейс. Таким образом, работы по сбору информации о специфической онтологии распределены между разработчиками онтологий, в то время как создание референтной онтологии становится централизованной процедурой.

Совместная работа разных разработчиков онтологий возможна посред-

ством использования редактора онтологий WebProtégé [2]. Это свободно распространяемое инструментальное средство с открытым программным кодом — Web-ориентированная коллаборативная среда разработки онтологий.

WebProtégé поддерживает online-создание и редактирование OWL 2 онтологий и включает средства совместной работы над проектом: возможность разделения ресурсов, использования авторизованных прав доступа, ведения журнала, поддержки обсуждений, обмена сообщениями. Частные онтологии, созданные в desktop редакторе онтологий Protégé, могут быть автоматически загружены в WebProtégé, и наоборот.

Процесс создания онтологий включает разработку комплекса моделей различного уровня обобщения,

начиная с метаонтологии, детализируемой с помощью моделей предметной области и прикладных онтологий. Референтная онтологическая модель бизнеса

включает онтологию верхнего уровня, онтологию предметных областей и прикладную онтологию.

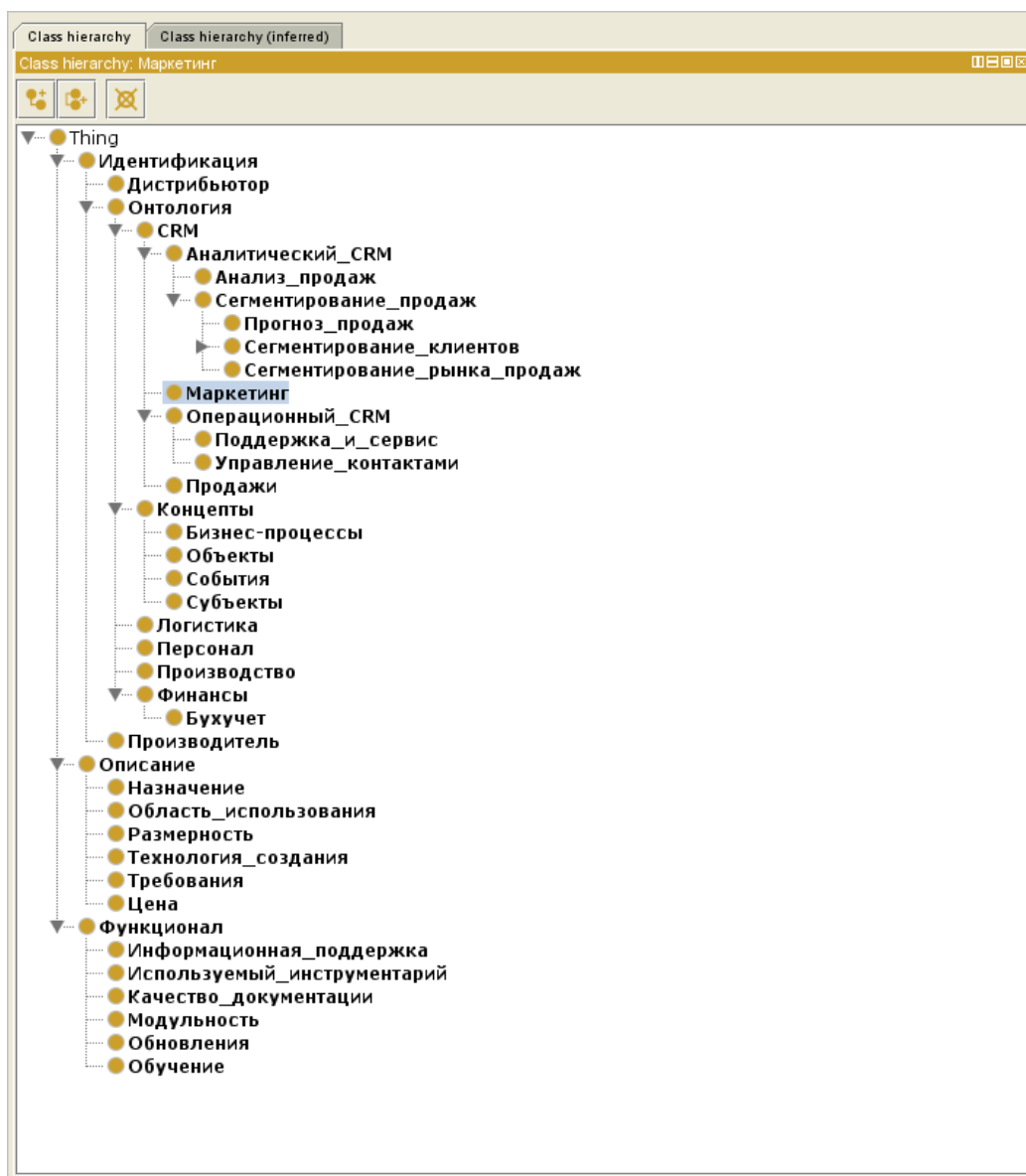


Рисунок 2 — Референтная онтологическая модель бизнеса (фрагмент)

На рисунке 2 представлен фрагмент **разработанной автором** референтной онтологии малого бизнеса верхнего уровня, которая ссылается на конкретные онтологии, представляющие тот или иной бизнес-процесс.

Класс «Идентификация» предоставляет информацию собственно об онтологии, ее разработчике и провайде-

ре. Информация об онтологии, содержащаяся в подклассе «Онтология» может содержать данные: название онтологии, название программных продуктов, реализующих бизнес-процесс (например, «Расчет оптимального размера заказа»), URI (Uniform Resource Identifier) — унифицированный иден-

тификатор ресурса, описание онтологии на естественном языке, дату создания.

Подкласс «Производитель» содержит информацию о разработчике: название компании, web-страница компании, контактные данные. Аналогичная информация представлена в подклассе «Провайдер».

Раздел «Описание» содержит информацию о содержании и форме представления онтологии бизнес-процесса.

В классах «Назначение» и «Размерность» представляются краткое описание онтологии (бизнес-процесса), ссылки на on-line документацию, список основных концептов, связей и реализуемых операций, их число, глубина онтологии.

В классе «Технология создания» описывается используемый метод создания онтологии, принципы представления и разделения знаний в онтологии. Например, в качестве источника знаний могут быть указаны используемые стандарты описания бизнес-процессов, знания экспертов в данной предметной области, уровень надежности представляемых знаний о бизнес-процессе, методы сбора информации о процессе (например, анкетирование, интервью, анализ должностных инструкций исполнителей и т. д.).

В качестве используемой модели представления знаний в онтологии могут быть указаны: фреймовая модель, семантическая сеть или логика предикатов первого порядка. Здесь следует заметить, что используемый формализм вносит ограничения на построение верхней онтологии. Так, при использовании фреймового представления верхняя онтология также должна использо-

вать фреймовую структуру. А при интеграции онтологий различных представлений использование и включение онтологии на базе логики первого порядка во фреймовую модель может привести к потере части данных. В случае если сама онтология представляется как интеграция других онтологий, указывается перечень этих базовых онтологий. Далее указывается используемый язык представления онтологии (например, OWL, RDF/ RDFS, Ontolingua, F-Logic, LOOM, Lisp, Prolog, XML и т. д.).

Класс «Требования» представляет описание требований к программному (язык представления знаний, язык программной реализации) и техническому обеспечению (используемое оперативное и дисковое пространство памяти, процессор, операционная система). Эти требования, помимо стоимости программного обеспечения, во многом определяют совокупную стоимость владения представленного данной онтологией сервиса.

В разделе «Область использования» могут быть описаны ссылки на всевозможные готовые приложения и сервисы, использующие данную онтологию.

В разделе «Функциональность» приводится информация, необходимая пользователю при решении использовать данную онтологию в своих проектах создания информационной системы. Это информация об используемом инструментарии для построения онтологии (например, редактор онтологий: Protégé, его версия); возможность дополнения и обновления онтологии, инструкции по модульному использованию или интеграции онтологий.

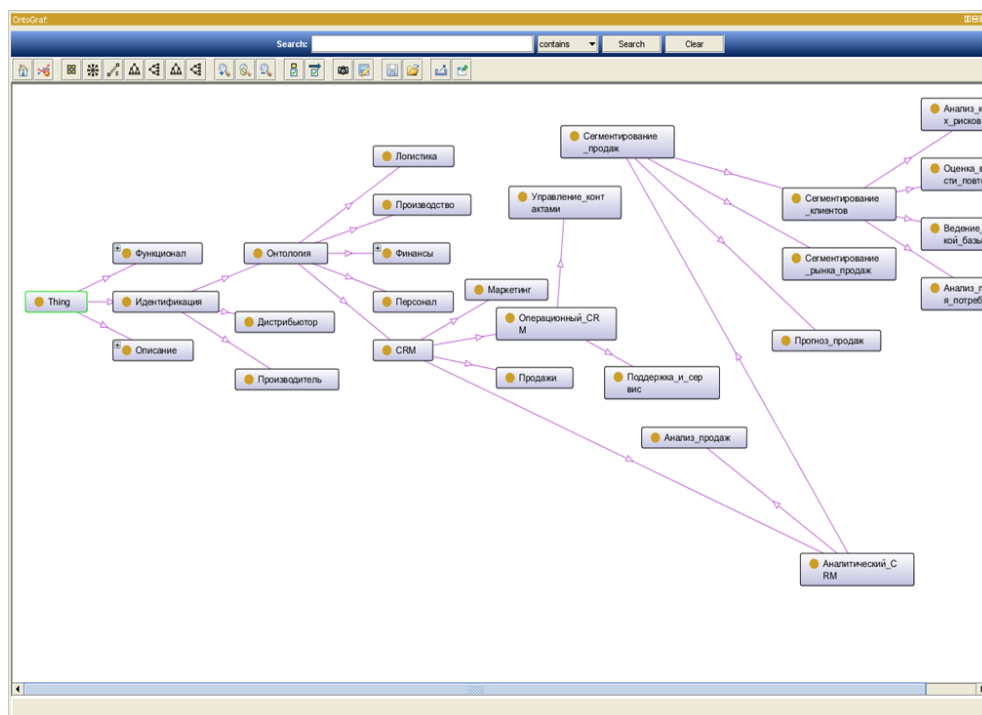


Рисунок 3 — Отношения между классами референтной онтологической модели бизнеса

После создания референтной онтологической модели малого бизнеса с ней далее могут работать не только разработчики онтологий отдельных бизнес-процессов, но и непосредственно ее пользователи, обеспечивающие выбор и интеграцию компонентов проектируемой информационной системы на основе онтологий.

Библиографический список

1. Arpyrez, J, Gómez-Pérez, A, Lozano-Tello, A., Pinto, H. S. Reference ontology and (ONTO) 2 agent: the ontology yellow pages // Knowl Inf Syst. — 2000. — № 2. — P. 387–412.
2. Tudorache, T., Nyulas, C., Noy, N. F., Musen, M. A. WebProtégé: A collaborative ontology editor and knowledge acquisition tool for the Web Semantic Web Journal (SWJ) 4. — 2013. — № 1. — P. 89–99.
3. Reference Models & Architectures [Electronic resource]. — URL : http://www2.mitre.org/public/eabok/developing_an_ea/reference.html.

НАШИ АВТОРЫ

Контактная информация авторов журнала
«Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)»
№ 2 (50), ИЮНЬ, 2015

РАЗДЕЛ 1. УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

Афанасенко И. Д. — Заслуженный деятель науки, д. э. н., профессор кафедры «Общая экономическая теория» ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет».

E-mail: i.d.afanasenko@yandex.ru.

Афанасьева И. И. — к. э. н., ст. преподаватель кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: ira5986@bk.ru.

Борисова В. В. — д. э. н., профессор кафедры «Логистика и торговая политика» ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет».

E-mail: verabrsv@yandex.ru.

Гаврилов И. В. — аспирант кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: gavrilovivan89@mail.ru.

Ерохина Т. Б. — д. э. н., профессор кафедры «Маркетинг и реклама» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: tb.erohina@gmail.com.

Осовцев В. А. — д. э. н., профессор кафедры «Маркетинг и реклама» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: osovtsev@mail.ru.

Пархоменко Т. В. — д. э. н., доцент кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: sovetd212.209.01@inbox.ru.

Полевода С. В. — аспирант кафедры «Анализ хозяйственной деятельности и прогнозирование» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: ahd73@bk.ru.

Полуботко А. А. — к. э. н., доцент кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: a2404929@yandex.ru.

Резников С. Н. — к. э. н., доцент кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: reznikov-tigarbo@ya.ru.

Рыков М. В. — аспирант кафедры «Маркетинг и реклама» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: Mvrykov@mail.ru.

РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Вериш Т. А. — к. э. н., ст. преподаватель кафедры «Таможенное право» ФГБОУ ВО «Государственный морской университет им. адмирала Ф. Ф. Ушакова».

E-mail: 8617000@gmail.com.

Горюнова Е. В. — к. э. н., доцент кафедры «Финансовый менеджмент» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: hicrhodus@mail.ru.

Карачев И. А. — аспирант кафедры «Мировая экономика и статистика» ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова».

E-mail: karachev2011@yandex.ru.

Карпова О. К. — к. э. н., ст. преподаватель кафедры «Антикризисное и корпоративное управление» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: olia2307@mail.ru.

Корнилов Д. А. — д. э. н., профессор кафедры «Экономика, управление и финансы» Нижегородского государственного технического университета им. Р. Е. Алексеева.

E-mail: kornilov-d@yandex.ru.

Кушнаренко Т. В. — к. с/х н., зав. кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» ФГБОУ ВПО «Донской государственный технический университет».

E-mail: tvkushnarenko@mail.ru.

Кюрджиев С. П. — д. э. н., доцент, заведующий кафедрой «Экономика, финансы и природопользование» Южно-Российского института управления — филиала ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации».

Лобахина Н. А. — к. э. н., ст. преподаватель кафедры «Антикризисное и корпоративное управление» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: nataly_lobakhina@mail.ru.

Мамбетова А. А. — д. э. н., профессор кафедры «Налоги и налогообложение» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: sashusha7@mail.ru.

Механцева К. Ф. — д. э. н., доцент кафедры «Товароведение и управление качеством» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: mehantseva.karina@mail.ru.

Мкртчян Т. М. — к. э. н., декан факультета «Маркетинг и организация бизнеса» Государственного экономического университета Армении.

E-mail: tmkrтчyan@mail.ru.

Пешкова Е. П. — д. э. н., профессор кафедры «Экономика, финансы и природопользование» Южно-Российского института управления — филиала ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации».

E-mail: super.ponchik7@yandex.com.

Родионова Н. Д. — к. э. н., доцент кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: main@rsue.ru.

Сахаров А. С. — преподаватель кафедры «Общий и стратегический менеджмент» Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики».

E-mail: sakharov.a@gmail.com.

Смертина Е. Н. — к. э. н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: elesmertina@mail.ru.

Юрков А. А. — к. э. н., доцент кафедры «Инновационный менеджмент и предпринимательство» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: andreiyurkov153@mail.ru.

РАЗДЕЛ 3. ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

Баракхоева М. С. — к. э. н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» ФГБОУ ВО «Ингушский государственный университет».

Братищев А. В. — д. ф.-м. н., профессор кафедры «Прикладная математика» ФГБОУ ВПО «Донской государственный технический университет».

E-mail: avbratishchev@spark.mail.ru.

Букулов В. В. — аспирант кафедры «Налоги и налогообложение» ФГБОУ ВПО «Северо-Осетинский государственный университет им. К. Л. Хетагурова».

E-mail: wiliam82@mail.ru.

Вуцан А. П. — начальник отдела анализа и планирования налоговых проверок Управления Федеральной налоговой службы по Ростовской области, г. Ростов-на-Дону.

E-mail: Vutsan.alex@mail.ru.

Грязнов С. А. — к. п. н., начальник кафедры «Управление и информационно-техническое обеспечение деятельности УИС» ФКОУ ВПО «Самарский юридический институт ФСИН России».

E-mail: sagryaznov@yandex.ru.

Дзгоева М. Р. — д. э. н., профессор кафедры «Налоги и налогообложение» ФГБОУ ВПО «Северо-Осетинский государственный университет им. К. Л. Хетагурова».

E-mail: wiliam82@mail.ru.

Журавлёва М. И. — к. ф.-м. н., доцент кафедры «Фундаментальная и прикладная математика» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: zhurmari@mail.ru.

Иванченко О. В. — к. э. н., доцент кафедры «Маркетинг и реклама» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: iovkmr@mail.ru.

Кириченко П. С. — студент кафедры «Финансово-экономический инжиниринг» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: 2905pet@mail.ru.

Кодзоев З. Б. — аспирант кафедры «Банковское дело» Саратовского социально-экономического института РЭУ им. Г. В. Плеханова.

E-mail: feride_kodz@mail.ru.

Коновалов А. А. — к. э. н., доцент кафедры «Экономика и финансы» АНО ВПО «Евразийский открытый институт».

Костоева А. А. — к. э. н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» ФГБОУ ВПО «Ингушский государственный университет».

Кумаритова Т. В. — аспирант кафедры «Инновационный менеджмент и предпринимательство» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: wiliam82@mail.ru.

Меликов Ю. И. — к. э. н., профессор кафедры «Банковское дело» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: yumelikov@mail.ru.

Наливайский В. Ю. — д. э. н., профессор кафедры «Финансово-экономический инжиниринг» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Репета-Турсунова А. В. — научный сотрудник Международного центра научных исследований актуальных проблем финансовых рынков ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет».

E-mail: anna.repeta@gmail.com.

Украинцева И. В. — к. э. н., доцент кафедры «Международная торговля и таможенное дело» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: ukr1996@rambler.ru.

Шполянская И. Ю. — д. э. н., зав. кафедрой «Информационные системы и прикладная информатика» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: irinaspol@yandex.ru.

Ядрин А. В. — преподаватель Санкт-Петербургского института экономики и менеджмента.

E-mail: yadrin.alexander@gmail.com.

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 (50), ИЮНЬ, 2015

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Главный редактор

АЛЬБЕКОВ АДАМ УМАРОВИЧ

Заместитель главного редактора

ДЖУХА ВЛАДИМИР МИХАЙЛОВИЧ

Ответственный секретарь

ПАРХОМЕНКО ТАТЬЯНА ВАЛЕРЬЕВНА

РЕДАКТИРОВАНИЕ, КОРРЕКТУРА, МАКЕТИРОВАНИЕ И ВЕРСТКА *ШМЫГЛЯ Э. В.*
КОМПЬЮТЕРНЫЙ НАБОР *ГУЗЕНКО Н. В.*
ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР *АКИМОВА Л. И.*

Изд. № 112/2588.

Подписано в печать 24.07.2015. Объем 29,3 уч.-изд. л.
Бумага офсетная. Печать цифровая. Формат 60 × 84/8. Гарнитура «Times New Roman».
Заказ № 231. Тираж 1000 экз. «С» 112.

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 (50), JUNE, 2015

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 *GOUZENKO N. V.*
ISSUER EDITOR *AKIMOVA L. I.*

Ed. № 112/2588.

Signed in print 24.07.2015. The volume of accounting and publishing sheets 29,3.
Offset paper. Digital printing. Format 60 × 84/8. Font «Times New Roman».
Order № 231. Printing 1000 copies. «C» 112.

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