

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

ВЕСТНИК

**РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)**

№ 3 (47), СЕНТЯБРЬ, 2014

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

№ 3 (47), SEPTEMBER, 2014

РОСТОВ-НА-ДОНУ

2014

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ВЕСТНИК

РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)

№ 3 (47), СЕНТЯБРЬ, 2014

Научно-практический журнал.
Издается с 1996 года.
Периодичность — 4 номера в год.
№ 3 (47), 2014

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

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

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

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

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

© Ростовский государственный
экономический университет
(РИНХ), 2014

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

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

Ответственный секретарь
кандидат экономических наук, доцент
Пархоменко Татьяна Валерьевна

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

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

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

Ответственность за содержание публикаций и достоверность фактов несут авторы материалов.

MINISTRY EDUCATION AND SCIENCE
OF RUSSIAN FEDERATION

VESTNIK

OF ROSTOV STATE
UNIVERSITY OF ECONOMICS (RINH)

№ 3 (47), SEPTEMBER, 2014

Scientifically-practical journal.
First published in 1996.
Periodical — 4 issues per year.
№ 3 (47), 2014

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

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

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

The International Standard Serial Number:
ISSN 1991–0533

Publishing address of the journal:

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

© Rostov State
University of Economics
(RINH), 2014

Editor-in-Chief

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

Deputy Editor-in-Chief

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

Executive Secretary

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

Received manuscripts available in electronic form (on disk or by e-mail vestnik.rsue@mail.ru). Editorial 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 (Украина)
- Цекурас Яннис** — профессор, доктор, президент Ассоциации экономических университетов Южной и Восточной Европы и региона Черного моря (Греция)
- Черниченко Геннадий Александрович** — доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель образования и науки Украины, декан экономического факультета Донецкого национального университета (Украина)
- Шимов Владимир Николаевич** — доктор экономических наук, профессор, ректор Белорусского государственного экономического университета (Республика Беларусь)

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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

INTERNATIONAL EDITORIAL COUNCIL

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

EDITORIAL COUNCIL

- Borovskaya Marina A.** — Professor, Dr., Rector of Southern Federal University, Chairman of the Council of Rectors of the Southern Federal District
- Yemelyanov Vladimir V.** — Doctor of Economics, Professor, Director of Territorial Agency of Federal State Statistics Service in the Rostov Region
- Kobilev Alexey G.** — Doctor of Economics, Professor, Vice-President of Chamber of Commerce and Industry of Rostov region
- Kuznetsov Vladimir V.** — Academician of the Russian Academy of Agricultural Sciences, Doctor of Economic, Professor
- Maksimtsev Igor A.** — Professor, Dr., Academician of the Russian Academy of Natural Sciences, Academician of International Academy of Higher Education, Honorary Doctor of Bucharest Academy of Economic Studies Rector of Saint Petersburg State University of Economics
- 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, Mayor of Rostov-on-Don
- Eskindarov Michael A.** — Professor, Dr., Rector of the Financial, University under the Government of Russian Federation, Corresponding Member of Russian Academy of Education

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

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

EDITORIAL BOARD

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

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ВЕСТНИК

РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)

№ 3 (47), СЕНТЯБРЬ, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. Управление экономическими системами _____ 14	
<i>Голота П. А.</i> Развитие внутреннего потенциала региона на основе инструментария современного бенчмаркинга _____ 14	
<i>Гузенко А. В.</i> Формирование единого информационного пространства в системе городского пассажирского транспорта _____ 18	
<i>Исраилова Э. А.</i> Функция медиаторства в механизме согласования экономических интересов субъектов рыночного хозяйства _____ 23	
<i>Карапетян М. Г.</i> Теоретико-методические основы транспортно-экспедиционного обслуживания потребителей _____ 29	
<i>Ковалёв Г. А.</i> Оценка потенциала логистической инфраструктуры холдинга ОАО «Российские железные дороги» _____ 33	
<i>Митько О. А.</i> Пути логистизации менеджмента потоковыми процессами в сфере железнодорожного транспорта _____ 42	
<i>Паскачёв А. Б.</i> Перспективные направления развития межбюджетного регулирования в России _____ 48	
	<i>Халын В. Г.</i> Виртуализация информационно-логистической инфраструктуры региональных логистических распределительных центров (на примере ООО «СКЛП») _____ 53
	РАЗДЕЛ 2. Экономика и предпринимательство _____ 61
	<i>Бекмурзаева Р. Х.</i> Развитие инновационной инфраструктуры торгово-экономического потенциала региона _____ 61
	<i>Белолипецкая В. В.</i> Влияние регионального маркетинга на систему прогнозирования и планирования регионального развития _____ 65
	<i>Глушенко С. А.</i> Применение механизма нечеткой логики для оценки риска инвестиционно-строительных проектов _____ 71
	<i>Джандарова Л. Х.</i> Развитие системы ресурсного обеспечения экономики региона _____ 81
	<i>Джуха В. М., Кокин А. Н.</i> Инновационная компонента предпринимательской деятельности: существующие подходы и социально-экономическое значение _____ 85

<i>Емельяненко И. С.</i>		РАЗДЕЛ 3. Развитие	
Реалии маркетинга в деятельности торговой организации в условиях современной экономики	89	мирохозяйственных связей _____	135
<i>Иванова Е. А.</i>		<i>Евдокимова Н. В.</i>	
Корпоративная культура как стратегический фактор развития промышленного предприятия	96	Влияние иностранного языка на формирование познавательной способности	135
<i>Лёвушкина С. В.</i>		<i>Левченко А. А.</i>	
Системная методология в обеспечении устойчивости развития малого и среднего предпринимательства	102	Вопросы сопряжения экономического потенциала региона с современными теориями экономического развития территории	140
<i>Мотылёв С. С.</i>		<i>Папушенко М. В.</i>	
Рынок торговой недвижимости: концептуальные особенности развития рыночной инфраструктуры розничной торговли в России	108	Об отдельных аспектах организации внутреннего государственного финансового контроля в Ростовской области	148
<i>Полиди А. А., Баяндурян Г. Л., Осадчук Л. М., Сичкар С. В.</i>		<i>Сулименко О. В.</i>	
Методический подход к управлению инвестиционным развитием территории как фактором структурной модернизации	113	Возможности повышения конкурентоспособности российского капитала на мировом рынке	157
<i>Тяглов С. Г., Сергиенко В. Ю.</i>		<i>Хапилин С. А.</i>	
Оптимизация параметров ландшафтного благоустройства как фактора инвестиционной привлекательности региона	121	Активизация интеграционных процессов в рамках Таможенного союза: развитие транзитного потенциала	164
<i>Фёдорова Я. В.</i>		<i>Чараева М. В.</i>	
Построение профиля организационной культуры телекоммуникационной компании	126	Исследование источников финансирования инвестиционной деятельности российских организаций	171
<i>Шахбанов Р. Б., Халидов М. М.</i>		НАШИ АВТОРЫ _____	180
Совершенствование методов учета затрат и калькулирования на предприятиях стекольной отрасли	130		

MINISTRY EDUCATION AND SCIENCE
OF RUSSIAN FEDERATION

VESTNIK

OF ROSTOV STATE
UNIVERSITY OF ECONOMICS (RINH)
№ 3 (47), SEPTEMBER, 2014

CONTENTS

SECTION 1. Management of economic systems _____	14	<i>Khalyn V. G.</i> Virtualization of information-logistics infrastructure of regional logistics distribution centers (on example of LLC «SKLP»)	53
<i>Golota P. A.</i> Development of domestic capabilities regions based on tools of modern benchmarking	14	SECTION 2. Economics and business _____	61
<i>Gouzenko A. V.</i> Establishing a common information space on the urban passenger transport	18	<i>Bekmurzaeva R. Kh.</i> The development of innovation infrastructure trade and economic potential of the region	61
<i>Israilova E. A.</i> The mediation's function in the mechnism of economic interests, entities of the market economy	23	<i>Belolipetskaya V. V.</i> Influence of regional marketing to the forecasting and planning system of regional development	65
<i>Karapetyan M. G.</i> Theoretical and methodical basis of the transport-forwarding service of consumers	29	<i>Glushchenko S. A.</i> Mechanism of fuzzy logic applied for estimating the risk of investment and construction projects	71
<i>Kovaliov G. A.</i> Assessment of the potential of logistics infrastructure of Holding «Russian railways»	33	<i>Dzhandarova L. Kh.</i> The system development of resource support in regional economics	81
<i>Mitko O. A.</i> Ways of logistization control flow processes in the field of railway transport	42	<i>Dzhukha V. M., Kokin A. N.</i> Innovative component of entrepreneurial activity: existing approaches and socio-economic importance	85
<i>Paskachiov A. B.</i> Perspective directions of development of budgetary control in Russia	48		

<i>Emelianenko I. S.</i>		SECTION 3. Development	
Realities of marketing in the trade		of world economic relations	_____ 135
enterprise in conditions			
of modern economy	89	<i>Evdokimova N. V.</i>	
<i>Ivanova E. A.</i>		Impact of foreign language	
Corporate culture as a strategic		on cognitive abilities	135
factor of development of industrial		<i>Levchenko A. A.</i>	
enterprises	96	Questions mates' of economic potential	
<i>Liovushkina S. V.</i>		of region with modern theories	
System methodology to ensure		of economic development	
the sustainability of small		of territory	140
and medium-sized businesses	102	<i>Papushenko M. V.</i>	
<i>Motyliov S. S.</i>		About individual aspects	
Retail real estate market: conceptual		of the organization of the internal	
features of trade infrastructure		state financial control	
development retail in Russia	108	in Rostov region	148
<i>Polidi A. A., Bayanduryan G. L.,</i>		<i>Soulimenko O. V.</i>	
<i>Osadchuk L. M., Sichkar S. V.</i>		Possibility of competitive	
Methodical basics of regional		capacity's raise of Russian capital	
investment development		on the World market	157
management as structural		<i>Khapilin S. A.</i>	
modernization factor	113	Intensification of integration	
<i>Tyaglov S. G., Sergienko V. Yu.</i>		processes within the Customs Union:	
Optimization of parameters		development of transit	
of landscape improvement as a factor		potential	164
of investment attractiveness		<i>Charaeva M. V.</i>	
of the region	121	Research of sources of financing	
<i>Fedorova Yu. V.</i>		of investment activity	
Building a profile		of Russian organizations	171
of organizational culture		OUR AUTHORS	_____ 180
of telecom company	126		
<i>Shakhbanov R. B., Khalidov M. M.</i>			
Improvement of methods			
of expenditures accounting			
and costing at the enterprises			
of vitreous branch	130		

РАЗДЕЛ 1. УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

П. А. Голота

РАЗВИТИЕ ВНУТРЕННЕГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА НА ОСНОВЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ СОВРЕМЕННОГО БЕНЧМАРКИНГА

Аннотация

В статье представлен теоретико-методический инструментарий бенчмаркинга, сочетающий перспективные возможности торгово-экономического, производственного развития региона. Выявлены возможности и направления развития конкурентного потенциала региона, охарактеризованы проблемы, тормозящие процесс внедрения и использования бенчмаркинга, определены его задачи и этапы проведения.

Ключевые слова

Маркетинг, экономика региона, бенчмаркинг, развитие отраслей народного хозяйства.

P. A. Golota

DEVELOPMENT OF DOMESTIC CAPABILITIES REGIONS BASED ON TOOLS OF MODERN BENCHMARKING

Annotation

The paper presents the theoretical and methodological tools of benchmarking, combining the promising opportunities of trade, economic, industrial development of the region. Identified opportunities and development of the competitive potential of the region, characterized issues hindering the implementation process and the use of benchmarking to define its tasks and stages of implementation.

Keywords

Marketing, the region's economy, benchmarking, development of the national economy.

В условиях ограничения торгово-экономического товарообмена между Российской Федерацией и рядом зарубежных государств каждый из регионов нашей огромной страны стремится в кратчайшие сроки активизировать свой производственный конкурентный потенциал, развить и усовершенствовать инфраструктуру товарообмена, ориентируясь на внутристрановые связи.

Необходимо использовать в симбиозе все наиболее приемлемые варианты, теоретико-методический инструмен-

тарий, перспективные возможности торгово-экономического, производственного развития, чтобы реализовать конкурентный потенциал. Такие возможности у российских производителей, несомненно, есть, но необходимо адаптировать накопленный опыт и обширную научную теоретико-методическую платформу к изменившимся требованиям внешней среды, при этом в минимальные временные сроки.

Особую значимость в данных условиях приобретает научно-

прикладной инструментарий современного бенчмаркинга, основанный на инновационном научном поиске, сравнении и внедрении в реальные рыночные условия эталонов наиболее успешной бизнес-практики российских предприятий и организаций.

Многие примеры современного наиболее успешного бенчмаркинга заимствованы, бесспорно, из западноевропейской практики, но реалии сегодняшнего дня предполагают несовер-

шенность и даже несостоятельность иностранного теоретико-методического инструментария в рыночных условиях российской практики.

Наиболее четкую теоретико-методологическую платформу российский бенчмаркинг приобрел в 1980 г. Для примера приведем часто применяемые определения данной научной дефиниции, сформулированные общемировыми и систематизированные российскими учеными (табл. 1).

Таблица 1 — Сравнение определений бенчмаркинга [2]

Автор	Определение
Американский центр производительности и качества (APQC)	Процесс определения, распространения и использования знаний и лучшего опыта, что позволяет достичь стратегических, оперативных и финансовых преимуществ
Аренков И. А., Баум П. Ф., Томилов В. В.	Метод поиска и внедрения наиболее успешных инноваций на всех уровнях предприятия с целью увеличения его конкурентоспособности
Багиев Г. Л.	Процесс, деятельность по долгосрочному обдумыванию стратегии предпринимательства, основывающейся на лучшем опыте партнеров и конкурентов на отраслевом, межотраслевом, национальном и межнациональном уровнях
Бенгт Карлеф, Сванте Остблум	Постоянный, систематический процесс сравнения собственной эффективности, выражающейся в производительности, качестве и организации рабочих процессов, с предприятиями и учреждениями, являющимися «лучшими»
Кэмп Р.	Поиск лучших в отрасли методов, которые ведут к наивысшим достижениям
Леннарт Густафссон	Сравнение с другими предприятиями или другими подразделениями и перенятие опыта у тех, кто лучше в деятельности, функциях или процессах, нуждающихся в изменениях, является хорошим способом стимулирования преобразований на предприятиях
Спендолини М.	Часть общего процесса принятия решений с четкой нацеленностью на совершенствование организации
Саломеева А.	Систематическая деятельность, направленная на поиск, оценку и учебу на лучших примерах, независимо от их размера, сферы бизнеса, географического положения

Применение бенчмаркинга в рамках системы регионального развития конкурентных отраслей хозяйства можно научно обоснованно представить в виде четырех этапов.

I. Этап осознания и системно-аналитического исследования организации собственных бизнес-процессов. Исследуются составные элементы и характеристики процессов производства и распределения (продукции и услуг), также используется мониторинг, способный наиболее достоверно определить проблемные аспекты и нивелировать их, адаптируя к внутренним и внешним воздействиям.

II. Этап поиска наиболее приемлемых вариантов типового поведения в других рыночных объектах, схожих по профилю деятельности, размерам рыночного охвата. Также проводится анализ бизнес- и интеллектуальных процессов, технологии конкурентов.

III. Этап «схематичного наложения процессов наиболее успешных конкурентов» (или иных, избранных для анализа рыночных объектов) в сравнении с собственными результатами. На этом этапе, если организация не обладает собственным научно-исследовательским аппаратом специалистов, следует обратиться к услугам иных профильных институтов.

IV. Разработка системы мер, способных достигнуть качественно нового уровня развития для преодоления отрыва.

Следует отметить, что в различной формации организации или отрас-

ли хозяйства программа проведения бенчмаркинга может состоять из гораздо большего количества этапов (до 15–20).

Например, в Японии и многих других странах программы бенчмаркинга развиваются при государственной поддержке. В этих странах действуют своеобразные бюро, которые созданы специально для поиска партнеров по бенчмаркингу [6, с. 69].

Польза для компании, которая учится на лучших образцах, очевидна. Но компания, раскрывающая информацию о себе, может иметь для себя определенные плюсы от такого сотрудничества. Мотивы могут быть самые разные: от социально-культурных (например, престижность выступить в качестве лидера, компании-эталона, что может повысить их инвестиционную привлекательность) до экономических и политических (позволяет на разных уровнях лоббировать свои интересы). Бенчмаркинг доказал свою состоятельность в производственной сфере. Его философия используется во многих фирмах, в том числе в Kodak, DuPont, Motorola, IBM, Ford Motor, General Electric, Shell. Бенчмаркинг успешно используют и в общественном, и в частном секторах сферы услуг. Так, правительственные учреждения, больницы и университеты начали применять его основные постулаты для улучшения своих процессов и систем [1, с. 87].

Взаимосвязь задач бенчмаркинга в современной рыночной среде представлена на рисунке 1.

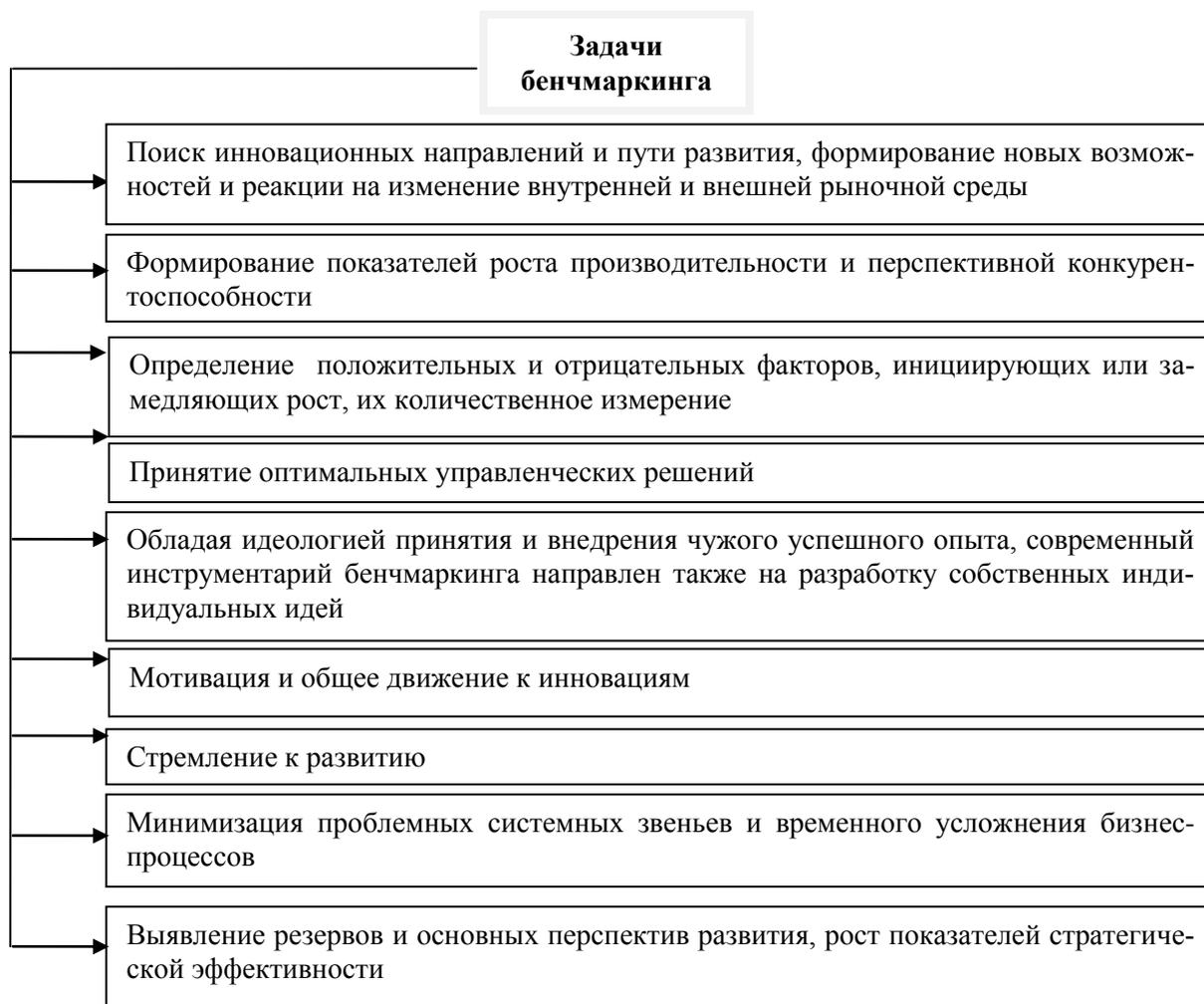


Рисунок 1 — Взаимосвязь задач бенчмаркинга в современной рыночной среде

Самой главной проблемой, тормозящей процесс внедрения и использования бенчмаркинга, является засекреченность отечественных фирм. При этом исследование конкурента не должно быть связано с нарушением прав о доступности информации, так как в данной интерпретации опыт является общедоступным, выступает достойной теоретико-прикладной платформой успешного рыночного функционирования.

Анализ рынка является систематической основой методов его исследования, выявления всех обстоятельств, связанных с фактическими и потенциальными деловыми партнерами, и имеет целью получить исчерпывающую информацию обо всех элементах рынка, в

центре которого, как правило, находятся потребители. В особых случаях можно обратить внимание на другие элементы рынка: поставщиков, дилеров, торговых посредников.

Теоретико-методические основы маркетинга выступают одним из важнейших факторов успеха в прикладном аспекте, и представляется весьма актуальным изучение богатого опыта наиболее развитых организаций, фирм, конкурентоспособность которых не вызывает сомнения даже в самых трудных посткризисных экономических реалиях. Предприятия, достаточно давно действующие в условиях развитых рыночных отношений, наиболее интересны для анализа.

Библиографический список

1. Багиев, Г. Л. и др. Маркетинг : учебник для вузов. — М. : Экономика, 2011.
2. Вашко, Т. А., Аветисян, А. М., Чердакова, О. С. Проблемы практической реализации бенчмаркинга на российских предприятиях [Электронный ресурс]. — URL : sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/2081-2012-04-18-18-19-55.
3. Минкина, Н. В. Лекции по дисциплине Бенчмаркинг: учеб.-практ. пособие для студентов. — Брянск : изд-во БИУБ, 2009.
4. Михайлова, Е. А. Бенчмаркинг. — М. : Благовест-В, 2012.
5. Основы инновационного менеджмента: теория и практика : учеб. пособие / под ред. П. Н. Завлина и др. — М. : Экономика, 2010.
6. Харрингтон, Х. Дж., Харрингтон, Дж. С. Бенчмаркинг в лучшем виде! — СПб. : Питер, 2014.
7. Stapenhurst, T. The Benchmarking Book: Best Practice for Quality Managers and Practitioners. Butterworth-Heinemann, 2009.

Bibliographic list

1. Bagiev, G. L. and oth. Marketing : textbook for universities. — M. : Economy, 2011.
2. Waszko, T. A., Avetisyan, A. M., Cherdakova, O. S. Problems of practical implementation of benchmarking in Russian enterprises [Electronic resource]. — URL : sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/2081-2012-04-18-18-19-55.
3. Minkin, N. V. Lectures on Benchmarking: Training and practical guide for students. — Bryansk : Publisher BIUB, 2009.
4. Mikhailova E. A. Benchmarking. — M. : Blagovist-V, 2012.
5. Fundamentals of Innovation Management: Theory and Practice : textbook / ed. by P. N. Zavlina etc. — M. : Economy, 2010.
6. Harrington, H. J. Harrington, J. S. Benchmarking at its best! — St. Peter, 2014.
7. Stapenhurst T. The Benchmarking Book: Best Practice for Quality Managers and Practitioners. — Butterworth-Heinemann, 2009.

А. В. Гузенко

ФОРМИРОВАНИЕ ЕДИНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА В СИСТЕМЕ ГОРОДСКОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА

Аннотация

В статье рассмотрено формирование информационно-финансового пространства управления финансовыми потоками в системе городского пассажирского транспорта, прозрачных схем контроля и распределения финансовых средств в системе, проблемы внедрения современных информационных систем.

Ключевые слова

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

ESTABLISHING A COMMON INFORMATION SPACE ON THE URBAN PASSENGER TRANSPORT

Annotation

The article describes the formation of information-financial space management of financial flows in the urban passenger transport, of transparent schemes of control and distribution of funds in the system, problems of implementation of modern information systems are described.

Keywords

Urban transport system, cashless fare, smart card, financial flows.

Эффективное управление движением финансовых потоков в современной системе городского пассажирского транспорта — одна из актуальных задач, решение которой требует учета интересов разных по своим целям и специфике институтов, вместе с тем ориентированная на обеспечение достаточным количеством финансовых средств социальной системы перемещения пассажиров. Развитие современных технологий позволяет активно использовать их для улучшения эксплуатационной транспортной составляющей, организации движения во внутригородской среде, процессов управления движением и его прогнозирования, повышения качества обслуживания пассажиров, что в конечном итоге положительно сказывается на имидже и привлекательности городского пассажирского транспорта.

Рассматривая звенья системы городского пассажирского транспорта, генерирующие, преобразующие и поглощающие финансовые потоки системы, можно выделить следующие основные: пассажиры, органы муниципального регулирования, автотранспортные предприятия. Первые являются зарождающимися финансовый поток, следующий в обратную сторону от предоставляемых системой услуг. При этом в современных транспортных системах платежные средства поступают как наличные, так и по безналичному расчету в

момент получения услуги перевозки. По отношению к транспортным предприятиям вторым звеном, частично генерирующим финансовые средства, выступают органы муниципального регулирования, производящие выплаты возмещения выпадающих доходов от перевозки льготных категорий граждан. Проведение данных выплат в адрес коммерческих транспортных компаний позволяет поддерживать социальную направленность системы городского пассажирского транспорта, выполняющего, в первую очередь, социальный заказ, направленный на обеспечение транспортной доступности, а также возможности пользования услуг социальной сферы, таких как здравоохранение, образование, досуговые учреждения путем их приближенности за счет возможности перемещения во внутригородской среде.

Применение во многих российских пассажирских системах наличной оплаты за проезд без использования дополнительных систем контроля дают возможность части финансовых средств не проявляться в системе. Это иногда способствует возникновению мнения о неэффективности ее функционирования, невозможности получения транспортными предприятиями достаточных средств для осуществления своей деятельности и аккумуляции средств для обновления парка подвижного со-

става. В связи с этим зачастую органы муниципальной власти вынуждены вводить механизм поддержания и возмещения разницы между экономически обоснованным тарифом и тем тарифом, который установлен официально. Вместе с тем существует значительное количество примеров функционирования транспортных систем, экономически не только окупающих свою деятельность, но и позволяющих накапливать денежные средства для развития. Примером таких систем являются городские транспортные системы крупных городов Европы, активно использующих современные системы для продажи билетов и средства контроля как автоматические, так и с использованием человеческого ресурса. При этом функции контроля являются крайне важной составляющей, и продуманная система достаточно ощутимых штрафов стимулирует добросовестные платежи согласно тарифам.

Другой важной стороной является финансовая интеграция различных видов транспорта в единую транспортную среду, что позволяет пользователям осуществлять выплаты без дифференциации в пользу определенного перевозчика, вида транспорта. Покупка билета на проезд означает возможность пользоваться всеми видами транспорта, не волнуясь о возможном количестве пересадок и стыковке, поскольку на финансовую сторону вопроса это влиять не будет.

По-другому обстоят дела в российской системе, где тариф устанавливается в зависимости от вида транспорта, оплата осуществляется при входе-выходе, и в такой ситуации на общую стоимость перемещения из начального в конечный пункт будет влиять количество пересадок, выполненных пассажиром. Таким образом, получается своеобразный момент увеличения затрат пассажиров в том случае, если маршрутная транспортная сеть города не

имеет прямых маршрутов до места назначения.

Возможность создания единого транспортного пространства в пределах города, интеграция различных видов транспорта в единую систему и создание прозрачности распределения финансовых потоков дадут возможность повысить эффективность функционирования системы городского пассажирского транспорта. Использование современных систем безналичной оплаты проезда позволяет обеспечить накопление финансовых средств в транспортной системе, сделать их более прозрачными, собирать информацию о пассажиропотоках, их интенсивности в различное время и дать базу для организации маршрутной сети города с учетом возможных изменений центров притяжения пассажиров. Вместе с тем, рассматривая более долгосрочные перспективы, организация сети автоматизированных комплексов продажи смарт-карт для оплаты проезда позволит популяризировать использование данной системы. Мы знаем неудачные случаи внедрения подобной технологии, когда давление со стороны транспортных компаний оказало значительное влияние на городскую программу развития пассажирского транспорта, что в итоге привело к перенесению сроков внедрения системы, которая активно применяется в развитых странах и крупных российских городах. В подобных случаях необходимо системное понимание ситуации, рассмотрение долгосрочных возможностей, краткосрочных финансовых целей транспортных компаний.

Создание единого информационного пространства позволит учитывать финансовые поступления системы городского пассажирского транспорта, проводить эффективное распределение финансовых средств по результатам деятельности автотранспортных предприятий, согласно единым данным системы, определившим количество переве-

женных пассажиров. Прозрачными станут и общие доходы каждой из компаний. На настоящий момент органы муниципального регулирования устанавливают тариф исходя из затрат предприятия и обеспечения уровня рентабельности перевозочной деятельности, установленных субъектом Федерации [1]. Вместе с тем не всегда наблюдается прозрачность доходов: зачастую коммерческие компании могут частично скрывать количество перевезенных пассажиров, и даже занижать общие финансовые результаты деятельности. Прецедент существовал в 2009 г. в г. Ростове-на-Дону, когда в ходе проведения натурных обследований пассажиропотока на автобусах особо малой вместимости была установлена возможность получения сверхнормативного дохода, что противоречит нормативным документам, регламентирующим данный вид деятельности. В результате, органами муниципального регулирования было принято решение о снижении величины тарифа.

Подобного может не произойти, если информация о количестве перевезенных пассажиров и финансовых поступающих потоках согласно их категории и числу будет фиксироваться в едином центре [1]. В этом случае механизмы регулирования станут более простыми. Естественно, что внедрение такой системы означает формирование единой структуры, отвечающей за мониторинг, предоставление данных сторонам ведения бизнеса пассажирских перевозок и органов их регулирования, и требует от системы государственного участия и финансовых средств, позволяющих создать разветвленную и доступную для пользователей услуг перевозки среду. Фактически, это означает необходимость оборудования остановочных комплексов специальными средствами для продажи смарт-карт, их пополнения, получения справочной информации о работе транспортной си-

стемы, действующих тарифах и системе штрафов. Тут необходимо участие транспортных компаний, их содействие в подготовке подвижного состава к установке оборудования для считывания информации со смарт-карт, определяющих социальный статус пассажира (если говорить о льготных категориях) и снимающих стоимость проезда. При этом сам подвижной состав должен отвечать ряду требований, позволяющих максимально снизить время посадки пассажиров [2].

Технически представляется возможным использование турникетов на входе, однако проходы в автотранспортном средстве должны быть достаточно широкими. То есть использование такого подхода означает достаточно ощутимую смену подвижного состава, что ляжет на счет транспортных компаний и может стать ощутимым бременем. Использование приборов для считывания информации без использования систем пропуска требует введения системы пропуска через одну дверь. Однако при повсеместном использовании подобных мер гарантированность поступления финансовых средств в единый центр достаточно высока. Желательно как можно меньше давать возможности наличному расчету присутствовать в данной системе. Также необходимы механизмы стимулирования перевозчиков при подготовке подвижного состава к активному использованию и внедрению такой системы оплаты проезда. Одним из механизмов может стать государственный контракт, заключаемый по результатам конкурса между муниципальным или коммерческим перевозчиком, с одной стороны, и органами муниципального регулирования, с другой. Введение обязательных условий для распространения приборов считывания информации со смарт-карт пассажиров должно стимулировать компании к частичному обновлению подвижного состава и реализации муниципальной программы, предусматривающей переход на

безналичную оплату проезда. В подобном случае формируются условия для планирования движения финансовых потоков, оптимизации затрат предприятий, снижения времени посадки пассажиров, ликвидации функции приема денежных средств водителями и автоматизации данных действий при помощи специального оборудования в транспортном средстве и смарт-карт у пассажиров. Вместе с тем, с позиции логистики, возможно и сокращение времени пребывания транспортного средства на остановочном комплексе в ожидании посадки пассажиров, что будет способствовать регулярности движения по маршрутам автотранспортных средств. Перевод и поступление финансовых средств в адрес автотранспортных предприятий будет происходить по времени согласно фактически перевезенным пассажирам. В то же время возможно четко учитывать льготные категории граждан, что реализует механизм возмещения выпадающих доходов предприятия по фактически выполненному социальному заказу, а не согласно данным, поданным самими предприятиями. Это снизит напряженность в части взаимодействия перевозчиков и муниципалитета по данному вопросу. Выполнение этих функций способствует рационализации привлечения и распределения финансовых ресурсов в системе городского пассажирского транспорта, что отвечает требованиям логистики в области управления финансовыми потоками.

Такая система оплаты проезда будет способствовать согласованию пассажиропотоков, информационных и финансовых потоков в системе, что позволит более рационально использовать ресурсы, планировать маршрутную сеть системы, определять количество подвижного состава, необходимого на маршрутах с учетом поступившей информации, и сделать шаги в направлении достижения оптимизации ресурс-

ных процессов на макроуровне городского пассажирского транспорта.

Для макросистемы городского пассажирского транспорта, особенно в условиях увеличения числа пассажиров, привлечения и развития различных видов транспорта и роста городской территории, необходимо внедрение механизмов эффективного управления всеми видами потоков. Наряду с этим необходимо уделять внимание вопросам совершенствования схем движения потоков в системе, их структурирования, выделения основных свойств и звеньев распределения, формирования прозрачных механизмов накопления и распределения финансовых средств между автотранспортными предприятиями согласно объемам и качеству оказанных транспортных услуг. При этом нужно достаточно четко определять основные требования к параметрам потоков, факторы взаимного влияния друг на друга, при отсутствии таких механизмов — стимулированию их развития со стороны органов муниципального регулирования и поддержанию их внедрения на различных уровнях.

Библиографический список

1. Гузенко, А. В., Мамаев, Э. А. Оптимизация логистических издержек в системе городского пассажирского транспорта // Вестник Томского государственного университета. — 2009. — № 327.
2. Гузенко, А. В. Интеграция современных систем управления финансовыми потоками в интеллектуальные транспортные системы городов // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2014. — № 2 (46).
3. Логистика: общественный пассажирский транспорт / Л. Б. Миротин, Ы. Э. Ташбаев, В. Д. Герами, В. В. Зырянов и др. ; под ред. Л. Б. Миротина. — М. : Экзамен, 2003.

Bibliographic list

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

2. Gouzenko, A. V. Integration of modern systems of management of finan-

cial flows in intelligent transport systems of cities // Vestnik of Rostov State University of Economics. — 2014. — № 2 (46).

3. Logistics: public passenger transport / L. B. Mirotin, E. E. Tashbaev, V. D. Gerami, V. V. Ziryanov etc. ; ed. by L. B. Mirotin. — M. : Exam, 2003.

Э. А. Исраилова

ФУНКЦИЯ МЕДИАТОРСТВА В МЕХАНИЗМЕ СОГЛАСОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация

Действенным инструментом институционально-экономического механизма согласования интересов субъектов рыночного хозяйства выступает институт медиаторства как организационная форма выполнения функций посредничества при итерационных процедурах сближения интересов контрагентов рыночных трансакций и поиска позиций их баланса (равновесия). Эту функцию выполняют представительные институты: ассоциации, союзы, фонды, общества, согласительные комиссии, третейские и арбитражные суды, представляющие интересы и позиции общества (социума, населения), государственной власти, бизнес-среды и способствующие разрешению конфликтных ситуаций, сглаживанию остроты противоречивых интересов и поиску компромисса при конфронтации интересов взаимодействующих сторон рыночных отношений.

Ключевые слова

Экономическое медиаторство, субъект рыночного хозяйства, согласование экономических интересов, функции и институты медиаторства.

E. A. Israilova

THE MEDIATION'S FUNCTION IN THE MECHANISM OF ECONOMIC INTERESTS, ENTITIES OF THE MARKET ECONOMY

Annotation

Mediation, as an organizational form of performing the duties of agency during the iterative procedures of approximation of the market transactions contractors' interests and searching the balance positions, is an affective instrument of institutional-economic mechanism of matching the economic interests of market economy's entities. This function is performed by the representative institutes: associations, unions, funds, societies, conciliation commissions, arbitration tribunals, representing the interests and positions of the society (socium, population), state authority, business environment, and promoting conflict resolutions, smoothing over the rough spots of the conflicting interests and searching a compromise in case of confrontation of interests of the interacting market economy sides.

Keywords

Economic mediation, the subject of a market economy, the coordination of economic interests, functions and institutions of mediation.

Использование институционального инструмента медиаторства для согласования экономических интересов представляется эффективным методом регулирования отношений субъектов рыночного хозяйства. При управлении экономическими процессами медиаторство не только является способом урегулирования конфликтов, но и выступает методологической платформой формирования крупных интегрированных структур. Наиболее яркий пример реализации интеграционной функции медиаторства — развитие институтов Европейского Сообщества.

Экономическими причинами, предопределившими развитие институтов медиации, явились: усложнение хозяйственного оборота, глобализация рынков, внедрение новационных технологий (компьютерных, информационных, телекоммуникационных, биологических, наноинженерных), создание продуктов интеллектуального труда. Усложнение системы экономических, производственно-хозяйственных взаимодействий обуславливает необходимость использования разнообразных инструментов согласования интересов их субъектов — средств гибких, действенных и разнообразных.

Необходимость эволюции институтов медиаторства обусловлена завершением трансформационных процессов, в результате чего качественным образом изменился состав хозяйствующих субъектов, что потребовало выделения сферы согласования их интересов как подсистемы управления устойчивостью воспроизводства. Ее методологическими основами являются базовые принципы конфликтологии [2]. Относительная разработанность методик разрешения кризисных ситуаций позволяет адаптировать их базовые положения применительно к посредническим процедурам при согласовании интересов хозяйствующих субъектов.

Согласование играет ключевую роль в успешном обеспечении институциональной устойчивости хозяйственно-экономических систем. Противоречия и спорные ситуации в экономике следует воспринимать как реалии развития и использовать для отработки механизмов управления взаимодействием хозяйствующих субъектов [1].

Согласование экономических интересов предполагает использование набора механизмов (инструментов), которые можно систематизировать по следующим направлениям:

- предвидение (прогноз) потенциальных несогласованностей действий агентов рынка, способных привести к кризисной ситуации на рынке;
- принятие превентивных мер по их предотвращению;
- реагирование на возникшие проблемы;
- разрешение противоречий интересов взаимодействующих сторон.

Инструменты согласования можно разделить на три категории:

1. Взаимодействие с противоборствующими сторонами.
2. Механизмы планирования и совместного видения.
3. Инструменты достижения консенсуса экономических интересов [3].

Отбор инструментальных средств согласования интересов субъектов рыночного хозяйства зависит от причины возникновения и типов противоречий. Технология согласования интересов представляет функциональное взаимодействие указанных инструментов. При этом предполагается стимулирование субъектов противостоящих интересов к поиску взаимоприемлемых решений путем нахождения компромиссных позиций и взаимных уступок, выхода за рамки предъявления встречных претензий и противоборства. Важнейшим направлением регулирования системы экономических отношений является медиаторство как институциональный инструмент

согласования экономических интересов субъектов рыночного хозяйства.

В существующих определениях медиаторской деятельности характерно указание на промежуточное положение рассматриваемого феномена в системе согласования экономических интересов субъектов рыночного хозяйства, что соответствует концепции медиаторства как способу конструктивного урегулирования споров с помощью вмешательства третьей стороны.

Медиаторство означает согласование частных интересов сторон на основе выявления их более значимых интересов и целей. Экономическое медиаторство — это «целенаправленное воздействие на отношения субъектов хозяйствования для недопущения столкновения их интересов, а в случае возникновения противоборства сторон — его локализации и разрешения за определенный период времени, что требует применения определенных приемов и методов [3, с. 147].

Важным принципом согласования действий субъектов рыночного хозяйства является идентификация объекта воздействий. Экономическое медиаторство возможно осуществлять на ранних этапах возникновения проблемных ситуаций, что может быть использовано в практике антикризисного менеджмента с предприятиями-банкротами, по отношению к которым рекомендовано применение процедур медиации. Анализ положения дел в области применения антикризисных процедур, предусмотренных законом, позволил сделать вывод о том, что в антикризисной политике государства акцент смещен в сторону финансово-правового урегулирования антикризисного процесса для условий, когда предприятие уже неспособно продолжить финансовое обеспечение производственного процесса.

Велика роль стабилизационной деятельности института экономического медиаторства путем выявления и содей-

ствия формированию условий, позволяющих предприятиям функционировать в бескризисном режиме.

Медиаторство в сфере хозяйственных взаимодействий выступает в роли института, обеспечивающего преодоление явлений несогласованности, противоречивости интересов субъектов рыночного хозяйства.

Медиаторство как деятельность по обеспечению институциональной устойчивости сферы проявления экономических интересов имеет существенную значимость для репродуктивного функционирования макро- и микроэкономических систем.

Медиаторство — это технология согласования процесса взаимодействия субъектов рынка, обеспечивающая устойчивость функционирования всей экономической системы, это комплекс мер целенаправленного разрешения ситуации противостояния интересов субъектов рыночного хозяйства, призванный подготовить условия для принятия взаимоприемлемых решений, позволяющих устранить причины конфронтации. Область применения экономической медиации — это отношения между предприятиями различных сфер деятельности, которые должны находиться в состоянии партнерского взаимодействия, но их экономические интересы оказались противостоящими. Медиация — это конструктивный способ согласования интересов субъектов рыночного хозяйства, обеспечивающий возможность их дальнейшего продуктивного взаимодействия. Данным обстоятельством обусловлены императивы технологии экономического медиаторства, предполагающей выявление и согласование участников регулируемых процессов. Базовые процедурные элементы медиации заключаются в:

– разработке плана будущих действий (проекта соглашения), который участники противоборства смогли бы принять за основу;

– подготовке участников к тому, чтобы они в полной мере осознавали последствия своих собственных решений;

– помощи участникам в поиске приемлемого для них решения.

Управление согласованием предполагает, что в составе инструментария медиаторства значительный объем занимают исследовательские и аналитические процедуры, которые должны позволить выявить причины сложившегося противостояния сторон, раскрыть и сформулировать их в доступной для сторон форме. Использование приемов и методов медиации применительно к управлению экономическими процессами требует выявления специфики данного подхода, которая в наибольшей степени проявляется при сравнении медиаторской деятельности с судебным разбирательством. Эта специфика состоит в следующем:

– в отличие от разбирательства дела в суде, вступление обеих сторон в процесс медиации является добровольным;

– в суде стороны не участвуют в разработке и принятии решения это функция судьи; медиация же, напротив, позволяет сторонам самим вырабатывать и принимать решение, а посредник (медиатор) лишь создает для этого благоприятные условия;

– в суде стороны обязаны подчиниться судебному решению, даже если (как это нередко бывает) одна, а то и обе стороны этим решением недовольны. Медиация же — это процесс, в котором все решения принимаются по обоюдному согласию сторон, и обе они берут на себя обязанность выполнять совместно принятые ими решения. Понятно, что стороны делают это лишь тогда, когда удовлетворены этими решениями;

– в задачу суда входит определить, какая из сторон права, а какая виновата. Медиация же изначально наце-

лена на другое — на поиск согласия; в ходе нее стороны перестают искать «правого» и «виноватого», а с помощью посредника обсуждают разные варианты решения проблем и совместно выбирают из них тот, который они обе сочтут наилучшим;

– риск медиации минимален, поскольку каждая из сторон в любой момент может отказаться от продолжения процесса разбирательства, и медиация проходит конфиденциально;

– процесс медиации относительно непродолжителен и более дешев, чем традиционное рассмотрение дела в суде.

Функции экономической медиации состоят в урегулировании отношений субъектов рыночного хозяйства с помощью и под контролем арбитражного суда, что призвано обеспечить сохранение конструктивных деловых отношений в условиях, когда сторонам противоборствующих интересов необходима лишь квалифицированная помощь независимого юриста-консультанта. Если медиаторство обеспечивает достижение договоренности в урегулировании спора сторон, то последние могут заключить мировое соглашение или новый договор по спорным вопросам.

Важным ограничением медиаторства является наличие добровольного согласия сторон на согласительные процедуры. Спецификой деятельности медиатора является то, что он не принимает и не навязывает субъектам конфликтующих интересов решения: его задача — организовать согласительный процесс таким образом, чтобы субъекты спора сами пришли к обоюдноприемлемому решению. Медиатор реализует обратную связь для каждого из субъектов противоборствующих интересов.

Целью экономического медиаторства является оптимизация процесса поиска конструктивного выхода из ситуации противостояния интересов субъектов рыночного хозяйства.

В институционально-организационном плане экономическое медиаторство может быть формальным (официальным) или неформальным (неофициальным). Формальное медиаторство предполагает наличие у медиатора нормативного статуса и соответствующих функциональных компетенций, неформальное — заключается в признании участниками авторитета посредника в решении сложившихся проблем. В роли последнего может выступить профессионал-управленец или институция.

Реализация субъектно-объектного подхода к анализу процесса экономического медиаторства позволила выделить в его субъектной структуре группы формально-институциональных и неформальных носителей функций посредничества в процедуре согласования экономических интересов субъектов рыночных отношений (рис. 1). Неформальными медиаторами могут быть известные в определенной сфере деятельности личности, представители общественных организаций, неформальные лидеры.

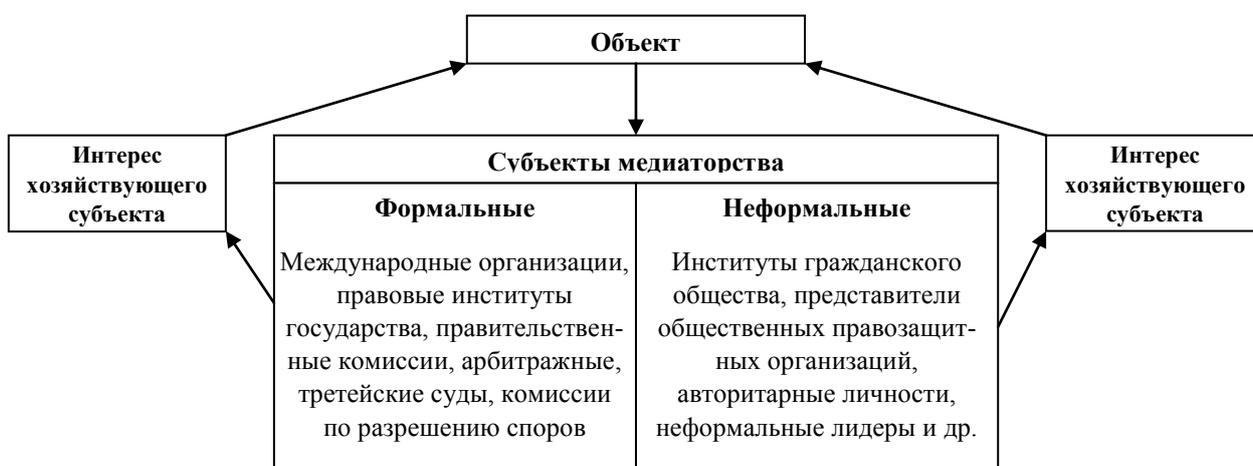


Рисунок 1 — Алгоритм и субъектная структура процесса экономического медиаторства

Необходимость медиаторства обусловлена тем, что решение проблем урегулирования требует более высокой компетенции, чем обладают субъекты противостоящих интересов.

Добровольность медиаторства не отрицает возможности его инициации органами регулирования хозяйственной сферы. Инициативное (оперативное) вмешательство в отношения противостоящих сторон целесообразно в случаях, если:

- противостояние негативно влияет на среду, контролируруемую третьей стороной;
- одной из сторон агрессивно применяются различные виды воздей-

ствий или оказывается какое-либо давление;

– происходит опасная эскалация противостояния, чреватая развитием кризисных процессов;

– у медиатора имеется возможность удовлетворить интересы обеих сторон.

Процесс медиации включает шесть интерактивных последовательно осуществляемых стадий: идентификации ситуации, проработки условий разрешения противоречий, поиска сближающих стороны позиций, организации переговорного процесса, анализа его результатов и контроля за соблюдением договоренностей (рис. 2).

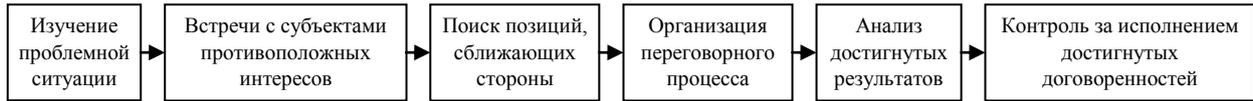


Рисунок 2 — Алгоритм процесса медиации при согласовании экономических процессов хозяйствующих субъектов

Определяющим этапом медиаторства является ведение переговорного процесса с использованием инструментов согласования интересов, достижения доверия, обеспечения баланса позиций и взаимного контроля. Результаты медиаторской деятельности могут воплощаться в различных типах согласования интересов хозяйствующих субъектов: компромиссионном, асимметричном решениях или нахождением новых форм партнерского сотрудничества.

Характеризуя медиацию как инструмент согласования интересов, можно выделить ее следующие *принципы*:

- равноправие сторон;
- нейтральность посредника;
- добровольность;
- конфиденциальность.

Институциональные дефициты медиаторства проявляются в том, что оно не гарантирует окончательного разрешения спора, а потенциальное нарушение достигнутых договоренностей не защищено правовыми нормами. Как правило, принятые соглашения исполняются в силу их выгоды субъектам спора.

Характеризуя содержание медиаторской деятельности следует подчеркнуть ее родство с экономическим феноменом посредничества. Будучи неотъемлемым элементом системы товародвижения, посреднические структуры обеспечивают взаимодействие производителя и потребителя, выполняя функции коммерческого оборота продукции и обеспечивая определенные регулирующие воздействия на выпуск продук-

ции, согласование интересов субъектов потребления и производства. Логистическая организация коммерческого посредничества придает новое качество процессу сопряжения интересов субъектов производственно-стоимостной цепочки. Развитие экономического медиаторства модернизирует механизм согласования интересов субъектов рыночного хозяйства.

Библиографический список

1. Аллаhverдова, О. В. Медиация : пособие для посредников (медиаторов). — СПб., 1999.
2. Андреев, В. И. Конфликтология: искусство споров, ведения переговоров, разрешения конфликтов. — Казань, 1999.
3. Радина, О. И. Институционально-рыночный механизм управления развитием сферы социальных услуг региона. — Ростов н/Д : изд-во СКНЦВШ ЮФУ, 2007.

Bibliographic list

1. Allahverdova, O. V. Mediation : a manual for mediators. — SPb., 1999.
2. Andreev, V. I. Conflictology: the art of arguing, carrying on the negotiation, conflict resolution. — Kazan, 1999.
3. Radina, O. I. The institutional-economic mechanism of managing of development of the social services` sphere in the region. — Rostov-on-Don : Publishing House of SKNZVSH of SFU, 2007.

М. Г. Карапетыан

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Аннотация

В статье представлены концептуальные характеристики современного транспортно-экспедиционного обслуживания потребителей, рассмотрены основы логистического знания в отношении оказания комплексных логистических услуг, обосновано использование системно-аналитического инструментария современной логистики в функциональном обеспечении процессов товародвижения.

Ключевые слова

Логистика, транспортно-экспедиционное обслуживание, потребители, логистический сервис.

М. G. Karapetyan

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF THE TRANSPORT-FORWARDING SERVICE OF CONSUMERS

Annotation

The paper presents the conceptual characteristics of the modern freight forwarding customer service, covers the basics of logistics knowledge regarding the provision of integrated logistics services, justified the use of a systematic and analytical instruments for modern logistics management in ensuring the functional processes product distribution.

Keywords

Logistics, transport and forwarding services, consumers, logistic service.

Теоретико-прикладные основы современного научного знания, концептуальные характеристики логистики освещены в работах многих выдающихся отечественных и зарубежных исследователей. В целостном научно-прикладном каркасе этих исследовательских разработок внимание в большей части уделено логистике на уровне организации и развития микрологистических систем, однако, на наш взгляд, наибольший интерес на данном этапе развития макропространства представляет логистика среднего мезосистемного звена.

Проанализировав научный базис логистического знания, можно утверждать, что основы управления цепями и потоками в рамках транспортной актив-

ности на мезоуровне, несомненно, заложены в общей теории логистики, которая зародившись как наука об оптимизации потоковых процессов в военном деле, намного позднее, с развитием экономических систем, преобразовалась в эффективный механизм управления потоками в каждой отрасли народного хозяйства.

В одном из научных изданий, составляющих фундаментальный каркас логистического познания, приводится следующее определение логистики. Логистика — наука о планировании, контроле и управлении транспортированием, складированием и другими материальными и нематериальными операциями, совершаемыми в процессе доведения сырья и материалов до производ-

ственного предприятия, внутривозводской переработки сырья, материалов и полуфабрикатов, доведения готовой продукции до потребителя в соответствии с интересами и требованиями последнего, а также передачи, хранения и обработки соответствующей информации» [1, 2].

Следует отметить, что на данный момент в арсенале научного знания существует более 50 определений логистики; за долгие годы теоретико-прикладных рыночных исследований современная логистика приобрела много научных ответвлений. Отдельно исследуются области складской, транспортной, распределительной, сервисной, управленческой и других ответвлений логистики, охватывающих достаточно обширный круг производственных, организационных, коммерческих, информационных и других сфер рыночной активности.

Особую роль в рыночной экономике играет управление, или управленческая логистика, при этом поток, или потоковый процесс, подчиненный управлению, представляет наибольший интерес. Большинство ученых в качестве ядра, основы перемещения потоков отождествляют хозяйственную сферу как профиль организационно-функциональной характеристики, направления применения логистического знания, область распределения товаров и услуг.

Методологию и практику логистических отечественных разработок, выявление особенностей, разработку и реализацию фундаментального вектора дальнейшего институционального совершенствования логистического обменно-распределительного механизма функционирования потребительского рынка давно изучают и успешно применяют на практике зарубежные специалисты.

Следует подчеркнуть, что логистика распределения зачастую отожд-

ествляется с транспортной логистикой, так как эти научные направления пересекаются в организационно-функциональном направлении, переплетены в процессе осуществления услугевого комплекса. Товары на пути следования по системам распределения сопровождаются услугами, соотносятся с транспортно-складской деятельностью, следуя в рамках заданных параметров времени, количества и качества к потребителю.

Именно использование системно-аналитического инструментария современной логистики в функциональном обеспечении товародвижения способно адекватно рыночным реалиям организовать и обеспечивать систему распределения на макро-, мезо и микроуровне логистических систем. В качестве организационно-методической базы товародвижения распределительная логистика способна предложить современным рыночным игрокам логистический менеджмент в области функционирования собственных сбытовых систем или услугевого комплекса в сфере управления потоками.

Вся сложность восприятия заключается в том, что логистика давно уже перестала существовать в рамках узкопрофильного применения, то есть не стала узкой функциональной областью, а синтезирует научно-методические основы и рыночный инструментарий, обеспечивая доставку товара потребителю. Так, современную концепцию логистического управления доставки товара в любую точку земного шара с позиций потребительского сервиса можно кратко сформулировать следующим образом: нужный товар заданного качества и количества — в заданное время и с минимальными затратами [3]. Восприятие научного направления логистики как глобального сервиса вполне правомерно, так как XXI век по праву может считаться веком науки и бизнеса, основывающегося на комплексной поддерж-

ке торгово-транспортных процессов. Как управленческий подход логистика имеет все основания для оптимизации инфраструктуры систем товародвижения, не ограничивая ее функциональную сферу, что определяется крайне важным в существующих реалиях (объявление санкций).

Выступая в качестве управленческой парадигмы рыночного лидерства, логистика реализует не механистическое управление, а менеджмент, основанный на совершенствовании процессов с помощью достижений НТП, улучшения качества обслуживания. Располагая научно-исследовательским арсеналом адаптивных и оптимизационных методов, основанная на применении свойства системности, комплексности и общей эффективности, в то же время в транспортной, распределительной, складской логистике могут также быть использованы основы теории компромиссов, идеи аутсорсинга и инсорсинга.

Логистика — это, прежде всего, наука и искусство управления материальными и сопутствующими потоковыми процессами; обладает собственной философией хозяйствования; также это система прогрессивного мышления. Следует отметить, что именно на таком понимании данного научного направления базируется наше исследование, в котором логистика рассматривается как теоретико-методологическая основа организационно-управленческого функционала, позволяющая находить и реализовывать интеграцию разных видов и сфер деятельности для обеспечения стабильности совершения логистических операций.

Следует отметить, что научно-методическая база логистизации транспортного обслуживания потребителей, эмпирически исследованная и учитывающая особенности мезологистических систем, основывается на мощной теоретической платформе общеэконо-

мического знания, учитывая элементы кибернетики, системотехники, теории систем и многие другие. Однако теоретически и рыночно актуальные проблемные аспекты научно-практического анализа тенденций развития современной и перспективной конфигурации звеньев мезологистических систем разрабатываются на основе общей теории логистики.

Теория логистики интегративна, так как использует понятия и категории экономики промышленности, материально-технического обеспечения, транспорта, торговли и решает практические задачи на всем пути следования материальных ресурсов: от мест добычи или производства до конечного потребителя [4], поэтому конкретное насыщение категориально-понятийного и теоретико-методического инструментария логистического исследования корректируется в зависимости от содержательной области определенных рыночных активностей. Предметным содержанием данного исследования является, в соответствии с заданной целью, организационно-функциональная область и специфика деятельности системы транспортно-экспедиционного обслуживания потребителей. Логистика в общем научно-прикладном направлении появилась в зарубежной практике, но при этом получила широкое применение в нашей стране, о чем могут свидетельствовать факты ее применения даже в советский период.

С развитием рыночного пространства в Российской Федерации в настоящий момент логистика используется государственными и коммерческими структурами, синтезирована в хозяйственную систему страны, о чем свидетельствует убедительная теоретико-методическая база. Элементы логистики в системе управления обусловили развитие ведущих, стратегических отраслей народного хозяйства.

Создание развитой системы транспортно-экспедиционного обслуживания потребителей должно быть построено на каркасе научного инструментария, применимого на уровне мезосистемы в сфере товародвижения потребительского рынка региона.

В самой классификации потоков содержится основа управления ими, менеджмента потоковых процессов, способного, используя узкоотраслевую терминологию и технику формализации связей, организационно-функциональных взаимодействий между элементами системы, выявить оптимальный путь дальнейших логистических преобразований.

В рамках общей фундаментальной теории логистики и на примерах реальной рыночной практики механизмы управления экономическими потоками рассматриваются, практически учитывая разработку методов управления потоковыми процессами, направленными на качественное транспортно-экспедиционное обслуживание потребительского рынка.

Учитывая многогранность, динамичность и разнонаправленность траекторий развития смежных отраслей, существуют различные подходы к управлению потоковыми процессами, но концептуальные основы логистического инструментария характеризуют процесс управления в логистических системах как линейно упорядоченное множество участников (звеньев, элементов системы), выполняющих функции по транспортировке, складированию, грузопереработке на пути следования товара от производителя к грузополучателю.

Ряд научно-прикладных исследований отечественных и зарубежных авторов посвящен вопросам достижения свойств устойчивости организационно-функционального единства потоковых процессов в отношении их системной оптимизации.

Согласно их мнению, методическую значимость формальной адаптации взаимосвязей внутри логистической системы или цепи поставок приобретает целенаправленное воздействие на систему в целом. Проводя анализ, необходимо выявить, по какой конкретной группе причин проявляется неустойчивость системы. Формально создав идеальную модель организации и функционирования потоковых процессов, можно, предполагая влияние непредвиденных рыночных факторов, провести наложение ее на действительную. Таким образом достигается результативность системно-аналитического исследования, формируются точки пересечения и наложения потоков, воздействие на которые предполагает максимальный экономический эффект.

Следует отметить, что создание любой логистической системы должно непосредственно сочетаться с организацией управления, т.е. обеспечением анализа и мониторинга в отношении оптимальности сочетания экономической и научно-прикладной эффективности.

Стабилизация существующей логистической системы при ее концептуальном экономическом моделировании, оптимизации сопряжения потоковых процессов предполагает как в рамках теории логистики, так и в реальной рыночной практике наличие определенного рода реакций на изменение тех или иных параметров, или существующих организационно-управленческих воздействий.

Основанная на принципах системности, динамичности, комплексности, интеграции процессов и управленческих воздействий, логистика обладает свойством количественной, качественной и функциональной универсальности. Как способ или методика управления потоковыми процессами логистика предполагает возможности предварительного расчета максимальных количественных показателей системы на каждом уровне

ее организации, что значительно упрощает и повышает эффективность будущего функционирования.

В связи с этим, по мнению ученых, в рамках дальнейшей стабилизации и роста эффективности транспортно-экспедиционного обслуживания потребителей необходимо формирование предпосылок для минимизации влияния факторов энтропии на изменение результатов функционирования исследуемой мезологистической системы. Эта проблематика объективно представляет собой непредвзятое концептуальное прочтение проблем взаимодействия участников рыночного обмена в рамках исследуемого потребительского рынка.

Библиографический список

1. Альбеков, А. У. Роль транспортной логистики в повышении эффективности функционирования предприятия // Вестник Ростовского государственного университета (РИНХ). — 2012. — № 37.
2. Альбеков, А. У., Федько, В. П., Митько, О. А. Логистика коммерции. — Ростов н/Д : Феникс, 2001.
3. Глобальные логистические системы / В. И. Сергеев, А. А. Кизим,

П. Я. Эльяшевич. — СПб. : Бизнес-пресса, 2001.

4. Гордон, М. П., Карнаухова, С. Б. Логистика товародвижения. — М. : Центр экономики и маркетинга, 1998.

5. Логистика. Базовый курс / М. Н. Григорьев, С. А. Уваров. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Юрайт, 2012.

Bibliographic list

1. Albekov, A. U. The role of transport logistics in enhancing the efficiency of the enterprise // Vestnik of Rostov State University of Economics (RINH). — 2012. — № 37.

2. Albekov, A. U., Fedko, V. P., Mitko, O. A. Logistics commerce. — Rostov-on-Don : Phoenix, 2001.

3. Global logistics systems / V. I. Sergeev, A. A. Kizim, P. Y. Elyashevich. — St. Petersburg : Business-press, 2001.

4. Gordon, M. P., Karnaukhov, S. B. Logistics product distribution. — M. : Center for Economics and Marketing, 1998.

5. Logistics. Basic Course / M. N. Grigoriev, S. Uvarov. — 2nd ed., rev. and ext. — M. : Yurait Publishing, 2012.

Г. А. Ковалёв

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ХОЛДИНГА ОАО «РОССИЙСКИЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ»

Аннотация

В статье представлены результаты оценки потенциала логистической инфраструктуры холдинга. Рассмотрены основные составляющие ее подсистемы и их элементы. Приведен анализ общего потенциала логистической инфраструктуры России.

Ключевые слова

Оценка потенциала, логистическая инфраструктура, критерии оценки.

ASSESSMENT OF THE POTENTIAL OF LOGISTICS INFRASTRUCTURE OF HOLDING «RUSSIAN RAILWAYS»

Annotation

The article presents the results of the evaluation capacity of the logistics infrastructure of the holding. The main components of its subsystems and their components are described. The overall capacity of the logistics infrastructure in Russia is evaluated and analyzed.

Keywords

Capacity assessment, logistics infrastructure, the evaluation criteria.

Железнодорожная отрасль представляет собой достаточно сложную систему, включающую в свой состав множество подсистем и элементов. Вместе с тем базой, определяющей ее эффективную работу, может стать наличие достаточно развитой инфраструктуры, определяющей возможности удовлетворения запросов клиентов и формирования пакетов предложений на опережение, прогнозируя возможные направления развития рынка транспортных услуг.

Всемирный Банк Реконструкции и Развития при оценке логистического потенциала макросистем использует следующие критерии LPI (Logistics Performance Index):

- эффективность таможенных операций и пограничного контроля;
- качество торговой и транспортной инфраструктуры;
- простота организации отгрузок по конкурентоспособным ценам;
- компетентность и качество логистических услуг;
- возможность отслеживания и контроля грузов;
- частота, с которой поставки достигают грузополучателей в запла-

нированных или ожидаемых сроках поставки.

Данные показатели были выбраны на основе последних теоретических и эмпирических исследований и на практическом опыте профессионалов в области логистики. Шесть показателей LPI разделены на две категории:

1) области политики регулирования, с указанием основных входов в цепях поставок (таможня, инфраструктура и услуги);

2) результаты функционирования цепей поставок (на выходе). Сюда относятся такие показатели, как время, издержки, надежность (своевременность поставок, международные перевозки, отслеживание и контроль грузов).

Исходя из данных показателей, каждые два года проводится оценка развития транспортно-логистического комплекса. Максимальной оценкой считается 5 баллов. Последнее проведенное исследование в 2012 г. определило лидера мировой логистики. Им оказался Сингапур с интегральной рейтинговой оценкой в 4.13 баллов. При этом максимальное значение имеет своевременность поставок.

Сравнительный результирующий рейтинг приведен в таблице 1.

Таблица 1 — Индекс развития логистики 2012 г. по данным Всемирного банка [4]

Страна	LPI место	LPI оценка	Таможня	Инфраструктура	Международные перевозки	Качество услуг	Отслеживание и контроль	Своевременность
Сингапур	1	4.13	4.10	4.15	3.99	4.07	4.07	4.39
Гонконг, Китай	2	4.12	3.97	4.12	4.18	4.08	4.09	4.28
Финляндия	3	4.05	3.98	4.12	3.85	4.14	4.14	4.10
...								
Россия	95	2.58	2.04	2.45	2.59	2.65	2.76	3.02

В общей сложности в рейтинге оценивалось 155 стран мира, однако результат России далек от результатов развитых стран. Огромное значение здесь играет недостаточно развитая инфраструктура, ее неудовлетворительное в некоторых регионах состояние, ограниченная транспортная доступность отдельных регионов. Именно логистическая инфраструктура в свое время, по признанию внутренних экспертов в области логистики Metro Group (в состав которой входят такие бренды, как Metro C&C, MediaMarkt, Saturn, Real), стала причиной столь низкой эффективности в России наработанных компанией логистических схем, доказавших свою эффективность в Европе.

Под логистической инфраструктурой понимается «совокупность функциональных и обеспечивающих подсистем, состоящая из многочисленных взаимодействующих и взаимосвязанных элементов и звеньев региональной логистической сети, целевым образом организованных во времени и пространстве в логистические каналы и цепи, интегрированные экономическим потоком (товароматериальным, сервисным, информационным, людским и финансовым) и обеспечивающих снижение совокупных логистических издержек, связанных с продвижением товароматериальных и сопутствующих потоков при удовлетворении запросов

клиентуры в количестве и качестве товаров и услуг и достижении максимального синергетического эффекта для системы в целом» [1].

Таким образом, понятие логистической инфраструктуры будет включать в себя совокупность транспортных, складских, информационных, обслуживающих подсистем, которая позволяет реализовывать комплекс услуг в области логистики. При этом необходимо разделение на соответствующие подгруппы согласно основным выполняемым функциям. Условно, всю совокупность логистической инфраструктуры можно представить составными частями каждой из перечисленных подгрупп.

Блок транспортной инфраструктуры достаточно обширен и включает в себя: пути общего и необщего пользования, станции (грузовые, пассажирские сортировочные), подвижной состав, находящийся во владении дочерних предприятий, тяговый подвижной состав, принадлежащий материнской компании, а также различные туннели, сооружения, эстакады, контактную сеть и так далее. Именно на основе этого блока формируется главное предложение материнской компании в части оказания услуг — перевозки.

Логистическая железнодорожная инфраструктура холдинга ОАО «РЖД» представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 — Логистическая железнодорожная инфраструктура холдинга ОАО «РЖД»

Второй блок — обслуживающий — предполагает формирование адекватной, поддерживающей работоспособность общей системы, подсистемы, которая должна включать в себя хозяйства технического и ремонтного обслуживания путевого хозяйства тягового и подвижного состава.

Складская инфраструктура предполагает наличие разветвленной сети складов, терминалов, распределительных центров, логистических парков или логистических центров. Наличие подобных элементов в системе позволяет оказывать определенного вида услуги, которые связаны с управлением материальными потоками. При этом крайне важное значение имеет количество и месторасположение подобных объектов, необходимых для оказания логистических услуг. Такая инфраструктура формирует точки грузопритяжения и грузо-

переработки, но строится на основе тяготения основных грузопотоков.

Роль информации в логистике крайне важна: несмотря на то что информационному потоку отдают сопутствующую роль, невозможно осуществлять ключевые функции логистики без своевременного информационного обеспечения. В данный блок входят информационно-вычислительные центры на железной дороге, серверы, центры управления движением, аппаратно-программные средства получения, обработки и передачи информации, технологии. Огромная сеть железных дорог России имеет территориально закрепленные информационно-вычислительные центры, в круглосуточном режиме обрабатывающие информацию, поступающую по сети, дают возможность взаимодействия различных структур и формируют единую базу данных.

Развитие каждого из данных блоков в той или иной мере определяет потенциал логистической инфраструктуры холдинга в целом. Оценка логистического потенциала должна складываться из нескольких показателей эффективности функционирования. При этом необходимо определение критериев оценки.

Обобщение различных направлений оценки логистического потенциала может быть представлено в виде агрегированного показателя, учитывающего территориальные коэффициенты взаимосвязи уже рассчитанных индексов или рейтингов (см. формулу 1) [3]:

$$L_p = a_1E_g + a_2E_t + a_3E_s + a_4E_{hr} + a_5E_{tc}, \quad (1)$$

где E_g — оценка привлекательности экономико-географического положения;
 E_{tc} — показатель транзитного потенциала территории;
 E_t — оценка эффективности функционирования транспортной инфраструктуры;
 E_s — оценка эффективности функционирования складской деятельности;
 E_{hr} — оценка кадрового потенциала в сфере логистики.

Стоит отметить, что $L_p = 100$. Таким образом, значение каждого из составляющих показателей не может превышать 20. При этом оценка должна

проводиться исходя из определенных критериев. Характеристика элементов потенциала логистической инфраструктуры представлена в таблице 2.

Таблица 2 — Характеристика элементов потенциала логистической инфраструктуры

Показатель	Характеристика
Оценка привлекательности экономико-географического положения	– возможность развития сети железных дорог; – возможность строительства логистических объектов; – доступность транспортных путей; – плотность транспортной сети
Показатель транзитного потенциала территории	– эффективность осуществления таможенных операций; – время прохождения транзитных грузопотоков; – средняя скорость прохождения грузов; – средняя длительность транспортного цикла; – время простоев
Оценка эффективности функционирования транспортной инфраструктуры	– время поставки; – затраты на транспортировку; – своевременность поставки; – оказание комплекса логистических услуг
Оценка эффективности функционирования складской деятельности	– структура складских площадей; – уровень эффективности с точки зрения их расположения; – запасаемость
Оценка кадрового потенциала в сфере логистики	динамика и структура численности выпускников вузов по сферам логистической деятельности в соответствии с потребностями логистической инфраструктуры

Необходимо определить количественные показатели критерия эффективности. Проводя описание первого блока по выбранным критериям, можно говорить о достаточной протяженности

сети железных дорог, при этом ее плотность не всегда однородна и не представляется достаточной. Железнодорожный транспорт доступен практически при любых погодных условиях, ис-

ключая стихийное природное воздействие, приводящее в непригодное к эксплуатации состояние железнодорожный путь. В этом плане можно говорить о гарантированности доставки вне зависимости от погодных условий. Вместе с тем состояние транспортной инфраструктуры на настоящий момент не является достаточно удовлетворительным. Осуществление грузовых перевозок идет на одном пути с пассажирскими, скоростное движение также использует ту же транспортную магистраль, что и грузовые вагоны. В прошлом году президентом компании ОАО «РЖД» поднимался вопрос о субсидировании государством ремонта Байкало-Амурской магистрали. Крайне мало вводят новых

участков пути (не учитывая стройки под Олимпийские объекты к Сочи – 2014). Наряду с этим плотность транспортной сети высока на европейской части России и немного ниже по ее восточной окраине.

Эффективность осуществления таможенных операций находится на неудовлетворительном уровне, и здесь мало что зависит от работников железнодорожной отрасли. По оценкам эффективности работы таможенных органов, Россия занимает 157-е место из 189 возможных. Количественная оценка таможенных процедур приведена в таблице 3. Для сравнения приведены результаты первых трех лидеров рейтинга и аутсайдера.

Таблица 3 — Показатели эффективности таможенных операций

Страна	Место в рейтинге	Документы для экспорта (количество)	Время на экспорт (в днях)	Стоимость экспорта (долл. за контейнер)	Документы на импорт (количество)	Время на импорт (в днях)	Стоимость импорта (долл. за контейнер)
Сингапур	1	3	6	460	3	4	440
Гонконг, Китай	2	3	6	590	3	5	565
Республика Корея	3	3	8	670	3	7	695
...							
Россия	157	9	22	2 615	10	21	2 810
...							
Узбекистан	189	12	79	4 795	14	95	5 235

Среднее время транспортировки по железной дороге определяется исходя из общей дальности перевозок. Согласно «Правилам перевозок грузов железнодорожным транспортом» определяется среднесуточный пробег вагона. Таким образом, на перевозку на короткие расстояния железнодорожный транспорт предлагает затянутые по времени маршруты и не выдерживает конкуренции с более мобильным автомобильным.

Вместе с тем при маршрутных отправлениях в течение нескольких лет по определенным направлениям предла-

гаются отправки по твердым ниткам графика, что существенно повышает прогнозируемость получения грузов конечной точкой назначения. Также диверсификация деятельности в рамках холдинга позволяет говорить о перспективном развитии в направлении комплексности логистических услуг, оказываемых дочерними предприятиями. При этом охвачен широкий спектр — от мультимодальных перевозок до проектирования и реализации проектов внутренней и внешней логистики для крупных российских промышленных предприятий.

Одновременно вопросы своевременности поставки по территории России железнодорожным транспортом остаются достаточно проблематичными. В настоящий момент клиенты компании вынуждены подписывать соглашения, по которым не имеют претензий к перевозчику в случае задержек доставки до 40 дней. Однако в условиях современного рынка логистики столь серьезное опоздание сводит на «нет» все усилия участников цепей поставок, ведь общепризнанными критериями оценки качества транспортного обслуживания являются быстрота доставки, ее своевременность, гарантированность реализации в заявленные сроки. Построенные на длительной отсрочке выполнения договорных обязательств цепи поставок попросту не могут конкурировать с другими цепями, выстроенными более эффективно.

Суммарная мощность складских комплексов, расположенных на сети железных дорог на наиболее деятельных грузовых дворах железнодорожных станций, составляет порядка 400 тыс. кв. м (20 % существующего предложения складских услуг или 5 % потребной мощности складского комплекса страны) [2]. При этом весь складской комплекс ОАО «РЖД» представлен складами класса С, пользующимися наименьшим спросом при организации товародвижения в современных форматах торгово-экономической деятельности. Развитие складской логистической инфраструктуры на базе железнодорожного транспорта в настоящий момент отражает недостаточное наличие складских мощностей среднего и высокого класса; в основном представлен складами класса С. А вместе с тем наличие складов класса А и В отражает уровень развития логистической складской инфраструктуры, поскольку именно они могут обеспечить работу с материальными и сопутствующими потоками надлежащего уровня. Однако в настоя-

щее время перед холдингом поставлены задачи развития терминально-складского комплекса на базе железной дороги. Идет активное строительство первого логистического центра «Белый Раст», который позволит улучшить уровень логистического обслуживания, создать базу точек грузопереработки на железнодорожном транспорте, минимизируя «запасы на колесах», в данный момент представляющие актуальную проблему для железнодорожного перевозчика. Согласно Концепции развития терминально-складской деятельности ОАО «РЖД» в то же время идет активное развитие сети складов временного хранения: к 2009 г. их было открыто порядка 23.

Последний интегральный показатель, включающий в себя кадровый потенциал, имеет свою специфику. В России существует сеть железнодорожных вузов, занимающихся выпуском специалистов для железной дороги. Часть их них имеют направления подготовки бакалавров и магистров в области логистики, подобные курсы также включены в программу подготовки специальности «Эксплуатация железных дорог» и программу дополнительной целевой подготовки. Однако стоит понимать, что теоретические и практические аспекты имеют разные особенности. Однако в целом именно для данной отрасли идет целенаправленная подготовка будущих работников компании, в том числе и по вопросам логистики и организации транспортного обслуживания.

Необходимо определение логистического потенциала железнодорожного транспорта методом экспертных оценок. Нами были отобраны критерии для каждого из интегральных показателей и предложены для оценки экспертам исходя из того, что максимальное значение каждого может быть 20. При этом каждый из составляющих критериев оценивается по 5-балльной шкале, где 5 баллов — максимальная оценка.

Таблица 4 — Экспертная оценка логистического потенциала инфраструктуры ОАО «РЖД»

Критерий оценки	Оценки экспертов					Балл
	1	2	3	4	5	
Оценка привлекательности географического положения	<i>Оценить по 5-балльной шкале</i>					15
возможность развития сети железных дорог	3	4	3	2	3	3
возможность строительства логистических объектов	4	5	5	5	4	5
доступность транспортных путей	4	3	4	4	4	4
плотность транспортной сети	3	3	2	3	3	3
Показатель транзитного потенциала территории	<i>Оценить по 5-балльной шкале</i>					9
эффективность осуществления таможенных операций	2	2	1	2	2	2
время прохождения транзитных грузопотоков	2	2	2	2	2	2
средняя скорость прохождения грузов	2	3	2	2	3	2
время простоев	5	4	3	2	3	3
Оценка эффективности функционирования транспортной инфраструктуры	<i>Оценить по 5-балльной шкале</i>					13
время поставки	3	4	2	1	3	3
затраты на транспортировку	4	4	4	4	4	4
своевременность поставки	4	4	3	2	3	3
оказание комплекса логистических услуг	2	3	4	4	3	3
Оценка эффективности функционирования складской деятельности	<i>Оценить по 5-балльной шкале</i>					11
структура складских площадей	3	2	3	3	3	3
эффективность расположения	4	4	3	3	3	3
запасоемкость	3	3	2	3	3	3
величина «запасов на колесах» на сети дорог	3	4	2	2	3	2
Оценка кадрового потенциала в сфере логистики	<i>Оценить по 10-балльной шкале</i>					13
динамика выпускников вузов по сфере логистической деятельности	8	10	8	7	8	8
структура численности выпускников вузов по сферам логистической деятельности	6	4	7	4	5	5
потенциал логистической инфраструктуры	61					

Таким образом, общий показатель логистического потенциала инфраструктуры холдинга составляет 61. При этом стоит отметить, что нами проводилась оценка на настоящий момент. Однако были рассмотрены вопросы улучшения складской инфраструктуры холдинга за счет развития сети терминально-логистических комплексов, что существенно может изменить данную оценку в будущем, поскольку при настоящем исследовании данный показатель был одним из самых низких и составил 13. При этом экспертами крайне низко оценен транзитный потен-

циал, но снова стоит сделать отступление, что в силу современных схем взаимодействия с органами таможенного контроля средние операции по стране в данной сфере достаточно продолжительные.

Низкий уровень работы таможенных органов был оценен в рамках целевой программы развития и исследований Международного Банка Реконструкции и Развития. Исходя из этих документов, при модернизации таможенных органов взят курс на улучшение нецелевых показателей работы, нынешнее состояние которых привело к столь

низкой оценке экспертами. Среди таких: сокращение предельного времени прохождения таможенных операций при помещении товаров под таможенную процедуру экспорта для товаров, которые не идентифицированы как рискованные поставки, требующие дополнительной проверки (с 72 часов в 2012 г. до 2 часов к 2018 г.), сокращение предельного времени прохождения таможенных операций при помещении товаров под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления в отношении товаров, которые не подлежат дополнительным видам государственного контроля и не идентифицированы как рискованные поставки, требующие дополнительной проверки (с 96 часов в 2012 г. до 2 часов к 2018 г.), увеличение доли деклараций на товары, оформленные в электронном виде без предоставления документов и сведений на бумажных носителях, в общем количестве оформленных деклараций на товары при условии, что товары (транспортные средства) не идентифицированы как рискованные поставки, требующие дополнительной проверки документов на бумажных носителях (с 40 % в 2012 г. до 100 % к 2014 г.), уменьшение количества документов, требуемых для таможенных целей, при перемещении товара через государственную границу России при импорте (экспорте) (с 10 штук в 2012 г. до 4 штук к 2018 г.) и т. д. Достижение подобных индикаторов в будущем позволит повысить потенциал инфраструктуры железнодорожного транспорта.

Вместе с тем экспертами достаточно хорошо оценена привлекательность положения (15). Средние оценки получили показатели эффективности функционирования транспортной инфраструктуры и кадровый потенциал. В целом, можно говорить об удовлетворительном потенциале логистической инфраструктуры холдинга ОАО «РЖД».

Библиографический список

1. Дыбская, В. В., Зайцев, Е. И., Сергеев, В. И., Стерлигова, А. Н. Логистика / под ред. В. И. Сергеева. — М. : Эксмо, 2008.
2. Кондрашенко, Т. Ю. Развитие терминально-логистической инфраструктуры на железнодорожном транспорте // Транспорт Российской Федерации. — 2007. — № 11.
3. Фрейдман, О. А. Методы критериальной оценки логистического потенциала региона // Российское предпринимательство. — 2013. — № 3 (225).
4. Connecting to compete 2012: trade logistics in the global economy — the logistics performance index and its indicators [Electronic resource]. — URL : <http://documents.worldbank.org/curated/en/2012/01/20138311/connecting-competete-2012-trade-logistics-global-economy-logistics-performance-index-indicators>.

Bibliographic list

1. Dybskaya, V. V., Zaitsev, E. I., Sergeev, V. I., Sterligova, A. N. Logistics / ed. by V. I. Sergeeva. — M. : Penguin Books, 2008.
2. Kondrashenko, T. Y. Development of terminal and logistics infrastructure in rail transport // Transport of the Russian Federation. — 2007. — № 11.
3. Freidman, O. A. Methods of evaluation criterion logistic potential of the region // Russian Entrepreneurship. — 2013. — № 3 (225).
4. Connecting to compete 2012: trade logistics in the global economy — the logistics performance index and its indicators [Electronic resource]. — URL : <http://documents.worldbank.org/curated/en/2012/01/20138311/connecting-competete-2012-trade-logistics-global-economy-logistics-performance-index-indicators>.

О. А. Митько

ПУТИ ЛОГИСТИЗАЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА ПОТОКОВЫМИ ПРОЦЕССАМИ В СФЕРЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Аннотация

В статье рассматривается современный рынок транспортных услуг, представленный большим количеством, в определенном масштабе, сегментированный перевозчиками, разрозненностью некоторых видов транспорта и присутствием большого числа ограничений в работе перевозчиков.

Важной задачей автоматизированных систем, осуществляющих логистическое управление всеми процессами грузодвижения в крупных узлах, представляется согласованность подачи грузов и транспортных средств к стыковочным пунктам, портовым станциям, перевалочным пунктам и т. д.

Ключевые слова

Железнодорожный транспорт, логистический подход, терминал, погрузочно-разгрузочные работы, оптимизация.

О. А. Mitko

WAYS OF LOGISTIZATION CONTROL FLOW PROCESSES IN THE FIELD OF RAILWAY TRANSPORT

Annotation

This article discusses the modern market of transport services represented by a large amount in a certain scale, segmented carriers, some fragmentation of transport and the presence of a large number of restrictions in the carriers.

An important task of the automated systems, is a logistics management of all processes of goods transport in large units, it is the consistency of supply of goods and means of transport to the docking port at the points on the stations, transfer points, and so on.

Keywords

Trains, logistical approach, terminal handling, optimization.

Современный рынок транспортных услуг представлен большим количеством сегментированных перевозчиков, разрозненностью некоторых видов транспорта и присутствием большого числа ограничений в работе перевозчиков. Данное обстоятельство значительно сокращает диапазон нахождения потребителями наиболее оптимального способа доставки грузов. В настоящее время в сфере российской экономики транспортируемые грузы в редких случаях проходят весь цикл перемещения

груза от поставщика к потребителю с участием только одного вида транспорта. Создание каналов распределения и управление ими в современной экономической ситуации требует от всех звеньев цепи, при организации системы транспортировки грузов, логистического подхода. Доставка грузов в нужное место, требуемого качества и в установленное время основывается на возможности совместимости соответствующего оборудования всех участников логистического канала распределения, в едином

подходе к взаимосвязи представителей транспортных структур и потребителей в области применения современных информационных технологий. Подобное объединение операций и функций в создаваемых каналах распределения и кооперирование управленческих решений всех звеньев цепи поставок позволят достичь только принципы и методы логистики.

Рассмотрение основных направлений развития современного рынка услуг на железнодорожном транспорте на текущем этапе говорит о расширении применения логистических принципов в деятельности транспортных предприятий, которые были одними из первых во внедрении логистических подходов в своей ежедневной работе.

Практический опыт говорит о том, что применение логистических принципов к организации транспортного процесса в последние годы значительно изменился. Организация грузопотоков представляется одной из наиболее прибыльных областей экономики. Данная ситуация стала возможной благодаря современным экономико-хозяйственным взаимосвязям, возникающим между заказчиками-грузовладельцами и перевозчиками путем внедрения современных информационных технологий.

Основными факторами в области транспортной логистики являются качество и время, что влечет за собой соблюдение основного требования в логистике — доставка груза точно в срок.

Первоочередными объектами рассмотрения в процессе организации системы транспортировки железнодорожным транспортом являются материальные и информационные потоки. В рамках железнодорожного транспорта, на наш взгляд, можно рассматривать вагонопоток или грузопоток, характеризующий физическое перемещение объектов, к которому можно отнести процессы перевозки, погрузочно-разгрузочные работы и т. д.

С учетом основных правил логистики, основной задачей процесса транспортировки является доставка груза нужного качества, в необходимом количестве (с учетом требований потребителей), в нужное место и с минимальными затратами. Транспортные предприятия часто сталкиваются с такими сложностями, как: определение условий поставки, оформление договоров с перевозчиком, определение всех этапов складирования и перевалки груза, предоставление информации обо всех стадиях транспортировки. Рассмотренные проблемы (и сопутствующие им) решаются с применением принципов и методов транспортной логистики и услуг в сфере транспортировки. Услуги, оказываемые на принципах логистических основ, требуют наличия широко развитой инфраструктуры и четкой взаимосвязи всех подразделений железной дороги на всех участках прохождения грузопотока. Подобная взаимосвязь базируется на основе системы диспетчеризации с применением комплекса взаимоувязанных информационных, организационных автоматизированных технологий и систем.

Важной задачей автоматизированных систем, осуществляющих логистическое управление всеми процессами грузодвижения в крупных узлах, представляется согласованность подачи информации о грузах, транспортных средств к стыковочным пунктам, портовым станциям, перевалочным пунктам и т. д., регулярное осуществление прогнозирования времени поступления и выбытия груза, и вместе с этим прогноз количества транспортных единиц, участвующих в процессе транспортировки. Прогнозирование времени подачи вагонов с грузом, для осуществления процесса разгрузки в транспортном узле, является весьма важным, поскольку позволяет обеспечить подготовленность транспортных средств для погрузочно-

разгрузочных работ, а также трудовых ресурсов.

Наиболее важным для крупных промышленных предприятий является принцип доставки материальных ресурсов «точно в срок», сущность работы которого заключается в осуществлении непрерывного производственного процесса, сложности взаимосвязи внутрипроизводственных и внутрицеховых процессов, при которой приходится регулярно восполнять фиксированный запас материальных ресурсов на складах. При применении данной системы временные характеристики являются основополагающими, что отражается в соблюдении точных временных параметров, при поставке материальных ресурсов и молниеносном реагировании на изменения внешней среды. Эффективность логистического управления вплотную зависит от оптимизации временных параметров путем использования современных информационных технологий, применяемых в процессе продвижения груза.

Наиболее существенным фактором при логистизации управления потоковыми процессами на железнодорожном транспорте является оптимизация информационной составляющей всего процесса грузодвижения. Благодаря автоматизации организации документооборота перевозочного процесса облегчается процесс приема и выдачи грузов, уменьшается количество промежуточных пунктов передачи информации и ряда логистических операций.

Ярким отличием железнодорожного транспорта от других транспортных средств является непосредственно тесная взаимосвязь с заказчиками транспортной услуги (производственными, сельскохозяйственными предприятиями, крупными оптово-посредническими структурами и т. д.), которые обладают железнодорожными подъездными путями, объединяющими их с основными железными линиями,

что дает возможность воплощения способа доставки груза «от двери к двери», поскольку большинство грузов перемещается по железной дороге.

Реализация транспортных услуг включает в себя подачу вагонов к точке погрузочно-разгрузочных операций. При заключении договора на организацию процесса транспортировки определяется число транспортных средств, необходимых для транспортировки, а также вид и тип подвижного состава. Существенную роль при организации грузопотока играют такие характеристики, как грузоподъемность и вместимость вагонов.

Современные экономические изменения выявили ряд трудностей, связанных с необходимостью сокращения расходов при организации каналов транспортировки. Формирование каналов физического распределения требует от участников товародвижения не только финансовых затрат, но и дает им существенные преимущества при эффективно организованной логистической системе управления.

Управление затратами в сфере транспортировки на принципах логистики предполагает поиск решений по определению наиболее эффективной схемы транспортировки, выбора вида транспортного средства, принятие решений в области выбора между собственным транспортом и специальными транспортно-экспедиционными компаниями. Таким образом, необходимо проанализировать все положительные и отрицательные моменты и принять наиболее оптимальное решение. Решение подобных задач вызывает большое количество вариантов логистического менеджмента, что невозможно осуществить без применения современных информационных логистических технологий. При решении проблем, возникающих в процессе организации процесса доставки, формирования маршрута, согласования графика перемещения груза

к заказчикам, порту, необходима оптимизация большого числа различных показателей, расчет значительного количества возможных маршрутов транспортировки и нахождение наиболее оптимального с точки зрения логистики маршрута.

Наиболее важными факторами, необходимыми для организации процесса транспортировки, являются: число потенциальных поставок за определенный интервал времени, надежность доставки, возможность совместимости перемещаемого груза, грузоподъемность транспортного средства, скорость доставки, возможность доставки груза «до двери» потребителя, стоимость транспортировки, экспедиторские услуги и т. д. Сложности, вызванные не всегда качественным оказанием сервисных услуг, в процессе транспортировки и неточностью временных показателей в процессе доставки, могут повлиять на увеличение уровня запасов, некачественной организации сервисной составляющей в процессе транспортировки, что может привести к потере значительного уровня прибыли.

В современных экономических условиях на железной дороге стали проводиться различные реорганизации, повышающие уровень специализации перевозок железнодорожным транспортом. Таким образом, традиционный подход к организации процесса транспортировки железной дорогой в области грузоперевозок трансформируется и приобретает яркую логистическую направленность. С учетом значимости и экономической важности железных дорог для страны, несомненно, своевременным является организация логистического центра.

Попытки организации логистического центра на железных дорогах свидетельствуют о том, что важным фактором их работы является задача улучшения качества обслуживания заказчиков, повышение уровня качества об-

служивания в соответствии с международными стандартами. Использование современных логистических технологий организации грузопотоков в рамках логистического центра развивает потребность в формировании и организации взаимосвязи графика погрузочно-разгрузочных работ, организации оптимальной системы взаимосвязи речного и морского порта, совершенствовании взаимосвязи железнодорожного транспорта и всех участников товародвижения.

Исследуя особенности изменения рынка транспортных услуг, можно заключить, что в будущем число железнодорожных транспортировок могут значительно возрасти, что связано с повышением необходимости в транспортировке у предприятий-производителей, крупных посреднических предприятий и т. д. Таким образом, увеличение количества перевозок позволяет выявить необходимость организации в структуре предприятий железной дороги логистического центра, в задачи которого должны входить как традиционные, так и координационные функции.

Важной задачей в работе логистического центра является информационная составляющая менеджмента грузотранспортировки. Реализация данной деятельности предполагает создание обширной информационной системы. С этой точки зрения, необходима координация и взаимосвязь тактического и стратегического логистического менеджмента железнодорожных перевозок.

Сложность несформированного единого информационного и технологического пространства, при взаимосвязи железнодорожных предприятий с портами, заключается в отсутствии одной юридической системы, информационной взаимосвязи железной дороги с портами при грузоотправке и перемещении груза с одного вида транспорта

на другой, а также сложности создания единой информационной системы между портами и железнодорожными предприятиями.

Формирование такой системы является весьма важным, поскольку действующие правила организации движения грузопотоков предполагает использование классической, для железнодорожных предприятий, системы сменного суточного планирования, с использованием различных количественных показателей технического нормирования эксплуатационной деятельности, что приводит к невозможности отвечать современным требованиям в имеющейся системе управления грузопотоками, и предъявляемым потребителям услуг железнодорожного транспорта, так как она не направлена на выполнение основной цели — осуществление доставки груза согласно договору.

Проблемным участком функционирующего процесса организации транспортировки на железнодорожном транспорте явилось недостаточное влияние заключительных этапов перевозки на первоначальные этапы, при возникновении потребности в постоянной корректировке планов транспортировки при возникновении различных сбоев в процессе транспортировки. В связи с этим важнейшей задачей железной дороги является оптимизация организации нормативно-правового регламентирования и регулирования порядка технологического, информационного и коммерческого взаимодействия, характеризующего экономическую ответственность всех участников процесса транспортировки за не вовремя поданное транспортное средство, погрузочно-разгрузочный процесс, вывоз грузов из порта и территории транспортного узла.

В работе железнодорожных предприятий возникла необходимость формирования и применения эффективного инструментария при поиске путей обеспечения своевременности доставки гру-

за к конечным пунктам, при сокращении затрат на транспортировку, что привело к необходимости организации логистического центра, осуществляющего взаимодействие всех основных участников процесса транспортировки, для реализации основной задачи осуществления транспортировки грузов с минимальными затратами и наибольшей прибылью для всех участников.

Важно отметить, что значительной частью создания и функционирования логистического центра является создание информационной поддержки, которая может осуществляться информационно-вычислительным центром, обеспечивающим взаимодействие всех участников логистической цепи, а также расчет и контроль за графиком транспортировки, ведение расчетов с применением автоматизированных систем управления, а также современных средств связи.

На этом этапе развития важным является осуществление эффективной загрузки портовых мощностей грузами с учетом их максимальной перерабатывающей способности, а также согласованность действий со всеми участниками перевозочного процесса. Применение стратегической логистики основывается на проведении анализа сложных моментов, нахождении потенциала стратегического менеджмента с учетом принятия решений в будущем. Изменения логистического менеджмента с учетом стратегического направления характеризуют полную систему управления. Несмотря на это большинство участников рынка железнодорожных перевозок основываются в своей работе на нерыночных методах ведения коммерческой деятельности, что связано с несовершенной кредитно-финансовой инфраструктурой, особенностью фондового рынка и другими показателями.

Весьма трудны изменения в работе железнодорожных предприятий без организации логистического процесса

оказания транспортных услуг. В связи с этим возникает потребность в исследованиях, позволяющих реализовывать логистические подходы на железной дороге при решении ряда важных проблем, к ним можно отнести: неразвитость правовой составляющей, несовершенное информационное обеспечение участников рынка, тенденции монополизации экономики, недостаточную профессиональную подготовленность логистов в этой сфере и т. п.

В современной экономической ситуации важной является разработка системы мероприятий, составляющих комплекс соответствующих организационно-технических, информационных, правовых, социально-экономических, кадровых предпосылок организации оптимального логистического обеспечения действующих структур.

Логистический менеджмент организации потоковых процессов на предприятиях железной дороги связан с конкуренцией и развитием рыночных отношений, так как инфраструктуру регионального рынка можно рассматривать как макросреду; она оказывает влияние на применение логистических основ и в других областях экономики. Таким образом, весьма важным становится применение инструментов логистического менеджмента, нацеленного на поддержание оптимального уровня рентабельности, который во многом характеризуется применением инструментария логистики.

Можно заключить, что важнейшей частью менеджмента железнодорожных перевозок на принципах логистики является формирование логистического центра. На сегодняшний день крайне необходимо создание транспортных узлов во взаимосвязи с морскими и речными портами. Логистические методы управления грузоперевоз-

ками в процессе взаимосвязи железнодорожных предприятий и морских портов в настоящее время весьма важны как для железнодорожных предприятий России, так и для страны в целом.

Библиографический список

1. Пономаренко, В. С., Таньков, К. М., Лепейко, Т. И. Логистический менеджмент / под ред. В. С. Пономаренко. — Харьков : ИНЖЕК, 2010.

2. Дыбская, В. В., Сергеев, В. И. Логистика. Полный курс MBA. — М. : Эксмо, 2011.

3. Молокович, А. Д. Транспортная логистика. — М. : Гревцов Паблшер, 2014.

4. Транспортная логистика [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.lobanov-logist.ru/library>.

5. Проблемные отношения иностранного перевозчика и транспортной инспекции России: «3-х сторонние дозволы» [Электронный ресурс]. — URL : <http://logistic-forum.lv/statji-po-logistike>.

Bibliographic list

1. Ponomarenko, V. S., Tankov, K. M., Lepeiko, T. I. Logistic management / ed. by V. S. Ponomarenko. — M. : INZEK, 2010.

2. Dybskaya, V. V., Sergeev, V. I. Logistics. Complete MBA. — M. : Eksmo, 2011.

3. Molokovich, A. D. Transport logistics. — M. : Grevtsov publisher, 2014.

4. Transport logistics [Electronic resource]. — URL : <http://www.lobanov-logist.ru/library>.

5. Problematic relations foreign carrier and transport Inspectorate of Russia: «3-sided permitted» [Electronic resource]. — URL : <http://logistic-forum.lv/statji-po-logistike>.

А. Б. Паскачѳв

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕЖБЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация

В статье охарактеризованы основы межбюджетного регулирования, представлены приоритеты развития межбюджетных отношений, выявлены особенности налогового регулирования, налогово-бюджетной политики, обоснован перенос основного налогового бремени со сферы производства на сферу распределения и потребления.

Ключевые слова

Межбюджетные отношения, налоговая политика, предпринимательская активность.

A. B. Paskachiov

PERSPECTIVE DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF BUDGETARY CONTROL IN RUSSIA

Annotation

The article described the basics of budgetary control, presented the priorities of the development of inter-budgetary relations, peculiarities of tax regulation, especially fiscal policy, justified the transfer of the tax burden from the main areas of production to the sphere of distribution and consumption.

Keywords

Intergovernmental relations, tax policy, entrepreneurial activity.

Сфера межбюджетного регулирования является одной из наиболее острых проблем современного государства, а ее разработка требует решения все более сложных задач. Проведение эффективной политики регулирования межбюджетных отношений — одно из важнейших условий экономического роста государства, развития предпринимательской активности, ликвидации теневой экономики, а ее задачи сводятся к обеспечению государства финансовыми ресурсами, созданию условий для регулирования хозяйства страны в целом, сглаживанию возникающего в процессе рыночных отношений неравенства.

Приоритетами развития межбюджетных отношений согласно государственным программам выступают:

– создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе;

– поддержание сбалансированности бюджетной системы Российской Федерации;

– сохранение неизменности налоговой нагрузки по секторам экономики.

Исследование опыта ряда развитых стран показывает, что при проведении эффективной политики межбюджетного регулирования оказывается возможным как создание благоприятного налогового климата для хозяйственной деятельности, так и решение социальных проблем.

Закономерно, что в данной ситуации в большинстве своем эти модели и

инструменты в российской действительности показали себя в целом неэффективными. Сложившаяся в конечном счете в Российской Федерации налоговая система оказывается справедливой, однако заметно отстает по основным показателям эффективности работы налоговых органов от своих западных аналогов (по масштабам уклонения от налогов, контролю над крупными доходами и за вывозом доходов за рубеж, результатам налоговых проверок и т. д.).

Таким образом, в настоящее время стоит задача попытаться оценить экономические и социальные результаты применения в условиях Российской Федерации различных видов налогов, отдельных налоговых инструментов, режимов, моделей налогового контроля и налогового администрирования, с тем, чтобы определить возможности их адаптации к целям провозглашенной налоговой политики или поставить вопрос об их замене на более эффективные и соответствующие национальным интересам налоговые модели и инструменты. Критериями для такого анализа изберем официально объявленные приоритеты государственной налогово-бюджетной политики: социальную справедливость, содействие экономическому росту, поощрение инвестиций и внедрения новых технологий, стимулирование промышленного экспорта, борьбу против уклонения от уплаты налогов, общее упрощение налоговых правил и налоговых процедур в целях снижения соответствующих затрат налогоплательщиков на эти цели.

Рассмотрим теперь на соответствие этим приоритетам основные налоговые инструменты и модели, введенные в Российской Федерации в рамках вышеуказанного реформирования налоговой системы.

1. Последствия ведения НДС. Этот налог введен в странах Европы со следующими основными целями: как более простая администрируемая модель

налогообложения — в замену множественных налогов на потребление и для частичного вытеснения налога на прибыль предприятий; как замещение (вынужденное) таможенного обложения импортной продукции, резко сокращаемого по условиям международных соглашений о либерализации внешней торговли; как средство налогового стимулирования экспорта товаров и услуг.

Нетрудно видеть, что все эти цели имеют весьма мало общего с реальными потребностями и целями экономической политики России. Так, НДС в условиях России вовсе не обладает той простотой для сбора, как это имеет место в Европе, где основной оборот внешней торговли осуществляется через ограниченное число морских и воздушных портов. Не следует также забывать, что морские и воздушные перевозки осуществляются в рамках чрезвычайно жестких правил страхования, и ни одна серьезная коммерческая фирма не рискует фальсифицировать фактуры и грузовые документы (поэтому и у налоговых и таможенных органов всегда есть надежный источник информации для проверки ценовых параметров внешнеторговых контрактов).

Территориальное же положение России характеризуется наличием огромных, слабоконтролируемых сухопутных границ, которые позволяют легко манипулировать занижением стоимости импорта (для целей уменьшения импортного НДС) и ложным экспортом (для целей получения необоснованных возвратов НДС). Конечно, для Западной Европы, где в экспорте преобладает готовая высокотехнологичная продукция, обмениваемая на ввозимое сырье, которого в Европе уже не осталось, применение НДС вполне обосновано.

Россия также имеет определенные международные обязательства и в сложившихся условиях объявления двусторонних санкций, для защиты своего внутреннего производства, по мнению

многих экспертов, может и должна использовать элементы межбюджетной политики для защиты своих национальных экономических интересов. Кроме того, для России введение НДС означало, во-первых, установление дополнительного налогового бремени для отраслей, производящих средства производства, особенно имеющих длительный цикл производства (для аналогичных предприятий в Западной Европе всегда имелась возможность привлечь дешевые кредитные ресурсы на период до срока возмещения НДС), во-вторых, дополнительное налогообложение промышленных инвестиций — поскольку любое обновление производства связано с импортом оборудования и машин из-за рубежа, которые стали облагаться импортным НДС.

2. Введение западной модели налога на прибыль организаций в условиях России привело к тому, что всей своей основной тяжестью этот налог обрушился на обрабатывающую промышленность (в сфере услуг — много возможностей обхода этого налога, а сырьевика могут компенсировать его бремя за счет повышенных доходов от экспорта). В Западной Европе и США применение этого налога вполне оправданно, поскольку там сознательно ставится цель вытеснения экологически опасных промышленных производств в другие страны и расширения сферы услуг (другое дело, что этот процесс сейчас распространяется далеко сверх ожидаемых пределов). Но для России эта мера фактически приводит к безвозвратной потере производственного потенциала без каких-либо компенсаций.

Кроме того, практика массовых проверок предприятий налоговыми органами (на Западе ежегодно проверяется не более 2–3 % налогоплательщиков, и в основном — из «проблемных групп») и абсурдные правила выдачи справок об отсутствии задолженности по налогам (на Западе такие справки

выдаются немедленно, после проверки отсутствия налогоплательщика в списке должников по налогам) приводят к тому, что в равной степени тяготы изощренного налогового контроля несут как постоянно исправные налогоплательщики, так и постоянные нарушители налоговых законов [1, 3]. При этом последние находятся в привилегированном положении, поскольку для них имеется масса лазеек для ухода от налогового контроля, которые недоступны как раз для налогоплательщиков, строго соблюдающих налоговую дисциплину (например процедуры ложного банкротства, закрытие обремененного налоговыми долгами предприятия и открытие вместо него новой фирмы и т. д.).

При этом анализ практики последнего периода показывает, что во всех развитых странах фискальная роль этого налога постоянно снижается (производственным предприятиям, особенно занимающимся экспортом, предоставляются существенные льготы, для предприятий малого бизнеса вводится пониженная ставка налога и т. д.), и вносятся даже предложения о полной отмене этого налога.

3. Введение всеобщего подоходного налогообложения, которое действительно является основой налоговой системы в странах Запада, никак не оправдывается реальной ситуацией в России. В отличие от западных стран, где большинство населения составляют получатели высоких доходов, в России подавляющая часть населения имеет минимальные доходы, которые никак не оправдывают их урезания прямыми налогами. Неудивительно, что от идеи поголовного декларирования доходов пришлось сразу же отказаться (она не принесла ничего, кроме неоправданных (налоговыми поступлениями) затрат времени, денег и труда налоговых работников и налогоплательщиков). Главное обоснование применения подоходного налога в развитых странах — ис-

правление перекосов в распределении доходов — в России сразу же было отброшено за счет введения единой ставки этого налога.

Кроме того, если сравнить с практикой других стран, где при взимании этого налога в контрольной работе налоговых органов 90 % их времени и усилий уделяется налогообложению «проблемных групп» налогоплательщиков (получателей особо крупных и незаконных доходов, лиц свободных профессий, иностранцев и др.), то в Российской Федерации этот «всеобщий» налог фактически превратился в специальный налог на доходы работников исключительно сферы наемного труда (с которых этот налог удерживается автоматически при начислении предприятиями заработной платы). При этом отмена необлагаемого минимума ввела в сферу налогообложения такие малые доходы, которые ни в одной стране мира не считаются подлежащими урезанию налогами. Отсюда возникает понятное недовольство широких масс населения, которые видят, что в то время как в России огромные состояния создаются вне всякого налогообложения доходов их собственников, их заработки подвергаются тройному налоговому прессу (подходный и социальные налоги, НДС). Такая ситуация противоречит и провозглашенному принципу социальной справедливости в налоговой политике (если вспомнить, подходный налог был введен впервые именно в целях восстановления нарушенной справедливости в распределении доходов).

4. Результаты исследования практики и опыта налогового администрирования в ряде развитых стран также показывают, что применение некоторых несложных структурных и организационных мер позволяет резко повысить эффективность и надежность всей системы налогообложения, радикально снизить издержки налогового администрирования как для налоговых органов, так и для

налогоплательщиков, обеспечить должный уровень налоговой дисциплины.

Можно отметить, что сложившаяся на сегодняшний день в России практика межбюджетного регулирования требует дальнейшего совершенствования в соответствии с объективными экономическими и социальными условиями. Поэтому в период проведения социально-экономических преобразований приоритетными направлениями государства в области межбюджетной политики являются создание эффективной налоговой системы и сохранение сложившегося к настоящему моменту налогового бремени. Однако при этом следует принимать во внимание, что налоговая политика должна быть направлена, с одной стороны, на противодействие негативным эффектам экономического состояния, с другой — на создание условий для образования положительных темпов экономического роста.

Особое внимание уделяется повышению качества налогового администрирования.

Так, в последние годы в Налоговом кодексе Российской Федерации (НК) [2] был введен раздел, регулирующий вопросы налогообложения при использовании трансфертного ценообразования. Новый раздел Кодекса приближает российские стандарты налогового регулирования в этой области к международным, в основе которых в большинстве развитых экономик мира лежит Руководство ОЭСР по трансфертному ценообразованию для транснациональных компаний и налоговых ведомств, и должен повысить эффективность налогового администрирования.

Изменения, внесенные в НК главами 14.1–14.6, существенно сокращают перечень сделок, к которым применяются правила трансфертного ценообразования. В основном новые правила применяются к сделкам между взаимозависимыми лицами. В список контролируемых сделок включены внешнеторговые сделки с природными ресурсами, такими как нефть, металлы и минераль-

ные удобрения, и сделки, указанные в ст. 105.14 НК, если общая сумма доходов по таким сделкам за год превышает 60 млн руб.; на внутреннем рынке действие правил трансфертного ценообразования распространяется на сделки между взаимозависимыми лицами только в том случае, если общая сумма таких сделок превышает 2 млрд руб. в 2013 г., 1 млрд руб. в 2014 г. (3 млрд руб. — в 2012 г.).

К некоторым сделкам между взаимозависимыми лицами на внутреннем рынке применяются более низкие пороговые значения, например к сделкам с лицами, применяющими систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход. Правила трансфертного ценообразования применяются к таким сделкам, если общая сумма доходов по сделке за год превышает 100 млн руб. Правила трансфертного ценообразования вообще не применяются к определенным сделкам, таким как сделки на внутреннем рынке между участниками одной консолидированной группы. Правила трансфертного ценообразования всегда применяются к международным сделкам между взаимозависимыми лицами, тогда как к сделкам между взаимозависимыми лицами на внутреннем рынке они применяются только в том случае, если общая сумма доходов по сделкам превышает пороговые значения.

Кроме того, введены в действие правила создания и функционирования консолидированных групп налогоплательщиков, предусмотрено установление особого порядка исчисления и уплаты налога на прибыль организаций для таких групп налогоплательщиков, что позволит создать ряд преимуществ как для налогоплательщиков, так и для государства.

Использование консолидированной отчетности по налогу на прибыль организаций создает условия для объединения ряда процедур налогового администрирования и приводит к снижению издержек.

Важными являются внесенные уточнения положений об уплате налогов физическими лицами за счет денежных средств, предоставленных банку без открытия банковского счета, о взимании налогов за счет электронных денежных средств организации, физического лица, приостановлении переводов электронных денежных средств. Кроме того, установлена ответственность банков за нарушение обязанностей, связанных с электронными денежными средствами, и др.

При этом направления налоговой политики должны основываться на необходимости обеспечения принципов нейтральности и справедливости налоговой системы, а также поддержания такого уровня налоговой нагрузки, который, с одной стороны, не создает препятствий для устойчивого экономического роста и, с другой, отвечает потребностям государства в доходах для предоставления важнейших государственных услуг и выполнения возложенных на него функций.

В России, как и в любой другой стране, прежде чем обращаться к вопросам реформирования или совершенствования межбюджетного регулирования, необходимо определить приоритетные задачи, которые должны решаться с помощью налогов в целом и через формулирование налоговой политики в частности. Пока в Российской Федерации налоги используются в основном как инструмент финансового обеспечения жизнедеятельности государственных органов — отсюда ясен приоритет фискальной роли налогообложения. Для этого налоговое законодательство должно обеспечить вынужденные стимулы именно для производственных структур, интенсификации использования трудовых ресурсов, роста внутреннего накопления в стране, движения в сторону роста экономической самостоятельности российских граждан.

Очевидно, что для нынешней ситуации в Российской Федерации основной задачей является именно перенос основного налогового бремени со сферы производства на сферу распределения и потребления. Для этого следует снизить налоговую нагрузку труда и капитала как основных факторов производства и одновременно повысить долю налоговых изъятий в торговле, сфере услуг, финансовых операций, внешнеэкономической деятельности, в потреблении состоятельных слоев населения.

Библиографический список

1. Костюченко, В. Ф. Предпосылки организации бюджета субъекта РФ по средствам электронной системы // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2012. — № 4 (40).

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) [от 31.07.1998 № 146-ФЗ (принят ГД ФС РФ

16.07.1998) (действ. ред. от 04.10.2014)]. — Ч. 1 // СПС «Консультант плюс».

3. Рашидов, Т. М. Системно-аналитическое исследование показателей ликвидности российского финансового рынка // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2014. — № 2 (46).

Bibliographic list

1. Kostjuchenko, V. F. Background organization budget of the subject of the Russian Federation by means of an electronic system // Vestnik of Rostov State University of Economics (RINH). — 2012. — № 4 (40).

2. The tax Code of the Russian Federation (Tax Code) [from 31.07.1998 № 146-FZ (State Duma adopted 16.07.1998) (current version from 10.04.2014)]. — P. 1 // Consultant Plus.

3. Rashidov, T. M. System-analytical study of liquidity in the Russian financial market // Vestnik of Rostov State University of Economics (RINH). — 2014. — № 2 (46).

В. Г. Халын

ВИРТУАЛИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СКЛП»)

Аннотация

В статье представлен анализ существующей и пути инновационного развития информационно-логистической инфраструктуры обеспечения деятельности 3PL логистического провайдера. Для эффективного развития инфраструктуры в федеральных округах России необходимы современные, оборудованные складской инфраструктурой и информационно-программным обеспечением складские мощности, процесс хранения и обработки грузов в которых обеспечивает эффективное взаимодействие всех подсистем логистической цепи товародвижения и распределения продукции. Создание сети региональных распределительных центров, основанных на использовании передовых, инновационных методов работы с материальным, информационным и сервисным потоком, становится необходимым условием формирования конкурентоспособной экономики страны.

Ключевые слова

Логистика товародвижения, региональные логистические распределительные центры, виртуализация информационно-логистической инфраструктуры, инновации, логистический провайдер.

**VIRTUALIZATION OF INFORMATION-LOGISTICS INFRASTRUCTURE
OF REGIONAL LOGISTICS DISTRIBUTION CENTERS
(ON EXAMPLE OF LLC «SKLP»)**

Annotation

The article presents an analysis of existing and innovative way of development of information infrastructure and logistics support of the 3PLi logistics provider. For effective development of infrastructure in the Federal districts of Russia needs a modern, equipped warehousing infrastructure, information and software storage capacity, storage and processing of cargoes, which provides effective interaction of all subsystems of the logistical chain of product distribution and product distribution. The creation of a network of regional distribution centers, based on the use of advanced, innovative methods of work with material, information and service flow, becomes a necessary condition for the formation of a competitive economy of the country.

Keywords

Logistics of distribution, regional logistics distribution centers, virtualization information and logistics infrastructure, innovation, logistics service provider.

Развитие экономической модели страны, активный выход на российский рынок международных и рост российских торговых сетей — факторы, объективно усиливающие роль логистики товародвижения как экономического механизма, результаты функционирования которого все более отражаются на обеспечении общественного потребления и снижении стоимости продукции для конечного потребителя.

Вступление России в ВТО — непростая мировая экономическая ситуация — приводит ко все большему обострению конкуренции на рынке, и без соответствующей логистической поддержки всех звеньев цепи товародвижения невозможно представить реформирование и развитие экономики страны. Применение логистики в рамках эволюции российской системы складирования и грузопереработки предполагает интенсивное развитие и внедрение информационных технологий, обоснованное необходимостью оптимизации системы товародвижения регионов, что в свою очередь требует поиска оперативных и функциональных рыночных меха-

низмов, обеспечивающих эффективное функционирование распределительного комплекса страны [1].

Географическая протяженность России, многие иные экономические факторы предопределяют построение системы товародвижения страны на принципах регионального аутсорсинга как способа поставки готовой продукции непосредственно в региональные распределительные центры, как альтернативу централизованной системе распределения.

Анализ существующей системы складирования и грузопереработки в настоящее время свидетельствует о том, что для эффективного развития инфраструктуры в федеральных округах России необходимы современные, оборудованные складской инфраструктурой и информационно-программным обеспечением складские мощности, процесс хранения и обработки грузов в которых обеспечивает эффективное взаимодействие всех подсистем логистической цепи товародвижения и распределения продукции. Создание сети таких региональных распределительных центров,

основанных на использовании передовых инновационных методов работы с материальным, информационным и сервисным потоком, становится необходимым условием формирования конкурентоспособной экономики.

Перспективным и инновационным методом развития информационной составляющей организации работы конкретных региональных логистических центров, снижения стоимости как их функционирования, так и стоимости функционирования сети таких центров является использование *метода виртуализации информационной инфраструктуры*.

Рассмотрим обоснование и пошаговый процесс внедрения виртуальной информационной инфраструктуры регионального логистического распределительного центра на примере ООО «СКЛП» — 3PL логистического провайдера. Это предполагает проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) по разработке концепции информационно-технологической инфраструктуры с учетом новых разработок в области сетевых технологий, серверного оборудования, систем хранения данных, программного обеспечения и общей тенденции развития информационных технологий (ИТ).

Программами развития ООО «СКЛП» до 2012 г. предусматривалось экстенсивное развитие ИТ-инфраструктуры — «в ширину», по мере увеличения нагрузок. ИТ-инфраструктура предприятия развивалась по пути увеличения ресурсов серверов для решения текущих задач, что определялось техническими возможностями программно-аппаратных средств, существующих на рынке информационных технологий на момент разработки данных программ.

Аспекты функционирования данной информационно-технологической

инфраструктуры можно разделить на две основные составляющие.

1. Удовлетворение потребностей предприятия в вычислительных ресурсах и хранении информации.

Здесь необходимо учитывать неотвратимость физического, с точки зрения оборудования, и морального, с точки зрения организации работы и современных информационных бизнес-процессов, износа (старения) оборудования. Передовая ИТ-индустрия шагнула вперед, и теперь, помимо бесперебойного снабжения электропитанием, бесперебойную работу и защиту от последствий физического разрушения можно поддерживать на уровне программного обеспечения, например путем виртуализации, что соответствует инновационным методам развития ИТ-структуры.

2. Обеспечение бесперебойного функционирования предприятия.

Здесь необходимо учитывать серьезную для своих конфигураций нагрузку аппаратных мощностей (серверов) предприятия. Обеспечение постоянного резервного копирования информации на случай масштабного сбоя из-за роста объемов баз данных, роста транзакций в сети с годами: восстановление одной базы данных из резервной копии длится продолжительное время и вызывает ощутимое торможение в сети, резко снижая производительность труда пользователей. Таким образом, резервное копирование осуществляется методами, не дающими восстановить информацию и работоспособность за приемлемо короткий отрезок времени. Реорганизовать систему резервного копирования возможно, но количество свободного дискового пространства на серверах не рассчитано на полную реорганизацию системы резервного копирования. При этом возможность безболезненного расширения дисковых массивов отсутствует, при подключении к серверам новых жестких дисков потребуется пе-

реконфигурация RAID-массивов, что сопряжено с определенными рисками полного разрушения текущего массива и полной потери всех данных на нем. А осуществить предварительное резервное копирование информации в данной ситуации невозможно по тем же самым причинам.

Соответственно использование такой структуры информационной составляющей грозит риском потери качества оказываемых логистических услуг, прежде всего потери стабильности обеспечения предприятия и его клиентов круглосуточными потребностями в информационных ресурсах.

Рассмотрим способы модернизации информационной инфраструктуры логистического центра через анализ двух глобальных направлений — модернизации и инновации.

Первый — модернизация — классический метод, подразумевающий простое наращивание существующих мощностей серверов при помощи апгрейда и решение проблемы зеркалирования серверов. Но в данном случае нельзя забывать о моральном устаревании дисковых систем серверов и невозможности замены дисков, к примеру, через 2–3 года.

Основные мероприятия: увеличение объемов оперативной памяти на всех серверах, желательно до максимально аппаратно поддерживаемых (заполнение всех свободных слотов оперативной памяти); увеличение объемов дискового пространства на всех серверах; приобретение и развертывание дополнительного программного приложения «SQL-сервер», на одной из машин настройка зеркалирования баз данных между SQL-серверами. Развертывание нового домена «Active Directory» (настройка домена предприятия «с нуля») с целью полного исключения «старых» ошибок.

Проблемы: увеличение объема дискового пространства, для чего необходимо полностью копировать инфор-

мацию с дискового массива обновляемого сервера, переконфигурировать RAID-массив (структуру жестких дисков); моральное устаревание оборудования, близость предела возможности апгрейда, так как нужные для этого жесткие диски могут быть к этому времени сняты с производства.

Относительные *плюсы* данного метода: финансовая экономичность реализации.

Минусы данного метода: сохранение общей концепции экстенсивного развития. При достижении серверами пределов обновления развитие снова пойдет по увеличению физического количества серверов. Низкий уровень надежности функционирования информационной системы.

Второй — инновационный: в соответствии с современными инновационными тенденциями в организации ИТ-инфраструктур, перевести работу серверов на «виртуальный» режим работы.

Виртуализация в информационной логистической системе — это процесс представления набора информационных ресурсов или их логического объединения, который обеспечивает преимущества перед оригинальной конфигурацией. Это новый виртуальный взгляд на ресурсы составных частей, не ограниченных реализацией, географическим положением или физической конфигурацией. Виртуализированные ресурсы включают в себя вычислительные мощности и хранилище данных [2].

В данном глобальном направлении есть несколько вариантов, позволяющих в конечном итоге воплотить концепцию виртуализации серверных мощностей с достижением высоких степеней надежности и масштабируемости ИТ-инфраструктуры логистического центра.

Эта технология подразумевает отделение собственно физического «железа» от логических ролей, которые это «железо» исполняет. То есть в

обычном понимании и применении Сервер — выделенный компьютер или аппаратное обеспечение («железо»), специализированное для выполнения на нем задач программного обеспечения [3], и это изменить нельзя, так как программное обеспечение жестко привязано к «железу».

В случае виртуализации, если нагрузка на рассматриваемый Сервер возросла, есть возможность за короткое время Сервером назначить другой, более мощный сервер. Разрыв этой связи дает множество возможностей: консолидация логических ролей на одной физической машине и таким образом использование ресурсов физической машины полностью, в случае выхода из строя физической машины, ее логические роли легко передаются любой другой, наименее загруженной машине. Раздача логических ролей по физическим машинам в соответствии с реальной нагрузкой, резервное копирование осуществляет архивацию «образа» логического сервера, восстановление данных с такой копии занимает практически столько времени, сколько нужно для простого копирования «образа» из архивного хранилища на оперативное, подключение распакованного «образа» — дело нескольких минут. Все это дает не только преимущество в рамках конкретного логистического центра, но и позволяет масштабировать информационную систему данного центра на иные логистические центры, существенно снижая стоимость их функционирования, за счет экономии на затратах по приобретению и обслуживанию физического серверного оборудования («железа»), программного обеспечения, а также значительного запаса объема хранения и обработки данных в единой информационной системе.

Концепция развертывания системы виртуализации включает в себя разделение вычислительных систем и систем хранения данных. В качестве глав-

ной вычислительной мощности используется отдельный сервер. В качестве хранилища информации выступает специализированный сервер, называемый «сетевое хранилище». Все «образы» логических серверов (и оперативные, и архивные) находятся на сетевом хранилище, которое разделено на необходимое количество логических дисков. Эти диски посредством высокоскоростного канала подключены к серверам, на которых будут исполняться логические сервера из оперативных «образов».

В результате получается гибкая система, позволяющая решать многие задачи. К примеру: значительное уменьшение затрат времени на исключение аварийных ситуаций (восстановление целого сервера займет время, сопоставимое со временем копирования информации по сети) позволит с высокой надежностью хранить и резервировать данные, балансировку нагрузки на физическое оборудование, легкость и простоту расширения аппаратных возможностей серверов без остановки работы логистического центра. Кроме того, надежность воплощения данного решения позволяет сетевому хранилищу оставаться в рабочем состоянии при выходе из строя до 50 % жестких дисков. В этом случае извлекаются неработоспособные диски, происходит штатная замена на новые и их подключение. Диски встраиваются в работающую систему без ее отключения и остановки работы центра.

На основании проведенных ООО «СКЛП» НИОКР было установлено, что инновационный путь развития через виртуализацию информационной инфраструктуры полностью коррелируется с бизнес-процессами предприятия — регионального логистического распределительного комплекса, и сопряжение новой концепции информационной инфраструктуры с существующими на предприятии информационными потоками возможно.

Основные мероприятия по виртуализации информационной инфраструктуры (на примере ООО «СКЛП»):

- приобретение нового сервера, удовлетворяющего требованиям консолидации на его основе ядра ИТ-инфраструктуры предприятия;
- приобретение надежного сетевого хранилища, которое будет соединено с основным сервером через SaS-интерфейс;
- приобретение SaS-адаптеров для связи серверов и сетевого хранилища;
- проведение НИОКР по разработке, настройке и сопряжению нового оборудования с бизнес-процессами предприятия;
- сопряжение новой концепции информационной инфраструктуры с существующими на предприятии информационными потоками;
- настройка виртуальных серверов на новом оборудовании;
- перевод работы пользователей информационной системы предприятия на работу с виртуальными серверами.

Проблемы: необходимость проведения НИОКР, но создание нового домена будет происходить безболезненно для текущей работы предприятия, чего нельзя сказать о классическом варианте с применением технологии «зеркалирования» для SQL-серверов.

Плюсы данного метода:

- полная независимость в развертывании новой системы для предприятия;
- старая система работает до последнего момента. Полное и безопасное наследование всех данных, без риска потерь;
- обеспечение нового предела масштабируемости системы. В случае если необходимо расширение дискового пространства, новые диски свободно монтируются без переконфигурирования дисковой подсистемы. Сетевое хранилище позволяет включить дополни-

тельные диски в массив без необходимости его перестройки;

- гибкость новой инфраструктуры. Отсутствие привязанности виртуальных серверов к физическим позволяет свободно балансировать нагрузку между физическими серверами, в зависимости от пользовательской нагрузки, на виртуальные;

- надежность. Указанное выше отсутствие привязки к физическим машинам позволяет в крайне быстрые сроки восстанавливать работоспособность любых серверов путем простого переключения виртуального образа на другой физический сервер. Например, если из строя выходит первичный контроллер домена, удаляется неработоспособный образ системы и подключается вместо него хранившаяся в резерве свежая копия, отражающая все актуальные настройки операционной системы;

- целостность данных. Сетевое хранилище обеспечивает повышенные гарантии сохранности данных. Крайне маловероятен полный выход хранилища из строя;

- в результате применения инновационного метода предприятие получит технологические и технические преимущества на рынке логистических услуг.

Минусы данного метода:

- относительно высокие финансовые и трудовые затраты специалистов, задействованных в сфере ИТ и НИОКР;

- использование одного сетевого хранилища, пусть и весьма надежного, не может поднять уровень стабильности системы до максимального (пожар, наводнение). Необходимо предусмотреть систему технической защиты серверного оборудования и (или) физического разнесения его элементов по различным помещениям.

В рамках реализации инновационной виртуализации информационной системы предприятия, для создания совре-

менной и мощной платформы виртуальных серверов, на базе основного Сервера (в нашем случае, HP DL 380p Gen8 E2640 64 Gb ОЗУ), далее Host Controller, или HC, была установлена операционная система «ОС Windows Server 2012 Std» для развертывания программного комплекса виртуализации «Hyper-V». Установлены и настроены четыре виртуальных сервера на базе «Windows Server 2008 R2 Ent. — vDC (Domain Controller)» с установленными службами AD + DNS + DHCP (служба управления и настройки распределения сетевых ресурсов (AD) + служба сопоставления символьного адреса цифровому адресу устройства (DNS) + служба выдачи цифровых адресов сетевым устройствам (DHCP)); vTS (Terminal Server — терминальный сервер управления) с установленными ролями: терминальный сервер, сервер IC-Предприятия, с выделением ОЗУ 8-16 Гб в динамике (произошла замена одного ключа для IC-Сервер на программный) и vSQL с установленным приложением «MS SQL 2008 Enterprise», с выделением ОЗУ — 32 Гб, vWSUS — сервер обновлений.

Использование терминального сервера управления (Terminal Server) позволяет пользователям, работающим на автоматизированных рабочих местах (АРМ) с низкой мощностью и ограниченным функционалом (бюджетный вариант организации АРМ), использовать весь функционал серверной структуры благодаря нахождению пользовательских сеансов на терминальном сервере. При этом физическое оборудование («железо»), установленное на АРМах, выполняет роль лишь источника подключения к терминальному серверу.

На сервере vDC (доменный контроллер) организован новый домен, настроен DNS, осуществлен перевод клиентов из старого домена в новый. В итоге получена современная масштабируемая ИТ-инфраструктура, построенная по принципам виртуализации, что отве-

чает последним тенденциям в развитии мировых ИТ-технологий. Подобная инфраструктура позволяет наиболее оптимально использовать вычислительные мощности физического оборудования.

Проведена ревизия баз MS SQL, определен перечень баз для миграции на новый сервер, проведена миграция нужных копий баз, произведен запуск нового сервера баз данных.

Приобретена, установлена и настроена система хранения данных «HP EVA R6350». Устройство класса enterprise (для профессионального использования). Высоконадежная система, с точки зрения отказоустойчивости, за счет дублирования всех аппаратных цепей. Созданы виртуальные сетевые носители, доступные для основного Сервера (HC) по высокоскоростному каналу оптической связи.

Произведена оптимизация резервного копирования данных. Проведены тесты использования технологии хранения данных на сетевом хранилище «HP R6350 EVA», которое обеспечивает наибольшую надежность за счет использования RAID-массива с более высокой степенью надежности.

Проведены НИОКР по тестовой эксплуатации виртуализации при максимальной нагрузке информационно-технической инфраструктуры, которая была смоделирована в тестовом режиме. Проведены тесты на работу оборудования в условиях повышенных температур с целью выявления узких мест и их дальнейшего устранения.

В результате запуска системы виртуализации получено:

- уменьшение количества физических серверов и организация всех распределенных ролей на одном физическом сервере за счет виртуализации;
- увеличение скорости обработки информации на 20–30 %;
- уменьшение энергопотребления за счет уменьшения количества используемого оборудования на 40 %;

– увеличение производительности информационно-технической инфраструктуры за счет использования высокоскоростных технологий обмена данными;

– увеличение надежности всей информационно-технической системы в целом за счет сокращения серверов с четырех до одного;

– уменьшение времени взаимодействия между серверной частью программного комплекса 1С и сервером баз данных MS SQL. За счет увеличения быстродействия работы в режиме удаленного рабочего стола увеличена производительность работы персонала на складах, использующих мобильные компьютеры Symbol (беспроводные терминалы сбора данных);

– в результате теста на отказоустойчивость системы при высоких температурах критичной температурой аварийного отключения оборудования была выявлена температура 50 С°. В связи с этим было принято решение об актуальности приобретения в дальнейшем оборудования в виде дополнительной системы хранения данных производства компании Synology. Кроме того, принято решение о построении в дальнейшем резервной хост-платформы на основе имеющегося в распоряжении сервера HP поколения G6.

Таким образом, на примере виртуализации информационно-логистической инфраструктуры ООО «СКЛП» внедрен и может быть масштабирован опыт применения данных инновационных технологий, а также организовано дистанционное (удаленное) функционирование информационной системы логистического провайдера в иных реги-

ональных логистических распределительных центрах.

Определяющий характер подобных преобразований в организации работы логистических центров системы регионального товародвижения расставляет акценты систематизации бизнес-процессов в звеньях консолидации продукции, что позволяет обеспечивать интеграцию всех участников сферы распределения и повышает эффективность их взаимодействия на региональном, российском и международном уровнях.

Библиографический список

1. Халын, В. Г. Логистическая реструктуризация региональных распределительных центров в системе товародвижения: на примере ЮФО : дисс. на соискание уч. степ. канд. эконом. наук : 08.00.05. — Ростов н/Д, 2011.

2. <http://bookwebmaster.narod.ru/vmware.html>.

3. Client-Server Programming and Applications — Department of Computer Sciences, Purdue University West Lafayette, IN 47907: Prentice Hall, 1993.

Bibliographic list

1. Khalyn, V. G. Logistical restructuring of regional distribution centers in the distribution system: the case of the SFD : the diss. Of candidate of economic sciences. — Rostov-on-Don, 2011.

2. <http://bookwebmaster.narod.ru/vmware.html>.

3. Client-Server Programming and Applications — Department of Computer Sciences, Purdue University West Lafayette, IN 47907: Prentice Hall, 1993.

РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Р. Х. Бекмурзаева

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Аннотация

В статье представлены основы теоретико-методического инструментария стратегического развития региона, охарактеризованы направления создания стратегически устойчивых бизнес-моделей развития социально-экономического потенциала региона на средне- и долгосрочную перспективу, выявлены стратегии формирования воспроизводственного потенциала региона для реализации инвестиционных проектов в инфраструктурном секторе экономики.

Ключевые слова

Региональное развитие, торгово-экономический потенциал, инструментарий управления, рыночное взаимодействие.

R. Kh. Bekmurzaeva

THE DEVELOPMENT OF INNOVATION INFRASTRUCTURE TRADE AND ECONOMIC POTENTIAL OF THE REGION

Annotation

The article presents the foundations of theoretical and methodical instrumentation of the strategic development of the region, characterized by the direction of creating a strategically stable business models for development of socio-economic potential of region on the medium to longer term, revealed the formation of the reproductive strategy of potential regional for investment projects in the infrastructure sector.

Keywords

Regional development, trade and economic potential, Management Instrumentation, market interaction.

В современной теоретико-методической базе экономических исследований содержится обширный инструментарий управления и развития региональной экономики, однако не в полной мере освещена проблематика стратегического развития региона как территории, обладающей номинальными возможностями и стратегическим потенциалом.

Понятие «регион» трактуется в зависимости от источников научно-методической базы достаточно разно-

образно. Словарь иностранных слов представляет понятие «регион» как территорию, которая характеризуется комплексом присущих ей признаков (географических; физико-географических, экономических и т. д.) [4].

В советском энциклопедическом словаре понятие «регион» равнозначно территории (акватории), иногда довольно значительной по размерам, которая не обязательно является таксономической единицей в какой-то системе [2].

В историческом контексте данная научная дефиниция рассматривается как исторически сформированный арсенал, более или менее однородный по экономико-географическим условиям, общественно-политическим вкусам населения, национально-культурной ауре [3].

Тогда в соответствии с географическим подходом, регион — это территория, которая вместе с элементами, ее насыщающими, отличается от других территорий и владеет единством, взаимосвязанностью элементов, ее составляющих, целостностью, которая является объективным условием и закономерным результатом развития этой территории [1].

Следует отметить, что решающее значение в плане реализации именно стратегического развития имеет величина сырьевых, природно-климатических, финансовых и иных ресурсов, которыми располагает регион. Так, к примеру, природно-климатические возможности непосредственно влияют на способность региона относительно развития сельскохозяйственного производства, иные ресурсы в наличии сказываются на развитии тех или иных видов экономической направленности хозяйственного комплекса региона. Наличие и использование земельных ресурсов не всегда отвечает требованиям рационального природопользования. Интенсивное сельскохозяйственное использование земель приводит к снижению их плодородия.

Общее стремление к созданию стратегически устойчивых бизнес-моделей развития социально-экономического потенциала региона на средне- и долгосрочную перспективу можно представить в виде следующих действий:

- реализация позитивных изменений в производственной сфере и торгово-экономическом пространстве, что позволит достигнуть прогрессивного развития в обществе;

- создание комплекса организационно-управленческих мероприятий, кото-

рый должен быть направлен на решение насущных экономических и социальных проблем, на формирование долгосрочных межрегиональных связей, но при этом продемонстрировать позитивные изменения в срочной перспективе; что предполагает мотивированное увеличение инвестиционного климата региона, улучшение качества жизни населения региона;

- должен иметь возможность или свойства типизации, тиражирования в других регионах страны.

Следует отметить, что для реализации системных мероприятий по активизации регионального потенциала необходимо создание определенного информационного пула, который будет содержать объемные и всесторонние сведения о реальной ситуации регионов. Эта информация выступает насущной для принятия управленческих решений, для формирования стратегического потенциала регионов, для реализации инвестиционных проектов в инфраструктурном секторе экономики. С помощью современного теоретико-прикладного инструментария стратегического развития, механизмов формирования институционального альянса между государством и бизнесом можно значительно увеличить возможности реализации таких разработок, учитывая особенностей нашей страны.

Необходимым условием выступает стимулирование теоретико-прикладных программ торгово-экономического кратко- и среднесрочного развития регионов с привлечением средств частных инвесторов.

Специалисты предложили два варианта развития экономики. В первом предполагается сохранение инвестиционных проектов, положения частных компаний, которые в последние годы активно занимались вливанием средств в экономику для развития и получения прибыли, а также прирост на уровне 1,2–3 % ВВП. Второй вариант предполагает более динамичную серию мероприятий в

экономике, которые должны снизить уровень риска, возникший в связи с геополитическими проблемами. Как средство для достижения цели рассматривается привлечение частного бизнеса к различным проектам, в том числе и государственным. Для каждого региона РФ будет создан индивидуальный проект развития, при составлении которого будут учтены преимущества региона для привлечения инвестиционных групп. Не обойдет эта программа и Красноярский край, в котором на сегодняшний день развивается нефтяная промышленность. В рамках проекта экономического развития будут внедряться инициативы социальной привлекательности регионов [5].

Фундаментальное развитие производственно-экономического потенциала региона непосредственно связано с формированием его конкурентно активной позиции, призванной создать благоприятные условия для обеспечения реализации инвестиционных проектов в инфраструктурном секторе.

Развивая непрерывное воспроизводство экономического потенциала в научной ассоциации с положительной динамикой развития, организационно-системные мероприятия должны стать продолжением федеральной политики, что может способствовать инициации научно-инновационных формаций, усилит конкурентные позиции региона.

Создание инновационной инфраструктуры воспроизводства экономического потенциала региона — это фундаментальная задача, требующая системных научно-прикладных исследований. Следует отметить, что это масштабная задача по формированию, поддержке и развитию ряда ключевых направлений региональной политики.

Как необходимое условие активизации инновационной деятельности, инфраструктурный комплекс должен включать:

- обеспечение нормативно-правовой системой поддержки;

- обновление основных фондов базовых элементов инфраструктуры;

- корректировку в сторону поддержки отечественного производственного комплекса финансовой системы;

- развитие информационной системы поддержки программного развития производственно-экономического потенциала.

Следует отметить, что инфраструктурный комплекс находится в состоянии системного взаимодействия с иными элементами, при этом основное значение имеет поддержка отечественного производственно-торгового потенциала, разработанность и адекватность нормативно-правовой базы.

В целом комплекс теоретико-прикладных мероприятий по стимулированию производственно-экономического потенциала региона может быть представлен следующим образом:

- предоставление льгот по региональному налогообложению, адаптация кредитно-финансовых возможностей региона;

- выделение земли, оборудования;

- предоставление специальных льгот частным инвесторам, осуществляющим вклады в региональные фундаментальные проекты развития;

- симбиоз государственно-научных и коммерциализированных структур на основе значительных результатов в области образования, науки и техники;

- привлечение частных инвестиций в развитие бизнеса в региональной экономической системе;

- формирование позитивного имиджа региона, учитывая престиж научной и образовательной деятельности, привлечение федеральных средств массовой информации.

На рисунке 1 представлен схематично комплекс теоретико-прикладных мероприятий по стимулированию производственно-экономического потенциала региона.



Рисунок 1 — **Комплекс теоретико-прикладных мероприятий по стимулированию производственно-экономического потенциала региона**

Развитие инфраструктуры воспроизводства экономического потенциала региона является сложной и многогранной научно-прикладной задачей, решить которую в кратчайшие сроки достаточно не просто, но при этом необходимо.

Библиографический список

1. Алаев, Э. Социально-экономическая география: понятийно-терминологический словарь. — М. : Мысль, 1983.
2. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. — М. : Книжный мир, 2003.
3. Нестеров, П. М. Нестеров, А. П. Менеджмент региональной системы / — М. : Юнити-Дана, 2003.
4. Словарь иностранных слов с приложениями / под ред. В. Бутромеева. — М. : Престиж книга, 2007.
5. Правительство РФ подготовит стратегию экономического развития регионов от 25.09.2014 № 3046 [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.gornovosti.ru/glavnoe/pravitels>

tvo-rf-podgotovit-strategiyu-ekonomicheskogo-razvitiya-regionov
444445546.htm.

Bibliographic list

1. Alaev, E. Socio-economic geography: conceptual and terminol. words. — M. : Thought, 1983.
2. Large Dictionary of Economics / A. B. Borisov. — M. : Book World, 2003.
3. Nesterov, P. M., Nesterov, A. P. Management of the regional system. — M. : Unity-Dana, 2003.
4. Dictionary of Foreign Words with applications / ed. by V. Butromeeva. — M. : Prestige book, 2007.
5. The Russian government will prepare a strategy for economic development of the regions 25.09.2014 № 3046 [Electronic resource]. — URL : <http://www.gornovosti.ru/glavnoe/pravitels>
tvo-rf-podgotovit-strategiyu-ekonomicheskogo-razvitiya-regionov
444445546.htm.

В. В. Белолипецкая

ВЛИЯНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА НА СИСТЕМУ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация

В целях повышения конкурентоспособности региона и его последующего перехода к темпам устойчивого развития необходимо совершенствовать систему прогнозирования регионального развития в соответствии с современными условиями развития рыночных отношений, что предполагает формирование и внедрение прогнозномаркетингового инструментария в процесс прогнозирования и стратегического планирования социально-экономического развития региона.

Ключевые слова

Стратегическое планирование, прогнозирование, инновационный тип развития региона, инвестиционная привлекательность, конкурентоспособность региона, региональный маркетинг, прямой инвестиционный маркетинг.

V. V. Belolipetskaya

INFLUENCE OF REGIONAL MARKETING TO THE FORECASTING AND PLANNING SYSTEM OF REGIONAL DEVELOPMENT

Annotation

In order to improve the competitiveness of the region and its subsequent transition to the pace of sustainable development, it is necessary to improve forecasting system of regional development in accordance with the current conditions of market relations. It involves the formation and implementation of forecasting and marketing tools in the process of forecasting and strategic planning of socio-economic development of the region.

Keywords

Strategic management, forecaste, innovative type of the region development, investment attractiveness, regional competitionings, regional marketing, regional development, the straight investition marketing.

В современных условиях из всего многообразия аналитических и методологических функций государственной политики в регионе именно прогнозирование становится наиболее востребованным, особенно, когда речь идет о повышении эффективности региональной политики.

Необходимость прогнозирования развития социально-экономической системы любого региона обусловлена тем, что обоснование принимаемых решений снижает неопределенность его будущего состояния, помогает выбрать адек-

ватные методы и средства воздействия в конкретных сложившихся обстоятельствах. Также сама система регулирования регионального развития, в том числе разработка региональной политики, основывается именно на социально-экономическом прогнозировании.

В российских условиях прогнозирование играет особую роль, т. к. без учета специфики развития регионов не может быть составлена и реализована ни одна долгосрочная государственная программа, невозможно проведение эффективных социальных и экономиче-

ских реформ. Наиболее актуальным в условиях экономического и политического кризиса является возможность при помощи прогнозов определить вероятность наступления кризисных явлений, а также выработать основные направления государственной политики по различным направлениям.

В целом основную цель прогнозирования социально-экономического развития региона можно сформулировать следующим образом: определить варианты экономического и социального развития регионов РФ, обеспечить согласование общегосударственных и региональных интересов.

Особую роль прогнозы играют в определении целей и результатов стратегии: прогнозы должны определять тенденции и силу воздействия на производство и уровень жизни факторов, имеющих существенные региональные различия, например, цены на товары и услуги, стоимость топливно-энергетических ресурсов, прожиточный минимум, транспортные тарифы и т. д.

Кроме того, прогнозы включают анализ перспектив развития рынка товаров и услуг на те виды продукции, которые являются профилирующими для данного региона. Также прогнозы содержат информацию об инвестиционном климате региона, о его инвестиционной привлекательности и об уровне инвестиционного риска и определяют общие масштабы производства и потребления в регионе при том или ином варианте развития.

Социально-экономическое прогнозирование на региональном уровне обеспечивает: получение информации о будущем состоянии ресурсной базы и демографической ситуации в регионе; уточнение потребностей населения региона в товарах и услугах на ближайшую и отдаленную перспективы; предвидение результатов и последствий научно-технического прогресса в виде новых требований, предъявляемых к

технико-технологической базе производства и отраслевой структуре экономики; обеспечение обоснованности принимаемых решений региональными органами власти.

Одним из наиболее приоритетных направлений в рамках экономического анализа является выбор так называемых «точек роста» региона на основании имеющихся ресурсов, а также эффективная реализация благоприятных возможностей региональной среды и нейтрализация угроз.

Для совершенствования региональной системы планирования и прогнозирования можно предложить следующее: прежде всего, создать целостную систему регионального планирования и прогнозирования; учитывать новые факторы, меняющие основы планирования и прогнозирования (изменение спроса, возрастание роли финансового сектора экономики, учет интересов субъектов Федерации и т. д.).

Затем необходимо постоянно уточнять основной уровень и объект регионального планирования и прогнозирования в сетке административно-территориального деления страны.

Совершенствовать методологию планирования и прогнозирования, особенно на нижестоящих уровнях.

Корректировать практику применения программно-целевого метода (строгая процедура отбора проблем, четкое выделение целей и объекта программирования, обоснование программных мероприятий, учет необходимых ресурсов и времени, разнообразие применяемых финансовых инструментов).

Обеспечивать прогнозный процесс необходимыми нормативами, правилами и стандартами.

Для того чтобы повысить эффективность прогнозирования социально-экономического развития региона в рыночных условиях, необходимо предпринять ряд мероприятий.

Во-первых, создать единую систему научного обоснования макроэкономических, региональных, отраслевых, экологических и других прогнозов социально-экономического развития. Это позволит устранить несогласованность научных исследований и разрабатываемых программ регионального развития.

Во-вторых, организовать постоянно действующую систему научно-проектного обоснования и государственного прогнозирования развития территориальной организации комплексов отраслей экономики. В ее задачи входит оценка состояния и прогноз предстоящих изменений в масштабах и размещении товарных рынков, обоснование мер по реализации важнейших инвестиционных проектов отраслей в соотношении с возможностями региона.

В-третьих, определять долгосрочную перспективу, которая служит базой для выработки стратегии экономического развития.

В-четвертых, охватывать основные элементы экономической структуры, относящиеся к реальному сектору экономики.

В-пятых, обеспечить квалифицированное методическое руководство разработкой прогнозов отраслевого и регионального развития [5].

Помимо вышечисленных мероприятий повысить эффективность процессов планирования и прогнозирования можно благодаря внедрению системы регионального маркетинга, которая не только облегчает сбор и анализ необходимой информации, но и обладает ресурсами для создания системы мониторинга социально-экономического развития региона.

В принципе разработка прогноза развития территории лежит в основе реализации в стратегическом планировании программно-целевого подхода, которое включает такие элементы, как прогнозирование, программирование и бюджетирование. Взаимосвязь данных

элементов способствует более четкому целеполаганию в рамках проводимой экономической политики, ориентации на достижение определенных экономических результатов, усилению динамики инновационного и инвестиционного развития регионов.

По нашему мнению, одним из наиболее перспективных направлений в рамках новой концепции, которое будет способствовать переходу региона к системе устойчивого развития и достижению экономического роста, является формирование системы регионального маркетинга.

Самое основное в региональном маркетинге — это целевая ориентация на комплексность, слияние в единый процесс всех элементов предпринимательской, хозяйственной, производственно-сбытовой деятельности и объединение их в систему, действующую в интересах региона. Кроме того, внедрение маркетинга будет способствовать созданию благоприятных условий для достижения устойчивого развития региона.

В качестве основных целей формирования регионального маркетинга можно выделить следующие.

Во-первых, это сбор и анализ информации об изменениях в рыночной конъюнктуре, прогнозирование ситуации на рынке.

Во-вторых, выявление потребностей населения региона, а также изменений в них.

В-третьих, формирование целей и выработка практических рекомендаций по достижению регионом уровня устойчивого развития.

В-четвертых, выработка системы мероприятий по активизации предпринимательской деятельности в регионе.

В-пятых, формирование устойчивых и долговременных связей с другими регионами и странами и на этой основе создание условий для завоевания новых рынков.

Маркетинговая деятельность в большей степени связана с поиском и анализом разнообразной информации, оценкой внешней и внутренней среды, прогнозированием развития региональной системы в будущем. В условиях ограниченности ресурсов и наличия разнообразных рисков (экономических, политических, финансовых, технологических, инвестиционных и т. д.) на первый план выдвигается возможность при помощи маркетинга наиболее рациональным способом распределять ресурсы и снижать уровень рисков.

Система регионального маркетинга, занимающая место «между уровнем регулирующего воздействия на национальную экономику (макроуровень) и маркетингом предприятий и фирм на локальном рынке (микроуровень), позволяет обеспечивать сочетание интересов и целей федерального рынка и региона, предпринимательского корпуса и населения территории». [6]

Возможность согласования разноуровневых социально-экономических интересов посредством системы регионального маркетинга связана с его расположением между регулирующими структурами и субъектами рынка. Именно региональный маркетинг обеспечивает сбор информации на микроуровне о потребностях рынка и возможностях производства и анализ данных о конъюнктуре рынков других регионов и стран.

Использование регионального маркетинга позволит решить следующие задачи:

1. Практическое применение программно-целевого подхода к приспособлению регионального производства к требованиям рынка.

2. Согласование разноуровневых интересов, сочетание различных целевых программ.

3. Маркетинговое обоснование формирования такой системы регулирования региональным развитием, при которой государственное вмешательство

обеспечивается в общественно необходимых пределах, одновременно при преобладании рыночных отношений в сферах производства, хранения, транспортировки и реализации товаров.

4. Создание системы социального обслуживания населения.

Возникает вопрос о месте регионального маркетинга в структуре прогнозирования и регулирования регионального развития.

В рыночных условиях будет целесообразно, если данная система будет включена в качестве стержневой в структуру регулирования. Это позволит ориентировать органы региональной власти на формирование маркетинговой стратегии, следовать соглашениям о предметах ведения центра и региона, более четко распределять права и обязанности между уровнями хозяйствования, а также более гибко согласовывать интересы различных уровней (макро-, мезо- и микро-).

Применение маркетинга будет способствовать совершенствованию в том числе и системы планирования развития территории, т. к. обеспечит взаимосвязь концепций социально-экономического развития, стратегических планов социально-экономического развития и перспективных планов социально-экономического развития, разрабатываемых на уровне субъекта, отдельного района и на уровне муниципального образования.

Но одновременно маркетинг как определенный вид деятельности нуждается в регулировании. Основные функции регулирования маркетингом — это общие функции управления. Реализация функций регулирования маркетингом в конкретных ситуациях связана с решением целого спектра управленческих задач, которые требуют определенных теоретических методик, которые представлены в информационной системе.

В связи с этим, по нашему мнению, одним из наиболее перспективных и важных направлений для региона в

рамках функционирования регионального маркетинга является внедрение маркетинговой информационной системы, которая связана, прежде всего, с мониторингом внешней среды.

Элементом данного мониторинга будет являться в первую очередь методика проведения маркетинговых исследований, которая широко и эффективно применяется на микроуровне при стратегическом планировании — SWOT-анализ. Стратегическое планирование — это процесс, порожденный результатами изучения внешней и внутренней среды хозяйствования, цель которого — помочь субъекту оптимизировать свои сильные стороны и минимизировать слабые.

При анализе сильных и слабых сторон региона обычно анализируются такие направления, как:

- уровень развития производства;
- активность инновационной деятельности;
- наличие трудовых ресурсов;
- развитая социальная сфера.

К наиболее важным внешним факторам относятся общественные, законодательные, регулирующие, экономические, технологические и др.

Для того чтобы избежать слишком большой пространственности и неконкретности результатов, необходимо основывать анализ на следующих принципах:

1) сфокусированность, т. е. тщательное определение сферы анализа, например на уровне географического пространства;

2) четко различать элементы анализа — сильные и слабые стороны субъекта — это его внутренние черты, на которые он в состоянии воздействовать и контролировать их, в то время как возможности и угрозы связаны с характеристиками рыночной среды, и субъект не может оказывать на них воздействие;

3) необходимо проранжировать сильные и слабые стороны по степени их важности;

4) сильные и слабые стороны субъекта должны отражать его положение по отношению к внешней среде. Например, качество производимого продукта будет силой, только если оно выше, чем у товаров, выпускаемых другими регионами;

5) следует избегать стратегического планирования на основе тех видов деятельности, которыми субъект занимается мало или вообще не занимается [3].

На мезоуровне SWOT-анализ позволяет выявить наиболее значимые факторы, влияющие на развитие субъекта, установить причинно-следственные связи между ними, определить направления, которые приведут к комплексному решению проблем в области регулирования.

Все это будет способствовать эффективному развитию производственной, инновационной, социальной и других сфер общественной жизни, а также сделают возможным выбор стратегии поведения субъекта для поддержания баланса взаимодействия с внешней средой и его устойчивого развития.

Функционирование маркетинговой информационной системы связано не только с мониторингом внешней среды, но и с отслеживанием внутреннего состояния и развития самого региона. В данном случае используется информация о внутреннем состоянии региона.

Развитие маркетинговой информационной системы в регионе непосредственно связано с разработкой, внедрением и использованием технологических средств управления, которые являются сочетанием разнообразных элементов: методологических, организационных, инструментальных, нацеленных на выполнение основных маркетинговых информационных задач.

В организационном отношении региональный маркетинг можно представить как совокупность всех действий, направленных на поддержку и развитие политики региональных властей в области развития субъекта. В связи с этим

можно определить технологическую структуру, которая должна обеспечить:

- выявление, сбор и оценку необходимой информации;
- обоснование и принятие оптимальных управленческих решений;
- осуществление координирующих действий на различные стороны жизнедеятельности региона.

Данная структура маркетинговой информационной системы может быть достаточно успешно реализована в рамках поддержки принятия решений.

Внедрение регионального маркетинга играет значительную роль при повышении конкурентоспособности региона и достижении им конкурентных преимуществ. В условиях обострения конкуренции и связи с современными экономическими тенденциями конкурентоспособность регионов стала актуальной теоретической и практической проблемой регионального развития.

Итак, региональный маркетинг, органично встроенный в систему регулирования социально-экономического развития субъекта, будет давать оперативную информацию о состоянии региона, на этой основе региональные власти смогут адекватно оценивать перспективы его развития. Система регионального маркетинга также будет способствовать процессу прогнозирования и формированию оптимальной стратегии регионального развития, а также реализации инновационного подхода.

Библиографический список

1. Анимица, Е. Г., Иваницкий, В. П., Пешина, Э. В. В поисках новой парадигмы регионального развития. — Екатеринбург, 2005.
2. Белолипецкая, В. В. Формирование системы регионального маркетинга // Государственное и муниципальное управление : уч. зап. СКАГС. — 2007. — № 3.
3. Белолипецкая, В. В. Роль регионального маркетинга в повышении ин-

вестиционной привлекательности региона // Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ». — 2008. — № 1.

4. Белолипецкая, В. В. Роль маркетинга в повышении конкурентоспособности региона // Экономика, социология и право в современном мире: проблемы и поиски решений : сб. материалов XIX Междунар. науч.-практ. конф. — Пятигорск, 2013.

5. Зайцев, А. Г. Теория и практика маркетинга в региональной экономике // Региональная экономика: теория и практика. — 2011. — № 28.

6. Полусмакова, Н. С., Трубина, В. С. Модель системы управления региональным маркетингом // Региональная экономика: теория и практика. — 2011. — № 35.

7. Региональное развитие: опыт России и Европейского Союза / отв. ред. А. Г. Гранберг. — М. : Экономика, 2000.

8. Фролов, Д. П., Трубина, В. С., Мирзоев, Р. С. Теоретические основы пространственного развития регионов Южного федерального округа // Региональная экономика: теория и практика. — 2010. — № 31.

9. Ханнанов, К. М. Оценка уровня эффективности региональной инновационной системы // Региональная экономика: теория и практика. — 2014. — № 6.

10. Шишкин, А. В., Горева, М. А. Региональный маркетинг в России: теория и практика. // Региональная экономика: теория и практика. — 2011. — № 8.

Bibliographic list

1. Animitsa, E. G., Ivanitskii, V. P., Pechiney, E. V. In search of a new paradigm for regional development. — Ekaterinburg, 2005.
2. Belolipetskii, V. V. Formation of regional marketing // State and municipal management: SKAGS. — 2007. — № 3.
3. Belolipetskii, V. The role of regional marketing to increase the investment attractiveness of the region // Vestnik

of Rostov State University of Economics «RINH». — 2008. — № 1.

4. Belolipetskii, V. The role of marketing in enhancing the competitiveness of the region // Economics, Sociology and Law in the modern world: problems and solutions : materials XIX Intern. scientific and practical. conf. — Pyatigorsk, 2013.

5. Zaitsev, A. Theory and practice of marketing in the regional economy // Regional economy: theory and practice. — 2011. — № 28.

6. Polusmakova, NS, Trubina VS Model management system of regional marketing // Regional economy: theory and practice. — 2011. — № 35.

7. Regional development: the experience of Russia and the European Union / ex. ed. A. G. Granberg. — M. : Economics, 2000.

8. Frolov, D. P., Trubina, V. S., Mirzoyev, R. S. Theoretical basis of the spatial development of the regions of the Southern Federal District // Regional economy: theory and practice. — 2010. — № 31.

9. Khannanov, K. Evaluation of the level of efficiency of regional innovation system // Regional economy: theory and practice. — 2014. — № 6.

10. Shishkin, A. V., Goreva, M. A. Regional Marketing in Russia: Theory and Practice // Regional economy: theory and practice. — 2011. — № 8.

С. А. Глушенко

ПРИМЕНЕНИЕ МЕХАНИЗМА НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ ДЛЯ ОЦЕНКИ РИСКА ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация

В статье обосновывается целесообразность применения нечеткой логики для оценки риска инвестиционно-строительных проектов и предлагается нечеткая продукционная модель. Проводится реализация процесса нечеткого моделирования базы правил посредством разработанной системы поддержки принятия решений управления рисками *ModelingFuzzySet*.

Ключевые слова

Риск, нечеткое множество, терм-множество, нечеткая продукционная модель, лингвистическая переменная, база правил, функция принадлежности, система поддержки принятия решений.

S. A. Gloushenko

MECHANISM OF FUZZY LOGIC APPLIED FOR ESTIMATING THE RISK OF INVESTMENT AND CONSTRUCTION PROJECTS

Annotation

The article explains the usefulness of fuzzy logic to evaluate the risk of investment building projects and proposed fuzzy production model. Implementation process is carried fuzzy rule base modeling developed by the decision support system of risk management *ModelingFuzzySet*.

Keywords

Risk, fuzzy set, term set, fuzzy production model, the linguistic variable, rule base, the membership function, decision support system.

Строительство является одной из ведущих отраслей экономики страны. Оно связано с удовлетворением важнейших потребностей населения и сосредоточило в себе значительные материальные, людские и финансовые ресурсы. Поэтому финансирование строительства занимает одно из ведущих мест в инвестиционной политике различных коммерческих организаций. Рынок недвижимости является наиболее доходным, а инвестиции в объекты недвижимости — одними из самых надежных и эффективных. Основными направлениями капиталовложений в этой области является строительство офисных и торговых зданий, жилых комплексов, гостиниц, выставочных центров и складских помещений. Каждое из направлений имеет свою специфику, отличается масштабом и сроками реализации, а также объемом необходимых финансовых ресурсов.

Анализ проектных рисков показал, что процессы проектирования и реализации инвестиционных строительных проектов (ИСП) происходят в условиях неопределенности, которая проявляется в виде неполноты или неточности информации о реализации процесса строительства. Неопределенность сопутствует всем этапам жизненного цикла ИСП и определяется следующими факторами:

- невозможностью в полной и точной мере определить цели и сформулировать требования проекта;
- трудностью выбора архитектуры проекта и ее структуры в целом;
- неполным знанием всех параметров, обстоятельств, ситуаций для выбора оптимальных решений при проектировании технологии реализации.

Неопределенность является причиной возникновения рисков, существующих в каждом проекте. В [9] риск определяется как воздействие, которое может привести к потерям или иному ущербу.

Риски, возникающие в процессе реализации, могут угрожать как строительному объекту (СО) и организации-застройщику, так и проекту в целом.

Выделим три группы рисков:

1. *Риски проекта*, которые влияют на график работ или ресурсы, необходимые для реализации проекта.

2. *Риски проектного продукта*, влияющие на качество или функциональные характеристики реализуемого проектного продукта.

3. *Бизнес-риски*, относящиеся к застройщику или поставщикам.

Приведенные группы рисков могут пересекаться между собой, например, если опытный прораб покидает проект, это будет риском для проекта, поскольку задерживается срок сдачи готового продукта, риском для продукта, так как новый специалист, заменивший ушедшего, может оказаться не слишком опытным и допустить ошибки в процессе строительства, а также бизнес-риском, поскольку задержка данного проекта может негативно повлиять на будущие деловые контакты между заказчиком и организацией-застройщиком.

Поэтому, неотъемлемой частью менеджмента проектов становится процесс управления рисками инвестиционно-строительных проектов.

Система управления рисками включает следующие этапы:

- идентификацию рисков;
- качественный анализ рисков;
- количественный анализ рисков;
- планирование реагирования на риски;
- мониторинг и контроль уровней риска проекта.

В процессе анализа рисков применяют различные методы, такие как: «мозговой штурм», методы экспертных оценок, анализ чувствительности, вероятностный анализ, имитационное моделирование, анализ дерева решений.

Оценка влияния риска на проект для конкретной фазы жизненного цикла строительного объекта может быть количественной и качественной. Количественные оценки базируются на имеющейся статистической информации и используемых моделях прогноза. Одна-

ко использование количественных методов во многих случаях бывает проблематично из-за отсутствия достаточных статистических данных для построения адекватных моделей анализа. Качественная оценка риска, как правило, базируется на экспертных оценках [6].

Недостатками существующих подходов к анализу рисков является отсутствие методологической основы для интегрального анализа качественных и количественных факторов рисков.

Разрешение противоречий существующих методов анализа и оценки рисков может быть получено путем применения нечетких моделей [2]. Принцип применения лингвистического подхода при принятии стратегических решений в процессе анализа рисков проектных продуктов является общеизвестным. Оценка проводится терминами «низкий риск», «допустимый риск» и «высокий риск», но менеджерам проекта сложно придать им точную (объективную) количественную оценку и описать с помощью математического языка. При таком подходе целесообразно рассматривать характеристики инвестиционно-строительных проектов с точки зрения теории нечетких множеств, как лингвистические переменные. Использование методов получения оценок рисков на основе нечеткой логики позволяет использовать как количественные характеристики, которым объективно свойственна неопределенность, так и качественные, субъективные оценки экспертов, выраженные нечеткими понятиями, а также формализовать нечеткие описания с помощью нечетких чисел, множеств, лингвистических переменных и нечетких свидетельств [2, 8].

Для моделирования рисков инвестиционно-строительных проектов нечеткие модели целесообразно представлять в виде нечетких сетей, элементы и совокупности элементов которых реа-

лизуют различные компоненты нечетких моделей и этапы нечеткого вывода.

Нечеткая продукционная модель (НПМ) может быть представлена следующим образом [8]:

$$(i): Q; P; A \Rightarrow B: S; F; N. (1)$$

где Q — сфера применения нечеткой продукции;

P — условие активизации ядра нечеткой продукции;

A — условие ядра (антецедент);

B — заключение ядра (консеквент);

S — метод определения количественного значения степени истинности заключения ядра;

F — коэффициент уверенности нечеткой продукции;

N — постусловие продукционного правила.

Нечеткое причинно-следственное отношение между антецедентом и консеквентом задается в виде нечеткой продукции:

ЕСЛИ x есть A , **ТО** y есть B ,

где X — область определения антецедента; A — нечеткое множество, определенное на X ;

$\mu_A(x) \in [0, 1]$ — функция принадлежности нечетного множества A ;

Y — область определения консеквента;

B — нечеткое множество, определенное на Y ;

$\mu_B(x) \in [0, 1]$ — функция принадлежности нечетного множества B .

Если известна функция принадлежности нечетного множества A — $\mu_A(x)$, тогда для нечеткого множества B функция принадлежности определяется по правилу композиции:

$$\mu_B(y) = \sup_{x \in X} \{T(\mu_A(x), \mu_R(x, y))\}, (2)$$

где \sup — операция определения верхней границы множества элементов;

T — операция Т-нормы.

При моделировании риска проекта, в качестве правила вычисления нечеткой импликации, применяется классическая нечеткая импликация Л. Заде:

$$\mu_R(x, y) = \max \{ \min [\mu_A(x), \mu_B(y)], [1 - \mu_A(x)] \}. (3)$$

Основными способами нечеткого вывода заключений в НПМ являются прямой и обратный вывод. Прямой вывод основывается на правиле вывода «нечеткий модус поненс» (*fuzzy modus ponens*).

Во время построения нечеткой продукционной модели оценки рисков ИСП необходимо сформировать полное пространство предпосылок $X = \{x_i\}$,

$i = \overline{1, n}$ — факторов, являющихся источниками риска, и полное пространство заключений $Y = \{y_j\}$, $j = \overline{1, m}$ — показателей риска различных областей ИСП.

В процессе анализа факторов риска проектов СО выявлены показатели, которые могут быть источниками риска ИСП (табл. 1).

Таблица 1 — Факторы риска инвестиционно-строительных проектов (фрагмент)

Обозначение	Наименование лингвистической переменной	Вид терм-множества и интерпретация уровней факторов
X_1	Цель проекта	<i>T3</i> . <i>H</i> — недостаточно соответствует целям организации; <i>C</i> — соответствует целям с определенными ограничениями; <i>B</i> — полностью соответствует
X_2	Границы проекта	<i>T3</i> . <i>H</i> — определяют минимальную функциональность; <i>C</i> — соответствует требуемой функциональности; <i>B</i> — имеют избыточную или неточно определенную функциональность
X_3	Уровень зрелости организации застройщика	<i>T5</i> . <i>OH</i> — начальный, который означает, что процесс в компании не формализован; <i>H</i> — повторяемый, когда формальные процедуры для выполнения основных элементов процесса строительства; <i>C</i> — определенный, когда все элементы процесса определены, стандартизованы и задокументированы; <i>B</i> — управляемый, когда в компании принимаются количественные показатели качества проекта; <i>CB</i> — оптимизирующий, когда главной задачей компании становится постоянное улучшение и повышение эффективности существующих процессов, ввод новых технологий
X_4	Сложность проекта	<i>T3</i> . <i>H</i> — небольшая сложность, проект реализуется по проверенным технологиям; <i>C</i> — средняя, реализация проекта требует частичного внедрения новых технологий; <i>B</i> — высокая сложность, проект полностью реализуется по новым технологиям строительства
X_5	Взаимодействие с заказчиком	<i>T5</i> . <i>OH</i> — недопустимо низкое, практически отсутствует; <i>H</i> — низкое, нерегулярные консультации; <i>C</i> — среднее, проводятся совещания, но в команде заказчика неопытные сотрудники; <i>B</i> — высокое, регулярные совещания, в команде заказчика опытные сотрудники привлекаются периодически; <i>CB</i> — очень высокое, регулярные совещания, в команде заказчика опытные сотрудники включены на регулярной основе в команду
X_6	Опыт заказчика	<i>T3</i> . <i>H</i> — отсутствует или минимальный; <i>C</i> — имеется ограниченный опыт реализации отдельных объектов; <i>B</i> — достаточный опыт внедрения как средних, так и крупных строительных объектов
X_7	Бюджет	<i>T5</i> . <i>OH</i> — очень незначительный объем финансирования; <i>H</i> — малый объем финансирования; <i>C</i> — средний объем финансирования; <i>B</i> — объем финансирования достаточно большой; <i>CB</i> — объем финансирования сверх большой — практически неограниченный
X_8	График работ	<i>T5</i> . <i>OH</i> — очень напряженный; <i>H</i> — напряженный; <i>C</i> — средний напряженности; <i>B</i> — достаточно свободный; <i>CB</i> — достаточно свободный, допускающий корректировки

При задании лингвистических переменных, характеризующих факторы риска, могут использоваться следующие терм-множества, определяющие уровни факторов [5]:

$T2 = \{\text{Низкий (H), Высокий (B)}\};$

$T3 = \{\text{Низкий (H), Средний (C), Высокий (B)}\};$

$T4 = \{\text{Очень Низкий (OчH), Низкий (H), Средний (C), Высокий (B)}\};$

$T5 = \{\text{Очень Низкий (OчH), Низкий (H), Средний (C), Высокий (B), Очень Высокий (OчB)}\}.$

В процессе анализа риска выявлены показатели, которые могут характе-

ризовать риски ИСП (табл. 2). При задании лингвистических переменных, характеризующих показатели риска используется следующее терм-множество, определяющие показатели риска:

$T1 = \{\text{Низкая очевидность риска (НОР), Средняя очевидность риска (СОР), Высокая очевидность риска (ВОР)}\};$

$T2 = \{\text{Очень низкая очевидность риска (ОНОР) Низкая очевидность риска (НОР); Средняя очевидность риска (СОР); Высокая очевидность риска (ВОР), Очень высокая очевидность риска (ОВОР)}\}.$

Таблица 2 — Показатели риска инвестиционно-строительных проектов (фрагмент)

Обозначение	Наименование лингвистической переменной	Примечание
Y_1	Достижение цели проекта	Риск проявляется в том случае, если цели инвестиционно-строительного проекта не могут быть реализованы застройщиком
Y_2	Сложность	Риск проявляется, когда из-за размера проекта трудно детально проанализировать каждый этап работ, обеспечить взаимодействие участников и организацию работ
Y_3	Компетентность заказчика в сфере строительства	Риск проявляется при согласовании с заказчиком большинства проектных документов, внесении изменений в объект строительства
Y_4	Компетентность застройщика	Риск проявляется, когда в команде застройщика отсутствуют или недоступны специалисты, обладающие необходимой компетенцией
Y_5	Новые технологии	Риск проявляется, когда в проекте необходимо использовать новые средства и технологии строительства, использовать современную спец. технику
Y_6	Архитектурный	Риск проявляется, когда архитектура не обеспечивает устойчивости проектных решений, которая проявляется в приспособленности к возможным изменениям требований
Y_7	Технический	Риск проявляется, когда трудно реализовать требования к проекту

Взаимосвязь между факторами (антецедентом) и показателями риска (консеквентом) представляет собой бинарное нечеткое отношение на декартовом произведении соответствующих нечетких множеств. Нечеткое причинно-

следственное отношение между антецедентом и консеквентом задается в виде нечеткой продукции [8]. Продукционные правила приведены в таблице 3 (фрагмент).

Таблица 3 — Нечеткие продукционные правила модели (фрагмент)

Обозначение правила	Антецедент	Консеквент
База правил П1		
П1.1	$x_1 = H \wedge (x_2 = B \vee x_2 = C)$	$y_1 = \text{Очень ВОР}$
П1.2	$x_1 = H \wedge x_2 = H$	$y_1 = \text{ВОР}$
П1.3	$x_1 = C \wedge (x_2 = B \vee x_2 = C)$	$y_1 = \text{Очень СОР}$
П1.4	$x_1 = C \wedge x_2 = H$	$y_1 = \text{СОР}$
П1.5	$x_1 = B \wedge (x_2 = B \vee x_2 = C)$	$y_1 = \text{НОР}$
П1.6	$x_1 = B \wedge x_2 = H$	$y_1 = \text{Очень НОР}$
База правил П2		
П2.1	$x_4 = H \wedge (x_3 = B \vee x_3 = OB)$	$y_2 = \text{Очень НОР}$
П2.2	$x_4 = H \wedge x_3 = C$	$y_2 = \text{НОР}$
П2.3	$x_4 = C \wedge x_3 = \neg OH$	$y_2 = \text{СОР}$
П2.4	$x_4 = B \wedge (x_3 = B \vee x_3 = OB)$	$y_2 = \text{ВОР}$
П2.5	$x_4 = B \wedge \neg(x_3 = B \vee x_3 = OB)$	$y_2 = \text{Очень ВОР}$
База правил П3		
П3.1	$(x_5 = OH \vee x_5 = H) \wedge x_6 = H$	$y_3 = \text{Очень ВОР}$
П3.2	$(x_5 = H \vee x_5 = C) \wedge x_6 = C$	$y_3 = \text{ВОР}$
П3.3	$x_5 = C \wedge (x_6 = C \vee x_6 = B)$	$y_3 = \text{СОР}$
П3.4	$x_5 = B \wedge x_6 = B$	$y_3 = \text{НОР}$
П3.5	$x_5 = CB \wedge x_6 = B$	$y_3 = \text{Очень НОР}$
База правил П4		
П4.1	$x_3 = OH \wedge x_{16} = H \wedge x_{17} = H$	$y_4 = \text{Очень ВОР}$
П4.2	$x_3 = H \wedge x_{16} = H \wedge x_{17} = C$	$y_4 = \text{ВОР}$
П4.3	$x_3 = C \wedge x_{16} = C \wedge x_{17} = C$	$y_4 = \text{СОР}$
П4.4	$x_3 = B \wedge \neg(x_{16} = H \wedge x_{17} = C)$	$y_4 = \text{НОР}$
П4.5	$x_3 = CB \wedge \neg(x_{16} = H \wedge x_{17} = H)$	$y_4 = \text{Очень НОР}$

На рисунке 1 приведена структура нечеткой продукционной сети для оценки рисков инвестиционно-строительных проектов.

Нечеткая продукционная модель позволяет снять ограничения на число учитываемых входных переменных и интегрировать как качественные, так и количественные подходы к оценке рисков. В НПМ определены 19 входных лингвистических переменных, характеризующих факторы риска, 14 выходных лингвистических переменных, характеризующих риски различных областей ИСП. Модель содержит 14 баз правил и

позволяет проводить лингвистический анализ рисков, которые несут потенциальный ущерб проекту, а также выявить приоритеты рисков (очень высокий, высокий, средний, низкий, очень низкий), которые важны для менеджмента инвестиционно-строительного проекта.

Реализация процесса нечеткого моделирования базы правил проводится посредством разработанной системы поддержки принятия решений (СППР) управления рисками проектов *ModelingFuzzySet* [7], выполненной в среде Microsoft.Net на языке C#.

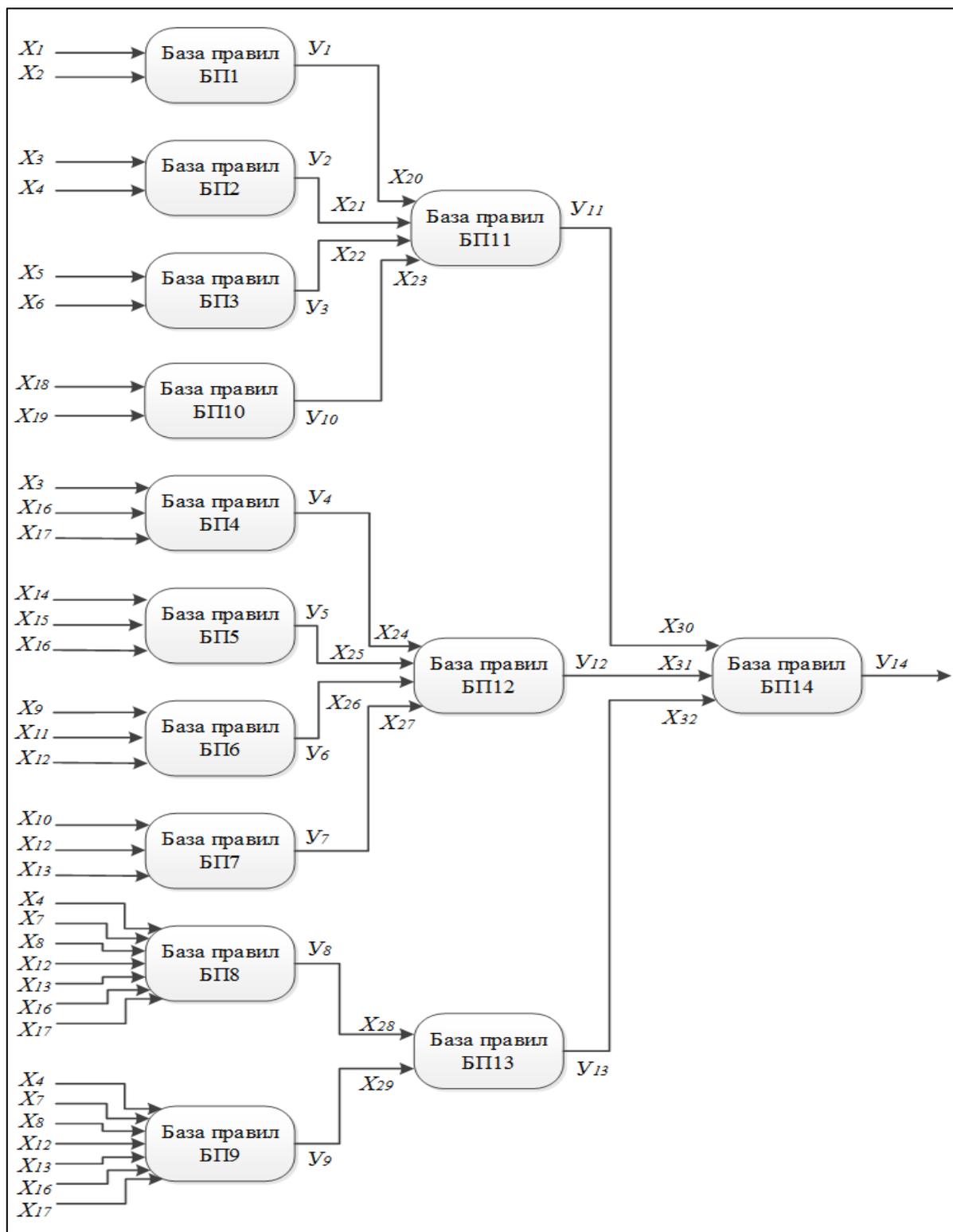


Рисунок 1 — Структура нечеткой продукционной сети

В процессе оценки рисков проектов строительных объектов менеджер формирует нечеткую продукционную

модель рисков с помощью дизайнера (рис. 2).

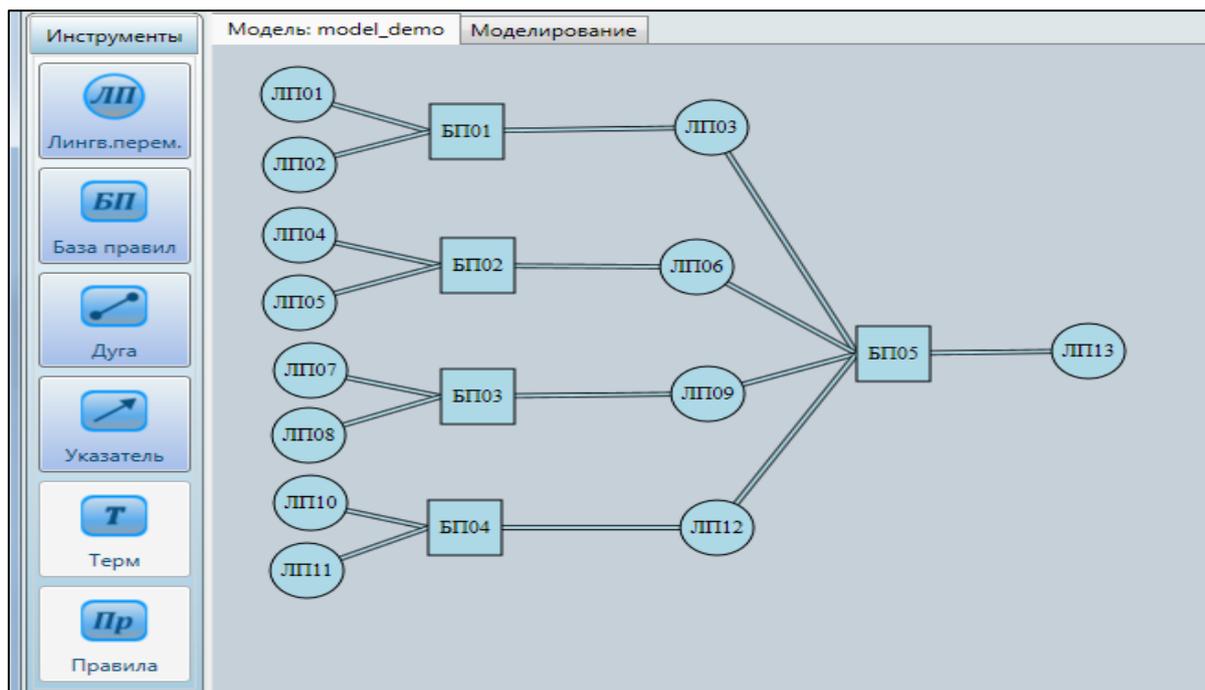


Рисунок 2 — Дизайнер нечеткой продукционной сети

Формирование модели предполагает задание лингвистических переменных (ЛП $_{xx}$), формализующих факторы и показатели рисков инвестиционно-строительных проектов, а также базы нечетких продукционных правил (БП $_{xx}$).

Далее необходимо задать функции принадлежности лингвистических переменных. Пример первоначального формирования лингвистической переменной «Цель проекта» приведен на рисунке 3.

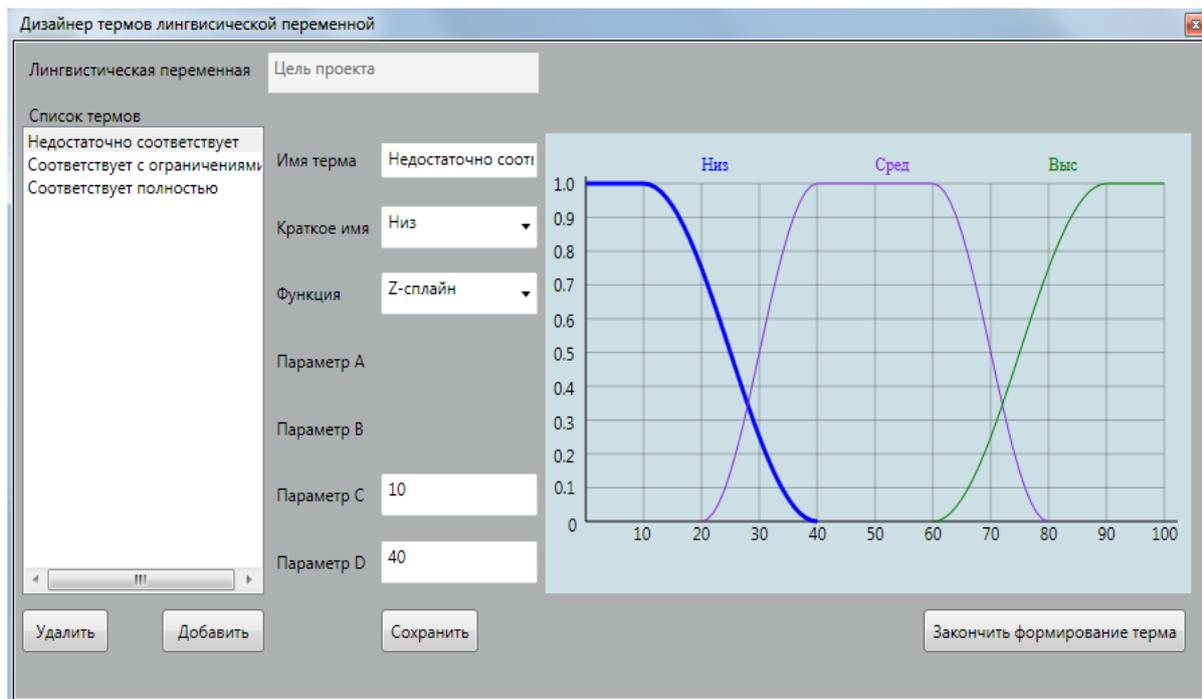


Рисунок 3 — Дизайнер термов лингвистической переменной

СППР обеспечивает формирование функций принадлежности термножеств различных видов: треугольные, трапециевидные, Z-, S- и П-образные.

В процессе проектирования строительных объектов менеджер может заинтересоваться различными показателями риска ИСП. Это определяется этапом жизненного цикла проекта, текущей стадией реализации. Программное

средство *ModelingFuzzySet* позволяет проводить нечеткое моделирование показателя риска актуального на конкретной стадии реализации проекта. Реализация механизма нечеткого вывода определяется на основе алгоритма Мамдани (*Mamdani*) [1].

Результат оценки показателя риска y_1 — «Достижение цели проекта» проекта представлен на рисунке 4.



Рисунок 4 – Результат оценки показателя риска проекта

Таким образом, разработанная нечеткая производственная модель и система поддержки принятия решений позволяет менеджерам инвестиционно-строительных проектов проводить планирование управляющих действий по снижению риска проектов путем анализа ситуаций по схеме «Если — То». Оценка различных управляющих воздействий на процесс проектирования и реализацию строительных объектов позволяет целенаправленно снижать

риски на различных стадиях жизненного цикла проекта.

Полученные оценки риска на основе механизма нечеткой логики позволяют учитывать как качество входной информации, так и надежность (степень уверенности) информации от экспертов. Механизм обладает широкими возможностями и позволяет адаптировать его к имеющимся моделям управления рисками, а также модифицировать с учетом различных условий реализации ИСП.

Библиографический список

1. Анисимова, Г. Б., Долженко, А. И. Система оценки риска потребительского качества проектов информационных систем // Вестник ИНЖЭКОНА. Серия: Экономика. — 2010 — № 1 (36).
2. Борисов, В. В., Круглов, А. С., Федулов, А. С. Нечеткие модели и сети. — М. : Горячая линия-Телеком, 2007.
3. Глушенко, С. А. Применение системы matlab для оценки рисков информационной безопасности организации // БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА. — 2013. — № 4 (25).
4. Глушенко С. А. Нечеткая модель и инструментарий управления рисками инвестиционно-строительных проектов : сб. тезисов докладов конгресса молодых ученых. — СПб. : Университет ИТМО, 2014. — Вып. 3.
5. Долженко, А. И. Методология анализа рисков при проектировании информационных систем с использованием нечетких сетей // Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ». — 2007. — № 2 (24).
6. Долженко, А. И. Нечеткие методы и модели оценки потребительского качества веб-ориентированных информационных систем: теория, методология и инструментарий : автореф. дисс. ... д-ра эконом. наук. — Ростов н/Д, 2008.
7. Система моделирования продукционной нечеткой сети (ПРОНЕС) — № 2010612952 / А. И. Долженко, С. А. Глушенко, К. Х. Калугян, Е. Н. Лозина, А. С. Чередниченко // Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ. — М., 25.05.2010.
8. Заде, Л. А. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений. — М. : Мир, 1976.
9. Симонов, С. В. Анализ рисков, управление рисками // Jet Info. — 1999. — № 1 (68).

Bibliographic list

1. Anisimova, G. B., Dolzenko, A. I. The system of risk assessment of consumer quality of information systems projects // Herald ENGECON. Series: The Economy. — 2010. — № 1 (36).
2. Borisov, V. V., Kruglov, A. S., Fedulov, A. S. Fuzzy models and networks. — M. : Hotline Telecom, 2007.
3. Glushenko, S. A. Risk assessment information security systems organization with matlab system // Business Informatics. — 2013. — № 4 (25).
4. Glushenko, S. A. Fuzzy model and tools of risk management of investment and construction projects. Annotations of the Congress of Young Scientists. — St. Petersburg : University of ITMO, 2014. — Iss. 3.
5. Dolzhenko, A. I. The methodology of risk analysis in the design of information systems using fuzzy networks // Vestnik of Rostov State Economic University «RINH». — 2007. — № 2 (24).
6. Dolzhenko, A. I. Fuzzy evaluation methods and models of consumer quality of web-based information systems: theory, methodology and tools : author. dis. of Dr. of economical sciences. — Rostov-on-Don, 2008.
7. A production system modeling fuzzy network (PRONES). — № 2010612952 / A. I. Dolzhenko, S. A. Glushenko, K. H. Kalugyan, E. N. Lozina, A. S. Cherednychenko // Certificate of state registration the computer program. — M., 25.05.2010.
8. Zadeh, L. A. The concept of a linguistic variable and its application to the adoption of approximate solutions. — M. : Mir, 1976.
9. Simonov, S. V. Risk analysis, risk management // Information Bulletin «Jet Info». — 1999. — № 1 (68).

Л. Х. Джандарова

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Аннотация

В статье представлена проблематика ресурсного обеспечения экономики региона, охарактеризована значимость разработки и реализации комплекса оперативно-управленческих мероприятий, направленных на активизацию производственно-торгового потенциала региона, проанализирован ресурсный потенциал российских регионов, систематизирована взаимосвязь освоения или последовательности использования ресурсов.

Ключевые слова

Ресурсы, региональная экономика, производственно-экономический потенциал развития.

L. Kh. Dzhandarova

THE SYSTEM DEVELOPMENT OF RESOURCE SUPPORT IN REGIONAL ECONOMICS

Annotation

The article presents the issues of resource support the region's economy is characterized by the importance of developing and implementation of a complex operational and management activities, aimed at boosting production and trade potential of region, analyzed the resource potential of Russian regions, codified relationship development or sequence of resource use.

Keywords

Resources, regional economy, production and economic development potential.

В современных реалиях, в условиях ограничения торгово-экономических связей, региональное развитие выступит одним из наиболее оптимистичных направлений активизации внутреннего производственного и торгового потенциала федерального уровня.

В сложившихся условиях необходимо реализовать комплекс оперативно-управленческих мероприятий, направленный на развитие производственного потенциала региона, используя природно-ресурсный, демографический, социально-экономический потенциал и специфические преимущества.

Управление экономикой российских регионов понятие достаточно мно-

гогранное, и оно не может быть ограничено ни определенной отраслью науки, ни хозяйственным комплексом. Система торгово-экономических санкций, примененных многими иностранными государствами в отношении нашей страны может являться своего рода толчком, или мощным позитивным инертным воздействием, которое способно спровоцировать развитие отечественных производителей.

Региональная экономика как отрасль экономической науки изучает совокупность экономических и социальных факторов и явлений, обуславливающих формирование и развитие производительных сил и социальных процес-

сов в региональной системе страны и каждом регионе, а регион — это крупная территория страны с более или менее однородными природными условиями, а главным образом, характерной направленностью развития производительных сил на основе сочетания комплекса природных ресурсов с соответствующей сложившейся и перспективной социальной инфраструктурой [3].

Ресурсный потенциал российских регионов значителен, теоретико-методическая база его эффективного использования многогранна и включает обширные территориально-функциональные аспекты экономических отношений. Закономерности, принципы и составные элементы производительных, социально-экономических, природно-климатических и научно-исследовательских ресурсов в территориальном аспекте нуждаются в дополнительном анализе, прогнозировании и обосновании стратегии фундаментального развития, с учетом внешнеэкономических вызовов.

Для того чтобы соответствовать ряду стратегических требований развития, региональная система должна в первую очередь учитывать экологические требования, постоянно совершенствоваться за счет самоанализа и стремиться к развитию не только межрегиональных экономических связей, но и ориентироваться на активизацию внешнего конкурентного потенциала.

В настоящее время регионами называют самые различные территории, объединенные какими-либо общими чертами [4]:

- группы стран (например, страны Карибского бассейна или Североафриканский регион и т. д.) — макро-регионы;

- территории страны, охватывающие несколько экономических районов (Западная, Восточная зона России и т. д.) — макро-регионы;

- экономический район и федеральный округ (Северный, Северо-

Западный, Центральный, Южный и др.) — макро-регионы;

- область, край, республика и их группы — мезорегионы;

- территория внутри области, края, республики — микро-регионы.

Судя по представленной классификации (макро-, мезо- и микро-регионы), можно проследить выраженные свойства системности, комплексности как самих регионов, так и необходимости специально-научного познания и исследовательской практики регионального развития.

Раскрывая целостность объектов и субъектов региональной экономики, следует отметить, что системный подход способствует адекватной постановке и разрешению проблем.

Масштабность и сложность организационно-функциональной структуры хозяйственной системы региона обоснована сложностью комплексных характеристик отдельных элементов или секторов экономики. Поэтому в первую очередь следует рассматривать ресурсы как основной показатель и решающую характеристику необходимости развития.

По сути, понятие «ресурс» может охарактеризовать границы определенных социально-экономических систем, определяя «входы» и «выходы», ограничивая количественные и качественные возможности рыночной активности.

Понятие ресурса достаточно многообразно, и в зависимости от научно-исследовательской позиции определенных авторов может быть представлено как:

- ресурсы (от франц. *ressource* — вспомогательное средство) — денежные средства, ценности, запасы, возможности; источники дохода в государственном бюджете, при этом общее свойство ресурсов — потенциальная возможность их участия в производстве (производственные ресурсы) и в потреблении (потребительские ресурсы) [1];

- этим термином обозначают не только сырье, землю, труд, но и про-

дукцию, поскольку продукция одной отрасли или производства — ресурсы для другой (другого) [2];

– это источники и предпосылки получения необходимых людям материальных и духовных благ, которые можно реализовать при существующих тех-

нологиях и социально-экономических отношениях [5].

На рисунке 1 представлена система многообразия видов ресурсов, интегрированная и взаимодействующая по компонентно.

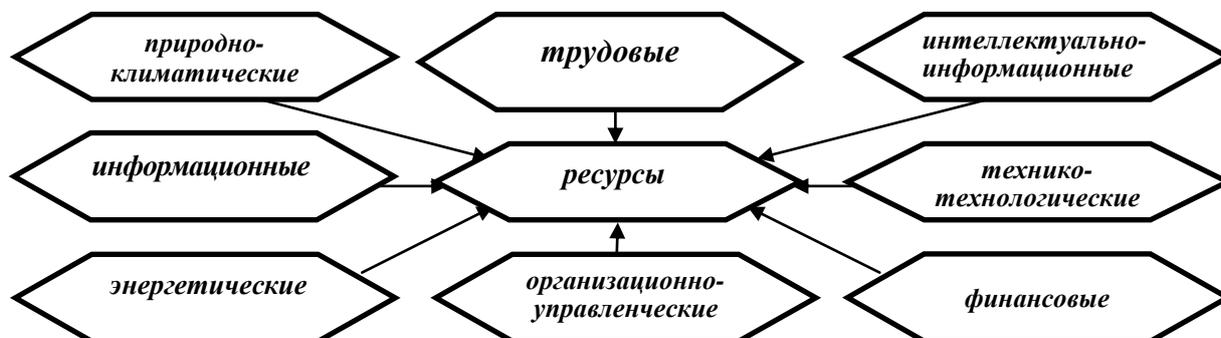


Рисунок 1 — Основные виды ресурсов в экономических системах

Генезис освоения или последовательности и взаимосвязи использования ресурсов, на наш взгляд, может быть представлен следующим образом. Первыми были вовлечены в историческую очередность природно-климатические и трудовые ресурсы, так как на определенном этапе развития именно использование последних придало человеку определенный круг способностей. Однако следует отметить, что именно с освоением трудовых ресурсов торгово-экономические отношения получили значимый стимул развития.

Далее общество приступило к освоению интеллектуально-информационных ресурсов, развивая науку и участвуя в распространении полученных знаний о способах требуемого воздействия на ресурсы.

Создание определенных материальных благ обусловило освоение всех типов предыдущих ресурсов и стало новым витком развития.

Категория «технико-технологические ресурсы» появляется с развитием научно-технического прогресса и сочетает научные разработки и необходимые трудовые ресурсы. Технологии и научно-

исследовательские разработки — это объективно значимые ресурсы.

О понятии, этапе или времени образования финансовых ресурсов однозначно можно сказать, что зарождается этот тип с возникновением и развитием товарного обмена. На определенном этапе этот ресурс приобрел форму денег, в вещественном выражении и финансовых гарантийных обязательствах.

Организационно-управленческие ресурсы появляются в результате усложнения торгово-экономических отношений, выступающих интеграционной основой взаимодействия всех представленных форм ресурсов, являются признаками государственного образования, характеризуют качество взаимоотношений между индивидами по поводу отношений производства, распределения, обмена и потребления, требующих осознанного целенаправленного взаимодействия.

Энергетические или сырьевые ресурсы в последнее время, на пороге столетий, подтвердили свою значимость, в частности обширные запасы нефтегазовых месторождений и других полезных ископаемых. В итоге мы наблюдаем сырьевые войны, в которые вовлекаются

страны и регионы, информационно-медийные каналы и производственно-распределительные процессы.

Коснувшись данной тематики и отметив ее значимость, охарактеризуем уровень обеспеченности России природно-сырьевыми ресурсами. Следует отметить, что положение нашей страны считается значимым, ресурсно независимым, так как Российская Федерация располагает внушительными запасами нефти и газа, но более углубленный комплекс научно-прикладных исследований выявляет ряд проблемных аспектов:

– неравномерность в территориальном разделении ресурсной базы; расположение промышленного сырья в восточных и северных территориях, природно-климатических и сельскохозяйственных на юге и юго-западе страны;

– определенный резонанс в территориальном размещении производительных сил и зонального потребления на протяженности страны. В рамках Европейской (Западной) части находится 78 % населения, здесь же на 70 % сосредоточено производство товарной продукции, промышленности, 76 % продукции сельского хозяйства; но при этом ресурсы, в частности энергоресурсы, расположены на востоке России, где добывается более половины угля, нефти, природного газа, производится большая часть продукции цветной металлургии;

– относительно высокая концентрация сырьевых ресурсов, но при этом расположение плодородных сельскохозяйственных земель в ограниченном ареале южной и частично европейской территории страны.

Из 1200 разведанных месторождений природного газа 80 % его добычи приходится на 4 месторождения Тюменской области (Уренгойское, Ямбургское, Медвежье и Вэнгапурское). Угольную базу России составляют 570 месторождений, объединенных в 18 бассейнов, но лишь 3 из них — Кузнецкий, Канско-Ачинский и Иркутский

содержат свыше 60 % промышленных запасов и обеспечивают почти 70 % добычи угля. На территории Курской магнитной аномалии размещается 65 % балансовых запасов железной руды и 70 % ее добычи, хотя в целом железорудная база насчитывает 300 месторождений. Почти 80 % запасов древесины приходится на Восточную зону страны. Более 70 % гидроэнергетического потенциала России приходится на бассейны рек Енисея, Лены, Амура и Колымы [4].

Библиографический список

1. Большая советская энциклопедия. — 3-е изд. — М. : Советская энциклопедия, 1969–1978.
2. Лопатников, Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Дело, 2003.
3. Некрасов, Н. Н. Региональная экономика. Теория, проблемы, методы. — 2-е изд. — М. : Экономика, 1978.
4. Региональная экономика. Основной курс : учебник / под ред. В. И. Видяпина, М. В. Степанова. — М. : ИНФРА-М, 2008.
5. Словарь по экономике и финансам [Электронный ресурс]. — URL : www.glossary.ru.

Bibliographic list

1. Great Soviet Encyclopedia. 3^d ed. — M. : Soviet encyclopedia, 1969–1978.
2. Lopatnikov, L. I. Economic and mathematics Dictionary: Dictionary of modern economics. — 5th ed., rev. and ext. — M. : Business, 2003.
3. Nekrasov, N. N. Regional economy. Theory, problems, methods. — 2nd ed. — M. : Economy, 1978.
4. Regional Economy. Basic course: Textbook / ed. by V. I. Vidyapin, M. V. Stepanova. — M. : INFRA-M, 2008.
5. Dictionary of Economics and Finance [Electronic resource]. — URL : www.glossary.ru.

В. М. Джуха, А. Н. Кокин

ИННОВАЦИОННАЯ КОМПОНЕНТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПОДХОДЫ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ

Аннотация

В статье предлагается рассматривать предпринимательство как хозяйственную активность, которой органично присуща инновационная компонента. Данная компонента обуславливает активное использование научно-технических и социальных новшеств в ходе осуществления предпринимательской деятельности. Предлагаемый подход предполагает изменение отношения к предпринимательской деятельности как к инновационной активности, что требует изменения приоритетов системы государственной поддержки бизнеса, ориентирования ее на стимулирование новаторского потенциала субъектов хозяйствования.

Ключевые слова

Предпринимательство, определение предпринимательства, предпринимательские способности, инновации.

V. M. Dzhukha, A. N. Kokin

INNOVATIVE COMPONENT OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY: EXISTING APPROACHES AND SOCIO-ECONOMIC IMPORTANCE

Annotation

In article it is offered to consider business as economic activity in which it is organically inherent innovative a component. Given a component causes active use of scientific and technical and social innovations during implementation of business activity. Offered approach assumes change of the relation to business activity as to innovative activity that demands change of priorities of system of the state support of business, its orientation on stimulation of innovative potential of subjects of managing.

Keywords

Business, business definition, enterprise abilities, innovations.

Предпринимательство с момента становления экономики как самостоятельной общественной науки воспринималось в качестве источника богатства и как ключевая активность субъектов хозяйственной системы. Одним из первых на активную роль человека в формировании богатства указывает Жан Батист Сэй, формулируя предпринимательскую деятельность как соединение трех факторов производства: земли, труда и капитала. Специалисты указывают на множество определений понятия предпринимательства, учитывая многовековую историю

его исследования — начиная с первого, данного в 1725 г. Р. Кантильоном, обозначившего таким образом посредничество, действия экономического агента в условиях риска [3, с. 9]. Современное предпринимательство рассматривается как организационно-экономическая основа инновационных, высокопродуктивных экономических процессов, как возможность проявить инициативу и организационные способности, реализовать свои устремления.

В настоящее время единого общепринятого определения предпринима-

тельства не существует, но можно согласиться с определением Роберта Хизрича, который выделяет ключевой эффект предпринимательства — создание нового, обладающего стоимостью [5, с. 20]. Данный аспект новизны, достигаемой в ходе предпринимательской деятельности, представляется крайне важным и требующим специального анализа, прежде всего, с точки зрения источников образования.

Значительная часть исследователей связывает активность и новизну, реализуемую в процессе предпринимательской деятельности, с личными качествами самого предпринимателя.

Субъективный подход занимает очень прочное место в исследованиях предпринимательской деятельности, даже выводится «модель идеального предпринимателя», базирующаяся на определении «качественных характеристик предпринимателя, зависящих от природных данных человека и полученных в процессе образования, практического опыта» [2, с. 66]. Производится разграничение «номинальных и реальных субъектов предпринимательства» [2, с. 68] в зависимости от возможности быть предпринимателем и наличия капитала у потенциальных предпринимателей.

Соглашаясь с подходами, выделяющими предпринимательские способности и талант, необходимо отметить, что их зарождение и проявление не случайно, а закономерно и является следствием наличия инновационной компоненты в предпринимательской деятельности. То есть предпринимательство можно рассматривать как деятельность, предполагающую инновации, концентрирующую на них усилия при организации производства и распоряжении ресурсами.

Обоснованность выделения инновационной компоненты предпринимательства определяется ее преобразующим природным и социальным воздействием, причем не разрушающего, а созидательного характера. В результате инноваций

достигаются как количественно, так и качественно новые результаты. Предпринимательство представляет собой деятельность, нацеленную как на увеличение объема выпуска товаров, так и на разработку новых продуктов и услуг. Другими словами, качественные и количественные результаты предпринимательской деятельности не противопоставляются с точки зрения их инновационной компоненты, а выступают различными формами проявления новаторских и передовых подходов к хозяйственной деятельности. Например, переход на конвейерное производство представляется новым способом использования имеющихся ресурсов и возможностей, при том, что результаты, получаемые в результате его использования, отличаются только количеством выпускаемой продукции. Одним словом, инновационная ориентация предпринимательства нацелена как на продукты деятельности, так и на организацию самой деятельности, что отличает данный вид инноваций от технических и социальных новшеств.

Этот аспект крайне важен, так как в современной экономической литературе инновационная компонента предпринимательской деятельности раскрывается преимущественно в ходе анализа бизнес-активности в сфере высоких технологий. Однако в данном случае инновационная предпринимательская деятельность в большей степени рассматривается с позиций технологических новшеств — как в области техники, так и организации труда и управления [4, с. 139–140]. Также зачастую инновации рассматриваются как результат особого вида усилий, хоть и подразумевающих предпринимательские усилия, но в большей степени ориентированных на техническую новизну результатов, достигаемых преимущественно в процессе интеллектуальной научно-исследовательской работы [1, с. 35–36].

Разделить хозяйственную, организационную и техническую компоненту

предпринимательства при таком подходе достаточно сложно, и не случайно, что все шире как в деловой, так и научной литературе используется понятие креативности — оригинальности, нестандартности идей. Понятие креативности широко используется в медийной сфере, в области информационно-коммуникативных технологий, но, по сути, оно является одной из форм проявления социальных инноваций, прежде всего в предпринимательской деятельности.

Недостаточное внимание к инновационной компоненте предпринимательской деятельности отечественной экономической мысли может быть обусловлено тем, что в условиях административной экономики новаторство субъектов хозяйствования ограничивалось рамками активности по выполнению плана. Кроме того, отсутствовало само предпринимательство как свободная экономическая деятельность. При переходе к рыночной экономике инновационный потенциал отечественных субъектов хозяйствования был задействован, прежде всего, в области преодоления кризисных процессов, что не давало возможности проявить созидательный потенциал, так как вся предпринимательская энергия уходила на мероприятия больше спасательного, нежели развивающего характера.

В западной экономической мысли с устоявшимися рыночными механизмами предпринимательская активность в большей степени рассматривается с точки зрения личностных и психологических качеств субъекта хозяйствования, что, безусловно, важно, но также сужает понимание инновационной компоненты как естественной и закономерной формы реализации широких социальных процессов, сводит ее к индивидуальным особенностям личности предпринимателя.

Именно предпринимательство является той интегрированной активностью, которая в полном объеме воплощает инновационные решения в сфере преобразования природного и социального

окружения, созидания, достижения новых продуктов и способов реализации человеческой деятельности. В то же время на инновационную компоненту предпринимательской деятельности, на реализацию предпринимательских способностей субъекта хозяйствования влияет вся совокупность общественного уклада: социально-политические институты, хозяйственная система, историко-культурные факторы. От того, насколько все условия будут способствовать реализации инновационных устремлений, зависит не только успех отдельных носителей предпринимательской активности, но и в целом развитие общества в направлении обогащения новыми формами и методами организации хозяйственной деятельности. Поэтому раскрытие инновационной компоненты предпринимательской деятельности значимо для понимания сути экономических процессов и явлений, для выработки мер стимулирования и поддержки экономического роста.

Особенно важно раскрытие истинной природы предпринимательства в современный посткризисный период, когда традиционные факторы роста исчерпали себя и экономики всех стран, включая и ведущие хозяйственные системы, служившие образцом предпринимательства, испытывают серьезные управленческие и экономические проблемы.

В настоящее время новое техническое или организационное решение в рамках предпринимательской деятельности должно оцениваться не только с позиции большей эффективности, чем существующие, но и обладать большей рациональностью и долгосрочной стабильностью хозяйствования при его использовании.

Единство общественного признания и пользы как для предпринимателя, так и для потребителей — в этом суть современных инновационных решений: проявляются ли они в виде продуктов и услуг, приемах и методах организации производства и управления, в способах взаимодействия участников рынка. По-

этому понимание инновационной компоненты предпринимательской деятельности важно не только с точки зрения уточнения ее структуры, но и целевой ориентации, которая в современном обществе выходит за рамки достижения финансово-экономических результатов.

Наличие инновационной компоненты предполагает расширение существующих элементов предпринимательства, которые зачастую представляются достаточно функционально — в виде действий по производству и выводу на рынок продукции и услуг [3, с. 14].

Каждое производственное или сбытовое действие может содержать инновационную компоненту или реализовываться традиционными приемами и методами. Может показаться, что выбор новаторских или традиционных действий является следствием личного выбора субъекта хозяйствования. Это, безусловно, так, но только с учетом условий и факторов, в которых осуществляется данный выбор. Так, если на каждом из представленных выше этапов реализации предпринимательской деятельности есть возможность привлечь специалистов, способных решить свою задачу на основе новаторских подходов (разработать креативную маркетинговую программу, создать новый продукт, изменить связи с поставщиками и потребителями, реорганизовать производство и пр.), то и результаты всей работы также будут обладать значительной новизной. Таким образом, предпринимательская деятельность включает инновационный компонент, является источником, стимулом и активизирующим механизмом широких социальных и технических новшеств.

Реализовать подобный потенциал возможно только при существовании развитой рыночной инфраструктуры, когда предпринимателю предоставляются широкие возможности делового, технического, финансового и коммуникативного сотрудничества. На создание такой инфраструктуры должны быть нацелены

усилия органов регулирования, а дальнейшее раскрытие инновационной компоненты предпринимательства требует проведения исследований и разработок, результаты которых должны расширить понимание роли и значения предпринимательства, ограничений и необходимых условий его развития, что позволит сформировать механизмы устойчивого и масштабного экономического в современных сложных посткризисных социально-экономических обстоятельствах.

Библиографический список

1. Ковалёв, Г. Д. Основы инновационного менеджмента / под ред. В. А. Шваддара. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999.
2. Кучуков, Р. Основы рыночной экономики в АПК. — Нальчик : Эльбрус, 1998.
3. Савченко, В. Е. Современное предпринимательство. Экономические и организационные основы. Проблемы формирования и регулирования. — М. : Экономика, 1997.
4. Спасенных, М. Ю. Инновационный бизнес: корпоративное управление НИОКР. — М. : Дело АНХ, 2010.
5. Хизрич, Р, Питерс, М. Предпринимательство. — М., 1991.

Bibliographic list

1. Kovaliov, G. D. Base of innovation management / ed. by V. A. Shvaddara. — M. : UNITY-DANA, 1999.
2. Kuchukov, R. Foundations of a market economy in agriculture. — Nalchik : Elbrous, 1998.
3. Savchenko, V. E. Modern entrepreneurship. Economic and organizational basis. Problems of formation and regulation. — M. : Economics, 1997.
4. Spasennyich, M. Yu. Innovative business: corporate governance research. — M. : Business ANH, 2010.
5. Hizrich, P, Peters, M. Entrepreneurship. — M., 1991.

И. С. Емельяненко

РЕАЛИИ МАРКЕТИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы изменения движущих стимулов экономического развития и соответствующих реакций бизнес-среды на современном этапе, касающихся повышения устойчивости торговых организаций. Основные решения локализируются в области горизонтальной и вертикальной интеграции маркетинговых служб торговых организаций.

Ключевые слова

Маркетинг, торговая организация, вертикальная интеграция, горизонтальная интеграция, маркетинговый канал.

I. S. Emelianenko

REALITIES OF MARKETING IN THE TRADE ENTERPRISE IN CONDITIONS OF MODERN ECONOMY

Annotation

The article considers the issues of changing the driving incentives for economic development at the modern stage and the appropriate reaction of the business environment to increase the sustainability of trade organizations. The main decisions are localized in the area of horizontal and vertical integration of marketing services trade organizations.

Keywords

Marketing, trade organization, vertical integration, horizontal integration, marketing channel.

Определенный экономический успех торговых организаций в условиях современной экономики в ее западноевропейском и североамериканском вариантах обусловил стремление к подражанию сложившемуся стереотипу хозяйствования в бизнесе в экономиках переходного и догоняющего типов. Сам экономический рост и успех в деловой активности фирм, как правило, находится в определенной связи с развитием маркетинга, соответственно актуальны и отчетливо заметны примеры практически полного копирования применения маркетинговых технологий в переходных экономиках. Экономическая глобализация, во многом определяющая реалии современной мировой

экономики, повышает открытость национальных рынков и практически снимает препятствия к инкорпорации маркетинга не только путем подражания и заимствования, но и путем прямой передачи навыков и умений при найме ведущих сотрудников в торговые организации и обучении собственного персонала в ведущих экономических школах.

Сложность сложившейся ситуации заключается в том, что экономики догоняющего типа, копируя и инкорпорируя самые передовые и успешные варианты маркетинга в деятельности фирм, направленного как на инновации в производстве, так и на клиента в рамках торгового маркетинга, вынуждены отходить от образцов, взятых за эталон

вследствие несоответствия локальных экономических реалий эталонным экономикам. Несответствия заключаются, в первую очередь, в иной ресурсной обеспеченности, более низком общем платежеспособном спросе и отношении населения к качеству и количеству оказываемых услуг, связанных с торговой и маркетинговой деятельностью. Вследствие этого можно констатировать, что сам маркетинг (прежде всего торговый) как наука и сумма экономических усилий персонала торговой организации, выводящей на рынок товары или услуги, по-разному реагирует на вызовы новой сложившейся экономики.

Одним из вызовов современной экономики представляются различные кризисы: финансовые, финансово-экономические, перепроизводства и т. д. Как бы это ни звучало парадоксально, но определенная вина за развитие кризисных явлений принадлежит маркетингу «как двигателю торговли» в широком смысле этого слова. В отношении формирования кризисных явлений процессы их порождения вследствие реализации маркетинговых стратегий компаниями представляются очевидными как в России, так и в развитых экономиках. К ним следует относить стереотип интенсификации индивидуального потребления, подхлестываемый ростом объемов кредитования потребительского сектора [1] и ситуацией на рынке ипотечного кредитования [2]. На эти процессы активно влияли банковская и финансово-кредитная политика инвестиционных компаний, усилия которых претворялись в жизнь посредством маркетинговых коммуникаций и позиционирования предлагаемого продукта/услуги как желаемой и доступной здесь и сейчас с помощью привлекаемых заемных средств. Вследствие проведения подобной маркетинговой политики в сфере подхлестывания индивидуального потребления последнее значительно выросло.

Настойчивое и планомерное давление маркетинговых коммуникаций сформировало в сознании большинства потребителей максимум, что индивид «стоит» столько, сколько стоят его атрибуты статуса в социуме, к которым принято относить, по крайней мере в России, одежду, аксессуары, смартфон/планшет, машину, недвижимость и т. д., посредством которых он позиционирует себя в обществе, конструируя собственную личность по «рецептам» маркетологов, ведущих компанию по привлечению потребителей. Изучению поведения в новой рыночной среде посвящен ряд современных исследований [3].

В условиях новой экономики розничный рынок товаров индивидуального спроса в большинстве стран мира является испытанным мерилем их политического, социального и экономического состояния. При этом следует отметить иррациональность реакции большинства потребителей на кризисные явления. Помимо ожидаемого сокращения покупок жилья, транспорта, проявляются встречные тенденции — покупки автомобилей премиум-класса теми слоями потребителей, которые не рассматривались в качестве представителей целевой аудитории. То же обстоятельство относится к увеличению числа туристических поездок [4]. Отмеченные тенденции в поведении потребителей в промышленно развитых странах еще более зримо проявляются в отечественных реалиях.

Интересным является, по существу, выяснение реакции маркетинга торговых компаний на вызовы новой экономики, т. е. в том числе кризиса. В этом контексте следует отметить, что в экономической литературе широко представлены данные о том, что множество компаний и корпораций с целью оптимизации бюджета сократили расходы на маркетинг, и маркетинговые отделы подверглись сокращению. Данные процессы происходили как в России, так и за рубежом [5]. Очевидно, что маркетинг в широком

смысле этого слова и маркетинговые службы компаний, в свою очередь, отреагировали на кризисные явления.

Интуитивной реакцией бизнес-среды такого рода можно считать возникшее представление, что вместо системной причины снижения эффективности вследствие изменившихся условий существования национальной экономики выдвигаются первоочередные, такие как: неверно выбранная стратегия развития организации, неэффективный менеджмент, противопоставление интересов топ-менеджмента и акционеров, а также несоответствие профессиональных навыков топ-менеджмента текущей ситуации.

В результате кризисных явлений произошло снижение финансовых резервов у многих организаций, что сократило общий бюджет и, как следствие, расходы на маркетинг. Речь идет о затратах, обусловленных отсутствием успехов в выведении новых продуктов на рынок, высокой стоимости рекламных кампаний с недоказанной из-за отсутствия роста продаж эффективностью. Это опосредует сокращение маркетинговых бюджетов и контроль за их непосредственным расходованием. Меры, предпринимаемые в маркетинге в период кризиса, определяются такими параметрами, как размер компании, профиль ее деятельности, наличие резервов и возможностей диверсификации, а также конкретной ситуацией на рынке. В любом случае, следует помнить, что маркетинг позволяет оценить перспективность исследуемого рынка и потенциальных направлений деятельности компании, что может способствовать выходу из кризиса с меньшими потерями.

Согласно Ф. Котлеру, «...роль маркетинга в ситуациях кризиса возрастает как никогда: именно маркетологи помогают компании выжить за счет поиска новых ниш, перестройки продуктовой политики, поиска новых резервов и новых точек приложения усилий. Маркетинг помогает компании выжить. Именно

маркетинговый подход к решению основных проблем компании в период кризиса поможет ей не только смягчить удар, но и продолжать активную коммерческую деятельность. Задача маркетинга — выявить как внешние, так и внутренние причины кризисной ситуации и предложить меры по ее преодолению» [6].

Традиционно, одним из возможных ответов маркетинга компании на кризисные явления в экономике является выстраивание долгосрочных отношений на консенсусной основе с постоянными деловыми партнерами, к которым, наряду с поставщиками, оптовым и розничным звеном и иными организациями, относятся корпоративные и индивидуальные потребители.

Следует отметить, что подобные долгосрочные связи в рамках маркетинга партнерских отношений выстраиваются с ограниченным числом вышеуказанных деловых партнеров, на основании чего проводится селекция существующих деловых связей компании. В данном контексте может реализовываться горизонтальная интеграция процесса осуществления закупок с другими торговыми организациями, в том числе с конкурирующими, если это влечет за собой снижение стоимости совершаемых закупок и повышение рыночной устойчивости участвующих в данной интеграции сторон. Более того, такого рода договоренности с конкурентами, особенно на уровне крупных компаний, стали именоваться новыми конкурентными отношениями, применяемыми для противостояния другим игрокам на глобальном рынке.

Другим возможным ответом маркетинга компаний на вызовы новой экономики и кризиса, в частности, представляется возможность передачи на аутсорсинг ряда направлений деятельности компании. Здесь, прежде всего, имеется в виду возможность передачи части специализированной маркетинговой деятельности высокопрофессиональным маркетинговым компаниям,

например, это: заказы специализированных маркетинговых исследований в области репозиционирования продуктов и продления их жизненного цикла, анализ инорегиональных рынков в преддверии выхода на них и пр.

Повторно отметим, что в последнее время наиболее распространенным ответом маркетинга на вызовы глобальной новой экономики выступает повсеместное возрастание роли образования стратегических долгосрочных альянсов, которое реализуется в виде развития горизонтальных и вертикальных маркетинговых систем, а также преобразования последних в вертикально интегрированные системы управления компаниями. В современном бизнесе, в том числе в работе торговых организаций, данные изменения проявляются в слияниях и поглощениях, происходящих на идеологической платформе маркетинга партнерских отношений.

Ряд ответов маркетинга на отмеченные вызовы укладывается в изменения в фарватере стандартного комплекса маркетинга предприятия сферы торговли и затрагивает решения в области продуктовой, ценовой, сбытовой и коммуникационной политики.

Как правило, происходит переоценка продуктовой политики компании, при этом желательно учитывать девиацию потребительского поведения. В свою очередь, продуктовая дифференциация тесно связана с управлением ценами и снижением затрат компании.

Пересмотр ценовой политики организации в кризисных условиях обычно осуществляется в сторону уменьшения нормы прибыли, а также в сторону снижения издержек. В плане управления ценами в фарватере маркетинга партнерских отношений организация не должна полностью отказываться от реализации продукции под гарантии надежным бизнес-партнерам.

Сбытовая политика корректируется в сторону уменьшения затрат на

сбыт, причем в современных условиях данный процесс реализуется чаще всего в рамках горизонтальной или вертикальной интеграции построения сбытовых каналов.

Коммуникационная политика подлежит корректировке в плане ревизии с целью выявления наиболее эффективных способов коммуникации и концентрации усилий компании на них с отказом от менее эффективных. При этом желательно сохранить благоприятный имидж организации в глазах целевой аудитории.

Возвращаясь к ответам маркетинга компании на вызовы современной экономики, отметим, что важнейшим из направлений представляется синергия деятельности компаний в сфере распределения и затем их дальнейшей интеграции, если есть возможность и необходимость. Ведущим мотивом к организации интегрированной деятельности компаний в области распределения выступает возможность получения дополнительного положительного эффекта по сравнению с тем, как если бы каждая компания действовала персонифицированно.

В теоретическом и методологическом плане феномен синергии в деятельности корпораций анализировался Д. Аакером, И. Ансоффом, Р. Баззелем, Б. Гейлом, Б. Келином, Р. Кохом, М. Портером, Р. Кантером и др.

Согласно Б. Келину и К. Моту [7], торговые корпорации практикуют определенную кооперацию с целью создания дополнительных ресурсов. Задача указанной кооперации состоит в ускорении адаптационных возможностей компании к внешнему окружению. По их мнению, достигаемый синергетический эффект прямо зависит от степени кооперации компаний.

По мнению И. Ансоффа, «...потенциальный возврат инвестиций в «интегрированной» компании больше, чем совокупный возврат инвестиций от независимых компаний» [8].

С точки зрения Д. Аакера, явление синергизма сопряжено не столько с товарами, сколько с ресурсами организации. Синергия интегрированных систем будет иметь место при согласовании действий всех участников в отношении распределения различных материальных и нематериальных ресурсов интегрированных компаний [9].

Возвращаясь к точке зрения И. Ансоффа, отметим, что синергия будет проявляться тогда, когда сотрудничество между подразделениями управляется и координируется из одного общего центра, то есть речь идет о возможности вертикальной интеграции [7]. Следуя данной логике, можно заключить, что выгоды участников интеграции будут выше в случаях, когда маркетинговый канал будет принадлежать одному владельцу торговой организации, чем если бы он принадлежал нескольким владельцам.

Однако М. Портер призывает к осторожности в плане трансляции управленческого опыта, так как в случае развала альянса можно получить более сильного конкурента [10].

Согласно агрегированному мнению представленных экспертов, наиболее удачная модель маркетингового ответа на вызовы избыточной экономики, тем более в кризисных условиях, состоит из четырех элементов, связывающих участников интегрированной цепи «производитель – дистрибьютор – дилер»:

- организационная стратегия, определяющая уровень интеграции;
- стратегия коммуникативного взаимодействия между участниками канала;
- стратегия делового взаимодействия;
- стратегия обслуживания потребителей.

В части организационной стратегии следует отметить, что самой высокоинтегрированной структурой является такая, при которой канал распределения принадлежит одному владельцу.

Разработка стратегии коммуникативного взаимодействия между интегрирующимися компаниями предполагает совместное использование торговой марки, проведение общей рекламной компании, формирование единой межкорпоративной культуры в части внутреннего и внешнего взаимодействия.

Стратегия делового взаимодействия предполагает участие привлеченных структур в общих закупках и в совместном использовании транспортных возможностей и складских помещений.

Определение стратегии обслуживания потребителей предполагает выбор общего центра обслуживания и разработку эффективного механизма обратной связи как между компаниями-партнерами, так и продавцами и потребителями интегрированной структуры.

Повторимся, литературный поиск и анализ практических решений, к которым склоняется бизнес, демонстрируют стремление как организаций, так и маркетинговых служб в их составе быстро и оперативно реагировать на сужающийся потребительский спрос в кризисный период, наряду с избытком предложения. В этом контексте апробированным бизнес-решением представляется необходимость интеграции усилий маркетинговых служб различных компаний и самих компаний для уменьшения издержек при использовании маркетинговых каналов и большей концентрации на клиентских потребностях.

Соответственно, целью минимизации расходов и времени без потери качества обслуживания клиентов в условиях новой экономики и кризисных явлений резко возрастает значение построения вертикальных и горизонтальных интегрированных маркетинговых систем.

В настоящее время самым перспективным направлением, многократно апробированным в нефтегазовом комплексе в РФ [11, 12], представляется формирование вертикальных маркетин-

говых систем (ВМС). Эта практика подразумевает согласование усилий производителей и посредников (оптовых и розничных торговцев). Экономия, как уже отмечалось, наступает в силу объединения усилий отдельных участников ВМС, что позволяет несколько уменьшить совместно занятый персонал. Кроме того, маркетинговая деятельность интегрированных участников жестко координируется, что не только уменьшает дублирование и расходы, но и увеличивает ясность в принятии управленческих и деловых решений по конкретным бизнес-процессам.

При этом следует учесть, что ВМС представляет собой неотъемлемую часть вертикально интегрированной системы управления компанией или группой компаний, на деле доказавшей большую эффективность в развитых экономиках мира, по сравнению с моделью функционирования отдельных компаний сходного размера. Не лишним представляется отметить, что вертикально интегрированные системы управления со стандартной цепочкой «производитель – дистрибьютор – дилер» в РФ начали формироваться раньше, чем это стало осознаваться в теории и вошло в практику в промышленно развитых странах, но по несколько иным причинам. К такому, по нашему мнению, относятся, желание снизить затраты с целью максимизации маржинальной прибыли при одновременном устранении конкурентов на всей цепи поставки продукта до конечного потребителя. Тогда как в промышленно развитых странах одной из магистральных целей формирования вертикально интегрированных маркетинговых систем является стремление к большей кастомизации и минимизация издержек на внутрифирменные расходы в сопряжении с «креном» увеличения расходов на клиентские программы. В наиболее явной форме вертикально интегрированные системы управления, включающие в себя интегрированные маркетинговые

системы, представлены в крупнейших нефтяных компаниях в России.

Поэтому в России их создание в ряде отраслей экономики, и прежде всего в нефтяном бизнесе, привело к ситуации, когда низовая распределительная сеть (бензозаправочные станции) входит в состав нефтяных компаний и полностью подчиняется их диктату, что, по мнению антимонопольного комитета РФ, приводит к сговору между этими компаниями, что, в свою очередь, опосредует более высокие цены на бензин для конечных потребителей, чем они могли бы быть. При этом в зарубежной практике принято и ограничивается законодательным образом, что бензозаправочные станции в подавляющем числе не входят в состав нефтяных компаний, которые имеют право владеть небольшим количеством таких станций для тестирования потребительской реакции. Вследствие этого распределительные сети низшего звена обладают высокой степенью самостоятельности, поэтому могут самостоятельно решать, у какого производителя приобретать продукцию, которую они далее реализуют. Такие решения препятствуют организации ценового сговора и выгодны для конечных потребителей, так как это позволяет конкурировать по цене. Данные примеры демонстрируют уже известный парадокс, что казалось бы одинаковые экономико-организационные решения действуют различно в западных странах и в России. Доказав свою высокую эффективность в развитых странах, данные решения неожиданно оказываются малоэффективными в российской практике.

Тем не менее в условиях глобальной экономики и участия России в ВТО процессы, происходящие в зарубежном маркетинге, особенно в части формирования вертикально интегрированных маркетинговых систем, находят все большее проявление в российской практике. Это опосредует наступление такого

положения, когда вновь формируемые вертикально интегрированные маркетинговые системы становятся в большей степени ориентированы на нужды потребителя, а ранее сформированные и существующие начинают изживать в своей деятельности стремление к монополизации, и их структуры мигрируют в сторону большей клиентоориентированности.

В связи с этим возможности ответа интегрирующего маркетинга на глобальные вызовы новой экономики в России протекают в фарватере общемировых процессов и реализуются посредством преимущественного образования вертикально интегрированных маркетинговых систем, в том числе в сфере деятельности торговых организаций.

Библиографический список

1. Королева, А. Вредные кредиты // Expert Online [Электронный ресурс]. — URL : <http://expert.ru/2013/07/29/vrednyie-kredityi>.
2. Ильичева, Л. А. Анализ состояния ипотечного рынка в России в период мирового финансового кризиса в 2008–2009 гг. // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2010. — № 1(30).
3. Гамалеева, Н. Г. Маркетинговое исследование сознательной составляющей экономического поведения потребителей // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2010. — № 1 (30).
4. Состояние и перспективы развития туризма в РФ. Туристская отрасль в условиях международного экономического кризиса : материалы XIII ежегодной науч.-практ. конф. (г. Санкт-Петербург, 27 мая 2010 г.) / ред. Н. Ф. Иванова. — СПб. : изд-во СПбАУЭ, 2010.
5. Бондаренко, В. А. Апология маркетинга в кризисных условиях // Маркетинг в России и за рубежом. — 2010. — № 4.

6. Голубков, Е. П. Антикризисный маркетинг // Маркетинг в России и за рубежом. — 2009. — № 1.

7. Хэмел, Г., Прахалад, К., Томас, Г., О'Нил, Д. Стратегическая гибкость / пер. с англ. — СПб. : Питер, 2005.

8. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия / пер. с англ. — СПб. : Питер, 1999.

9. Аакер, Д. Стратегическое рыночное управление / пер. с англ. — СПб. : Питер, 2003.

10. Портер, М. Конкуренция / пер. с англ. — М. : Вильямс, 2006.

11. Алекперов, В. Вертикальная интеграция и конкуренция на рынке нефти и нефтепродуктов // Нефть и бизнес. — 1997. — № 2.

12. Наумов, А., Яхудица, Н. Стратегическое планирование в вертикально интегрированных компаниях // Российское предпринимательство. — 2012. — № 4 (202).

Bibliographic list

1. Korolyova, A. Harmful loans // Expert Online [Electronic resource]. — URL : <http://expert.ru/2013/07/29/vrednyie-kredityi>.
2. Plyicheva, L. A. Analysis of the state of the mortgage market in Russia during the global financial crisis of 2008–2009 // Vestnik of Rostov State University of Economics (RINH). — 2010. — № 1 (30).
3. Gamaleeva, N. G. Marketing research conscious component of economic consumer behavior // Vestnik of Rostov State University of Economics (RINH). — 2010. — № 1 (30).
4. State and prospects of tourism development in the Russian Federation. The tourism industry in conditions of the global economic crisis : proceedings of the XIII annual scientific-practical conference (St. Petersburg, 27, May, 2010) / ed. by N. F. Ivanova. — SPb. : Publishing House of SPbAUE, 2010.

5. Bondarenko, V. A. Apology marketing in crisis conditions // Marketing in Russia and abroad. — 2010. — № 4.

6. Golubkov, H. E. Anticrisis marketing // Marketing in Russia and abroad. — 2009. — № 1.

7. Hamel, G, Prahalad, K. Thomas, O'Neil, D. Strategic flexibility. — SPb. : Piter, 2005.

8. Ansoff, I. New corporate strategy. — SPb. : Piter, 1999.

9. Aaker, D. Strategic market management. — SPb. : Piter, 2003.

10. Porter, M Competition. — M. : Williams, 2006.

11. Alekperov, V. Vertical integration and competition in the market of oil and mineral oil // Oil and business. — 1997. — № 2.

12. Naumov, A., Jagodina, N. Strategic planning in vertically integrated companies // Russian business. — 2012. — № 4 (202).

Е. А. Иванова

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье предпринята попытка проанализировать влияние корпоративной культуры на вектор развития промышленной структуры. Рассмотрены основные типы корпоративной культуры, сформулированы основные принципы поведения, которые, по мнению автора, являются оптимальными для различных участников деятельности хозяйствующего субъекта. Предпринята попытка обосновать корпоративную культуру как инструмент управления промышленным предприятием.

Ключевые слова

Корпоративная культура, управление, имидж, стратегия, цель, жизненный цикл, инструменты, фактор, промышленное предприятие, акционеры, менеджмент.

Е. А. Ivanova

CORPORATE CULTURE AS A STRATEGIC FACTOR OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Annotation

The article analyze the impact of corporate culture on the vector of industrial structure development. There were formulated the main types of corporate culture, the basic principles of behavior, which, according to the author, are optimal for different members of a business entity. An attempt was made to justify the corporate culture as a tool for management of industrial enterprise.

Keywords

Corporate culture, management, image, strategy, purpose, life cycle, tools, factor, factory, shareholders and management.

В настоящее время пришло осознание того, что корпоративная культура является одним из эффективных инструментов управления промышленным предприятием. Именно корпоративная культура выступает стратегическим фактором развития промышленной структуры, который влияет на ее конкурентоспособность. Корпоративная культура — то поле, где формируется имидж предприятия, влияющий на его отношения со всеми заинтересованными в деятельности хозяйствующего субъекта лицами.

Именно в рамках той или иной корпоративной культуры складываются основные принципы поведения экономических субъектов. Оптимальными, на наш взгляд, для крупных собственников являются следующие:

- принимать решения с учетом интересов других групп акционеров, проводить грамотную дивидендную политику;
- организовать оптимальную систему мотивации деятельности менеджмента с целью снижения их злоупотреблений и ликвидации ложных стимулов;
- повышать компетентность членов совета директоров, долю независимых директоров в их составе.

В качестве принципов корпоративной культуры для миноритариев можно выделить такие, как:

- учет интересов корпорации при реализации своих прав;
- соблюдение конфиденциальности и профессиональной тайны;
- осуществление контроля за соблюдением всеми участниками корпоративных отношений принятых в компании правил корпоративного поведения.

Принципы корпоративной культуры для директоров компании:

- формировать корпоративную этику и ее основные принципы в компании;

- сглаживать конфликты между участниками корпоративных отношений, принимая независимую позицию;
- соблюдать оптимальный баланс интересов, сложившийся в компании;
- повышать прозрачность компании в свете соблюдения норм закона, требований внутренних локальных актов;
- обосновывать принципы дивидендной политики и доводить их до акционеров;
- формировать систему мотивации всех работающих в корпорации лиц с учетом интересов компании и собственников;
- нести ответственность перед акционерами за свои действия и своевременность предоставления им достоверной, объективной информации о деятельности компании.

Принципы корпоративной культуры для топ-менеджмента:

- грамотно пользоваться полномочиями в рамках своих обязанностей;
- не наносить вред корпорации своими действиями или бездействием;
- беречь средства собственников;
- предоставлять совету директоров своевременную, объективную информацию о текущей компании;
- использовать на практике правила корпоративного поведения, принятые и утвержденные советом директоров;
- профессионально исполнять свои должностные обязанности;
- быть подотчетными совету директоров;
- выполнять нормы национального законодательства, внутренних нормативных документов и требовать этого от всех участников корпоративных отношений;
- обеспечить работникам достойные условия труда.

В числе общих этических норм взаимодействия компании и ее конкурентов можно отметить:

- взаимное уважение;
- отказ от неэтических методов ведения конкурентной борьбы;
- благоприятствование развитию открытых рынков для торговли и инвестирования.

Принципы отношений с поставщиками товаров и услуг:

- корректное ценообразование, лицензирование;
- исключение ненужных судебных разбирательств;
- развитие долговременных и устойчивых отношений;
- делиться информацией неконфиденциального характера;
- своевременная оплата в соответствии с условиями заключенных договоров.

Принципы отношений с потребителями:

- обеспечивать потребителей товарами и услугами высшего качества в соответствии с их потребностями и ожиданиями;
- честное обхождение, гарантирование потребителям соблюдения всех показателей качества, оговоренных при продаже товаров и услуг;
- не допускать ранжирования потребителей и ущемления их прав в зависимости от национальной принадлежности, пола и возраста;
- гарантировать уважение к человеческому достоинству при осуществлении маркетинга и рекламы продукции и услуг;
- уважать потребительскую культуру.

К проявлениям корпоративной культуры, по которым можно определить ее тип, можно отнести, прежде всего, базовые ценностные установки руководителя, являющиеся базой формирования более конкретных и специфических установок внутри организации. Руководитель на основе выявленных принципов и ценностей выделяет все окру-

жающие его детали: от глобальных (выбор сферы деятельности, партнеров и сотрудников, выстраивание отношений с системой) до более мелких деталей (стиль ведения переговоров, способы отдыха, выбор одежды и аксессуаров, оформление интерьера). Поведение руководителя для сотрудников организации определяет осознание своего места в организации, отношение к риску, деньгам, мотивацию к работе и личной инициативе, лояльность к компании [4].

Наиболее полное и развернутое определение понятия корпоративной культуры дает В. Д. Козлов в работе «Управление организационной культурой» [2, с. 35], отмечая, что это «система формальных и неформальных правил и норм деятельности, обычаев и традиций, индивидуальных и групповых интересов, особенностей поведения работников данной организационной структуры, стиля руководства, показателей удовлетворенности работников условиями труда, уровня взаимного сотрудничества». Таким образом, корпоративная культура определяет, каков климат, стиль взаимоотношений, ценности компании.

Чтобы управлять корпоративной культурой, для руководителя важно выводить свою ценностную сферу на осознанный уровень, понимать истинные мотивы собственного поведения. Таким образом, появляется реальный инструмент для управления, поскольку любого рода управленческие решения в компании руководитель будет осуществлять не с позиции собственных представлений, а с позиции функциональности для бизнеса.

При этом корпоративная культура выполняет ряд функций:

- способствует формированию имиджа компании с присущей только ей спецификой;
- сплачивает членов трудового коллектива и всех участников внутрикорпоративных отношений;

– способствует вовлеченности в общее дело при реализации поставленных целей;

– усиливает систему социальной стабильности в организации, помогает сплачивать организацию, обеспечивая присущие для нее стандарты поведения;

– является средством формирования и контролирования форм поведения и восприятия, целесообразных с точки зрения данной организации.

Культура как институциональная характеристика компании предполагает способы согласования интересов, методы разрешения конфликтов, формы корпоративных усилий.

Несомненно, корпоративное управление неразрывно связано с корпоративной культурой. Она включает в себя те нормы поведения, которые приняты в данной компании и которых должны придерживаться все: от рядовых работников до высших топ-менеджеров.

Корпоративная культура — это то пространство, в котором сосуществуют все бизнес-процессы, составляющие суть деятельности организации.

Корпоративная культура — это не только инструмент управления любым промышленным предприятием, это еще и объект управления. Управлять процессом формирования определенного типа корпоративной культуры можно различными средствами: воздействуя на имидж компании на рынке работодателя, формируя определенные этические нормы поведения с поставщиками и потребителями и т. д. В зависимости от целей предприятия на рынке формируется тот или иной тип корпоративной культуры, который, в свою очередь, способствует достижению стратегических целей. При этом именно информация о внутренней среде промышленного предприятия дает возможность определить внутренние возможности, потенциал на которые предприятие может рассчитывать в конкурентной борьбе

для достижения поставленных целей. Анализ внутренней среды позволяет, с другой стороны, лучше уяснить цели и задачи организации в хозяйственно-экономической деятельности и сформировать соответствующий тип корпоративной культуры [1, с. 100].

В отечественной экономической литературе описываются следующие типы корпоративной культуры [3, с. 35].

I тип: «*патернализм*» — корпоративная культура, основанная на жесткой иерархии и подчинении всех линейному руководителю, который принимает все управленческие и иные решения и несет единоличную ответственность за их результаты. Должностные обязанности носят условный характер. Оплата зависит от оценки руководителя индивидуального вклада каждого работника. Этот тип культуры характерен для множества малых и средних предприятий, основными признаками которых:

1) наличие харизматического лидера;

2) руководитель единолично производит распределение обязанностей и оплату за их выполнение; высока роль моральных стимулов;

3) роль среднего звена топ-менеджмента нивелирована.

II тип: «*артель*» — корпоративная культура, при которой отсутствует специализация профессиональных функций и разделение ответственности за их выполнение.

Как правило, в данном режиме работают отделы исследований и разработок, сервисные участки, ремонтно-строительные бригады. Кроме того, артельный тип корпоративной культуры присущ небольшим предприятиям, размер которых определяется особенностями производства (небольшие мастерские, булочные, закусочные), ориентированные на сложившийся круг клиентов, их индивидуальные запросы и предпочтения.

Основные признаки артельной культуры:

1) господство принципов синергетического подхода, когда синергетический, экономический и социальный эффект команды перевешивает преимущества индивидуального состязания;

2) высока роль доверительных отношений в коллективе;

3) каждый нацелен не на индивидуализацию деятельности, а на работу в команде.

III тип: «*колония*» — корпоративная культура, основанная на том, что работники являются лишь винтиками общего механизма; жесткие условия труда, существование огромной армии контролеров за рядовыми работниками.

Основные признаки:

1) отсутствие стимулов к повышению уровня технического содержания труда;

2) подавление инициативы и творчества работников при существовании системы жесткой иерархии.

Впервые принципы данной культуры сформулировал Генри Форд и опробовал их на своих автомобильных заводах, где впервые применил конвейерное производство, ввел кабальные условия труда, принципы рациональной организации производства со сведением всех перерывов в работе к минимуму.

IV тип: «*колхоз*» — корпоративная культура, основанная на противопоставлении работы на себя и работы на предприятие. Работники отрабатывают барщину (плановые задания) и используют время и мощности предприятия для работы на себя.

Основные признаки:

1) отсутствие творческого отношения к труду;

2) абсолютно негибкая система оплаты труда;

3) воровство и отсутствие порицания этого явления со стороны коллектива.

V тип: «*хуторское хозяйство*» — корпоративная культура, основанная на обособлении деятельности и прав на ее результаты. Пример — адвокатское бюро (каждый адвокат отрабатывает на родную контору необходимый минимум и сам ищет себе работу — клиентов); риэлтерские фирмы (сотрудники пользуются общей базой данных, юридической помощью, маркой фирмы, но находят своих клиентов сами и получают процент от сделки).

Основные признаки:

1) минимальная внутрифирменная кооперация;

2) поощрение неформальных контактов с клиентами;

3) сильная конкурентная борьба за клиентуру.

VI тип: «*феодалный социализм*» — корпоративная культура, основанная на жесткой централизации всех властных полномочий в едином центре и осуществление торга по вертикали и горизонтали по поводу условий труда, разделения функций и оплаты труда.

Основные признаки:

1) сильная инерция сложившейся системы внутрикорпоративных отношений и нежелание ее менять;

2) ритуальный характер подчинения;

3) множественность интриг — постоянно меняющиеся коалиции интересов.

VII тип: «*корпорация*» — корпоративная культура, основанная на жестком, однозначном распределении прав и обязанностей работников, зафиксированных документально. Отсутствие формальных правил и процедур взаимодействия членов коллектива.

Тип характерен для крупных компаний.

Основные признаки данной культуры:

1) полное отсутствие принципов коллективизма;

2) отсутствие формальных контрактов, регламентирующих взаимоотношения работников и предприятия;

3) четко прописанные правила поведения в коллективе.

Отметим, что иногда в одной и той же компании сосуществуют и взаимодействуют несколько типов корпоративных культур. В то же время есть абсолютно несовместимые (например, «колхоз» и «колония»).

Корпоративная культура, на наш взгляд, это тот уникальный ресурс, который специфичен в рамках отдельно взятого предприятия, это тот потенциал, мобилизация которого позволяет промышленному предприятию развиваться и успешно конкурировать на рынке. Процессы формирования корпоративной культуры зачастую вызывают внутренние структурные изменения, ведут к смене руководящего персонала, формируют потребительские вкусы и предпочтения, позволяют адаптировать управление компанией к специфике предприятия. Появляется реальная возможность выбора направлений развития компании в условиях неопределенности, а значит повышения эффективности деятельности, роста стоимости и укрепления конкурентных позиций.

Конечно же, корпоративная культура не есть нечто застывшее и неизменное, данное раз и навсегда. Ее составные элементы, варианты их выбора варьируются в зависимости от жизненного цикла предприятия, целей и задач на данном этапе развития и интеграционных процессов на рынке.

Сформированная предприятием корпоративная культура должна обладать той потребительской ценностью, которая удовлетворит всех стейкхолдеров, в рамках сформированной миссии организации позволит повысить пред-

приятию конкурентоспособность и осуществлять поступательное развитие в условиях изменчивой, нестабильной внешней среды, характерной для современной экономики России.

Библиографический список

1. Бабкин, П. Ю., Суркова, Т. В. Формирование адаптивного подхода к управлению корпоративным имиджем промышленного предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. — № 3. — 2012.

2. Козлов, В. Д. Управление организационной культурой. — М.: изд-во Академии общественных наук при ЦК КПСС, 1990.

3. Мерц, Н. В. Корпоративная культура: реальный инструмент управления [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.aleader.ru/corporat/print-true.html>.

4. Устюжанина, Е. Корпоративная культура // Журнал для акционеров. — 2004. — № 1.

Bibliographic list

1. Babkin, P. Y., Surkov, T. V. Formation of an adaptive management approach to corporate image of an industrial enterprise // Management in Russia and abroad. — 2012. — № 3.

2. Kozlov, V. D. Management of organizational culture. — M.: Publishing House of the Academy of Social Sciences of CPSU Central Committee, 1990.

3. Merz, N. V. Corporate culture: a real management tool [Electronic resource]. — URL: <http://www.aleader.ru/corporat/print-true.html>.

4. Ustyuzhanina, E. Corporate culture // Magazine for shareholders. — 2004. — № 1.

С. В. Лёвушкина

СИСТЕМНАЯ МЕТОДОЛОГИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация

Статья посвящена методологическим аспектам измерения устойчивого развития системы МСП, основу которого составляют параметры состояния системы МСП в определенных реперных точках, находящиеся в зависимости от управляемых (активно-реактивные) переменных системы МСП и индикаторов возмущающих воздействий (внешних и внутренних). На основе соотношения фаз жизненного цикла системы МСП и фаз ее очередного цикла развития сформирована матрица фазовых состояний системы МСП с точки зрения обеспечения устойчивости ее развития.

Ключевые слова

Матрица фазовых состояний системы МСП, кризисные фазовые состояния, траектория развития системы МСП.

S. V. Liovushkina

SYSTEM METHODOLOGY TO ENSURE THE SUSTAINABILITY OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES

Annotation

The article is devoted to methodological aspects of measuring sustainable development of SMEs, which is based on the parameters of the system status of SMEs in certain fixed points, which are based on controlled (active-reactive) system variables and indicators of SMEs disturbances (internal and external). Based on the relative phases of the life cycle of SMEs and the next phase of its development cycle formed matrix phase states of SMEs in terms of the sustainability of its development.

Keywords

Matrix phase states of SMEs, the crisis phase states, the trajectory of the development of SMEs.

Управление развитием системы, в частности обеспечение его устойчивости, может быть отнесено к проектному типу управления, так как оно сопряжено с динамическими процессами и заданными изменениями системы малого и среднего предпринимательства (МСП) в течение определенного цикла развития. Мы позиционируем механизм обеспечения устойчивости развития системы МСП как активно-реактивный, то есть следует говорить в реактивной части о рефлекторном управлении, заключающемся в реакции на внешние воздей-

ствия и изменения в самой системе МСП, ситуационном управлении — типовые действия для каждой фазы цикла развития и упреждающем управлении, действия которого базируются на регулярной прогностической деятельности применительно к условиям функционирования и развития предпринимательской структуры.

Вместе с тем для любой системы в силу системной закономерности эквивалентности существуют предельные параметры изменения — стационарные и динамические — как в рамках цикла

развития, так и жизненного цикла. Стремление выйти за эти границы может не только нарушить ее устойчивость, но и даже разрушить систему. При этом надо иметь в виду, что в больших системах изменения вначале происходят достаточно медленно (стабильные фазы цикла), а затем скорость изменений стремительно возрастает по мере приближения к точке бифуркации (предкризисные и кризисные фазы).

Переход от одного цикла развития системы к другому зачастую сопровождается скачкообразными изменениями параметров функционирования системы, в частности снижением ее эффективности, связанным с переходными процессами на новый цикл развития и т. д. Поэтому циклы развития должны быть достаточно протяженными во времени и генетически обусловленными, то есть каждый следующий цикл развития должен органически вытекать из предыдущего.

Таким образом, развитие системы МСП и обеспечение его устойчивости должно обладать одновременно чертами проектной и процессной деятельности. Первая предполагает целенаправленное хронологически определенное изменение предпринимательской системы, вторая изучает устойчивые состояния системы. Этот подход полностью согласуется с предлагаемым нами двухкомпонентным механизмом обеспечения устойчивости развития малого и среднего предпринимательства — устойчивости состояний и устойчивости движения. Следовательно, проектный и процессный подходы к обеспечению устойчивости развития не только не противоречат друг другу, но и органически дополняют друг друга. Комбинации их совместного применения многообразны, их выбор определяется и условиями конкретного цикла развития, и его фазами.

Аналитический и синтетический уровни формирования и функционирования механизма обеспечения устойчивости развития малого и среднего пред-

принимательства представляют два неразрывных компонента системной методологии применительно к предмету нашего исследования. Следует отметить, что многие исследования понятия «системный анализ» включают и синтетическую часть системного исследования объекта или процесса [1].

В нашем исследовании мы рассматриваем следующие компоненты и аспекты системного анализа:

- подсистемы системы МСП (федеральный, окружной, региональный, муниципальный уровни, уровень предприятия) — обеспечение устойчивости развития подсистемы «для себя» и устойчивости развития «во вне», для надсистемы, в том числе системы предпринимательства в целом;

- структурные характеристики системы МСП;

- хронологические особенности малого и среднего предпринимательства;

- фаза цикла развития и фаза жизненного цикла исследуемой системы и их суперпозиция;

- устойчивость состояния и устойчивость движения (по подсистемам МСП) — согласно авторскому двухкомпонентному подходу к устойчивости развития системы;

- механизмы и субмеханизмы обеспечения устойчивости развития предпринимательской системы;

- источники возмущающих воздействий на систему МСП — внешние и внутренние.

Обычно выделяют следующие процедуры системного анализа — обнаружение, идентификация и конфигурирование проблем, целеполагание, постановка задачи, вскрытие системности, декомпозиция, измерения, выбор критериев, формирование множества альтернативных вариантов.

К процедурам системного синтеза, по нашему мнению, можно отнести следующие: агрегирование, моделирование, прогнозирование (построение

прогнозных сценариев), выбор, синтез решения.

Системный анализ и синтез применительно к теме исследования неизбежно приводит к выводу о необходимости формирования механизма обеспечения устойчивости развития системы малого и среднего предпринимательства, который предназначен для реализации указанных выше процедур.

Именно системная методология позволяет перейти от восприятия системы МСП как сложной и достаточно хаотичной конструкции к пониманию ее строения и процессов, а, следовательно, к обусловленному обеспечению устойчивости ее развития. Здесь, помимо решения методологических задач анализа и синтеза, возникает естественным образом необходимость использования системной методологии бихевиоризма, так как требуется искать ответы на вопрос «как обеспечить требуемую устойчивость?»

Системная методология предполагает возможность и необходимость применения формализации исследуемых явлений и процессов. Она, с одной стороны, позволяет системным образом учесть основные компоненты обеспечения устойчивости развития системы МСП, с другой — очертить учитываемые количественные взаимосвязи, с третьей — служит исходной позицией для построения соответствующих алгоритмов и механизмов, а также формирования моделей исследуемых явлений и процессов.

Кроме того, надо иметь в виду, что устойчивость развития системы непосредственным образом зависит от условий и параметров ее развития. Неадекватная программа развития, какие бы благие цели она не ставила, не может быть устойчивой, да и вообще достижимой, если неверно выбраны ориентиры и пути развития. Поэтому обеспечение устойчивости развития системы начинается с формирования реальной программы развития. Далее мы предполагаем это условие выполненным для

системы МСП, так как в противном случае говорить об устойчивости ее развития не имеет смысла.

Введем следующие обозначения:

$Y = (y_1, y_2, \dots, y_n)$ — параметры развития системы МСП;

$X = (x_1, x_2, \dots, x_m)$ — управляемые (активно-реактивные) переменные системы МСП;

$Z = (z_1, z_2, \dots, z_k)$ — индикаторы возмущающих воздействий (внешних и внутренних);

$t_1, t_2, \dots, t_p \in [t_0, T]$ — контрольные (реперные) моменты цикла развития, принадлежащие определенной фазе цикла развития (включающие в себя также и фазовые переходы), используемые в процессе обеспечения устойчивости развития системы МСП, $t_p = T$, t_0 — начальный момент цикла (периода) развития;

$Y_r = Y(t_r) = (y_1(t_r), y_2(t_r), \dots, y_n(t_r))$ — реперные значения параметров развития системы МСП в контрольных (реперных) точках $t_r \in [t_0, T]$, $r = 1, 2, \dots, p$; $t_r \in \Phi_j, j = 1, 2, \dots, 5$;

$Z_r = Z(t_r) = (z_1(t_r), z_2(t_r), \dots, z_k(t_r))$ — величины индикаторов возмущающих воздействий на систему МСП в контрольных (реперных) точках $t_r \in [t_0, T]$, $r = 1, 2, \dots, p$;

$X_r = X(t_r) = (x_1(t_r), x_2(t_r), \dots, x_m(t_r))$ — значения управляющих (реактивных или упреждающих, активных) переменных в контрольных (реперных) точках $t_r \in [t_0, T]$, $r = 1, 2, \dots, p$;

$[t_0, T] = [\Phi_1, \Phi_2, \Phi_3, \Phi_4, \Phi_5]$ — период цикла развития системы малого и среднего предпринимательства, где Φ_1 — фаза становления; Φ_2 — фаза подъема; Φ_3 — фаза зрелости; Φ_4 — фаза спада; Φ_5 — фаза кризиса.

Фазы жизненного цикла системы: F_1 — фаза зарождения и формирования; F_2 — фаза становления и развития; F_3 — фаза зрелости; F_4 — фаза спада, старения, деградации; F_5 — фаза кризиса, приводящая к гибели.

$f_{ij} = F_i \cap \Phi_j, r, j = 1, 2, \dots, 5$ — фазовые состояния системы МСП.

Фазовые состояния системы образуют матрицу фазовых состояний систе-

мы малого и среднего предпринимательства, или фазовую матрицу (табл. 1).

Таблица 1 — Матрица фазовых состояний системы МСП

Фазы	Φ_1	Φ_2	Φ_3	Φ_4	Φ_5
F_1	f_{11}	f_{12}	f_{13}	f_{14}	f_{15}
F_2	f_{21}	f_{22}	f_{23}	f_{24}	f_{25}
F_3	f_{31}	f_{32}	f_{33}	f_{34}	f_{35}
F_4	f_{41}	f_{42}	f_{43}	f_{44}	f_{45}
F_5	f_{51}	f_{52}	f_{53}	f_{54}	f_{55}

Ее элементы определяют соотношение фаз жизненного цикла системы МСП и фаз ее очередного цикла развития. А это обстоятельство во многом определяет устойчивость развития системы МСП. Точное определение фазового состояния может служить основой для осуществления действий по обеспечению устойчивости развития предпринимательской системы. При этом надо отдавать себе отчет в том, что задача достаточно точной идентификации фазового состояния системы является весьма нетривиальной. Тем не менее, ее решение необходимо для построения адекватного механизма обеспечения устойчивости развития МСП.

Рассмотрим теперь фазовые состояния системы малого и среднего предпринимательства с точки зрения обеспечения устойчивости ее развития. При этом мы исходим из приоритетности значимости фаз жизненного цикла системы МСП по сравнению с фазами цикла развития, которых в отличие от первого может быть несколько и их характеристики должны адекватно отвечать течению жизненного цикла предпринимательской системы. Кризисные и предкризисные фазы обоих циклов в рамках нашего исследования также находятся на переднем плане, поэтому при отнесении фазовых состояний к той или иной группе мы отталкиваемся, прежде всего, от принадлежности к этим фазам.

Особое место занимают кризисные фазовые состояния — обеспечение устойчивости движения здесь должно

превалировать над обеспечением устойчивости состояния — надо стремиться «покинуть» кризисную зону как можно быстрее и с минимальными потерями, которые в этой ситуации неизбежны:

$f_{51}, f_{52}, f_{53}, f_{54}, f_{55}$ — отвечают фазе кризиса жизненного цикла предпринимательской системы, приводящей к гибели системы МСП, поэтому здесь речь идет не об устойчивости развития, а о выживании системы посредством перехода в ее новое качество и лишь затем о развитии уже обновленной системы, но уже в фазе ее формирования и становления, которые по определению относятся к категории периодов развития;

$f_{15}, f_{25}, f_{35}, f_{45}$ — соответствуют фазе кризиса данного цикла развития системы МСП, а следовательно, обеспечение устойчивости развития заключается в управляемом завершении этого цикла развития и переходе к новому этапу развития рассматриваемой системы.

Предкризисные фазовые состояния системы малого и среднего предпринимательства — здесь также обеспечение устойчивости движения должно превалировать над обеспечением устойчивости состояния — необходимо избежать кризиса посредством к новому циклу — жизненному или развития системы МСП:

$f_{41}, f_{42}, f_{43}, f_{44}$ — фаза спада, старения, деградации жизненного цикла системы — возможны следующие ситуативные варианты:

- переход к новому жизненному циклу системы МСП;
- подготовка такого перехода;

- игнорирование предкризисных проявлений и, как следствие, реальная перспектива гибели системы.

Все они определяют особые условия не только обеспечения устойчивости развития, но и самого развития как такового — первые два варианта означают переход к новому циклу развития, третий — фактически отказ от обеспечения устойчивости развития, да и самого развития;

f_{14}, f_{24}, f_{34} — фаза спада текущего цикла развития, что, как правило, сопровождается и проблемами устойчивости, а значит, обеспечение устойчивости развития должно иметь две составляющие: управляемое устойчивое завершение данного цикла развития системы МСП и подготовка следующего цикла развития, что предъявляет особые требования, порой противоречивые, к обеспечению требуемой устойчивости.

Фазовые состояния зарождения и становления — и здесь тоже в первую очередь следует говорить об обеспечении устойчивости вполне определенного движения, а затем лишь об обеспечении устойчивости состояния — в начале любого пути важно обеспечить сам процесс развития, перехода из одного состояния в другое:

f_{11}, f_{12}, f_{13} — фаза зарождения и формирования системы малого и среднего предпринимательства неизбежно связана с ярко выраженными процессами развития, еще, может быть, неустоявшимися, а значит, обеспечение устойчивости развития весьма актуально с позиций выживания вновь образованной системы МСП;

f_{21}, f_{31} — фаза становления очередного цикла развития системы МСП — необходимо обеспечить устойчивую реализацию запланированного цикла развития — по всем параметрам избранной траектории развития.

Фазовые состояния подъема, развития, зрелости системы малого и среднего предпринимательства характери-

зуются относительно равной значимостью обеспечения устойчивости состояния и устойчивости движения, так как могут быть отнесены к «спокойным» фазам — и жизненного цикла предпринимательской системы, и очередного цикла ее развития:

$f_{22}, f_{23}, f_{32}, f_{33}$ — на переднем плане обеспечения устойчивости развития должно находиться решение задачи идентификации предкризисных и кризисных предпосылок (для обоих видов циклов) и создание условий для их преодоления, в том числе и путем перехода к новому циклу — жизни системы МСП и/или ее развития.

Особо следует отметить, что кризисные явления в ходе реализации цикла развития системы МСП могут возникнуть в ходе любой из его фаз в результате существенного ранее не прогнозируемого изменения внешних и/или внутренних условий функционирования предпринимательской системы, а также ошибок при планировании и реализации процессов развития. В этом случае возможен скачкообразный переход в одно из предкризисных или даже кризисных фазовых состояний системы.

Исходя из изложенного выше, в общем формализованном виде формирование циклических процессов развития систем малого и среднего предпринимательства с использованием ранее введенных обозначений можно представить следующим образом:

$$Y = Y(f_{ij}, X, Z, t). \quad (1)$$

Выражение (1) означает, что величины показателей Y развития системы МСП зависят от фазового состояния f_{ij} , отвечающего одной из позиций согласно матрицы фазовых состояний системы МСП (табл. 1), возмущающих воздействий Z предпринимательской среды на систему (внешних и внутренних) и ее способностей им противодействовать (X). Эти процессы являются высоко динамичными и их характеристики постоянно изменяются во времени (t).

Зависимость (1) определяет траекторию развития системы МСП и его устойчивость может быть охарактеризована следующим образом:

– устойчивость состояния означает, что для всех реперных точек в момент времени $t_r \in [t_0, T]$, $r = 1, 2, \dots, p$, выполняется условие:

$$\{y_{1r}^0 \leq y_1(t_r) \leq y_{1r}^1; y_{2r}^0 \leq y_2(t_r) \leq y_{2r}^1; \dots, y_{nr}^0 \leq y_n(t_r) \leq y_{nr}^1\}, \quad (2)$$

где величины y_{lr}^0, y_{lr}^1 , $l = 1, 2, \dots, n$, задаются при определении или корректировке траектории развития системы МСП.

– устойчивость движения вдоль заданной траектории развития системы МСП определяется положением вектора скорости развития для всех реперных точек в момент времени $t_r \in [t_0, T]$, формируемым их производных по времени

$$\left\{ y_{1r}^{d0} \leq \frac{dy_1(t_r)}{dt} \leq y_{1r}^{d1}; y_{2r}^{d0} \leq \frac{dy_2(t_r)}{dt} \leq y_{2r}^{d1}; \dots, y_{nr}^{d0} \leq \frac{dy_n(t_r)}{dt} \leq y_{nr}^{d1} \right\}, \quad (4)$$

в которых величины y_{lr}^{d0}, y_{lr}^{d1} , $l = 1, 2, \dots, n$, как и в случае устойчивости состояния задаются при определении или корректировке траектории развития системы МСП.

Отметим, что границы возможных возмущающих воздействий Z на систему МСП и допустимые вариации управляемых переменных X также должны определяться при формировании цикла

$$Z(t_r) \in \Pi_{Zr} = \{z_{1r}^0 \leq z_1(t_r) \leq z_{1r}^1; z_{2r}^0 \leq z_2(t_r) \leq z_{2r}^1; \dots, z_{kr}^0 \leq z_k(t_r) \leq z_{kr}^1\}, \quad (5)$$

$$X(t_r) \in \Pi_{Xr} = \{x_{1r}^0 \leq x_1(t_r) \leq x_{1r}^1; x_{2r}^0 \leq x_2(t_r) \leq x_{2r}^1; \dots, x_{mr}^0 \leq x_m(t_r) \leq x_{mr}^1\}, \quad (6)$$

в которых величины z_{lr}^0, z_{lr}^1 , $l = 1, 2, \dots, k$; x_{lr}^0, x_{lr}^1 , $l = 1, 2, \dots, m$, как и в случае других величин конкретизируются при определении или корректировке траектории (цикла) развития системы МСП.

Таким образом, устойчивость развития системы малого и среднего предпринимательства в целом определяется попаданием или не попаданием величин параметров развития и условий развития в реперных точках в соответствующие параллелепипеды.

$Y(t_r) = (y_1(t_r), y_2(t_r), \dots, y_n(t_r)) \in \Pi_{Yr}$, где Π_{Yr} — параллелепипед, определяющий допустимые значения параметров развития системы МСП в момент времени t_r . Этот параллелепипед определяется совокупностью неравенств:

соответствующих параметров $Y(t_r) = (y_1(t_r), y_2(t_r), \dots, y_n(t_r))$ системы МСП:

$$\frac{dY(t_r)}{dt} = \left(\frac{dy_1(t_r)}{dt}, \frac{dy_2(t_r)}{dt}, \dots, \frac{dy_n(t_r)}{dt} \right), \quad (3)$$

точнее его принадлежностью заданному параллелепипеду $\frac{dY(t_r)}{dt} \in \Pi_{Yr}^d$, определяемому совокупностью неравенств:

(и траектории) развития системы малого и среднего предпринимательства, то есть и в этих случаях при определении параметров развития требуется указать области, в рамках которых могут изменяться соответствующие величины. Они могут быть представлены соответствующими параллелепипедами для каждой контрольной (реперной) точки $t_r \in [t_0, T]$

Библиографический список

1. Дрогобыцкий, И. Н. Системный анализ в экономике. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.

Bibliographic list

1. Drogobytskiy, I. N. System analysis in economics. — 2nd ed., rev. and ext. — M.: UNITY-DANA, 2011.

С. С. Мотылёв

**РЫНОК ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ:
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ
РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ**

Аннотация

В статье автор проводит эмпирическое обобщение и анализ основных особенностей развития рынка торговой недвижимости в России, раскрывает основные проблемные аспекты его функционирования и обосновывает направления разрешения противоречий, возникающих в процессе институционального роста данного сегмента инфраструктуры розничной торговли.

Ключевые слова

Розничная торговля, торговые центры, торгово-развлекательные центры, рынок торговой недвижимости, уличная торговля, потребительский рынок.

S. S. Motyliyov

**RETAIL REAL ESTATE MARKET:
CONCEPTUAL FEATURES OF TRADE INFRASTRUCTURE
DEVELOPMENT RETAIL IN RUSSIA**

Annotation

The author conducts an empirical generalization and analysis of the main features of the development of the retail market in Russia, reveals the main problematic aspects of its operation and justifies the direction of resolving the contradictions that arise in the process of institutional growth of this segment of the retail infrastructure.

Keywords

Retail, shopping malls, shopping centers, commercial real estate market, street retail, the consumer market.

Рынок торговой недвижимости в России представляет собой интенсивно развивающийся сегмент рыночной инфраструктуры рынка потребительского, эволюция которого на рубеже веков отличалась более динамичным ростом, по сравнению, например, с рынком складов.

Так, в 2000-х гг. динамика роста рынка торговой недвижимости значительно опережала аналогичный показатель на рынке складской недвижимости по ряду причин.

Во-первых, рост торговой инфраструктуры оказался подстегнут процессом развития потребительского рынка, расширением сетевых форм организа-

ции розничного бизнеса, увеличением конечного спроса, развитием системы потребительского кредитования, появлением новых форматов в сетевой рознице и т. д. Здесь наблюдался вполне понятный конъюнктурный тренд: при минимуме отраслевых рисков девелоперы вкладывались в новые проекты, которые имели высокую доходность при относительно малом сроке окупаемости вложений. Фактически речь идет о констатации гипертрофированного роста сферы потребления. Она опередила в динамике остальные базовые процессы в экономике и более глубоко интегрировалась в глобальный рынок. Ритейл

принес в Россию новые форматы коммуникационного доступа к потребителю, показал, что такое индустриализация технологий в торговле и т. д.

Во-вторых, имел место колоссальный перепад рентабельности инвестиций в торговую и, например складскую инфраструктуру. Лишь ближе к 2008 г. по мере насыщения рынка эти показатели пришли в равновесие, а ритейл предъявил серьезный и массовый спрос на качественные складские объекты.

В-третьих, катализатором роста торговой инфраструктуры выступил не только FMCG-ритейл, но и непродуктовая сетевая розница, а также разрастание мест совершения покупки, часть которых оказалась локализована в торговых центрах, которые стремительно эволюционировали в центры торговоразвлекательные.

Именно данный тренд в развитии торговой инфраструктуры в современный период является весьма специфичным и испытывает влияние множества факторов, которые отражают логику и сложность текущего фазового перехода в развитии торговли, спроса, форматов сбыта и т. д. Изменяется спрос и предложение.

В ближайшие два года поведение клиентов сильно изменится, поскольку уже сейчас потребители стали более требовательны. Сейчас 32 % клиентов приходят уже подкованными в магазин — знают и характеристики товаров, и цены. Таким образом, можно провести параллели с Великобританией или Штатами, где 80 % клиентов обладают аналогичными знаниями. Конечно, такая аудитория ведет себя по-другому, и ритейл должен учитывать это в своей работе [2].

На фоне усложнения спроса происходит изменение предложения, в котором имеет место резкая смена стратегических акцентов. Российский ритейл выходит на новый этап конкурентного роста. Операторы состязаются уже не

по числу открытых магазинов, а по уровню адекватности концепции продаж. Важно то, насколько она конкурентоспособна и своевременна, отвечает покупательским предпочтениям, есть ли в ней новизна и «свежесть».

По сравнению с предыдущими этапами докризисного роста сегодня ужесточение требований со стороны потребителей может отчасти стимулировать симметричные по глубине и масштабу преобразования в ритейле и торговой недвижимости, и такой тренд вне всяких сомнений имеет место. Это обусловлено как минимум двумя причинами.

Во-первых, по мере насыщения рынка увеличился барьер входа на него; чтобы его преодолеть, нужны уже не десятки, а сотни миллионов долларов, при том, что фонды могут инвестировать только на порядок меньше. То есть именно насыщение рынка и укрупнение ритейла приводит к замедлению скорости умножения конкурентной среды и появления новых операторов.

Во-вторых, происходит серьезнейшее усложнение и уточнение стратегий и технологий продаж, изменяются концепции ТРЦ и ТЦ, торговой недвижимости в целом. Это тренд укрепляется и множится одновременно с двух сторон:

– выйдя из стадии экстенсивного роста, ритейл переходит к повышению операционной эффективности розничного бизнеса, перестраивает логистику многоканальной торговли, движется от мультиформатной и моноформатной дистрибуции. Легко заметить, что позиционирование форматов становится более размытым, на передний план выходит стремление обеспечить удобство совершения покупки. При выходе в регионы в процессе пространственной диверсификации ритейла при недостатке предложения качественных торговых площадей эта задача решается на минимальной площади, что меняет структуру спроса со стороны ритейла на рынке торговой недвижимости;

– существенно «трансформируется» потребитель: за последние несколько лет посетители торговых центров перестали быть просто покупателями. «Их потребности и вкусы сильно изменились под влиянием Интернета, новых технологий, накопленного опыта посещения торговых центров за границей. Для современного покупателя торговый центр — не просто место совершения необходимых покупок, а скорее место проведения досуга. Поэтому комфортная атмосфера комплекса (обеспеченная грамотной архитектурной концепцией, дизайном и современными инженерными системами), наличие хорошей развлекательной составляющей, включая значительное количество предприятий общественного питания, становятся необходимыми условиями успешности проектов» [4, с. 45].

Такая фактография формирует два принципиальных аспекта формирования конкурентных преимуществ торговой недвижимости. Первый — это оперативное управление ТРЦ, в рамках которого профессионалы рынка замечают: «часто собственники зданий, столкнувшись с какими-то проблемами, говорят о необходимости реконцепции. Но по факту у них просто не было базово первоначальной цельной концепции. Ну а раз концепции нет, то решением проблемы будет ее разработка и приведение реальности в соответствие с ней по каждому блоку» [6, с. 35].

Однако у этой проблемы есть конкретные причины, которые обусловлены сложностями построения самих ТРЦ, процесс которого испытывает нерациональное дробление со стороны заказчика, который сам генерирует определенные сложности при работе с управляющими компаниями на стадии создания комплексов.

Главная проблема — это недоверие: заказчик не решается подписать договор о полной передаче своего проекта в ведение управляющей компании,

а стремится разделить процесс реализации на несколько этапов и на разных подрядчиков. При этом размывается цельность проекта, что представляет угрозу в первую очередь для самого заказчика [2, с. 64].

Отметим, что градация по релевантности двух путей решения проблемы (правильное строительство ТРЦ изначально или редевелопмент в дальнейшем) показывает, что более эффективным является концептуально целостное строительство.

Однако отмеченные выше сложности институционализации торговой недвижимости в России не являются новыми и характерны для общего процесса формирования и развития рыночной инфраструктуры.

В логистическом ракурсе этот проблемный аспект достаточно обстоятельно исследован, в частности ученым Р. М. Захаровой, которая на основе обобщения широкого эмпирического материала доказательно обосновала и дифференцировала факторы и условия, вызывающие торможение процесса развития гостиничных цепей в РФ.

С точки зрения ученого, фактором качественной трансформации российской гостиничной индустрии и институционализации данного рынка выступает приход в Россию международных операторов, формирующих целые гостиничные сети. Однако наличные особенности интеграции гостиниц отчасти девальвировали эталонное представление об эффективной бизнес-модели расширения на данном рынке по причине неспособности собственников гостиниц допустить управляющие компании к бизнесу или открывать его для других гостиниц, соинтегрирующихся в сеть [3].

Вместе с тем можно констатировать, что в современной фазе развития рынка торговой недвижимости идентичность объектов ТРЦ формирует серьезные предпосылки к усилению конкуренции, редевелопменту на фоне из-

менения требований со стороны ритейла и потребителей.

Все запущенные в последнее время и в столице, и в регионах крупные проекты — это современные ТРЦ, состав арендаторов которых относительно одинаковый. Также примерно совпадает соотношение якорных арендаторов и торговой галереи. Как правило, уже сейчас в регионах обращают внимание на необходимость качественной инфраструктуры — наличие парковки и т. д. [4, с. 44].

В определенной степени структурное сходство предложения торговых объектов приводит к усилению конкуренции, что расширяет стимулы девелоперов к реконструкции объектов, расширения проектов за счет строительства дополнительных площадей, открывающего возможность размещения торговых точек различных товарных групп с более дифференцированным ассортиментом. Все это позволяет заключить, что при многовариантности процесса проведения реконструкции объектов наиболее эффективное решение — перманентная корректировка и модификация концепции комплекса.

Характеризуя особенности развития рынка торговой недвижимости в России, необходимо отметить, что ее эволюция принципиально отличается от траектории развития этого сегмента на Западе.

Последний является образчиком нормальной эволюции развития торговой недвижимости, которое формирует цикл фазовых переходов: рынки — цивилизованный street-ритейл — торговые центры. Затем происходит развитие различных форм: аутлеты, ритейл-парки, торговые коридоры [7].

В России существует принципиально отличная ситуация, в которой street-ритейл как класс недвижимости отсутствует, что прямо противоположно зарубежному опыту развитых стран, где имеется баланс между торговыми цен-

трами и уличной торговлей. Этому есть две причины.

Во-первых, в России рынок коммерческой недвижимости развивается хаотично и фактически не регулируется со стороны государства. Продуктовый ритейл вымывается с первых этажей жилых домов, собственники которых по своему усмотрению выбирают арендаторов и ротируют их при необходимости, руководствуясь соображениями исключительно экономического порядка. В противовес этому институционально-рыночному хаосу можно рассмотреть опыт Британии, где «при проектировании микрорайонов и некоторых зданий архитекторами предусматривается, что первый и второй этажи отдаются под street-ритейл — формат столько необходимый в России. Перепрофилирование этих помещений невозможно ни при каких условиях [7].

Во-вторых, главной статьей расходов в уличной торговле является арендная плата, несоизмеримо высокий уровень которой тормозит развитие рынка. То есть держатели коммерческой недвижимости формируют сверхдорогое предложение и самостоятельно ротируют арендаторов, разрушая целостно концепции street-ритейла.

Все это позволяет заключить, что проблема организационной эффективности рынка в России является достаточно острой и требует своего разрешения. В практику государственного регулирования должно быть вновь введено понятие «инфраструктура товарного рынка», которое эксплицирует эталонное видение процессов развития торгово-сбытовой инфраструктуры и регулирования этих процессов. В противном случае рынок торговой недвижимости в России будет развиваться хаотично, несбалансированно, образуя перекосы в структуре предложения объектов.

Таким образом, можно резюмировать, что процесс трансформации торговой недвижимости в России в совре-

менный период не является тривиальным и отображает широкий спектр факторов, определяющих текущую институциональную эволюцию рыночной инфраструктуры.

Его дальнейшее развитие будет определяться синхронностью отображения знаковых для потребительского рынка трендов в части изменения потребительских предпочтений к ТРЦ, торговых концепций сетевого и несетевого ритейла, логистики товароснабжения последнего и т. д.

Современные исследования в России последних лет показывают, что неэффективность и недостаточность системы институционального регулирования бизнес-среды существенным образом ограничивает эффективность ее функционирования. Представления об автономности рынка, эффективности процессов его самоорганизации сегодня не отвечают не только реалиям российской экономической действительности, но и мирового рынка в целом. Кризис 2008–2009 гг. более чем наглядно показал это. Вместе с тем в России обострились инфраструктурные сложности поддержки деловой активности и частной предпринимательской инициативы именно по причине того, что институциональная поддержка бизнеса не структурирована должным образом и не вложена в реальные механизмы, завязанные на конкретные целевые ориентиры.

С учетом объективной неполноты институтов рыночного саморегулирования и корпоративного управления, вызываемое побочными эффектами существенное отклонение состояния того или иного рынка от области эффективного функционирования может свидетельствовать о целесообразности дополнительной институциональной поддержки со стороны государства и других субъектов общественной регуляции [5, с. 30].

Проведенный нами анализ рынка торговой недвижимости более чем наглядно свидетельствует о необходимости углубления регулятивного вмешательства государства в функционирование этого сегмента.

Библиографический список

1. Альбеков, А. У. Проблемные аспекты современного развития цепей поставок потребительского рынка // Современные логистические технологии и стратегии (торговый комплекс) : моногр. / науч. ред. А. У. Альбеков. — Ростов н/Д : ИПК РГЭУ (РИНХ), 2013.
2. Богданчиков, С. Управление проектами торговой недвижимости // Современная торговля. — 2014. — Май.
3. Захарова, Р. Направления развития гостиничных цепей и логистической организации гостиничного бизнеса в отечественной индустрии гостеприимства // Вестник Ростовского государственного экономического университета. — 2013. — № 4.
4. Кузнецова, А., Осипова, Е. Особенности проектов ТЦ в Москве и регионах // Современная торговля. — 2014. — Май.
5. Мартынов, А. О теоретической трактовке современного рынка и российских реалиях // Общество и экономика. — 2014. — № 1.
6. Реконцепция торговых комплексов // Современная торговля. — 2014. — Июнь.
7. Ритейл 2013: точки роста [Электронный ресурс] // Аналитический отчет по итогам бизнес-форума «Ритейл 2013: точки роста». — URL : http://www.kommersant.ru/conf/files/docs/227/riteil_report_3.pdf.
8. Украинцев, В., Астафуров, С. Развитие сетевой розничной торговли в России: вектор и динамика инфраструктурного роста // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2013. — № 4.

Bibliographic list

1. Albekov, A. U. Problematic aspects of the modern development of the supply chain of the consumer market // Modern logistics technologies and strategies (shopping mall) : monograph / scientific. ed. by A. U. Albekov. — Rostov-on-Don : PPC of RSUE, 2013.

2. Bogdanchikov, S. Project management of commercial real estate // Modern trade. — 2014 — May.

3. Zakharov, R. Fields of hotel chains and logistical organization of the hotel business in the domestic hospitality industry // Vestnik of Rostov State University of Economics (RINH). — 2013. — № 4.

4. Kuznetsova, A., Osipov, E. Features of the projects of shopping centers in

Moscow and the regions // Modern trade. — 2014. — May.

5. Martynov, A. On the theoretical interpretation of the modern market and the Russian reality // Society and Economy. — 2014. — № 1.

6. Reconception shopping complexes // Modern trade. — 2014 — June.

7. Retail 2013: growth point [electronic resource] // Analytical report on the results of the business forum «Retail 2013: in terms of growth». — URL : http://www.kommersant.ru/conf/files/docs/227/riteil_report_3.pdf.

8. Ukraintsev, V. Astafurov, S. Development of a network of retail trade in Russia: vector dynamics and infrastructural growth // Vestnik of Rostov State University of Economics (RINH). — 2013. — № 4.

*А. А. Полиди, Г. Л. Баяндурян,
Л. М. Осадчук, С. В. Сичкар*

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ТЕРРИТОРИИ КАК ФАКТОРОМ СТРУКТУРНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье изложен методический подход к выделению территорий внутри региона, которые обладают абсолютно уникальными характеристиками и в которых уровень дифференциации социально-экономического и инвестиционного развития кардинально нарастает, в частности вследствие реализации мегапроектов.

Предложен алгоритм модернизации территориального устройства социально-экономических систем на основе выделения и таргетирования структурных приоритетов для извлечения оптимальных синергетического и мультипликативного эффектов от инвестиций. В статье изложены отдельные выводы по исследованию в рамках проекта РГНФ «Инвестиционный климат и брендинг региона как факторы структурной модернизации экономики».

Ключевые слова

Социально-экономическое развитие регионов, синергетический эффект, мультипликативный эффект, инвестиционный климат региона.

*A. A. Polidi, G. L. Bayanduryan,
L. M. Osadchuk, S. V. Sichkar*

**METHODICAL BASICS
OF REGIONAL INVESTMENT DEVELOPMENT MANAGEMENT
AS STRUCTURAL MODERNIZATION FACTOR**

Annotation

The article is devoted to teaching the principles of sustainable socio-economic development of regions to extract synergy and multiplier effects on investment.

As a result, an algorithm for the modernization and territorial structure of socio-economic systems based on the isolation and structural targeting priorities to extract optimal synergistic and multiplicative effects on investment. There are the main conclusions of research "Investment climate and branding of region as structure modernization factors" of Russian humanitarian researches found.

Keywords

Socio-economic development of the regions, synergistic effect, multiplier effect, the investment climate in the region.

Современные направления формирования глобального мирового экономического пространства ставят принципиально новые задачи, связанные с развитием форм и методов управления региональными социально-экономическими системами [1]. В свою очередь, частью региональной системы неотъемлемо являются локальные территории, которые обладают рядом специфических черт: ресурсным и инфраструктурным обеспечением, объемом инвестиций, программами господдержки и т. д.

Для проведения дальнейшего исследования будет введен термин «региональный анклав» — территория внутри региона, которая обладает абсолютно уникальными характеристиками несвойственными для региона и в которой уровень дифференциации социально-экономического и инвестиционного развития кардинально нарастает, в частности, вследствие реализации мегапроектов.

Термин «анклав» (лат. *inclavatus* — закрытый, запертый) — территория или часть территории страны, окруженная со всех сторон территорией другого государства; применяется и для обозначения бизнеса, разрабатывающего монополию [2].

С одной стороны, формирование анклавов в рамках региона приводит к росту социально-экономической напряженности, которая оказывает негативное влияние на комплексное развитие всей региональной социально-экономической среды. С другой, анклавность не может развиваться в однородной региональной социально-экономической среде ввиду ограниченности факторов производства. В результате этого процесса неоднородность социально-экономической среды региона сглаживается рыночными механизмами за счет возникновения синергетического и мультипликативного эффектов, а не использования механизмов бюджетного выравнивания [3].

Для извлечения оптимальных синергетического и мультипликативного эффектов от инвестиций алгоритм модернизации территориального устройства социально-экономических систем основан на выделении и таргетировании структурных приоритетов.

Алгоритм модернизации территориального устройства региональных социально-экономических систем заключается в следующем:

1. Формирование информационно-аналитической базы.

В рамках данного этапа создается аналитическая база с целью систематизации данных, которая формируется из открытых официальных источников по данным территориальных органов Росстата и экспертных расчетов по следующим показателям:

1.1. Общая площадь территории.

Для получения объективных выводов необходимо четко понимать общую площадь и территориальные границы анклавного образования, а также направление комплексного развития территории, что позволит эффективно использовать полезные площади с точки зрения максимизации прибыли.

1.2. Количество трудовых ресурсов.

Количество трудовых ресурсов является одним из самых главных стимулов для развития анклава, чем больше население анклава, тем больший доход генерируется в бюджет социально-экономической системы за счет выплаты налога на НДФЛ.

1.3. Объем коммерциализируемых активов.

Наиболее важный критерий экономической активности территории — это естественное замещение инвесторов, поэтому для выделения социально-экономической системы, необходимо понимать объем (количество) коммерциализированных активов с целью прогнозирования спроса и предложения на них. В результате можно рассчитать величину денежных потоков от реализации коммерческого потенциала, что оказывает положительное влияние на привлечение повторных инвестиций через формирование «прозрачной» инвестиционной среды в глазах инвестора.

1.4. Объем инвестиций.

При создании благоприятных условий и проведении активной работы с инвесторами объем инвестиций в развитие территории отражает качество инвестиционного климата и ключевые

приоритеты финансовой политики. В свою очередь, существует дифференциация стратегических целей в инвестиционной деятельности между частными компаниями и государственными корпорациями. Частный инвестор нацелен на получение максимального коммерческого эффекта в краткосрочный период, государственные корпорации инвестируют средства в заведомо убыточные капиталоемкие, инфраструктурные проекты. Проведение оценки объема частных и государственных инвестиций необходимо для постановки задач по формированию новой социально-экономической системы и ее совершенствованию с учетом целевого позиционирования территории.

1.5. Рыночная стоимость активов.

Рыночная стоимость активов оказывает существенное влияние на размер налогооблагаемой базы, характеризует текущую стоимость будущих денежных потоков от реверсии в конце периода владения, а также является результирующим показателем синергетического и мультипликативного эффектов территории.

1.6. Эксплуатационные расходы на обслуживание.

Специфика эксплуатационных расходов социально-экономических систем связана с неминуемым обслуживанием инфраструктурных объектов, которые зачастую не генерируют доходы, и содержанием крупных инвестиционных проектов с достаточно длительным сроком окупаемости. Для расчета затрат необходимо структурировать активы по правообладателям (балансодержателям) с целью определения ответственных за их эксплуатацию: муниципальная, краевая (областная) или федеральная собственность.

1.7. Налоговые поступления.

Налоговые поступления социально-экономических систем являются одним из ключевых критериев принятия решения о выделении территории. Опреде-

лить степень экономической самостоятельности и источники финансирования эксплуатационных расходов территории.

Основные этапы сбора данных о налоговых поступлениях заключаются в следующем:

1. Изучение структуры бюджетных доходов приходящиеся на территории: сумма налоговых, неналоговых доходов и безвозмездных поступлений от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

2. Изучение структуры безвозмездных поступлений: субвенции (целевое использование), дотации, субсидии.

3. Определение зависимости бюджета территории от безвозмездных поступлений из федерального и краевого (областного) бюджета.

4. Выделение основных составляющих собственных доходов территории в абсолютных и относительных значениях.

Таким образом, формируется суммарная величина расходной и доходной части бюджета территории и представление о приоритетах развития бюджетной политики, потенциалах роста.

2. Применение сравнительного подхода.

На данном этапе необходимо изучить степень дифференциации социально-экономической системы на локальном уровне и принять решение о выделении территории в анклав. Следовательно, чем большей специфичностью обладает анклав, тем сильнее наблюдаются неоднородность региональной социально-экономической системы, применение к ней общих инструментов государственно-муниципального управления усугубляет локальную дифференциацию, что существенно замедляет модернизационные процессы. В таком случае, максимально эффективным инструментом выравнивания локальной дифференциации является применение исключительных форм и методов государственно-муниципального управления, которые

разрабатываются и внедряются с учетом исторической и экономической уникальности конкретной территории.

Для выделения анклавов в региональной социально-экономической системе необходимо обозначить критерии выделения (показатели информационно-аналитической базы) и сравнить полученные значения с максимально сопоставимыми административно-территориальными единицами по экономико-географическим условиям.

В свою очередь, любое «выделение» невозможно без применения принципов сравнительного подхода. Основная задача — идентифицировать уникальные особенности анклавов относительно других территориальных социально-экономических систем. Под уникальностью территории понимается не только исторически сложившиеся конкурентные преимущества, а также аномальное различие по критериям выделения.

Сравнительный подход может быть применен только при условии того, что коммерческие данные информационно-аналитической базы, были сформированы в соответствии с типичной мотивацией, экономической рациональностью и в собственных интересах хозяйственных субъектов, не находясь под посторонним давлением. В рамках сравнительного подхода необходимо сравнить критерии выделения по трем категориям: соразмерность, динамика и прогноз. Таким образом, проводится комплексный анализ критериев выделения во всех временных периодах (в прошлом, настоящем и будущем), что позволяет сформировать целостную картинку о потенциале территории.

В результате применения сравнительного подхода рассчитывается степень дифференциации социально-экономических систем в абсолютных величинах на текущий и будущий краткосрочный период, понятная как органам местного самоуправления, так и

ключевым инвесторам. На основании полученных данных принимается решение о сохранении территории в составе административно-территориальной единицы или разработке сценариев дальнейшего развития территории.

3. Анализ сценарных условий развития территории.

Сценарные условия развития территорий разработаны на вариантной основе. Основные варианты сценариев — вариант № 1 (организация муниципального образования) и вариант № 2 (создание особой экономической зоны) разработаны на основе единой гипотезы внешних условий и отличаются образованием эффектов и угроз, в том числе за счет различных инструментов стимулирования. По двум сценариям предполагается умеренное восстановление российской экономики, учитывая основные положения долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г.

Вариант № 1 предполагает выделение и организацию муниципального образования для выравнивания локальной социально-экономической неоднородности, используя преимущества индивидуального подхода к управлению. Вариант основан на эволюционном пути развития территории через планомерный поступательный рост макроэкономических показателей до среднероссийского уровня.

Муниципальное образование — городское или сельское поселение, муниципальный район, городской округ либо внутригородская территория города федерального значения [4].

Вариант № 2 отражает развитие локальной территории в условиях созданной избыточной инфраструктуры и предполагает организацию особой экономической зоны (ОЭЗ). Данный сценарий основан на стимулировании инвестиционной активности через создание и максимизацию синергетического и мультипликативного эффектов, что обу-

словлено долгосрочным сроком окупаемости инвестиционных проектов.

Особая экономическая зона — часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны [5].

4. Оценка экономических последствий реализации каждого сценария.

На сегодняшний день объективная целесообразность в модернизации территориального устройства региональных социально-экономических систем не является достаточным условием активизации данного процесса, только измеримый эффект, который понятен как ключевым инвесторам, так и политической элите, является неотъемлемым условием реализации подобных проектов [6].

Можно выделить следующие измеримые показатели эффективности реализации каждого сценария:

1. Налоговый эффект.

Решение о реализации на территории анклава крупных инвестиционных проектов согласовывается с местными органами власти, применяя принцип наилучшего и наиболее эффективного использования земли. Земля — ограниченный и невозполнимый ресурс, следовательно, проекты, генерирующие наибольшие налоговые поступления, являются наиболее приоритетными для власти с точки зрения пополнения бюджета и эффективного муниципального управления.

2. Срок окупаемости инвестиционных затрат.

Длительный срок окупаемости инвестиции предполагает наличие фактора неопределенности. Поэтому для инвесторов данный показатель является основным при принятии решений об инвестировании в тот или иной проект. Кроме того, сам по себе срок окупаемости предполагает период, после про-

хождения которого, инвестор начинает получать реальный доход, что является конечной целью инвестиционной деятельности.

В результате возникают споры относительно балансов интересов между инвесторами и государством, так как предложенные критерии взаимоисключающие. С одной стороны, уменьшение срока окупаемости инвестиционных проектов обратно пропорционально

предоставлению налоговых льгот и, как следствие, сценарий развития территории через создание ОЭЗ является инертным для региона. С другой стороны, чем в большей степени ОЭЗ интегрирована в социально-экономические процессы региона, тем быстрее растет стоимость факторов производства и, как следствие, перспективы отдачи инвестиций будут менее прозрачны для крупных или национальных инвесторов.

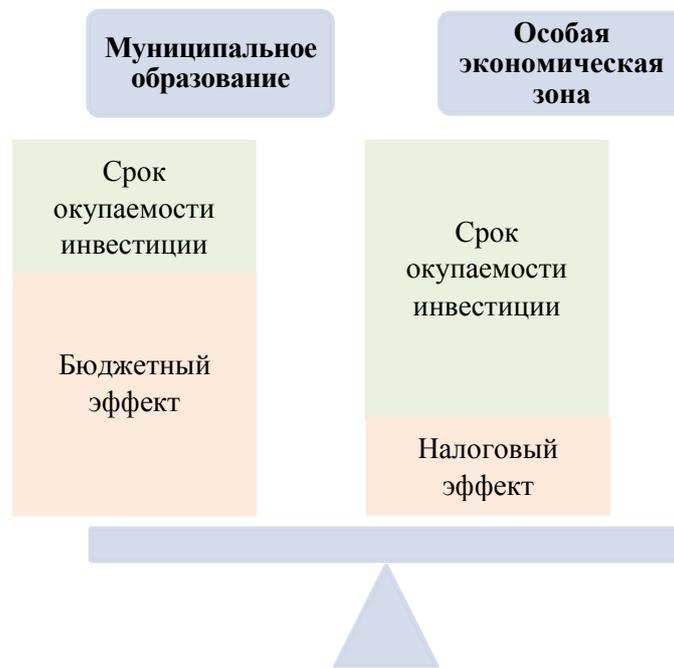


Рисунок 1 — Баланс интересов между инвесторами и государством

5. Выбор сценария развития территории.

Центр компетенции в области выбора одного из предложенных сценариев развития территории находится у муниципальных и федеральных органов властей. Стоит отметить, что окончательное решение правительства о выборе сценария должно приниматься с учетом мнений и предложений ключевых инвесторов. Зачастую, такой симбиоз обусловлен доминирующей долей собственных средств ключевых инвесторов в общей структуре частных инвестиции

территории. Например, 70 % всех частных инвестиций в ЮФО за 2012 г. приходится на 27 крупнейших инвесторов [7]. Следовательно, любые управленческие решения, которые оказывают существенное влияние на качество инвестиционного климата территории и условия ведения бизнеса, должны приниматься с учетом мнения ключевых инвесторов.

На рисунке 2 приведен алгоритм модернизации территориального устройства региональных социально-экономических систем.

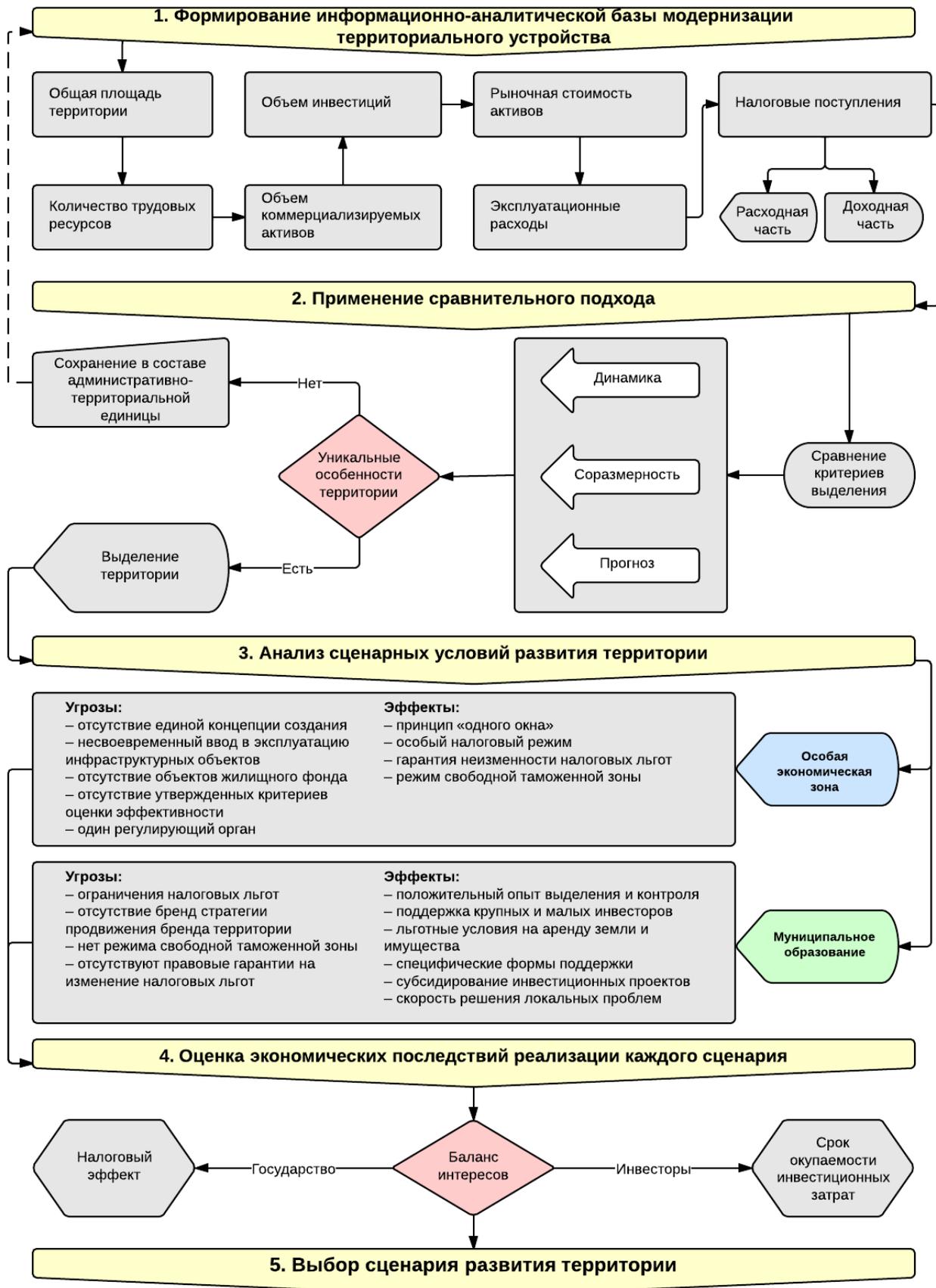


Рисунок 2 — Алгоритм модернизации территориального устройства региональных социально-экономических систем

Методический подход государственного регулирования устойчивого социально-экономического развития регионов на основе выделения и таргетирования структурных приоритетов для извлечения оптимальных синергетического и мультипликативного эффектов от инвестиций представляет собой пятикомпонентную структуру, включающую формирование информационно-аналитической базы, применение сравнительного подхода, анализ сценарных условий развития территории, оценку экономических последствий реализации каждого сценария и выбор сценария развития территории.

Библиографический список

1. Щемелинин, С. А., Кругликова, О. В. Региональная социально-экономическая система: понятие, классификация, структура и основные элементы [Электронный ресурс]. — URL : http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/42513.doc.htm.
2. Энциклопедии & Словари [Электронный ресурс]. — URL : <http://enc-dic.com/word/a/Anklav-7293.html>.
3. Полиди, А. А., Сичкар, С. В. Качественная и количественная оценка взаимосвязи между уровнем социально-экономического развития региона и инвестиционным климатом // Экономика и предпринимательство. — 2013. — № 9 (38).
4. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации : [Федеральный закон № 131-ФЗ от 06.10.2003].
5. Об особых экономических зонах в Российской Федерации : [Федеральный закон № 116-ФЗ от 22.07.2005].
6. Полиди, А. А., Авагян, М. Ю. Оценка институционально-сетевое развитие банковского сектора региона. // Экономический анализ: теория и практика. — 2009. — № 26.
7. Барсукова, А., Кот, В. Стабильность или стагнация // Эксперт Юг. — 2013. — № 28–29.

Bibliographic list

1. Schemelinin, S. A., Kruglikova, O. V. Regional socio-economic system: concept, classification, structure and basic elements [Electronic resource]. — URL : http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/42513.doc.htm.
2. Dictionaries & Encyclopedias [Electronic resource]. — URL : <http://enc-dic.com/word/a/Anklav-7293.html>.
3. Polidi, A. A., Sichkar, S. V. Qualitative and quantitative assessment of the relationship between socio-economic development of the region and the investment climate // Economy and Entrepreneurship. — 2013. — № 9 (38).
4. On General Principles of Local Self-Government in the Russian Federation : [Federal Law № 131-FZ from 06.10.2003].
5. On Special Economic Zones in the Russian Federation : [Federal Law № 116-FZ of 22.07.2005].
6. Polidi, A. A., Avakian M. Y. Assessment of institutional network of the banking sector in the region // Economic analysis: theory and practice. — 2009. — № 26.
7. Barsukova A., Kot V. Stability or stagnation // Expert South. — 2013. — № 28–29.

С. Г. Тяглов, В. Ю. Сергиенко

ОПТИМИЗАЦИЯ ПАРАМЕТРОВ ЛАНДШАФТНОГО БЛАГОУСТРОЙСТВА КАК ФАКТОРА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Аннотация

В статье рассмотрены основные проблемы оптимизации параметров благоустройства городских территорий, являющегося существенным фактором имиджа региона. Предложена математическая постановка оптимизационной задачи, сведенной к задаче линейного программирования при двух вариантах целевой функции. Решение оптимизационной задачи позволяет обосновать параметры и повысить инвестиционную привлекательность региона.

Ключевые слова

Инвестиционная привлекательность региона, благоустройство, озеленение, задача линейного программирования, оптимизация.

S. G. Tyaglov, V. Yu. Sergienko

OPTIMIZATION OF PARAMETERS OF LANDSCAPE IMPROVEMENT AS A FACTOR OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGION

Annotation

The article considers the main problems of optimization of parameters of urban areas, which is a significant factor of the image of the region. Mathematical formulation of the optimization problem, reduced to linear programming when two versions of the target function. The solution of the optimization problem allows to justify the parameters and to increase the investment attractiveness of the region.

Keywords

Investment attractiveness of the region, landscaping, gardening, linear programming, optimization.

Динамичное развитие в мировом масштабе процессов глобализации и интеграции в мировую экономику показывает актуальность экономического развития каждого из регионов и их взаимозависимость, поскольку имеет место различная ограниченность ресурсов. Региональным властям приходится, учитывая сложившуюся экономическую ситуацию и, как правило, сложные взаимоотношения с федеральными органами власти, самостоятельно решать многие вопросы и проблемы региона, в том числе в сфере внешнеэкономической деятельности и в привлечении инвестиций. В настоящее время регионам при-

ходится конкурировать практически не только за помощь со стороны государственных властей и выделение бюджетных средств, но также и за инвестиции, информационные, транспортные и туристические потоки, экологические, экономические, социальные, культурные, промышленные, инфраструктурные проекты и т. д. Поэтому на современном этапе развития российской экономики особо важное значение приобрела региональная инвестиционная политика. Потенциальных инвесторов от работы в России отпугивают многие факторы, среди которых, прежде всего, политическая и экономическая неста-

бильность, коррупция и произвол криминальных структур. Однако при всех сложностях российский рынок по-прежнему остается емким и привлекательным рынком для других стран. Как показывает международный опыт, одним из ключевых факторов инвестиционной привлекательности региона является его имидж, поскольку, проецируясь на внешнюю среду, он определяет степень его экономико-инвестиционной привлекательности для ведения бизнеса и функционирования инфраструктурных проектов.

В связи с этим для привлечения внимания к своему региону у местных властей возникает необходимость формирования собственного регионального имиджа, что в перспективе даст возможность улучшить инвестиционный климат, а также получить дополнительные ресурсы для экономического развития. В настоящее время известен довольно успешный опыт разработки имиджевых программ у таких крупных культурных

центров страны, как Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Новосибирск [1]. Однако региональная политика по развитию имиджа региона находится на начальном этапе ее формирования.

С позиции бизнеса имидж регионального субъекта определяется его макроэкономическими параметрами, включающими значимость региона в экономике страны, успешность создания, реализации и функционирования инфраструктурных проектов и т. п.

Экономическая составляющая имиджа реализуется через привлечение инвестиций и влияет на развитие производственного и экономического потенциала региона за счет повышения интереса к нему со стороны федеральных властей, представителей бизнес-структур, а также непосредственно самого населения. На рисунке 1 приведена схема составляющих потенциала региона для создания положительного имиджа с точки зрения привлечения инвесторов.

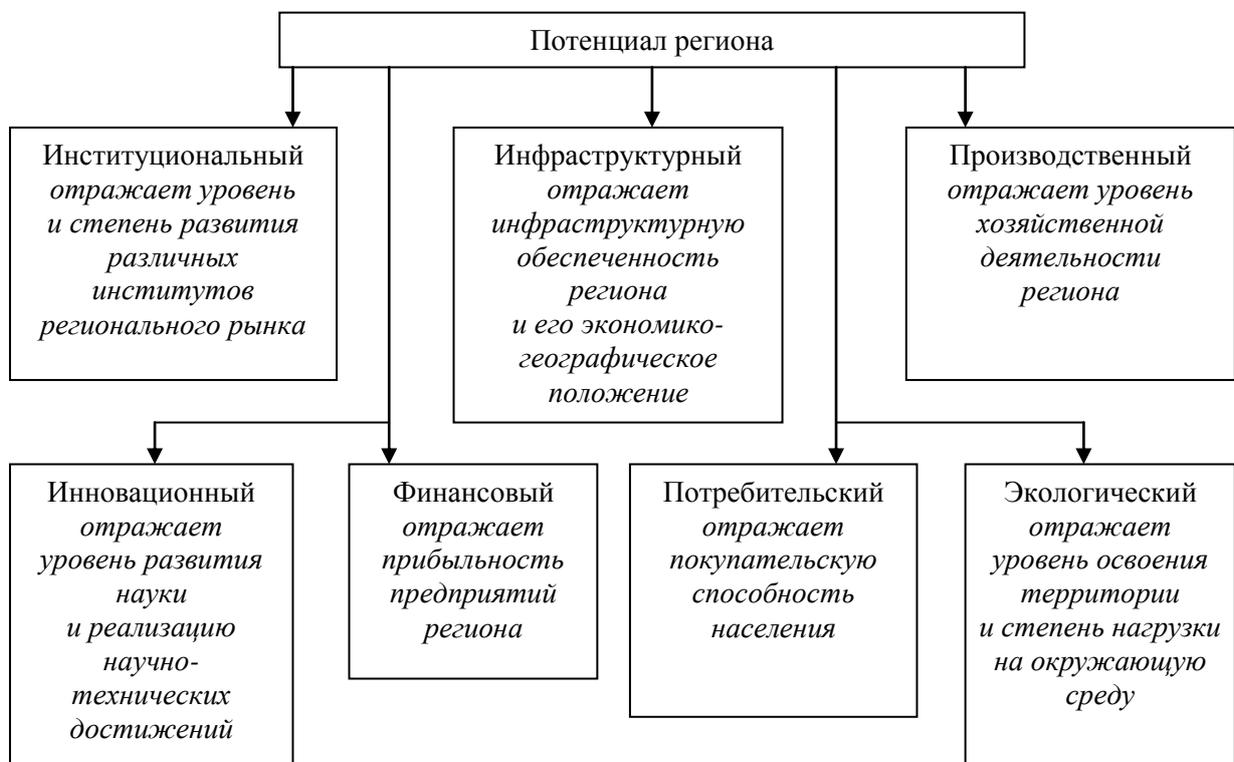


Рисунок 1 — Составляющие потенциала региона

Одним из компонентов потенциала региона является экологический, отражающий уровень освоения территории и степень нагрузки на окружающую среду.

В большинстве регионов проводятся активные мероприятия по озеленению и благоустройству городского хозяйства, в частности ландшафтного. Благоустройство, в частности озеленение, является одной из приоритетных сфер деятельности хозяйства регионального субъекта. Именно в этой сфере инициируются те условия для населения, которые обеспечивают высокий уровень и стиль жизни. Тем самым создаются благоприятные условия для здорового образа и комфортного стиля

жизни для населения. Тем более что проблемы экологии региона являются наиболее актуальными, и их разрешение относится к перспективным и первоочередным направлениям в исследовании и реализации, особенно в городах-мегаполисах, где за счет промышленного, и в особенности химического производства, происходит не только ухудшение природной среды, но и здоровья населения. И здесь становятся актуальными вопросы озеленения территории с целью снижения техногенной нагрузки, что относится к факторам эколого-экономической безопасности.

На рисунке 2 представлены основные группы экологических задач, решаемых в процессе озеленения.

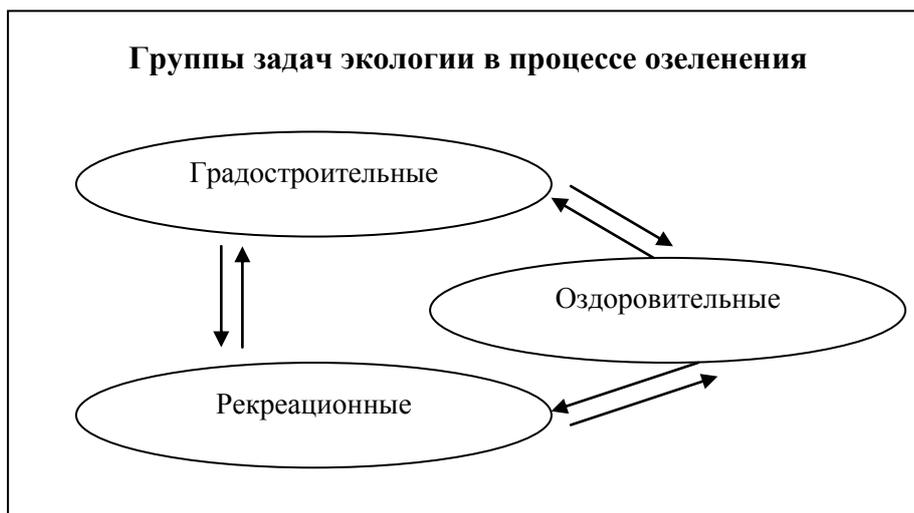


Рисунок 2 — Основные группы экологических задач, решаемых в процессе озеленения

Градостроительные задачи связаны как с дифференциацией отдельных различных по формам и типам рассматриваемых территорий, так и с интеграцией зон в единое целое.

Оздоровительная составляющая включает оптимизацию и регулирование микроклимата регионального субъекта.

Рекреационная составляющая ориентирована на решение вопросов отдыха населения, и в частности вопросов озеленения.

На современном уровне вопросы и проблемы развития регионального благоустройства и озеленения территорий сложно разрешить без применения информационных, телекоммуникационных и инновационных технологий, научно-технических достижений, успешного практического опыта, без постоянного повышения квалификации и подготовки кадров.

Для обеспечения необходимого уровня эффективности в сфере благо-

устройства, озеленения и эколого-экономической безопасности необходима целостная, достоверная, количественная оценка и прогнозный вариант экономического ущерба от вмешательства и загрязнения природной среды, что, несомненно, может быть реализовано с помощью инструмента математического моделирования с учетом факторов времени и стохастичности.

В связи с ограниченностью материальных, финансовых, трудовых, биологических и иных ресурсов имеет смысл сформулировать и решить оптимизационную задачу, в частности ее линейной постановки.

В задачах линейного программирования целевая функция достигает своего экстремума (минимума или максимума) на границе области допустимых решений.

Общей задачей линейного программирования называют задачу следующего вида:

$$\max(\min) z = \sum_{j=1}^n c_j x_j, \quad (1)$$

при следующих ограничениях:

$$\sum_{j=1}^n c_j x_j \leq b_i, \quad i = \overline{1, m_1}, \quad (2)$$

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} x_j = b_i, \quad i = 1, \dots, m_1 + 1, \dots, m_2, \quad (3)$$

$$\sum_{j=1}^n c_j x_j \geq b_i, \quad i = 1, \dots, m_2 + 1, \dots, m, \quad (4)$$

$$x_j \geq 0 \quad (j = \overline{1, n_1}), \quad (5)$$

где x_j — искомые параметры;
 c_j, a_{ij}, b_i — заданные действительные числа;
 z — целевая функция.

В рассматриваемом случае задача линейного программирования может быть представлена в следующем виде:

$$\min z = CX, \quad (6)$$

$$a_1 x_1 + a_2 x_2 + \dots + a_n x_n = a_0, \quad (7)$$

$$x_1 \geq 0, x_2 \geq 0, \dots, x_n \geq 0, \quad (8)$$

где i — индекс вида озеленителя (растения);

x_i — количество растений (деревьев, кустарников и т. п.) определенного вида;

a_i — минимальная площадь питания для i -вида растения.

Чтобы задача линейного программирования (6) – (7) имела решение, необходимо, чтобы система ее ограничений (8) была совместной. Это возможно в том случае, если ранг этой системы не превышает количество неизвестных n . В том случае, если ранг рассматриваемой системы превышает число неизвестных, то решение отсутствует. При выполнении условия равенства ранга и количества неизвестных система имеет единственное решение и оно же оптимальное, которое будет при $x_j \geq 0 \quad (j = \overline{1, n})$. В этом случае проблема выбора оптимального решения бессмысленна.

Более подробно следует рассмотреть случай, когда ранг системы меньше числа неизвестных. В этом случае система a_1, a_2, \dots, a_n содержит максимальную линейно независимую подсистему векторов, через которую любой вектор системы может быть выражен как ее линейная комбинация. Таких базисов может быть несколько, но не более чем C_n^r . Каждый из них состоит точно из r векторов. Переменные задачи линейного программирования, соответствующие r векторам базиса, называют *базисными*. Остальные $n - r$ переменных называются *свободными*. В рассматриваемом случае будем считать, что базис составляют первые m векторов a_1, a_2, \dots, a_m . Этому базису соответствуют базисные переменные x_1, x_2, \dots, x_m , а свободными будут переменные $x_{m+1}, x_{m+2}, \dots, x_n$.

Полученное решение системы (8) является опорным решением, в случае равенства нулю свободных переменных и одновременно неотрицательности базисных переменных.

В зависимости от целевой установки проектов благоустройства возможна несколько иная постановка оптимизационной задачи, в частности при существенном ограничении финансовых ресурсов именно они должны быть учтены в системе ограничений (2) – (4), а в качестве целевой функции можно принимать максимальную площадь озеленения.

В случае использования в качестве озеленителей дорогостоящих, уникальных или других подобных растений описанная оптимизационная задача должна формулироваться в целочисленной постановке. При этом методы решения такой целочисленной ЗЛП существенно усложняются, а проблема единственности решения принимает особое значение.

Библиографический список

1. Долгова, Ю. И. Имидж региона как ключевой фактор привлечения инвестиций [Электронный ресурс] // Экономика, предпринимательство и право. — 2013. — № 3 (20). — URL : <http://www.creativeconomy.ru/articles/30333>.
2. Куликов, С. Инвесторы обходят многие регионы стороной [Электронный ресурс] // Независимая газета. — URL : http://www.ng.ru/economics/2011-08-30/4_invest.html.
3. Рогачев, А. Ф. Математическое моделирование экономической динамики в аграрном производстве : монография. — Волгоград, 2014.
4. Тяглов, С. Г. Современные подходы к решению проблем модернизации региональной экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2011. — № 36.
5. Тяглов, С. Г., Колычева, Ж. Я. Модернизация государственной поддержки малого предпринимательства в системе региональной экономики : моногр. — М., 2011.
6. Федорова, Я. В., Рогачев, А. Ф. Процессный подход к нечеткому моделированию безопасности эколого-экономических систем // Экология. Экономика. Информатика : сб. ст. : в 2-х т. (7–12 сентября 2014). — Ростов н/Д : изд-во ЮФУ, 2014. — Т. 1. Системный анализ и моделирование экономических и экологических систем.

Bibliographic list

1. Dolgova, Yu. I. Image of the region as a key factor in attracting investment [Electronic resource] // Economy, business and law. — 2013. — № 3 (20). — URL : <http://www.creativeconomy.ru/articles>.
2. Kulikov, S. Investors bypass many regions side [Electronic resource] // Nezavisimaya Gazeta. — URL : http://www.ng.ru/economics/2011-08-30/4_invest.html.
3. Rogachev, A. F. Mathematical modeling of economic dynamics in agricultural production : monograph. — Volgograd, 2014.
4. Tyaglov, S. G. Current approaches to solving the problems of modernization of the regional economy // National interests: priorities and safety. — 2011. — № 36.
5. Tyaglov, S. G., Kolycheva, Z. Y. Modernization of the state support of small business in the regional economy : monograph. — M., 2011.
6. Fiodorova, Yu. V., Rogachev, A. F. The process approach to the fuzzy modeling of environmental and economic security systems // Ecology. Economy. Informatics : comp. : in 2 vol. (7–12, September, 2014). — Rostov-on-Don : Publishing House of SFU, 2014. — T. 1. System analysis and modeling of economic and ecological systems.

Я. В. Фёдорова

ПОСТРОЕНИЕ ПРОФИЛЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ КОМПАНИИ

Аннотация

В статье рассмотрены основные аспекты построения профиля организационной культуры телекоммуникационной компании, требующие углубленного анализа при изучении деятельности компании с целью ее совершенствования и модернизации. Детально рассмотрена методика выявления и анализа организационной культуры компании с применением инструмента OCAI. Приведен пример расчета основных показателей, характеризующих организационную культуру компании, и построены текущий и предпочтительный профили организационной культуры анализируемой компании.

Ключевые слова

Организационная культура, бизнес-процесс, метод рамочной конструкции, телекоммуникационные компании.

Yu. V. Fiodorova

BUILDING A PROFILE OF ORGANIZATIONAL CULTURE OF TELECOM COMPANY

Annotation

The article describes the main aspects of building a profile of organizational culture tele-communications company, require in-depth analysis in the study of activity of the company with a view to its improvement and modernization. Discussed methods of identification and analysis of the organizational culture of the company using the OCAI tool. The example of calculation of the main indicators that characterize the organizational culture of the company and built the current and preferred profiles of the organizational culture of the analyzed company.

Keywords

Organizational culture, business process, the method of frame construction, telecommunications company.

Исследование и диагностика организационной культуры корпорации с целью ее совершенствования является эффективным инструментарием модернизации и реинжиниринга бизнес-процессов. Известен ряд графоаналитических методик, ориентированных на изучение организационной культуры и ее диагностики [1]. С этой целью возможно использование таких инструментальных средств, как статистические программы (Statistica, MathCad, MatLab и др.), универсальные программы общего назначения (MS Office), специализированные программы для анализа бизнес-процессов (BPWin,

Project и др.), средства имитационного моделирования (UML-диаграммы и IDEF0-модели) [2, 3, 4].

Обоснование выбора методики определения типа организационной культуры осуществляется, исходя из надежности и валидности экспертных оценок, а также трудозатрат для их получения. Сравнительный анализ методик, представленный например в [6], показывает, что на предварительном этапе анализа целесообразно использование метода рамочной конструкции К. Камерона и Р. Куинна с применением инструмента OCAI [1]. В ряде случаев рассматривае-

мый подход, базирующийся на использовании унифицированного и простого инструментария экспериментальных исследований, показывает надежность и верифицируемость результатных данных.

Рассматриваемый подход к анализу организационной культуры в том числе применим и в компаниях, работающих в области защиты и передачи информации по телекоммуникационным каналам связи. Особенностью таких компаний является необходимость использования постоянно меняющихся высокотехнологичных технических средств, требующих постоянного совершенствования квалификации персонала, что предъявляет повышенные требования к организационной культуре.

Методика определения типа организационной культуры с помощью инструмента OSAI включает следующие этапы:

- подготовка опросных листов, являющихся исходными данными для применения инструментария OSAI;
- отбор экспертов;
- проведение непосредственно опроса;
- обработка и анализ результатов;

- построение профиля организационной культуры и нахождение результирующего вектора;

- анализ и выявление характерных параметров типа организационной культуры рассматриваемой компании.

На первом из перечисленных этапов реализации описанной методики для каждого эксперта готовится опросный лист, в котором предложены несколько альтернатив ответов на каждый из вопросов.

Для оценки характера организации обычно выбирается от 6 до 10 экспертов, занимающих различные должности и выполняющих руководство на различных уровнях в рассматриваемой корпорации, например: директор филиала, начальник отдела маркетинга продаж, старший инженер, менеджер по продажам, начальник административно-хозяйственного отдела.

На следующем этапе экспертам раздаются опросные листы и рекомендации со шкалами по выставлению балльных оценок.

Пример результатов проведенного опроса для типичной телекоммуникационной компании представлен в таблице 1.

Таблица 1 — Рейтинговые оценки

Вопросы	Альтернативы ответов	ЭКСПЕРТЫ									
		Текущий	Предпочтительно	Текущий	Предпочтительно	Текущий	Предпочтительно	Текущий	Предпочтительно	Текущий	Предпочтительно
1	A	0	50	0	25	20	50	10	60	5	50
	B	0	25	5	20	15	10	10	10	5	35
	C	25	25	25	15	15	15	10	10	40	10
	D	75	0	70	40	50	25	70	20	50	5
2	A	0	50	10	45	10	20	10	55	5	45
	B	0	25	15	15	20	20	10	20	5	40
	C	50	25	60	20	60	10	70	10	60	5
	D	50	0	15	20	10	50	10	15	30	10
3	A	0	75	5	60	10	30	10	10	5	50
	B	0	25	0	25	10	30	10	70	5	35
	C	50	0	15	10	10	20	70	10	35	5
	D	50	0	80	5	70	20	10	10	55	10

Продолжение табл. 1

Вопросы	Альтернативы ответов	ЭКСПЕРТЫ									
		Текущий	Предпочтительно	Текущий	Предпочтительно	Текущий	Предпочтительно	Текущий	Предпочтительно	Текущий	Предпочтительно
4	A	0	75	0	50	6	20	10	70	5	50
	B	0	25	10	30	7	20	10	10	10	35
	C	25	0	20	10	7	10	70	10	35	10
	D	75	0	70	10	80	50	10	10	50	5
5	A	0	33	0	50	10	30	10	15	5	20
	B	0	33	10	20	10	30	10	70	5	40
	C	0	33	25	20	70	10	70	10	30	35
	D	100	0	65	10	10	30	10	5	60	5
6	A	0	33	0	25	10	30	5	70	5	25
	B	25	33	5	20	10	30	10	10	5	35
	C	25	33	15	30	20	30	80	10	20	35
	D	50	0	80	25	60	10	5	10	70	5
Среднее	A	0,00	52,67	2,50	42,50	11,00	30,00	9,17	46,67	5,00	40,00
	B	4,17	27,67	7,50	21,67	12,00	23,33	10,00	31,67	5,83	36,67
	C	29,17	19,33	26,67	17,50	30,33	15,83	61,67	10,00	36,67	16,67
	D	66,67	0,00	63,33	18,33	46,67	30,83	19,17	11,67	52,50	6,67

Подсчет результатов при использовании инструмента оценки организационной культуры с использованием методики OSAI заключается в вычислении средней оценки по альтернативам A, ..., D, которые используются для графического изображения эскиза организационной культуры. Для этого необходимо просуммировать баллы всех отве-

тов A в колонке «Текущий» первого эксперта, а затем полученную сумму разделить на количество экспертов. Аналогично рассчитывается средняя оценка по остальным альтернативам других экспертов. Затем те же вычисления проводятся для колонки «Предпочтительно». Результаты этих расчетов занесены в таблицу 2.

Таблица 2 — Определение средних значений оценок для альтернатив A, ..., D

Альтернативы ответов	Среднее	
	Текущий	Предпочтительно
A	5,53	42,37
B	7,90	28,20
C	36,90	15,87
D	49,67	13,50

Для построения профиля организационной культуры необходимо воспользоваться средними оценками для каждой альтернативы A, ..., D, которые занесены в таблицу 2.

Построение профиля организационной культуры содержит следующие этапы.

1. Исходными данными являются средние значения для каждой из альтер-

натив A, ..., D из колонки «Текущий» (табл. 2) в форму диаграммы «Организационный профиль». Оценка альтернативы A представляет собой клановую культуру. Соответствующее значение отмечается на диагонали, идущей в верхний левый квадрант. Значение альтернативы B представляет собой адхократическую культуру. Данный пара-

метр наносится на диагонали, идущей вверх в верхний правый квадрант. Оценка альтернативы С представляет собой рыночную культуру. Данная оценка ставится на диагонали, направленной вниз в нижний правый квадрант формы. Оценка альтернативы D соответствует иерархической культуре. На диаграмме отмечается на диагонали, идущей вниз в нижний левый квадрант.

2. Отмеченные точки соединяются в четырехсторонний многоугольник.

Полученный профиль графически отображает текущую картину организационной культуры.

3. Значения из колонки «Предпочтительно» и расставленные точки аналогично соединяются пунктирными линиями, позволяющими графически отличать предпочтительную культуру от сложившейся.

Пример полученных результатов на основании данных из таблицы 1 представлен на рисунке 1.

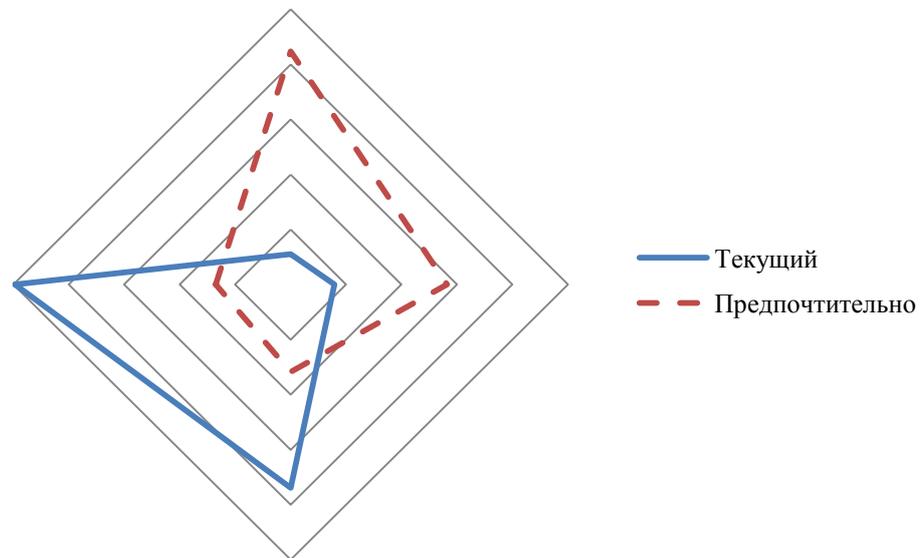


Рисунок 1 — Эскиз текущего и предпочтительного профилей организационной культуры анализируемой компании

В процессе графического анализа полученной диаграммы выявляются конфигурации, характерные для различных типов организационной культуры, что позволяет делать выводы о текущем состоянии и предпочтительных тенденциях развитии исследуемой организации.

Таким образом, рассмотренная методика представляет собой удобный инструментарий, позволяющий проводить анализ организационной культуры в соответствии с отобранными параметрами и получать общую характеристику уровня организационной культуры для совершенствования деятельности организации.

Библиографический список

1. Камерон, К., Куинн, Р. Диагностика и изменение организационной культуры / под ред. И. В. Андреевой — СПб. : Питер, 2011.
2. Федорова, Я. В. UML-модели функционирования информационных систем для анализа региональных рынков товаров // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2007. — № 23.
3. Хубаев, Г. Н. Визуальное и имитационное моделирование деловых процессов — универсальный инструментарий для оценки затрат в управленческом учете // Вопросы экономических наук. — 2007. — № 3.

4. Хубаев, Г. Н. Имитационное моделирование для получения групповой экспертной оценки значений различных показателей // Автоматизация и современные технологии. — 2011. — № 11.

5. Рогачев, А. Ф., Федорова, Я. В. Нечеткое моделирование эколого-экономических систем [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 5. — URL : <http://www.science-education.ru/119-14580>.

6. Долятовский, В. А., Ильина, О. В. Организационная культура и эффективность организации // Агробизнес и пищевая промышленность. — 2005. — № 6–9.

Bibliographic list

1. Cameron, K., Quinn, R. Diagnosing and changing organizational culture // ed. by I. Andreeva. — SPb. : Peter, 2011.

2. Fiodorov, A. V. UML model of information systems for the analysis of re-

gional markets of goods // Vestnik of Rostov State University of Economics (RINH). — 2007. — № 23.

3. Khubaev, G. N. Visual and simulation of business processes is a universal Toolkit for assessing costs in management accounting // Problems of Economics. — 2007. — № 3.

4. Khubaev, G. N. Simulation to obtain a group of expert estimation of values of various parameters // Automation and modern technology. — 2011. — № 11.

5. Rogachyov, A. F., Fiodorova, Y. V. Fuzzy modeling ecological and economic systems [Electronic resource] // Modern problems of science and education. — 2014. — № 5. — URL : <http://www.science-education.ru/119-14580>.

6. Dolyatowskiy, V. A., Ilyina, O. Organizational culture and organizational performance // Agribusiness and food industry. — 2005. — № 6–9.

Р. Б. Шахбанов, М. М. Халидов

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СТЕКОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация

Эффективность управления промышленным предприятием в современных условиях зависит от рациональной организации управленческого учета. Применяемый предприятием метод учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции зависит от специфики технологического процесса. Организация учета затрат на производство по местам формирования затрат и центрам ответственности позволит осуществлять оперативный контроль за снижением издержек производства на предприятиях стекольной отрасли.

Ключевые слова

Учет затрат на производство, калькулирование себестоимости продукции, издержки, прямые затраты, косвенные затраты.

R. B. Shakhbanov, M. M. Khalidov

IMPROVEMENT OF METHODS OF EXPENDITURES ACCOUNTING AND COSTING AT THE ENTERPRISES OF VITREOUS BRANCH

Annotation

In modern conditions effectiveness of industrial enterprise management depends on reasonable arrangement of managerial accounting. The method of production expenditures accounting and costing of production prime cost used by the enterprise depends on the specific

nature of technological process. Arranging of accounting of production expenses by the places of expenditures formation and responsibility centers will allow us to perform the operational supervision of decrease in production outlays at the enterprises of vitreous branch.

Keywords

Production costs accounting, costing of production prime cost, outlays, direct expenses, indirect expenses.

Национальным интересам РФ противоречит ситуация, когда роль РФ на мировых рынках заключается в поставках сырья и энергоресурсов. Переход экономики России от сырьевой модели развития к инновационной модели связан с повышением эффективности управления промышленным предприятием.

В обеспечении опережающего развития российских предприятий в условиях жесткой конкуренции важная роль принадлежит стекольной промышленности. Анализ развития стекольного производства в РФ за последние годы подтверждает, что производство стекла развивается стабильными темпами. По оценкам специалистов, в течение последних 20 лет спрос на стекло растет быстрее, чем его производство [4, с. 29].

Необходимо отметить, что российская стекольная промышленность — это одна из развитых отраслей производства, являющаяся значительной частью мирового производства.

Российский рынок стеклотары в последние годы стабильно развивается, хотя и не покрывает свои потребности. В настоящее время в РФ производится: стеклянной тары — более 6200 млн шт., узкогорлой тары — 5300 млн шт., широкогорлой тары — более 900 млн шт. Такой объем производства означает 7 % мирового уровня [4, с. 55].

Необходимо отметить, что в современных условиях наблюдается агрессивная политика крупнейших зарубежных производителей стекла на российском рынке, происходит поглощение российских предприятий иностранными компаниями. По данным некоторых авторов, 65 % рынка стекла РФ занимает продук-

ция иностранных фирм [3]. Подобное положение свидетельствует о необходимости повышения конкурентоспособности отечественных предприятий.

Следует также отметить, что для предприятий стекольной отрасли РФ является характерным низкий технологический уровень, по сравнению с развитыми странами, в связи с чем наблюдается отставание российских предприятий по технико-экономическим показателям [3]:

- энергоемкость стекольного производства на российских предприятиях выше на 20–30 %.

- производительность труда ниже 1,2–2 раза.

- негативное влияние на окружающую среду выше в 2 раза.

Безусловно, такое положение стекольной отрасли свидетельствует о необходимости модернизации стекольного производства и перехода на инновационный путь развития.

Основными тенденциями развития мирового стекольного производства в современных условиях являются:

- 1) усиление роли крупных компаний;

- 2) обострение конкуренции;

- 3) применение национальных защитных мер во внешней торговле;

- 4) активизация мер по снижению затрат на производство.

Стратегия развития стекольного производства в РФ и большинстве зарубежных стран заключается в политике интегрированного роста, в основе которой лежит концентрация производства на крупных предприятиях. Такая стратегия позволит добиться эффекта мас-

штаба и получить конкурентные преимущества в сфере формирования издержек и продажной цены стекольной продукции [5, с. 40].

Таким образом, основной проблемой стекольной отрасли РФ является низкая конкурентоспособность продукции, в связи с чем большая часть российского рынка контролируется иностранными корпорациями. Основной конкурент отечественных предприятий — продукция Китая с низкими ценами и высококачественная продукция из стран Евросоюза. В связи с этим основными задачами являются:

1. Снижение издержек производства.
2. Повышение качества продукции.
3. Сокращение сроков выполнения заказов.

Основными тенденциями развития российского рынка стеклотары в современных условиях являются:

1. Рост спроса на высококачественную стеклотару.
2. Рост спроса на облегченную стеклотару.
3. Замещение стеклянной тары другими видами упаковки: TetraPak, полимерная бутылка, металлическая банка.

Секлотара — это изделия из стекла, предназначенные для расфасовки, хранения, транспортировки, реали-

зации продуктов питания и напитков. Преимуществами стеклотары являются: гигиеничность, прозрачность, не взаимодействует с продуктом, герметичность, разнообразие ассортимента.

Несмотря на появление конкурентов-заменителей, секлотара в настоящее время продолжает сохранять свои доминирующие позиции на рынке. Следует отметить, что с 2000 г. производство стеклотары в РФ увеличилось более чем в 3 раза, а в структуре производства произошло уменьшение доли стеклянных банок.

В Республике Дагестан стекольная промышленность является традиционной отраслью. Несмотря на значительный спад производства стекольной продукции в период рыночных реформ, отрасль получила развитие, что связано с растущими потребностями Республики в разнообразной стеклотаре.

Объем рынка стеклобутылки в Республике Дагестан составляет 30 млн условных бутылок, а рынок стеклобанок — 35 млн условных банок. За последние 10 лет ежегодный рост рынка безалкогольных напитков в РД составил 30 %, а рынка минеральной воды — 24 %.

Динамика производства секлотары в Республике Дагестан представлена данными таблицы 1 [2, с. 89]

Таблица 1 — Динамика производства секлотары в Республике Дагестан

Наименование продукции	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1. Бутылка из стекла для напитков, млн шт.	18,6	25,7	30,3	42,2	57,6	64,1	74,3
2. Банка стеклянная для консервирования, млн шт.	12,3	3,5	6,6	7,5	8,7	11,0	9,4

В производстве секлотары используется сырье: песок кварцевый, сода, доломит, мел, полевой шпат, сульфат натрия.

Производство секлотары характеризуется высоким уровнем материалоемкости и энергоемкости. В повышении эффективности стекольного производства

важную роль играет обоснование наиболее рационального для стекольной отрасли метода учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, учитывающей специфику отрасли. В условиях жесткой конкуренции возникает необходимость в определении стоимости каждого вида продукции и оценке его рентабельности.

Основным недостатком применяемых в стекольной отрасли методов учета затрат и калькулирования себестоимости является использование обезличенного метода учета затрат.

Следует отметить, что использование «котлового» метода учета затрат на предприятиях, выпускающих разнообразную номенклатуру продукции, является нарушением методологии бухгалтерского учета, потому что:

1) снижается достоверность финансовой отчетности;

2) искажается информация о прибыли за счет формирования сальдированного остатка финансового результата;

3) становится невозможным исполнение требований ПБУ «Информация по сегментам» и ПБУ «Информация по прекращаемой деятельности» по формированию достоверной отчетной информации.

В связи с этим для стекольного производства рекомендуется применение поперечного метода учета затрат и калькулирования себестоимости продукции. Особенностью поперечного метода является формирование затрат по каждому переделу. При этом для каждого передела открывается отдельный субсчет. Себестоимость единицы продукции передела определяется путем деления затрат передела на количество единиц продукции. Себестоимость единицы готовой продукции определяется как сумма себестоимостей единиц продукции всех переделов. Поперечный метод учета затрат может быть организован как с использованием счета 21 «Полуфабрикаты собственного производства», так и без его использования. Использование поперечного метода учета затрат и калькулирования себестоимости продукции позволяет осуществлять контроль за уровнем себестоимости единицы продукции.

Необходимо отметить, что в современных условиях использование эффективного метода учета затрат на производство и калькулирование себестоимости

продукции становится конкурентным преимуществом предприятия, так как позволяет осуществлять контроль над затратами в стекольном производстве.

Вместе с тем недостатком поперечного метода учета затрат можно считать сложность оценки стоимости незавершенного производства. К преимуществам можно отнести возможность использования нормативного метода учета затрат. Использование нормативного метода позволяет осуществлять оперативный контроль за материальными затратами.

В экономической литературе распространены следующие определения метода учета затрат: «Под методом учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции понимают совокупность приемов документирования и отражения производственных затрат, обеспечивающих определение фактической себестоимости продукции, а также отнесение издержек на единицу продукции» [1, с. 227].

Следует отметить, что применение того или иного метода учета затрат и калькулирования себестоимости продукции определяется особенностями производственного процесса. Для стекольного производства типичной является классификация затрат по отношению к технологическому процессу на прямые и косвенные. Составляющими технологического процесса являются переделы, по которым должна калькулироваться себестоимость единицы продукции.

Особенностями учета издержек в стекольной отрасли являются:

а) применение «котлового» метода учета затрат;

б) использование поперечного метода;

в) присутствие в составе шихты стеклобоя;

г) необходимость распределения косвенных издержек.

Сущность распределения прямых затрат заключается в следующем.

1. Прямые затраты по видам продукции распределяются на переделе выработки стеклоизделий.

2. Стоимость сваренной стекло-массы распределяется пропорционально массе стеклоизделий.

3. Прочие прямые затраты: газ, вода, электроэнергия распределяются пропорционально массе стеклоизделий, с учетом норм расхода.

При этом оценка затрат с учетом фактического расхода по видам продукции осуществляется на основании:

- отпусковых цен поставщиков;
- затрат вспомогательных производств;
- фонда заработной платы промышленно-производственного персонала с отчислениями.

При распределении косвенных издержек главной проблемой является обоснование базы распределения. На предприятиях стекольной промышленности РФ получило распространение распределение косвенных издержек пропорционально основной заработной плате производственных рабочих. Такой метод распределения, по нашему мнению, носит условный характер и приводит к искажению информации, так как продукция отличается по энергоемкости и материалоемкости. В связи с этим обоснованной представляется та позиция, согласно которой распределение косвенных издержек осуществляется пропорционально маржинальной рентабельности с учетом длительности операционного цикла.

При этом следует отметить, что себестоимость всей продукции не зависит от метода распределения косвенных издержек, а применяемый метод оказывает влияние только на себестоимость отдельных видов продукции.

Таким образом, сущность совершенствования методов учета затрат, применяемых в стекольном производстве, заключается в переходе от обезличенного «котлового» метода к методу учета затрат на производство по местам

их формирования и центрам ответственности. Такой переход, по нашему мнению, позволит осуществлять оперативный контроль за снижением издержек производства в стекольном производстве и повысить уровень объективности и достоверности информации о рентабельности и себестоимости отдельных видов продукции.

Библиографический список

1. Бухгалтерский финансовый учет : учебник / Н. Н. Богатая, Н. Н. Хахонова. — М. : КНОРУС, 2011.
2. Дагестан – 2012 : стат. сб. Дагестанстата. — Махачкала, 2012. — Ч. 3.
3. Захарова, Н. С. Повышение конкурентоспособности предприятий стекольной промышленности на основе маркетингового исследования [Электронный ресурс] // Современные научные исследования и инновации. — 2012. — № 1. — URL : <http://web.snauka.ru>
4. Корецкая, Л. К. и др. Инновационно-инвестиционная активность стекольной отрасли Владимирской области. — Владимир : Транзит-Икс, 2013.
5. Палий, В. Ф. Организация управленческого учета. — М. : Бератор-Пресс, 2003.

Bibliographic list

1. Financial Accounting : textbook / N. N. Bogataya, N. N. Khakhonova. — M. : KNORUS, 2011.
2. Dagestan – 2012 : statistical book of Dagestanstat. — Makhachkala, 2012. — P. 3.
3. Zakharova, N. S. Increasing of competitiveness of the enterprises of vitreous branch on the grounds of marketing research [Electronic resource] // Modern science research and innovations. — 2012. — № 1. — URL : <http://web.snauka.ru>
4. Koretskaya L. K. et al. Innovation-investment activity of vitreous branch in the Region of Vladimir. — Vladimir : Tranzit-Iks, 2013.
5. Paliy, V. F. Managerial accounting arrangement. — M. : Berator-Press, 2003.

РАЗДЕЛ 3. РАЗВИТИЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

Н. В. Евдокимова

ВЛИЯНИЕ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА НА ФОРМИРОВАНИЕ ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ

Аннотация

В статье рассматриваются общеобразовательные возможности учебного предмета «иностранный язык» в вузе, в частности влияние иностранного языка на развитие познавательной способности. Указывается, что овладение иностранным языком как совокупностью средств, обслуживающих потребности общения, не является единственной целью обучения. При изучении иностранного языка идет постижение культуры народа, говорящего на данном языке, а не просто усвоение норм и правил этого языка. Важнейшим и основополагающим условием, при котором познавательная способность студентов получает особое развитие, автор считает современную технологию обучения. Развитие познавательной способности является дополнительным эффектом обучения многоязычной рецептивной компетенции.

Ключевые слова

Познавательная способность, способности к самообучению, общеобразовательное значение иностранного языка, многоязычная компетентность.

N. V. Evdokimova

IMPACT OF FOREIGN LANGUAGE ON COGNITIVE ABILITIES

Annotation

This article discusses the possibility of general subject «foreign language» for high school, in particular, the influence of a foreign language on the development of cognitive abilities. Language acquisition as a set of tools that serve the needs of communication is not the sole purpose of learning. When learning a foreign language students comprehend culture of the people speaking this language, rather than just master the rules and regulations of the language. The author considers the modern technology of education (developing the multilingual competence) to be the most important and fundamental condition for developing cognitive ability of students.

Keywords

Cognitive ability; abilities of self-learning; general educational value of foreign language; multilingual competence.

В настоящее время общество ожидает от выпускников высшей школы способности самостоятельно принимать решения и нести ответственность за их последствия, уметь мыслить диалектически и творчески, в течение всей жизни пополнять свои знания и расширять соб-

ственные компетенции. Актуальной задачей современного высшего образования является формирование потребности к самообучению, к овладению новыми компетенциями и новыми личностными качествами, а также способности делать это непрерывно всю жизнь.

Современный выпускник вуза должен обладать познавательной способностью, включающей различные компетенции. Определение способов и средств совершенствования уже имеющихся и формирования новых компетенций и качеств — одна из важнейших задач современной отечественной педагогики высшей школы. Возникает необходимость определить, какие общеобразовательные учебные предметы призваны формировать познавательную способность обучающихся в вузе?

На этот вопрос исследователи дают множество самых разнообразных ответов, но, на наш взгляд, роль иностранного языка как средства развития познавательной способности явно недооценивается.

Как отмечал А. А. Леонтьев, большинство специалистов в области методики преподавания иностранных языков «считают овладение языком важнейшей задачей преподавания этого языка. Между тем весьма сомнительно, действительно ли овладение языком как совокупностью средств, обслуживающих потребности общения, или как формальной языковой системой есть основное или тем более единственное содержание процесса обучения» [1, с. 373]. Язык — непосредственный и очевидный, огромный по своему объему культурный материал, в котором находят отражение уникальные модели мира каждого типа культуры. В языке отражаются категории мышления каждого народа, что отчасти обуславливает нормы его мышления и поведения. При изучении иностранного языка обучающемуся открывается картина мира, которая для него была закрыта ранее. Таким образом, при изучении иностранного языка идет постижение культуры народа, говорящего на данном языке, а не просто усвоение норм и правил этого языка.

В классической работе Л. В. Щербы [2] говорится об общеобразователь-

ном значении иностранного языка, указывается, что изучающий иностранный язык усваивает новую систему понятий: «Освобождаясь из плена родного языка, учащиеся... получают основательную зарядку критического отношения к окружающему и читаемому,... они получают практическую школу диалектики» [2, с. 49]. В другой (неопубликованной) работе Л. В. Щербы эта мысль сформулирована более четко: «в силу диалектического единства формы и содержания мысль наша находится в плену у форм языка, и освободить ее от этого плена можно только посредством сравнения с иными формами ее выражения в каком-нибудь другом языке» [3, с. 37].

Ряд современных исследователей, вслед за Л. С. Выготским [4], изучает положительное влияние изучения иностранных языков на развитие ребенка [5]; отмечает важность других целей изучения иностранного языка для формирования личности обучающегося помимо сугубо практической цели владения иностранным языком для речевого общения (М. А. Нефедова, Т. В. Лотарева, Е. И. Панов, В. П. Кузовлев, В. С. Коростелев, Т. А. Пивсаева, Т. Н. Писаренко, В. Г. Писаренко, Г. В. Рогова, З. Н. Никитенко и др.); однако вопрос о развитии познавательной способности не ставится.

В настоящее время ГОС ВПО и ФГОС ВО содержат указания о практической направленности изучения иностранного языка в неязыковом вузе: будущий бакалавр-экономист должен «владеть одним из иностранных языков на уровне не ниже разговорного» (ОК-14), а магистр-экономист должен «владеть способностью свободно пользоваться иностранными языками как средством профессионального общения» (ОК-5). Можно видеть, что в формулировках компетентностного подхода целью обучения иностранным языкам становится не просто определенный набор языковых знаний, умений и навыков, а формирование опре-

деленных способностей личности, ее компетенций. Однако иностранный язык ответственен только за использование языка другого народа как средства поддержания разговора или профессионального общения. За способность самостоятельно приобретать (в том числе с помощью информационных технологий) и использовать в практической деятельности новые знания и умения, включая новые области знаний, непосредственно не связанных со сферой деятельности (ОК-3) [7], отвечают другие учебные предметы общенаучного цикла.

Между тем, в проведенном нами исследовании по формированию новой компетенции [8], был выявлен ряд интересных фактов, позволяющих заявить, что иностранный язык при определенных условиях может способствовать формированию познавательной способности. Каковы условия развития познавательной способности при изучении иностранного языка?

Для формирования необходимых в настоящее время личностных качеств будущего выпускника высшей школы необходимо найти новые методологические, психолого-педагогические и методические концепции для активизации процесса обучения иностранным языкам. Требуемые компетенции будут являться результатом освоения нового типа знаний, умений и навыков. Такой новой концепцией, связанной с активизацией форм и средств обучения, является предлагаемая нами концепция формирования многоязычной рецептивной компетенции. Способность и желание самостоятельно открывать для себя незнакомый язык, чужую культуру, другие сферы знания — читать и переводить тексты с различных иностранных языков — обеспечат выпускнику карьерный рост, так как могут быть отнесены к конкурентным преимуществам. Однако в реальном учебном процессе, при ограничении времени и средств, отводимых для обучения студента неязыкового вуза, очень

сложно, помимо решения конкретных задач по обучению одному иностранному языку до уровня «не ниже разговорного», ставить и решать задачи по обучению студентов чтению литературы на нескольких иностранных языках, тем более развивать способности к самообучению иностранным языкам.

В настоящее время подход Совета Европы к изучению иностранных языков базируется на концепции многоязычия: «Многоязычие — это не многообразие языков, которое можно понимать как знание нескольких языков или сосуществование нескольких языков в данном сообществе. Языковое многообразие может быть достигнуто путем увеличения числа языков, предлагаемых для изучения, или мотивируя учащихся к изучению нескольких иностранных языков, поощряя возможность изучать несколько иностранных языков» [9, с. 127–128]. В соответствии с возникшей жизненной ситуацией человек может свободно пользоваться любой частью этой компетенции для того, чтобы коммуникация с конкретным собеседником была успешной. Он смело использует ограниченные знания нескольких языков, чтобы «понять текст, письменный или устный, на языке, которого он ранее не знал, узнавая слова, имеющие сходное звучание и написание в нескольких языках, в «новой форме» [9, с. 127–128]. Люди, имеющие какие-то знания, пусть фрагментарные, поверхностные, могут их использовать, чтобы помочь в качестве посредника общаться собеседникам, не имеющим никаких знаний вообще и не владеющим никаким общим языком. Таким образом, с точки зрения экспертов по обучению иностранным языкам Совета Европы, цель языкового образования меняется. В настоящее время совершенное (на уровне носителя языка) овладение одним или двумя, или даже тремя языками, взятыми отдельно друг от друга, не является целью. По мнению составите-

лей «Общеввропейских компетенций», целью становится развитие такого лингвистического репертуара, где есть место всем, даже весьма ограниченным лингвистическим умениям [9, с. 157–158].

Нами была поставлена задача разработать концепцию формирования многоязычной рецептивной компетенции, провести ее формирование с помощью современной технологии обучения («метода обучения методу»). Под многоязычной компетенцией мы понимаем «владение системой лингвистических знаний, понимание механизмов функционирования языка и алгоритмов речевых действий, владение метакогнитивными стратегиями и развитой познавательной способностью» [8, с. 62]. Данная компетенция не представляет собой знание нескольких конкретных языков, но является единой сложной суммой компетенций, на которую опирается человек при необходимости понять речевое произведение на иностранном языке. Многоязычная компетенция позволяет успешно овладевать основами незнакомых ранее языков. На бытовом и эмпирическом уровне эту компетенцию принято называть «чувством языка», развитыми способностями к изучению иностранных языков. С научной точки зрения многоязычная компетенция опирается на имеющиеся у обучающегося социолингвистические и прагматические компетенции и способствует выделению общего, инвариантного и частного, особенного в лингвистической организации языков мира. Данная компетенция вооружает обучающегося методом изучения иностранных языков для специальных целей, то есть вырабатывает умение самостоятельно учиться через изучение иностранных языков. Те, кто овладевает многоязычной компетенцией, владеют коммуникативными компетенциями на различных языках на разных уровнях: например, они могут читать на двух-трех иностранных языках, но осуществлять устное речевое общение только на одном иностранном языке,

причем более высокий уровень владения одним иностранным языком — наиболее частое явление. Многоязычная компетенция маневренна и постоянно развивается, притом как коммуникативная компетенция на родном языке имеет тенденцию к сравнительно скорой стабилизации. В зависимости от жизненных обстоятельств и целей, с которыми изучаются иностранные языки, развиваются как уровни владения иностранными языками, так и компетенция многоязычия в целом [9, с. 127–128]. Компетенция многоязычия может складываться из владения только рецептивными или только продуктивными видами речевой деятельности (в зависимости от целей изучения иностранных языков). Сама концепция и результаты ее формирования в опытном обучении подробно описаны в [8]. Здесь остановимся на дополнительном эффекте обучения многоязычной рецептивной компетенции — развитии познавательной способности.

О сформированности компетенций и наличии способностей можно судить по способности выполнять определенные виды деятельности. Студенты часто могут не осознавать собственного владения компетенциями, но они умеют выполнять деятельность, требующую определенного уровня сформированности некоторых компетенций. Познавательные способности практически невозможно точно измерить, да мы и не ставили такую задачу. Однако об изменении и развитии познавательной способности можно судить по высказываниям самих обучающихся.

Приведем лишь небольшую часть высказываний студентов, отражающих развитие познавательной способности: «У меня сформировался тип мышления, который позволяет мне самому изучать иностранные языки»; «Я ощущаю в себе способность изучать иностранные языки и желание изучать их для себя, а не чтобы сдать экзамен»; «Я очень быстро разобрался в общих структурах предложений на различных иностранных язы-

ках, так как научился методу их анализа»; «Появилась уверенность в собственных силах, желание начать самостоятельно изучать новые иностранные языки»; «Появилось желание освоить и даже разработать самому логичные и доступные методы для изучения предметов, которые трудно даются»; «Я понимаю, что и как мне надо делать, делаю все это с удовольствием и результаты все лучше и лучше. Это очень приятно!» Уверенность в собственных силах и возможностях, умение и желание учиться, познавать новое, неизведанное ранее, самостоятельно совершенствовать новые компетенции — все это было сформировано при изучении иностранного языка с переносом на другие предметные области. Большой процент прошедших курс обучения многоязычной компетенции не только продолжили совершенствование своей способности пользоваться текстами на изучаемом иностранном языке, но и начали самостоятельно изучать другие иностранные языки для специальных целей.

Таким образом, при обучении иностранному языку, организованному определенным образом, формируется способность использовать в практической деятельности новые знания и умения, включая новые области знаний. Иностранный язык как «практическая школа диалектики» позволяет формировать и совершенствовать познавательную способность студентов.

Библиографический список

1. Леонтьев, А. А. Иностранный язык не должен быть «чужим» // Язык и речевая деятельность в общей и педагогической психологии: избранные психологические труды. — М.: изд-во Московского психолого-социального ин-та: Воронеж: МОДЭК, 2004.

2. Щерба, Л. В. Преподавание иностранных языков в средней школе. Общие вопросы методики. — М.: Высшая школа, 1974.

3. Виноградов, В. В. Общелингвистические и грамматические взгляды академика Л. В. Щербы. — Ленинград: изд-во Ленинградского гос. ун-та им. А. А. Жданова, 1951.

4. Выготский, Л. С. Проблемы развития психики. К вопросу о многоязычии в детском возрасте // Собрание сочинений: в 6 т. / под ред. В. В. Давыдова. — М.: Педагогика, 1982. — Т. 3.

5. Мкртычева, Н. С., Тонкошнур, П. С. Влияние изучения иностранных языков на развитие ребенка // Молодой ученый. — 2012. — № 4.

6. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 080100 «Экономика» (квалификация (степень) «бакалавр»): [утв. Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 21.12.2009 № 747].

7. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 080100 «Экономика» (квалификация (степень) «магистр»): [утв. Приказом от 20.05.2010 № 543].

8. Евдокимова, Н. В. Концепция формирования многоязычной компетенции студентов неязыковых специальностей: моногр. — Ростов н/Д: изд-во РГЭУ (РИНХ), 2011.

9. Общеевропейские компетенции владения иностранным языком: изучение, обучение, оценка / Департамент по языковой политике. — Страсбург: изд-во МГЛУ, 2005. — (Русская версия).

Bibliographic list

1. Leontiev, A. A. Foreign language should not be a «foreign» // Language and speech activity in general and Programm psychology: Selected psychological works. — М.: Publishing House of the Moscow Psychological and Social Institute: Voronezh: MODEK, 2004.

2. Szczerba, L. Teaching in-odd languages in high school. On-ling questions methodology. — M. : High School, 1974.

3. Vinogradov, V. V. General linguistic and grammatical views of acad. L. V. Shcherba. — Leningrad : Publishing House of Leningrad State University of A. A. Zhdanov, 1951.

4. Vygotskiy, L. S. Problems development of the psych. On the multilinguistic of childhood : at 6 vol. / ed. by V. V. Davydov. — M. : Pedagogy, 1982. — Т. 3.

5. Mkrtichev, N. S., Tonkoshnur P. S. Influence of learning foreign on child development // Young scientist. — 2012. — № 4.

6. Federal state educational standard of higher education in the direction of preparation 080100 «Economy» (qualifica-

tion (degree) «bachelor») : [approved by Order of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation from 21.12.2009 № 747].

7. Federal state educational standard of higher professional education in the field of training 080100 «Economy» (qualification (degree) «magister») : [approved by the Decree from 20.05.2010 № 543].

8. Evdokimova, N. V. The concept of formation of multilingual competence of students not language forward : monograph. — Rostov-on-Don : Publishing House of RSEU (RINH), 2011.

9. Common European Framework of Reference for Languages: the study-set, training, assessment / Department of Language Policy. — Strasbourg edition of Moscow State Linguistic University, 2005.

А. А. Левченко

ВОПРОСЫ СОПРЯЖЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА С СОВРЕМЕННЫМИ ТЕОРИЯМИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

Аннотация

В статье исследуются вопросы объективно существующей взаимосвязи между экономическим потенциалом и теориями экономического развития региона. Делается вывод о необходимости сопряжения в теории и практике сложносоставного кластерного подхода с вопросами совершенствования экономического потенциала территории.

Ключевые слова

Экономический потенциал, регион, экономическое развитие, кластер, кластерный подход.

А. А. Levchenko

QUESTIONS MATES' OF ECONOMIC POTENTIAL OF REGION WITH MODERN THEORIES OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF TERRITORY

Annotation

The article explores the issues objectively existing relationship between economic potential and theories of economic development of the region. The conclusion is made about the necessity of conjugation in the theory and practice compound cluster approach to issues of improving the economic potential of the territory.

Keywords

Economic potential, region, economic development, cluster, the cluster approach.

Предваряя исследование сопряжения экономического потенциала региона, целесообразно охарактеризовать актуальность рассматриваемой проблемы и применяемого к ее изучению подхода. В новых экономических реалиях, во многом определяемых глобализацией хозяйственной жизни, активным «втягиванием» регионов в экономические взаимоотношения внутри государствен-

ных образований и за их пределами, расширяются границы потенциальных возможностей для территорий в плане экономического развития.

Так, сами вопросы исследования экономического потенциала тесно сопряжены с существующими и определенным образом зарекомендовавшими себя концепциями экономического развития территорий (табл. 1).

Таблица 1 — Характеристика основных концепций экономического развития [1]

Наименование	Представители	Характеристика
Теории экономического роста: неокейнсианские	Е. Домар, Р. Харрод	Экономическое развитие возможно в случае нахождения определенного оптимума в соотношении таких составляющих, как инфляция и занятость в экономике. При грамотном управлении сочетанием этих составляющих можно добиться эффективного экономического развития
Теории экономического роста: неоклассические	Ч. Кобба, П. Дуглас, Р. Солоу	Внедряемые инновации и технологии воздействуют на изменение извлекаемой прибыли, размер капитала и процента. Управление инновационным процессом и технологический прогресс способствуют эффективному экономическому росту
Теории долгосрочного равновесия	Н. Кондратьев, И. Шумпетер, С. Глазьев	Научно-технический прогресс выступает в качестве ведущего фактора влияния на длительные циклические колебания экономической активности. Само экономическое развитие проходит различные фазы ввиду долговременной цикличности
Неоинституциональные теории	Т. Веблен, Р. Коуз, Д. Норт, Дж. Гэлбрейт	Экономическое развитие опосредовано в первую очередь функциональным взаимодействием институтов (институциональной среды)
Теории устойчивого развития / альтернативные теории экономического роста	Я. Тинберген, Д. Форрестер, Д. Медоуз, И. Гительзон	Экономическим ростом можно и следует управлять посредством сбалансированных ограничений в экономике и жизни социума, учитывая интересы последующих поколений. Экономическое развитие «нового образца» возможно на основании учета экологических характеристик

Наряду с представленными выше существуют современные подходы к региональному развитию или теории

развития региональных экономических систем, которые можно проиллюстрировать следующим образом (табл. 2).

Таблица 2 — Характеристика основных теорий развития региональных экономических систем [2]

Наименование	Представители	Характеристика
регионального воспроизводства	А. С. Маршалова, А. С. Новоселов	Воспроизводство непрерывно и включает в себя неизменные фазы, такие как: производство, распределение, обмен, потребление благ
«полюсов роста» [3]	Ф. Перру, Ж. Будвиль, Х. Ричардсон	Территории, в которых есть выраженные доминирующие производства, притягивают различные экономические ресурсы и наиболее эффективно их используют, выступая полюсами роста
диффузии инноваций	Т. Хегерstrand	Выделяются технологические, социальные, продуктовые и организационные инновации, которые могут рассеиваться в различных направлениях, в выделенном определенном направлении и комбинированно. Эффективное внедрение (диффузия) инноваций обеспечивает региональное развитие
местного роста (наиболее близкая по смысловому наполнению к трактовке экономического потенциала региона)	Ю. Филипов, Т. Авдеева, Т. Лаврова	Успех регионального развития связан с существующими ресурсами (демографическими, природными, климато-географическими, самоуправления, бизнеса и т. д.) конкретной территории и возможностями по их рациональной мобилизации
кластерного подхода	М. Портер, М. Энрайт, Е. Дахмен, И. Толенадо, Д. Солье	Имеет место быть географическая концентрация предприятий и взаимосвязанность участников хозяйственной деятельности, совместное внедрение инноваций, кооперация на конкурентной основе, специальная инфраструктура для осуществления бизнес-процессов

Согласно оправданному мнению ряда исследователей, кластерный подход к региональному развитию в той или иной степени включает в себя квинтэссенцию приведенных выше остальных теорий способствования росту региональных экономических систем [2].

Тем не менее следует отметить, что к исследованию и формированию самих кластеров применяются различные подходы [4] и теоретические обоснования [5], во многом представляющие собой сочетания основных концепций экономического развития (конкурентных преимуществ (выделения факторов роста), неинституциональной, альтернативной, предполагающей высокую адаптивность к изменениям).

Данные подходы представлены в таблице 3.

Возвращаясь к вопросу исследования экономического потенциала, следует прокомментировать его наиболее известные трактовки и характеристики. Согласно определению Большого энциклопедического словаря, он представляет собой не что иное как совокупную способность отраслей народного хозяйства производить промышленную и сельскохозяйственную продукцию, осуществлять строительство, перевозки грузов, оказывать услуги населению [6]. Соответственно, он находится в прямой зависимости от ресурсного (сырьевого, кадрового, технико-технологического, инновационного и т. д.) и инфраструктурного обеспечения региона локализации.

Таблица 3 — Характеристика существующих подходов, теоретически обосновывающих развитие кластеризации экономики [5]

Наименование	Основные представители	Характеристика
Теории повышения конкурентных преимуществ (региональных кластеров, промышленных районов и промышленных округов)	М. Портер, М. Энрайт, А. Маршал, П. Бекатини	Описываются факторы, влияющие на экономический рост в регионе, в частности такие как: человеческий капитал, инновационные активы, инвестиции, ресурсы и т. д. Данные факторы анализируются в совокупности с географико-пространственной концентрацией и хозяйственной взаимозависимостью
Институциональные теории	Т. Веблен, Р. Коуз, Д. Норт, Дж. Гэлбрейт, Дж. Коммонс	Кластер рассматривается в качестве института, в котором участники хозяйственной деятельности вступают в различные взаимоотношения друг с другом и за пределами кластера
Эволюционная теория	Клейнер Г., Качалов Р., Нагрудная Н.	Свойства формируемого кластера исследуются с точки зрения его адаптационных возможностей к внешним возмущениям (воздействиям)

Н. Иванов, А. Степанов дают определение экономическому потенциалу, как комплексным возможностям социума в продуцировании массы товаров и услуг в регионе и их рационализированному потреблению в соотношении с задействованной ресурсно-обеспечительной базой [7].

В. Мищенко исследует экономику региона и его потенциал в ключе развития выраженной специализации конкретной территории [8]. Данным автором акцент делается на так называемой «региональной комплексности», то есть интеграционном взаимодействии производственных и ресурсно-обеспечительных баз.

Точка зрения С. Липиной во многом перекликается с взглядами В. Мищенко, поскольку она определяет экономический потенциал региона посредством конкретизации его реально существующих конкурентных преимуществ в рыночном окружении [9].

И. Санжаревский определяет экономический потенциал в качестве совокупной способности отраслей производить промышленную и сельскохозяйственную продукцию, а также осуществлять строительство, перевозки грузов и оказывать другие услуги населению региона [10].

По мнению Ю. Дорошенко, потенциал в экономическом аспекте предстает в виде возможностей использова-

ния объективно существующих экономических ресурсов для продуцирования максимальной полезности при существующем уровне научно-технического прогресса и культуры потребления [11].

А. Самоукин обосновывает необходимость сопряжения экономического потенциала с существующими производственными отношениями и существующей системой управления в регионе для формирования базиса производства товаров и услуг [12].

Экономический словарь под редакцией Б. А. Райзберга определяет экономический потенциал в качестве совокупной способности экономики осуществлять хозяйственную деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления [13].

В качестве промежуточного вывода можно отметить, что существует большое количество компетентных мнений, характеризующих экономический потенциал территории.

Авторское обобщение представленных позиций на восприятие понятия потенциала и экономического потенциала в сопряжении с теориями экономического развития территории приведено в таблице 4.

Таблица 4 — Систематизация взглядов исследователей и авторских коллективов на содержание понятий потенциала и экономического потенциала в сопряжении с теориями экономического развития территории

Автор, источник	Определение потенциала	Определение экономического потенциала	Соотнесение с существующей концепцией экономического развития /теорией развития региональной экономической системой / методическим подходом
Словарь иностранных слов под редакцией И. А. Васюкова [14]	От лат. <i>potential</i> — сила, мощь		
Толковый словарь русского языка С. И. Ожегова [15]	Степень мощности или совокупность каких-нибудь средств, возможностей необходимых для чего-либо		
Большой энциклопедический словарь [16]	Возможности, средства, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели	Совокупная способность отраслей народного хозяйства производить промышленную и сельскохозяйственную продукцию, осуществлять строительство, перевозки грузов, оказывать услуги населению	Неоклассические теории роста с элементами кластерного подхода
А. Степанов, Н. Иванов [7]		Совокупные возможности общества формировать и максимально удовлетворять потребности в товарах и услугах в процессе социально-экономических отношений по поводу оптимального использования имеющихся в наличии ресурсов	Неоклассические теории роста с элементами кластерного подхода
Б. Зотов, В. Мищенко [8, 16]		Потенциал регионального развития состоит в определенной интеграции, нацеленной на устранение диспропорций в хозяйственной деятельности предприятий с адаптивным использованием внутренних природных, трудовых финансовых ресурсов	Кластерный подход, основанный на теории конкурентных преимуществ

Продолжение табл. 4

Автор, источник	Определение потенциала	Определение экономического потенциала	Соотнесение с существующей концепцией экономического развития / теорией развития региональной экономической системой / методическим подходом
С. Липина [9]		Экономический потенциал региона представлен в ракурсе активизации конкурентных преимуществ	Кластерный подход, основанный на теории конкурентных преимуществ
И. Санжаревский [10]		Совокупная способность отраслей народного хозяйства производить промышленную и сельскохозяйственную продукцию, осуществлять строительство, перевозки грузов, оказывать услуги населению	Неоклассические теории роста с элементами кластерного подхода
Ю. Дорошенко [11]		Способность экономических ресурсов, имеющихся в наличии, обеспечить производство максимально возможного объема полезностей, соответствующих потребностям общества на данном этапе развития	Неоклассические теории роста с элементами кластерного подхода
Экономический словарь под редакцией Б. А. Райзберга [13]		Совокупная способность экономики страны, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления	Неоклассические теории роста с элементами кластерного подхода в сочетании с институциональными теориями
А. Самоукин [12]		Раскрывается во взаимосвязи со сложившимися производственными отношениями, возникающими между отдельными работниками, трудовыми коллективами, а также управленческим аппаратом предприятия, организации, отраслей народного хозяйства по поводу полного использования их способностей к созданию материальных благ и услуг	Институциональные теории экономического роста и создания кластеров

Можно подытожить, что экономический потенциал рассматривается как сочетание производственных возможностей экономической системы, что тяготеет к концепции неоклассического роста, теориям местного развития и регионального воспроизводства с элементами кластерного подхода, так как речь идет о пространственном соотношении и концентрации усилий в географических границах территории.

С другой стороны, экономический потенциал рассматривается как совокупность имеющихся в наличии ресурсов и формулирование конкурентных преимуществ территории, что пересекается с теорией устойчивого роста, конкурентных преимуществ и классическим кластерным подходом.

Также экономический потенциал территории рассматривается в качестве результата экономических и производственных отношений между субъектами хозяйственной деятельности, что фактически подпадает под притяжение институциональных и эволюционных теорий кластерного развития региональной экономики.

Резюмируя, можно сказать, что в современных реалиях подход к кластерному развитию региональных экономических систем, реализующийся на основании адаптивной под нужды конкретной территории, комбинаторики оправдавших себя концепций экономического роста, представляется наиболее оправданным. Таким образом, исследование экономического потенциала региона для его полноты и поиска резервов роста должно сопрягаться с кластерным подходом регионального развития.

Библиографический список

1. Желаева, С. Э., Сактоев, В. Е., Цыренова, Е. Д. Институциональные аспекты устойчивого развития социо-эколого-экономических систем различ-

ных типов : моногр. — Улан-Удэ : изд-во ВСГТУ, 2005.

2. Ерохин, М. А. Место кластерной теории среди современных подходов к региональному развитию // Вестник НГУ. Сер. Социально-экономические науки. — 2011. — Вып. 4. — Т. 11.

3. Эльканов, Р. К. Полюса развития и точки роста инновационной экономики: Российский и зарубежный опыт // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Сер. Экономика и Право. — 2012. — № 2.

4. Романова, О. А., Лаврикова, Ю. Г. Потенциал кластерного развития экономики региона // Проблемы прогнозирования. — 2008. — № 4.

5. Олехнович, Г. И., Рутько, Д. Ф. Кластерная концепция инновационного развития экономики региона [Электронный ресурс]. — URL : <http://elib.bsu.by/bitstream>.

6. Большой энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. — URL : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/334010>.

7. Степанов, А. Я., Иванова, Н. В. Категория «потенциал» в экономике. Энциклопедия маркетинга [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm>.

8. Мищенко, В. В. Государственное регулирование экономики. — М. : ИНФРА-М, 2005.

9. Липина, С. А. Чеченская Республика. Экономический потенциал и стратегическое развитие. — Грозный : изд-во ЛКИ, 2007.

10. Санжаревский, И. И. Политическая наука : словарь-справочник. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2010.

11. Дорошенко, Ю. А. Экономический потенциал территории. — СПб. : Химия, 1997.

12. Самоукин, А. И. Потенциал нематериального производства. — М. : Знание, 1991.

13. Райзберг, Б. А., Лозовский, Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2007.

14. Словарь иностранных слов И. А. Васюкова. — М. : АСТ, 2006.

15. Толковый словарь русского языка С. И. Ожегова [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.ozhegov.org/words/25962.shtml>.

16. Зотов, Б. Н. Расчетная оценка экономического потенциала региона // Актуальные проблемы управления социально-экономическими процессами в регионе : сб. докладов на регион. науч.-практ. конф. — Калуга, 2000.

Bibliographic list

1. Gelaeva, S. E., Saktoev, V. E., Tsyrenova, E. U. Institutional aspects of sustainable development of the socio-ecological-economic systems of different types : monograph. — Ulan-Ude : Publishing house of SGTU, 2005.

2. Erokhin, M. A. Place cluster theory among the modern approaches to the regional development // Vestnik of NGU. Series: Socio-economic Sciences. — 2011. — Iss. 4. — Vol. 11.

3. Alkanov, R. K. Pole and development of points of growth of the innovation economy: Russian and foreign experience, Modern science: actual problems of theory and practice. Series: Economy and Law. — 2012. — № 2.

4. Romanov, O. A., Lavrikova, Y. G. Cluster Potential of development of econ-

omy of region // Problems of forecasting. — 2008. — № 4.

5. Olekhovich, G. I., Rothko, J. F. Cluster concept in innovation development of regional economy [Electronic resource]. — URL : <http://elib.bsu.by/bitstream>.

6. The big encyclopaedic dictionary [Electronic resource]. — URL : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/334010>.

7. Stepanov, A. Ya., Ivanova, N. V. Category «potential» in the economy. Encyclopedia of marketing [Electronic resource]. — URL : <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm>.

8. Mischenko, V. State regulation of economy. — М. : INFRA-M, 2005.

9. Lipina, S. A. Chechen Republic. The economic potential and strategic development. — Groznyi : Publishing House of LCG, 2007.

10. Sanzharevsky, I. I. Political science : glossary. — 3^d ed., rev. and ext. — М. : INFRA-M, 2010.

11. Doroshenko, Y. A. Economic potential of the area. — SPb. : Chemistry, 1997.

12. Smokin, A. I. Potential of non-material production. — М. : Znanie, 1991.

13. Raizberg, B. A., Lozovskiy, L. S., Starodubtseva, E. Modern economic dictionary. — 5th ed., rev. and ext. — М. : INFRA-M, 2007.

14. Dictionary of foreign words of I. A. Vasyukova. — М. : AST, 2006.

15. Explanatory dictionary of the Russian language of S. I. Ozhegov [Electronic resource]. — URL : <http://www.ozhegov.org/words/25962.shtml>.

16. Zotov, B. The estimated economic potential of the region // Actual problems of management of socio-economic processes in the region : regional scientific-practical conference. — Kaluga, 2000

М. В. Папушенко

**ОБ ОТДЕЛЬНЫХ АСПЕКТАХ ОРГАНИЗАЦИИ
ВНУТРЕННЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ
В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Аннотация

В статье представлена сложившаяся в Ростовской области система государственного финансового контроля. В связи с изменениями, внесенными Федеральным законом от 23.07.2013 № 252-ФЗ в Бюджетный кодекс Российской Федерации и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях, а также вступлением в силу с 1 января 2014 г. Федерального закона от 05.04.2013 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» существенно расширены как полномочия органов внутреннего государственного финансового контроля, так и состав административных правонарушений в сфере бюджетных правоотношений, за которые установлена административная ответственность. На примере управления финансового контроля Ростовской области, являющегося областным органом исполнительной власти и органом внутреннего государственного финансового контроля в Ростовской области, рассматриваются вопросы определения приоритетных направлений контрольной деятельности.

Ключевые слова

Внутренний государственный финансовый контроль, бюджетные риски, Ростфинконтроль, коэффициент безусловной упреждающей экономии, госзадание, алгоритм эффективного финансового контроля.

М. V. Papoushenko

**ABOUT INDIVIDUAL ASPECTS OF THE ORGANIZATION
OF THE INTERNAL STATE FINANCIAL CONTROL
IN ROSTOV REGION**

Annotation

The article presents the current in the Rostov region the system of state financial control. In connection with changes to the Federal law dated 23.07.2013 № 252-FZ in the Budget code of the Russian Federation and the Russian Federation Code of administrative offences, as well as the entry into force on 1 January 2014 of the Federal law from 05.04.2013 «On the contract system in the procurement of goods, works, services for state and municipal needs» significantly expanded as powers of the internal state financial control and the composition of the administrative offences in the sphere of budgetary legal relations, for which administrative responsibility. For example, the financial control of the Rostov region, which is the regional body of the Executive power and authority of the internal state financial control in the Rostov region, the questions of definition of priority directions of control activities.

Keywords

The internal state financial control, budget risks, Postfinancial, the coefficient of absolute proactive economy, government job, the algorithm is efficient financial control.

Федеральным законом от 23.07.2013 № 252-ФЗ внесены существенные изменения в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части совершенствования государственного финансового контроля.

В числе основных новаций:

– введены понятия «внешнего» (т. е. со стороны представительных органов власти) и «внутреннего» (т. е. осуществляемого органами исполнительной власти) государственного финансового контроля;

– разграничены полномочия между органами государственного финансового контроля по горизонтали (т. е. между органами финансового контроля одного властного уровня) и по вертикали (т. е. между федеральными, региональными и муниципальными органами государственного финансового контроля);

– уточнены бюджетные полномочия органов государственной власти по осуществлению «ведомственного» финансового контроля;

– определены на законодательном уровне методы и объекты государственного финансового контроля;

– установлены бюджетные меры принуждения за совершение бюджетных нарушений.

Реформа государственного финансового контроля не стала неожиданностью для Ростовской области. Правительством Ростовской области заблаговременно был реализован комплекс мер по развитию внутреннего государственного финансового контроля. Уже в 2010 г. была сформирована необходимая правовая основа для контрольной деятельности органов исполнительной власти, а также создан специальный орган исполнительной власти — Управление финансового контроля Ростовской области (Ростфинконтроль).

В результате сегодня в области Правительством Ростовской области сформирована устойчивая, надежная система государственного финансового контроля, сбалансированная между внутренним и внешним государственным финансовым контролем.

Система государственного финансового контроля в Ростовской области в определенной степени является аналогией федеральной системы финансового контроля и может быть представлена в виде следующей схемы (рис. 1).

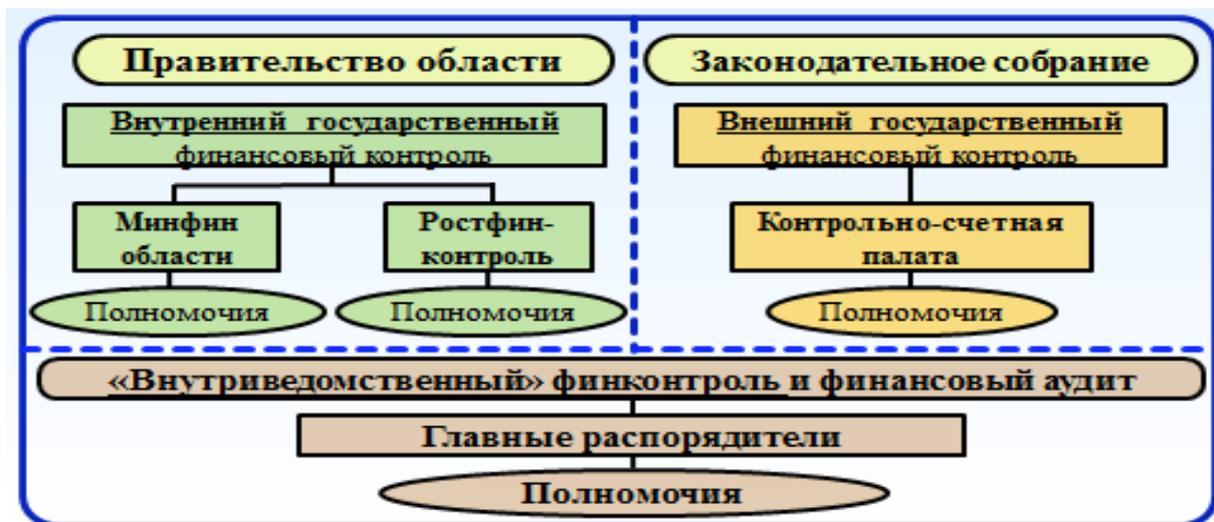


Рисунок 1 — Система финансового контроля в Ростовской области

В ее составе две подсистемы: подсистема внутреннего государственного финансового контроля и подсистема внешнего государственного финансового контроля.

Подсистема внутреннего государственного финансового контроля состоит из двух основных звеньев: Министерства финансов Ростовской области — главный методолог в финансово-бюджетной сфере региона и Управления финансового контроля Ростовской области (Ростфинконтроль) — специальный орган исполнительной власти. Контрольные полномочия между ними разграничены Бюджетным кодексом Российской Федерации и постановлением Правительства Ростовской области.

Главные распорядители средств областного бюджета теперь не входят в систему государственного финансового контроля. Они ограничены полномочиями по внутреннему финансовому контролю и внутреннему финансовому аудиту за «самими собой» (самоконтроль) и за своими подведомственными казенными учреждениями.

Одна из задач Ростфинконтроля — предупредить о возможных проблемах, которые могут возникнуть при расходовании бюджетных средств.

В этих целях проводится целый ряд мероприятий (регулярные доклады на заседаниях Правительства Ростовской области и Комиссии по противодействию коррупции, представление

материалов на региональных конференциях по вопросам госзакупок, направление информационных обзоров министерствам и ведомствам).

Анализ итогов контрольной деятельности Ростфинконтроля позволяет отметить тенденцию по снижению количества замечаний.

Существенно сократилось количество нарушений, связанных с несоответствием начальной цены государственного контракта.

Уже 4-й год работает внедренная Правительством Ростовской области система согласования с минэкономразвития области начальных цен по крупным закупкам товаров и услуг свыше 5 млн рублей. Совокупный экономический эффект от снижения начальных цен составил сотни миллионов рублей.

Также эффективен внедренный Правительством Ростовской области понижающий коэффициент безусловной упреждающей экономии на строительных объектах — 0,97. Суть метода в том, что согласно постановлению Правительства области все госзаказчики обязаны при формировании начальной максимальной цены на ремонтно-строительные работы применять понижающий коэффициент — 0,97, который даже при несостоявшемся аукционе и заключении контракта по начальной цене даст гарантированную экономию для бюджета в три процента от проектной стоимости объекта (рис. 2).

$$\text{НМЦ} = \text{Стоимость} \times 0,97$$

(согласно ПСД)

Коэффициент
«безусловной
упреждающей
экономии»

Рисунок 2 — Коэффициент «Безусловной упреждающей экономии» — 0,97 (для ремонтно-строительных работ) [7]

Устойчивая тенденция снижения количества нарушений не означает, что бюджетополучатели перестают их совершать. Просто к предварительному контролю, когда проверяются только документы, большинство из них адаптировалось, обеспечивая в большинстве случаев надлежащее качество подтверждающих документов. Поэтому эффективный и надежный контроль требует нахождения сотрудников Ростфинконтроля непосредственно на месте выполнения работ, услуг, монтажа оборудования. В связи с этим адаптированы подходы к формированию программ проверок Ростфинконтроля.

Неотъемлемой частью контрольных мероприятий стали контрольные обмеры и обследования непосредственно на месте, где проводились работы и мероприятия, проведение встречных проверок, инвентаризация. Также начали использоваться специальные информационные системы, применяемые правоохранительными органами.

В связи с принятием поправок в Бюджетный кодекс РФ, Кодекс РФ об административных правонарушениях и вступлением в силу с 1 января 2014 г. Федерального закона № 44-ФЗ полномочия Ростфинконтроля как органа внутреннего государственного контроля с 2014 г. существенно расширены.

Если раньше объектами контроля выступали, в основном, главные распорядители средств областного бюджета, т. е. областные министерства и ведомства, то теперь это и подведомственные им государственные учреждения, и государственные унитарные предприятия, а также органы местного самоуправления муниципальных образований, юридические и физические лица, получившие субсидии из областного бюджета.

Наряду с новыми полномочиями по контролю за соблюдением бюджетного законодательства за Ростфинконтролем закреплены 7 новых полномочий по контролю в сфере государ-

ственных закупок, в том числе контроль в отношении:

1) соблюдения требований к обоснованию закупок... и обоснованности закупок;

2) соблюдения правил нормирования в сфере закупок...;

3) обоснования начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), включенной в план-график;

4) применения заказчиком мер ответственности и совершения иных действий в случае нарушения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) условий контракта;

5) соответствия поставленного товара, выполненной работы (ее результата) или оказанной услуги условиям контракта;

6) своевременности, полноты и достоверности отражения в документах учета поставленного товара, выполненной работы (ее результата) или оказанной услуги;

7) соответствия использования поставленного товара, выполненной работы (ее результата) или оказанной услуги целям осуществления закупки [3].

Ростфинконтролем в рамках реализации полномочий, закрепленных за ним пунктами 1–3 ч. 8 ст. 99 Федерального закона № 44-ФЗ, определены следующие основные подходы к осуществлению контроля в сфере закупок.

При контроле за обоснованием закупки цель закупки будет сопоставляться с целями госпрограммы и основными мероприятиями соответствующей госпрограммы, а также ее соответствие функциям и полномочиям государственного органа.

При контроле за соблюдением нормативов закупки должно проверяться соответствие количества и типов закупаемых товаров, работ, услуг установленным нормативам.

При контроле за обоснованием начальной (максимальной) цены будет проверяться недопущение превышения ее размера над реальным рыночным уровнем, а также соблюдение установленного порядка ее документального подтверждения.

Перед государственными контрольными органами встает вопрос, какую часть закупок целесообразно охватывать проверками до размещения извещения о закупке. Ведь согласно Федеральному закону № 44-ФЗ в случае замечаний по эти трем вопросам (несоответствие цели закупки, превышение нормативов или замечания при формировании начальной цены) закупка может быть отменена или приостановлена

на основе предписания органа внутреннего государственного финансового контроля.

Также за Ростфинконтролем закреплены новые полномочия по контролю за полнотой и достоверностью отчетности о выполнении госпрограмм и госзаданий.

В рамках данного полномочия задача Ростфинконтроля состоит в том, чтобы дойти до самого дна проблемы и проверить достоверность отчетов учреждений о численности контингента, количестве проведенных мероприятий, достигнутых показателей с помощью всех доступных инструментов встречных проверок и междокументного контроля (рис. 3).



Рисунок 3 — Проверка государственных заданий и государственных программ

Существенное расширение полномочий и объектов контроля ставит перед Ростфинконтролем задачу определения новых подходов к организации внутреннего государственного контроля. И решать эту задачу необходимо уже на этапе формирования плана контрольной деятельности.

Охватить контролем все направления расходов и все объекты контроля в условиях ограниченной численности контрольного органа не представляется

возможным, да и в этом нет необходимости. В этой ситуации актуально определение приоритетов, в том числе в выборе объекта контроля.

В связи с этим планирование контрольной деятельности Ростфинконтроля начинается с определения так называемых «зон риска» бюджетных расходов. Основными критериями выбора объектов, форм контроля и контрольных мероприятий являются:

– поручения Губернатора Ростовской области, Вице-губернатора Ростовской области;

– оценка состояния внутреннего финансового контроля и аудита в отношении объекта контроля, полученная в результате проведения Ростфинконтролем анализа осуществления главными администраторами бюджетных средств внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита;

– необходимость выделения резерва времени для выполнения внеплановых контрольных мероприятий, определяемого на основании данных о внеплановых проверках предыдущих лет;

– обеспечение равномерности нагрузки на структурные подразделения, принимающие участие в контрольных мероприятиях;

– существенность и значимость мероприятий, осуществляемых объектом контроля, в отношении которых предполагается проведение внутреннего государственного финансового контроля, и (или) направления и объемов бюджетных расходов;

– длительность периода, прошедшего с момента проведения идентичного контрольного мероприятия органом государственного финансового контроля Ростовской области (в случае, если указанный период превышает 3 года)» [4].

Одной из «зон риска» и предметом особого внимания должны быть государственные бюджетные и автономные учреждения в связи с тем, что вступивший в силу с 2011 г. Федеральный закон № 83-ФЗ предоставил им значительную степень автономии:

– переход от сметного финансирования к единым субсидиям на финансирование обеспечения государственных заданий;

– переход акцентов с отчетности учреждений за использованные средства к их отчетности о выполнении натуральных показателей государствен-

ных заданий («пролечено», «проучено», «социально обслужено»);

– расходы этих учреждений не подпадают под предварительный финансовый контроль финансовых органов и органов федерального казначейства, т. к. эти учреждения юридически не являются участниками бюджетного процесса.

По нашему мнению, поправки в Бюджетный Кодекс Российской Федерации в определенной степени уравнивают возможные риски широкой автономии учреждений усилением внутреннего государственного финансового контроля за ними.

Степень бюджетных рисков при исполнении и финансовом обеспечении госзаданий можно увидеть на следующем условном примере.

Госзадание доводится вышестоящим ведомством до учреждения с конкретной задачей в натуральном измерении (оказать услуги среднего общего образования определенному числу воспитанников, оказать социальные услуги определенному числу человек, создать определенное количество театральных постановок и т. п.). Вышестоящим ведомством одновременно заключается соглашение, в котором прописывается натуральное количество необходимых услуг и их качественные параметры, определяется сумма финансового обеспечения госзадания, утверждается план финансово-хозяйственной деятельности и график перечисления субсидий.

При этом в течение года натуральные показатели госзадания выполняются только на 50 %, а финансовое обеспечение госзадания не корректируется и в полном объеме перечисляется учреждению.

По мнению Ростфинконтроля, это серьезное нарушение, влекущее неправомерные расходы бюджета, т. к. заказанные услуги оплачены полностью, но получены не в полном объеме.

Одновременно с поправками в Бюджетный кодекс Российской Федерации были приняты поправки в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях.

Необходимо отметить, что существенно увеличены размеры штрафов за нарушение бюджетного законодательства (от 10 до 50 тысяч рублей за каждый факт нарушения). Более того, за ряд нарушений предусмотрена дисквалификация от одного года до трех лет, т. е., по сути, отстранение от должности. Но такое решение вправе принять только суд по материалам органа государственного финансового контроля. Дисквалификация предусмотрена при нецелевом использовании бюджетных средств, нарушении условий предоставления межбюджетных трансфертов, бюджетных инвестиций, бюджетного кредита, субсидий, предоставляемых юридическим и физическим лицам, нарушении запрета на размещение бюджетных средств, нарушении сроков обслуживания и погашения государственного (муниципального) долга, невыполнении в установленный срок законного предписания органа государственного финансового контроля.

Рассмотрение остальных дел об административных правонарушениях осуществляют в пределах своих бюджетных полномочий:

1) Ростфинконтроль — в отношении нарушений, выявленных в ходе контрольных мероприятий, проводимых сотрудниками Ростфинконтроля;

2) Министерство финансов Ростовской области — в отношении нарушений, выявленных в ходе контрольных мероприятий, проводимых

сотрудниками министерства финансов Ростовской области и Контрольно-счетной палаты области.

Важно, что существенно расширен состав нарушения по нецелевому использованию бюджетных средств. Если раньше «нецелевым использованием» признавалось нарушение, когда вся сумма бюджетных средств направлялась не на те цели, которые были определены бюджетной росписью, сметой, контрактом, госпрограммой, то теперь в статье 306.4 Бюджетного кодекса Российской Федерации добавлены слова «на цели полностью или частично не соответствующие условиям получения бюджетных средств». Поэтому теперь даже часть средств из общего контракта или сметы, направленная на цели, не соответствующие условиям их выделения, будет признаваться нецелевым использованием.

С 1 января 2014 г. вступил в силу Федеральный закон № 44-ФЗ, которым существенно изменена система контроля за государственными закупками.

По мнению Ростфинконтроля, новую систему контроля в сфере государственных закупок со стороны заказчика возможно представить в виде «пирамиды» контроля (рис. 4), которая предусматривает контроль и самого заказчика, и вышестоящего ГРБС, и органов, уполномоченных на процедурный контроль в сфере закупок (сегодня это минэкономики, ФАС, прокуратура), и внутренний и внешний государственный финансовый контроль (в лице минфина области, Ростфинконтроля и КСП области), а также новация — институт общественного контроля.



Рисунок 4 — Контроль глазами заказчика

В коллективе Федеральной Рабочей группы Министерства финансов Российской Федерации по совершенствованию системы государственного финансового контроля, в которую входит наша Ростовская область, имеется устойчивое мнение о необходимости приоритизации контроля и рискориентированного выбора объектов и тем проверок, т. е. с учетом наличия потенциальных рисков для бюджета.

Но одновременно с такой концентрацией и фокусировкой контроля за приоритетными или наиболее рисковыми объектами и направлениями контрольным органам надо обеспечивать предельно возможную тщательность и качество проверок.

По мнению Ростфинконтроля, алгоритм эффективного финансового контроля может выглядеть следующим образом (рис. 5).



Рисунок 5 — Алгоритм эффективного контроля [7]

Так, наряду с контролем за устранением нарушений, должно контролироваться внесение, по итогам проверок, таких изменений в правовые акты, которые системно не позволили бы допускать подобные нарушения в дальнейшем.

Также должно контролироваться принятие мер ответственности к виновным лицам, допустившим финансовые потери бюджета и создавшим репутационные риски для своего ведомства.

Реализация такой триады позволит минимизировать риски повторных нарушений. В противном же случае риски повторных нарушений достаточно высоки.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 21.07.2014).

2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 21.07.2014).

3. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд : [Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 21.07.2014)].

4. Об утверждении Порядка осуществления органами внутреннего государственного финансового контроля Ростовской области полномочий по внутреннему государственному финансовому контролю : [Постановление Правительства Ростовской области от 30.12.2013 № 871].

5. Об утверждении Положения об Управлении финансового контроля Ростовской области : [Постановление Правительства Ростовской области от 01.12.2011 № 185 (ред. от 17.04.2014)].

6. Горбань, С. И. Государственная казна должна быть неприкосновенна // Бюджет. — 2014. — № 8.

7. Бюджет. — 2014. — Авг.

Bibliographic list

1. Budget code of the Russian Federation dated 31.07.1998 № 145-FZ (as amended on 21.07.2014).

2. Code of the Russian Federation about administrative offences dated 30.12.2001 № 195-FZ (as amended on 21.07.2014).

3. On the contract system in the procurement of goods, works, services for state and municipal needs : [Federal law from 05.04.2013 № 44-FZ (as amended on 21.07.2014)].

4. On approval of Procedures of the internal state financial control Rostov oblast authorities on internal state financial control : [Resolution of the Government of the Rostov region from 30.12.2013 № 871].

5. On approval of the Regulations on the Management of the financial control of the Rostov region : [Resolution of the Government of the Rostov region from 01.12.2011 № 185 (as amended on 17.04.2014)].

6. Gorban, S. I. The State Treasury shall be inviolable // Budget. — 2014. — № 8.

7. Budget. — 2014. — August.

О. В. Сулименко

ВОЗМОЖНОСТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОГО КАПИТАЛА НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Аннотация

В статье рассматривается вопрос вывоза капитала российскими компаниями как сравнительное преимущество российской экономики, имеющее долгосрочную перспективу. Оценивается деятельность российских компаний за рубежом как еще значительно отстающих от ведущих субъектов глобального рынка по капитализации и масштабам хозяйственной деятельности и предлагаются меры целенаправленной государственной политики, способствующие укреплению конкурентоспособности российских компаний на мировых рынках.

Ключевые слова

Вывоз капитала, конкурентоспособность российских компаний.

О. V. Soulimenko

POSSIBILITY OF COMPETITIVE CAPACITY'S RAISE OF RUSSIAN CAPITAL ON THE WORLD MARKET

Annotation

The article reviews the export of the capital by Russian companies as a comparative advantage of Russian economy, that has a long-term perspective. Russian company's activity abroad is estimated as still significantly lagging behind the leading companies of the global market in terms of capitalization and scale of economic activity and it is proposed some measures of a government policy that promote the competitive capacity of Russian companies in the world markets.

Keywords

Export of capital, internationally viable of Russian companies.

Масштабы вывоза капитала российскими компаниями в 2014 г. резко возросли, что актуализирует переосмысление как позитивного, так и негативного влияния активной деятельности российских компаний за рубежом на российскую экономику. На сегодняшний день российские компании значительно отстают от ведущих субъектов мирового рынка по стоимости зарубежных активов и масштабам занимаемых рыночных сегментов, поэтому поиск путей продвижения российских компаний и укрепления их конкурентоспособности на мировых рынках, оценка принимаемых институциональных

мер для минимизации негативных и максимизации позитивных последствий вывоза капитала для российской экономики остаются актуальными в теоретических исследованиях.

Целью данной статьи является оценка вывоза капитала как сравнительного преимущества российской экономики, имеющего долгосрочную перспективу и поддающегося регулированию целенаправленной государственной политикой. По мнению зарубежных экспертов, недобросовестная конкуренция на национальном рынке, нечеткая спецификация прав собственности, доминирующая роль государства в эконо-

мике, незащищенность прав миноритарных акционеров, волатильность судебной системы, высокий уровень коррупции во властных структурах вынуждают российский капитал уходить из страны, а приходящий иностранный капитал принимать краткосрочные и спекулятивные формы [1, 2, 3].

Однако прямо связывать объем ввоза-вывоза капитала с качеством инвестиционного климата нельзя. С одной стороны, есть государства, также низко оцениваемые международными рейтингами, но имеющие иную динамику капитала. Например, Китай в рейтинге Doing Business расположился не так далеко от России — на 91-м месте, но в то же время страна занимает 1-е место в мире по ввозимым прямым иностранным инвестициям. Такая оценка заставляет задуматься о том, что благоприятный инвестиционный климат в целом не является приоритетом для капитала как системы отношений. Известно, что основанием для выбора экономического решения является отношение выгод к издержкам, в том числе рискам, поэтому высокая доходность может компенсировать и высокие риски. Например, компании Royal Dutch Shell и Total работают в Нигерии, несмотря на вооруженные нападения. Поэтому такие составляющие инвестиционного климата, как недобросовестная конкуренция или коррупция, не являются столь непреодолимыми барьерами для капитала, это все же имманентная ему среда. Капитал ввозится в Китай вне зависимости от места страны в рейтингах инвестиционного климата — это просто выгодно.

С другой стороны, масштабный вывоз капитала осуществляют Германия, Швейцария и Нидерланды — страны, занимающие верхние строки в рейтингах, не имеющие коррупции и соблюдающие права собственности. Отсюда можно предположить, что улучшение инвестиционного климата в России поможет цивилизовать правила

экономической игры, но не ограничит объем вывоза капитала. Но вывоз капитала в этих странах отличается от российского тем, что в структуре вывоза нашего капитала высока доля незаконного вывоза, «бегства» капитала за рубеж. В международной терминологии под бегством капитала понимается резкий его отток, связанный с каким-либо экономическим или политическим кризисом. В платежном балансе Банка России нелегальный вывоз отражается строками «Сомнительные операции» и «Чистые ошибки и пропуски». При этом способы нелегального вывоза капитала хорошо известны и предусмотрены российским законодательством: фиктивный импорт, фиктивные операции с ценными бумагами и невозврат экспортной выручки. Но, несмотря на известность способов нелегального вывоза капитала, значительный объем таких запрещенных законом операций не делает возможным их пресечение государственными органами.

Объективность показателей вывоза капитала, публикуемых Банком России, снижает тот факт, что многие крупнейшие российские компании (Evraz Group, VimpelCom, X5Retail Group, UC Rusal и др.) зарегистрированы на офшорных территориях, поэтому в платежном балансе РФ они отражены как нерезиденты, и, например, выданный ими кредит проходит по статье «вывоз капитала». В Послании 2012 г. Президент РФ В. Путин констатировал, что «девять из десяти существенных сделок, заключенных крупными российскими компаниями, включая, кстати, компании с госучастием, не регулируются отечественными законами» [4].

Задача деофшоризации всей российской экономики была впервые поставлена В. Путиным на заседании правительственной комиссии по вопросам развития электроэнергетики, состоявшемся на Саяно-Шушенской ГЭС 12 декабря 2011 г.: «вывод националь-

ной экономики, ее стратегических отраслей из офшорной тени — наша приоритетная задача на ближайший период» [5]. Деофшоризация означает ведение хозяйственной деятельности под юрисдикцией российского государства в интересах российских предпринимателей и/или под их контролем. Для этого необходимо, во-первых, снижать привлекательность офшоров путем устранения «нечестной налоговой конкуренции» и сокращения возможностей для обхода трансграничными бизнес-группами институциональных норм в странах-донорах капитала; и только во-вторых, повышать привлекательность российской экономики для российских и международных инвесторов.

Конкурировать за капиталы с офшорами в принципе не может ни одно государство. Это подтверждается тем, что вывоз капиталов в офшоры осуществляется и из развитых стран с высоким рейтингом деловой среды. В России достаточно разнообразных ресурсов, в том числе высококачественный человеческий капитал, высокий спрос на многие виды продукции, достаточно стабильная политическая и социальная обстановка, многообразные институты рыночной инфраструктуры и, наконец, высокая норма прибыли. Защищенность инвестиций, особенно в их приоритетной форме — долгосрочные прямые инвестиции в российскую промышленность — определяется развитым законодательством и возможностью правовой защиты интересов инвестора. В России есть даже такая дополнительная защита, предоставляемая законодательством, которая сводится к тому, что новые федеральные законы и иные нормативные правовые акты РФ, а также изменения и дополнения к ним не применяются в отношении иностранных инвесторов, если такие нормативные акты негативно влияют на инвестиции [6, 7]. Такие льготы иностранному капиталу не предоставляет ни одно другое

государство, поэтому вернуть бизнес из офшоров в экономику России путем создания более благоприятных условий институциональной среды вряд ли удастся.

Правительство РФ разработало законопроект по деофшоризации экономики, содержащий заградительные меры и нормы по ужесточению налогового режима. В проекте вводится понятие контролируемых иностранных лиц (КИК) и предусматривается обязанность собственников иностранных компаний платить в России налоги с нераспределенной прибыли, полученной от зарубежных активов, установив стандартные ставки налогов: 20 % для юридических лиц и 13 % для физических лиц. Согласно законопроекту, деофшоризация сведется к определению налогового резидентства для уплаты налогов компаниями, работающими в юрисдикциях европейских государств или локальных территорий, предоставляющих льготные условия для хозяйственной деятельности. Но если компания находится в юрисдикции государства, с которым РФ заключила договор об избежании двойного налогообложения (такие договоры заключены с большинством стран ЕС), то такой международный договор всегда будет приоритетным над национальным законодательством. Поэтому разумнее принять решение не об уплате в России налогов с нераспределенной прибыли, полученной от зарубежных активов, а пересмотреть договоры и, например, увеличить налоговую ставку на дивиденды с 5 до 8 %, и только эта мера почти удвоит налоговые поступления. Данная мера предпочтительнее и как инструмент государственного воздействия на хозяйственную деятельность субъектов мирового рынка — это не прямое регулирование, а косвенное.

Российские субъекты мирового рынка по основным экономическим показателям (капитализация, доля на рынке, производительность труда и проч.)

не достигают уровня не только от компаний из стран с развитой рыночной экономикой, но и вышедших на мировой уровень компаний стран с формирующимся рынком [8]. Эффективность функционирования российских компа-

ний за рубежом низкая из-за того, что капитал вкладывается в активы за рубежом не только с целью получения прибыли. Такие показатели не позволяют прогнозировать высокие темпы развития российской экономики (табл. 1).

Таблица 1 — Прогнозные показатели развития экономики России от ОЭСР

	2012	2013	2014	2030	2060
ВВП по ППС, в ценах 2005 г., трлн долл.	2,2	2,29	2,4	3,82	5,57
То же, доля в мировом ВВП, в %	3,6	3,6	3,6	3,2	2,3
ВВП по ППС на душу, в ценах 2005 г., тыс. долл.	15,4	16	16,8	28	46,2
То же, Россия от среднего для мира, в %	116,2	117,2	118,4	118,6	99,5
Население, млн чел	142,7	142,6	142,4	136,4	120,8
То же, в % от мирового	3,1	3,1	3,1	2,7	2,4
Валовые нац. сбережения, в % ВВП	29,5	28,9	27,3	13,4	0,6
Валовые накопления, в % ВВП	23,2	24,5	23,3	17,5	14
Разница нац. сбережения и накоплений, п. п. ВВП	6,3	4,4	4,1	-4,1	-13,4

Доля России в мировом ВВП / Экспертный сайт Высшей школы экономики // <http://www.opec.ru>.

Из данных таблицы 1 видно, что доля России в мировом ВВП составляет всего 3,5 %, в то время как США — 17–18 %, Китая — около 15 % [9]. Для нашего исследования особо важен прогноз нормы накопления и сбережения, так как разность этих показателей свидетельствует о сохранении тенденции вывоза капитала и росте его объемов.

Деятельность зарубежных подразделений и филиалов российских компаний из-за их преимущественно сырьевой ориентации значительно зависит от конъюнктуры мирового рынка сырья, а из-за аффилированности с государством — от политической конъюнктуры. Эти взаимосвязи не способствуют высокой эффективности функционирования зарубежных подразделений, т. к. в их деятельности власти и деловые круги видят «руку Кремля», использующего благоприятную конъюнктуру мирового рынка сырья для покупки их стратегических активов с целью политических манипуляций. Тем не менее накопление российского капитала за рубежом, начавшееся в наиболее конкурентоспособных сырьевых отраслях, к началу XXI века

привело к созданию корпоративных структур, идентичных западным ТНК, во многих других отраслях мировой экономики. Российские компании начинают восприниматься деловыми кругами Запада как сильные враги с мощным потенциалом и опасными для них амбициями. На глобальном рынке существует жесткая конкуренция, и отечественному крупному бизнесу трудно расширять занимаемые сегменты рынка, например высокотехнологичную сферу, без ощутимой господдержки. Такая поддержка оказывается активизировавшемуся как субъект мирового рынка российскому оборонно-промышленному комплексу (ОПК), пострадавшему во время трансформационного кризиса. Конкурентоспособность ОПК восстанавливается, начиная с 2009 г., согласно программе антикризисных мер Правительства Российской Федерации и по настоящее время. Уже в 2009 г. объем производства промышленной продукции ОПК увеличился на 4,1 % к уровню 2008 г., в 2010 г. — на 13,8 % к 2009 г. В этой отрасли быстро растет норма накопления: в 2010 г. инвестиции в основной капитал

возросли на 9,4 % к уровню 2009 г., и производительность труда — на 17 % к уровню 2009 г. [10]. Принята Федеральная целевая программа «Развитие ОПК», определившая перечень мер второго этапа модернизации оборонно-промышленного комплекса в период с 2011 по 2020 гг. Программой предусмотрено при развитии каждого стратегически значимого направления ОПК формирование соответствующего машиностроительного комплекса по цепочке: материалы – компоненты – приборы – машины – системы. К 2015 г. планируется создать более 80 вертикально интегрированных структур, завершив процесс консолидации предприятий ОПК.

Д. Рогозин считает, что «нынешняя ситуация в России очень похожа на ту, что была в конце 1930-х гг., когда Советский Союз вынужден был заниматься ускоренной индустриализацией страны для обеспечения ее обороноспособности, находясь в экономической и политической изоляции. Поэтому и в современной России ОПК должен стать локомотивом ее развития, каким он и был на протяжении последних 70 лет» [11].

Госкорпорации, задействованные в стратегически важных для страны отраслях, должны жестко управляться государством. Примером может служить Китай, где абсолютно все рычаги контроля над госкорпорациями принадлежат государству, которое открыто осуществляет агрессивную зарубежную экспансию, скупая стратегически важные для страны активы. Преобразование госкорпораций в публичные организации обеспечило бы усиление контроля со стороны государства; расширение сферы деятельности компаний; возможность легального приобретения иностранных активов и создания коммерческих и некоммерческих организаций за рубежом. Разработка системы ограничений и в то же время системы льгот по вывозу капитала при предоставлении соответствующей документации, под-

тверждающей целевое инвестирование капитала, приведет к легализации вывоза капитала, что повысит степень контроля над отчетностью госкорпораций.

Важным инструментом содействия Правительства РФ конкурентоспособности российского капитала на мировом рынке должна стать поддержка инвестиционных проектов в виде страхования инвестиций от политических рисков. Российские компании топливно-энергетического и оборонно-промышленного комплексов являются активными субъектами мирового рынка, но дальнейшее упрочение их экономической мощи затруднено объективными факторами — жесткой конкуренцией, проявившейся летом 2014 г. в геополитических столкновениях и экономических санкциях. В 2010 г. на базе ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» было создано специализированное Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций. Среди страховых услуг Агентства предполагалось реализовать страхование инвестиций от политических рисков, но только к 2015 г., когда капитализация Агентства должна будет достигнуть уровня, сопоставимого с уровнем капитализации ведущих зарубежных аналогов. Еще одно структурное дочернее подразделение «Внешэкономбанка» — ЗАО «Росэксимбанк», реализующее комплексную финансовую, в том числе гарантийную поддержку российского экспорта, предполагало расширить перечень страховых услуг за счет государственных гарантий инвестиций от политических рисков, предоставляющихся российским компаниям, осуществляющим ПИИ. Но эти планы не были реализованы до лета 2014 г., когда к конкурентоспособным российским компаниям были применены масштабные экономические санкции с целью остановить экспансию российского бизнеса на мировом рынке. «Финансовый капитал и тресты не ослабляют, а

усиливают различия между быстротой роста разных частей всемирного хозяйства. А раз соотношения силы изменились, то в чем может заключаться, при капитализме, разрешение противоречия кроме как в силе?» [10]

Геополитические события 2014 г. показали, что действенная система государственного содействия российскому бизнесу за рубежом должна предполагать широкую систему мер: информационное и дипломатическое сопровождение, разнообразные формы финансовой поддержки и страхование от политических рисков и др. Меры господдержки должны быть дифференцированы по субъектам, которым оказывается поддержка. Так, крупные компании нуждаются в лоббировании их интересов на рынках развитых стран путем формирования позитивного имиджа и дипломатического сопровождения. При этом менеджменту самих компаний необходимо реализовывать международные стандарты ведения бизнеса: экологические нормы, прозрачность структуры собственности, стандарты финансовой отчетности, политику социальной ответственности. Компании «второго эшелона» нуждаются в более широкой комплексной финансовой и страховой поддержке государства.

При финансовой поддержке российского бизнеса за рубежом целесообразным представляется поддерживать вложения капитала в активы, способные:

- увеличить ресурсный потенциал российской экономики;
- использовать в российской экономике результаты зарубежных НИОКР, методов менеджмента, человеческий и социальный капитал;
- повысить конкурентоспособность российских компаний на мировом рынке.

Совокупность мер государственной поддержки по приобретению российским капиталом зарубежных активов может реализовываться через институциональные структуры. К таким относятся российские заграничные предста-

вительства, область присутствия которых в важных для государственных интересов регионах следует расширять. Поддержка российского бизнеса может осуществляться и через специализированные международные институты, такие как Международное агентство по инвестиционным гарантиям, членом которого является Россия, или Международный центр по урегулированию инвестиционных споров, членом которого Россия пока не является.

Капитал — это всегда отношения по поводу получения прибыли, а транснациональные компании и государства — институты, обеспечивающие эффективность этих отношений на мировом рынке. Поэтому государства всегда борются за доступ к источникам прибыли. Именно потому в XIX–XX вв. в Европе и Северной Америке создавались интеграционные пространства — благоприятная институциональная среда, рамками которой компании защищались от глобальной конкуренции. Проект аналогичной интеграции — Евразийского экономического союза (ЕАЭС) на базе Таможенного союза, создающего общий рынок и общую таможенную, предложил Президент Казахстана. Решение России, Казахстана и Белоруссии о его создании было подписано 29 мая 2014 г., договор вступит в силу с 1 января 2015 г. В дальнейшем к нему планируют присоединиться Армения и Киргизия. В рамках ЕАЭС предполагается ведение единой таможенной политики, регулирование деятельности естественных монополий и правил конкуренции. Предполагается, что данная институциональная среда защитит и свое информационное пространство — для нее планируется использовать домен верхнего уровня «ea» по аналогии с доменом «eu», принадлежащим Евросоюзу. Использование единого географического домена станет важным элементом позиционирования компаний, которые будут работать в едином экономическом пространстве союза.

Вывоз капитала российскими компаниями, учитывая его масштабы, размеры зарубежных активов и занятые сегменты мирового рынка, можно рассматривать как сравнительное преимущество российской экономики, имеющее долгосрочную перспективу и поддающееся регулированию целенаправленной государственной политикой.

Библиографический список

1. Индекс глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.

2. Рейтинг конкурентоспособности стран мира (The World Competitiveness Yearbook) [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.imd.org/wcc/news-wcy-ranking>.

3. Статистика Всемирного банка [Электронный ресурс]. — URL : <http://data.worldbank.org>.

4. Послание Президента РФ В. В. Путина Федеральному Собранию РФ от 12 декабря 2012 г. [Электронный ресурс] // Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ. — URL : <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/436087/#ixzz3Ba9VB6gf>.

5. В. Путин: Стратегические отрасли должны выйти из офшоров [Электронный ресурс] // РБК daily. — URL : <http://top.rbc.ru/economics/19/12/2011/630583.shtml>.

6. Об иностранных инвестициях в Российской Федерации : [Федеральный закон от 09.07.1999 № 160-ФЗ, ст. 9].

7. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений : [Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ, ст. 15].

8. Forbes [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.forbes.ru/kompanii/245905-v-kakikh-otraslyakh-rabotayut-samye-neeffectivnye-rossiiskie-kompanii>.

9. Результаты Программы международных сопоставлений 2011 г. о реальном размере мировой экономики [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.worldbank.org/ru/news/press-release/2014/04/29/2011-international-comparison-program-results-compare-real-size-world-economies>.

10. Мантуров, Д. В. Федеральный справочник № 7 «Основные итоги развития оборонно-промышленного комплекса в 2010 г. и задачи на предстоящий период» [Электронный ресурс]. — URL : <http://federalbook.ru/news/analytics/20.10.2011-2.html>.

11. Рогозин, Д. Рост производительности труда — главный фактор устойчивого развития России после 2020 г. [Электронный ресурс] // Национальная оборона. — URL : http://vpk.name/news/116043_rost_proizvoditelnosti_truda_glavnyy_faktor_ustoychivo_go_razvitiya_rossii_posle_2020_goda.html.

12. Ленин, В. И. Империализм как высшая стадия капитализма. Глава IV. Вывоз капитала [Электронный ресурс]. — URL : http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Lenin_Imperialism/imp.html#c4.

Bibliographic list

1. Index of global competitiveness of the World economic forum [Electronic resource]. — URL : <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.

2. Rating competitive countries in the world (The World Competitiveness Yearbook) [Electronic resource]. — URL : <http://www.imd.org/wcc/news-wcy-ranking>.

3. World Bank statistics [Electronic resource]. — URL : <http://data.worldbank.org>.

4. Message from the President of the Russian Federation V. V. Putin to the Federal Assembly of the Russian Federation of December, 12, 2012 [Electronic resource] // Legal Information Portal GARANT.RU. — URL : <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/436087/#ixzz3Ba9VB6gf>.

5. Putin: Strategic from-industries must exit from offshore [Electronic resource] // RBC daily. — URL : <http://top.rbc.ru/economics/19/12/2011/630583.shtml>.

6. On Foreign Investments in the Russian Federation : [Federal Law of 09.07.1999 № 160-FZ, art. 9].

7. On Investment-term activities in the Russian Federation carried out in the form of capital investments : [The Federal Law of 25.02.1999 № 39-FZ, Art. 15].

8. Forbes [Electronic resource]. — URL : <http://www.forbes.ru/kompanii/245905-v-kakikh-otraslyakh-rabotayut-samye-neeffektivnye-rossiiskie-kompanii> 08.10.2013.

9. Results of the Inter-International Comparison 2011 on the real size of the world economy [Electronic resource]. — URL : [http://www.worldbank.org/ru/news/press-release/2014/04/29/2011-](http://www.worldbank.org/ru/news/press-release/2014/04/29/2011-international-comparison-program-results-compare-real-size-world-economies)

[international-comparison-program-results-compare-real-size-world-economies](http://www.worldbank.org/ru/news/press-release/2014/04/29/2011-international-comparison-program-results-compare-real-size-world-economies).

10. Manturov, D. V. Federal Directory № 7 «The main results of development of the military-industrial complex in 2010 and objectives for the coming period, Representat» [Electronic resource]. — URL : <http://federalbook.ru/news/analytics/20.10.2011-2.html>.

11. Rogozhin, D. Productivity growth, labor productivity — the main factor in the sustainable development of Russia after 2020 [Electronic resource] // National Defense. — URL : http://vpk.name/news/116043_rost_proizvoditelnosti_truda_glavnyii_faktor_ustoi-chivogo_razvitiya_rossii_posle_2020_goda.html.

12. Lenin, V. I. Imperialism, the Highest Stage of Capitalism. Chapter IV. The export of capital [Electronic resource]. — URL : http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Lenin_Imperialism/imp.html#c4.

С. А. Хапилин

**АКТИВИЗАЦИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ
В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА:
РАЗВИТИЕ ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦИАЛА**

Аннотация

В статье раскрываются современное состояние, проблемные вопросы и перспективные направления развития транзитного потенциала Единого экономического пространства России, Белоруссии и Казахстана.

Ключевые слова

Единое экономическое пространство, региональная интеграция Таможенный союз, транзитный потенциал.

S. A. Khapilin

**INTENSIFICATION OF INTEGRATION PROCESSES
WITHIN THE CUSTOMS UNION:
DEVELOPMENT OF TRANSIT POTENTIAL**

Annotation

The article describes the current state, concerns and perspectives for the development of transit potential of the Common Economic Space of Russia, Belarus and Kazakhstan.

Keywords

Common Economic Space and Customs Union, regional integration, transit potential.

Рациональное использование преимуществ географического расположения, расширение границ национальных рынков, транспортно-коммуникационной и таможенно-логистической инфраструктуры, создание благоприятных условий для осуществления экспортно-импортных и транзитных операций являются важнейшими факторами интеграции государства в мировую экономику и расширения спектра внешнеэкономических связей.

Международные транспортные коридоры обеспечивают решение, как минимум, двух задач: во-первых, создают фундаментальные предпосылки для включения в единое экономическое и культурное пространство значительно большей территории с сохранением и приумножением при этом своих собственных ценностей; во-вторых, для макроэкономических регионов, характеризующихся большой разобщенностью производительных сил в условиях объективно углубляющихся и расширяющихся процессов глобализации во всех сферах их жизнедеятельности, международные транспортные коридоры формируют единую, экономически более эффективную логистическую транспортную систему рационального обмена как средствами, так и продуктами производства [1, с. 111].

Обладая выгодным геополитическим положением и находясь на пересечении нескольких крупных международных и межрегиональных транспортных коридоров: «Север–Юг», «Запад–Восток», Северный морской путь, «Западная Европа — Западный Китай», Россия и другие государства Евразийского экономического пространства являются интегрирующим звеном между двумя макрорегионами континента — Европейским союзом и Азиатско-тихоокеанским регионом, — обеспечивающим кратчайший путь и минимальные временные рамки прохождения грузов [2, с. 67–71]. По укрупненным

прогнозам, к 2020 г. совокупный объем транзитных перевозок по территории государств-членов ЕврАзЭС может быть увеличен до 316 млн тонн, при этом предполагается увеличение транзита третьих стран через территорию Сообщества с 2 млн тонн до 16 млн тонн — практически в восемь раз [3].

В то же время, по оценкам Интеграционного комитета ЕврАзЭС, на сегодняшний день транзитный потенциал Евразийского экономического пространства реализуется лишь наполовину, в т. ч. Республики Беларусь — на 50 %, Российской Федерации — на 68 %, Республики Казахстан — на 28 % [4, с. 92]. Транзит через территорию России в настоящее время оценивается менее чем в 1 % товарооборота между ЕС и государствами Азиатско-Тихоокеанского региона. Уровень контейнерной перевалки грузов в российских морских портах составляет около 7 %, что в 2 раза меньше, чем в мировых морских перевозках, причем две трети контейнеров обрабатывается в балтийских портах РФ [5, с. 485]. В результате, основные транзитные товаропотоки между странами Европейского союза и Азиатско-Тихоокеанским регионом осуществляются по альтернативному транспортному коридору «Европа — Кавказ — Азия» (ТРАСЕКА).

Одним из ключевых направлений сокращения административных барьеров при проведении транзитных операций является совершенствование механизма таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности. Неэффективность технологий и процедур таможенного контроля, межведомственного и межгосударственного взаимодействия в пунктах пропуска снижают транзитный потенциал, способствуют повышению финансовых затрат участников внешнеэкономической деятельности при пересечении государственной границы.

Реализация таможенными органами задачи по содействию развитию транзитного потенциала России осуществляется в рамках комплекса взаимосвязанных и противоречивых трансформационных процессов, ключевыми из которых являются:

- существенное изменение порядка функционирования таможенных органов в связи с созданием Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана, связанное с отменой таможенного и иных видов согласованного контроля внутри границ Таможенного союза;

- сокращение полномочий таможенных органов по строительству и совершенствованию объектов таможенной инфраструктуры в связи с передачей Федеральному агентству по обустройству государственной границы Российской Федерации полномочий по оснащению и модернизации объектов пограничной инфраструктуры России, а также общей координации деятельности подразделений государственных контрольных органов в пунктах пропуска;

- усиление координирующей роли таможенных органов в организации государственного контроля в пунктах пропуска в связи с передачей полномочий по проведению в полном объеме транспортного контроля, а также санитарно-карантинного, ветеринарного и карантинного фитосанитарного контроля (в документационной его части);

- повышение технической и информационной оснащенности таможенных органов за счет ввода в эксплуатацию современных пунктов пропуска, предусматривающих применение современных технологических схем и технических средств таможенного контроля.

Совокупность указанных разнонаправленных тенденций, несмотря на ряд позитивных сдвигов в механизме таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности, привела к возникновению комплекса существенных

проблем и барьеров на пути развития транзитного потенциала России и эффективной интеграции в систему мирохозяйственных связей и международных транспортных коридоров.

С учетом необходимости полномасштабного применения в рамках Таможенного союза положений Киотской конвенции, перспектив совершенствования норм ВТО в сфере упрощения процедур торговли ключевым направлением развития механизма таможенного регулирования ВЭД в России становится, в первую очередь, совершенствование процедур и технологий контроля за таможенным транзитом.

В настоящее время в рамках Таможенного союза осуществляется разработка Интегрированной информационной системы внешней и взаимной торговли Таможенного союза (ИИСВВТ), посредством которой должны быть автоматизированы процессы в сфере осуществления контролируемыми органами государств — членов Таможенного союза все виды государственного контроля при перемещении товаров и транспортных средств через таможенную границу Таможенного союза. В рамках ЕврАзЭС ведутся работы по созданию Единой автоматизированной информационной системы контроля таможенного транзита государств — членов ЕврАзЭС, которая предусматривает возможность информационного взаимодействия с ИИСВВТ. Параллельно согласно отдельным национальным планам осуществляются процессы модернизации информационных систем в государствах-членах Таможенного союза.

Таким образом, уже в ближайшее время может появиться несколько информационных систем, поддерживающих осуществление аналогичных процессов, но в рамках разных интеграционных объединений, причем с участием одних и тех же государств. Отсутствие взаимной координации работ в данном направлении, политика сохранения ве-

домственного информационного «суверенитета» контролирующих органов неизбежно приведут к кардинальным различиям создаваемых национальных систем контроля таможенного транзита, значительно усложнят их сопряжение, необходимое для формирования Единого экономического пространства, существенно затруднят реализацию транзитного потенциала Таможенного союза.

Формирование единых подходов к контролю за общими для государств-членов ЕврАзЭС процессами таможенного оформления и контроля представляет сегодня одну из приоритетных задач, реализация которой позволит гармонизировать транзитные процедуры в рамках Таможенного союза, оставляя при этом возможность реализации особенностей информационных технологий таможенного оформления и контроля в рамках таможенного законодательства каждого государства. Полностью реализовать преимущества транзитного потенциала государств-членов Таможенного союза на основе информационно-коммуникационных технологий возможно при полной интеграции электронных информационных систем в рамках Таможенного союза, а также организации таможенными органами каждой из стран-участниц Таможенного союза четкого информационного взаимодействия с иными странами и союзами;

Не менее существенное значение для формирования транзитного пространства России, Белоруссии и Казахстана имеет вопрос унификации подходов к встраиванию государств-членов Таможенного союза в международные системы таможенного транзита. На сегодняшний день единственной глобальной системой таможенного транзита, участниками которой являются и государства-члены Таможенного союза, является система, основанная на Таможенной конвенции о международной перевозке грузов с применением книжки МДП. Гибкость системы МДП к из-

менениям условий внешнеторговых и транзитных перевозок, активное внедрение в данную систему информационно-коммуникационных технологий (технология предварительного информирования TIR-EPD, система онлайн-проверки достоверности книжек МДП SafeTIR и др.), позволяющие минимизировать затраты на осуществление транзитных перевозок и сроки проведения таможенного контроля при одновременном повышении его эффективности, а также полностью автоматизировать процедуру таможенного транзита, обусловили широкое применение системы МДП в мире. Перспективы развития конвенции МДП, участниками которой в настоящее время являются более 70 стран, предполагают ее распространение не только на автомобильный, но и на морской и железнодорожный виды транспорта, присоединение новых стран, в том числе Китая, переход на безбумажные технологии.

При этом таможенная политика России на современном этапе находится в противоречии с общемировыми тенденциями развития системы МДП. Устанавливаемый ФТС России с 2014 г. порядок осуществления таможенного транзита исключительно при обеспечении уплаты таможенных пошлин, налогов в отношении иностранных товаров [6], внедрение экспериментальных технологий упрощенного перемещения товаров автомобильным транспортом по таможенной процедуре таможенного транзита для крупных российских автоперевозчиков [7] могут привести к отмене применения на территории России системы МДП, фактическому восстановлению внутренних таможенных границ в рамках Таможенного союза и, как следствие существенному сокращению транзитного потенциала Таможенного союза.

В связи с этим дальнейшее упрощение процедур торговли и развитие транзитного потенциала в рамках Та-

моженного союза может быть достигнуто исключительно в рамках применения процедур МДП для перемещения товаров на территории Таможенного союза и между странами-участницами Таможенного союза и создания условий для применения системы МДП в рамках Таможенного союза. Обобщенно комплекс вопросов, требующих решения при применении системы МДП, может быть сгруппирован по следующим блокам: 1) установление общего уровня гарантии для всех государств-членов Таможенного союза; 2) определение границ ответственности национальных гарантийных объединений; 3) унификация порядка лишения права пользования положениями Конвенции при нарушении таможенных правил.

Важнейшими инфраструктурными ограничениями транзитного потенциала России являются не соответствующее международным стандартам состояние пунктов пропуска через таможенную границу, а также приграничной таможенно-логистической инфраструктуры. Функционирование Таможенного союза и создание Единого экономического пространства дают возможность с максимальной эффективностью создать комфортные условия для участников внешнеэкономической деятельности реализовать транзитный и транспортный потенциал участников объединения. Несмотря на наличие Соглашения между государствами — членами ЕврАзЭС о формировании Транспортного союза от 22 января 1998 г. и Концепции формирования Единого транспортного пространства Евразийского экономического сообщества, утвержденной Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС 25 января 2008 г. № 374, — в настоящее время государства-члены Таможенного союза формируют невзаимосвязанные и во многом противоречащие друг другу системы развития транзитного потенциала без учета данных концептуальных докумен-

тов. Исходя из данных положений, решение вопросов создания в рамках Таможенного союза единых транзитных коридоров требует продуманной политики в развитии таможенно-логистической и транспортной инфраструктуры в рамках государств ЕврАзЭС, формирующих единое экономическое пространство.

Одним из ключевых условий развития транзитного потенциала России, требующих комплексного решения указанных вопросов, является обеспечение «бесшовного» характера транзитных автомобильных перевозок. Основными причинами образования очередей в пунктах пропуска являются превышение фактической пропускной способности пунктов пропуска над проектной, неравномерность прибытия транспортных средств на границу, недостаточная пропускная способность российских морских контейнерных терминалов и устаревшие технологии обработки грузов на них, низкая эффективность припортовой транспортной инфраструктуры.

Повышение транзитного потенциала единой таможенной территории Таможенного союза возможно за счет увязывания в единый процесс функционирования государственных контролирующих органов в пунктах пропуска и синхронизации и совмещения контрольных процедур контролирующими органами сопредельных государств в пунктах пропуска через таможенную границу Таможенного союза.

Анализ мирового опыта реализации технологических схем совмещения процессов государственного контроля сопредельных государств показывает, что наиболее оптимальной является схема последовательного контроля, которая в минимальной степени затрагивает технологические схемы контроля сопредельных государств, однако обладает рядом существенных преимуществ над другими моделями: возможность использования пункта пропуска одного

государства, реализации четкого алгоритма проведения таможенного, пограничного и иных видов контроля, разграничения ответственности сторон. Принципиальными требованиями к реализации схемы проведения последовательного контроля, обеспечивающими минимизацию времени проведения контроля и максимально эффективное использование кадровых ресурсов таможенных и иных контролирующих органов, на наш взгляд, являются:

– осуществление контроля в рамках единого пункта пропуска, совместно используемого государственными контролирующими органами сопредельных государств в целях минимизации времени проведения контроля и совместно или поочередного использования объектов таможенной инфраструктуры;

– формирование утвержденных уполномоченными органами сопредельных государств технологической схемы проведения контроля с четкой регламентацией порядка прохождения всех видов государственного контроля, фиксации начала и окончания каждого этапа контроля;

– организация движения одновременно по нескольким полосам первичной проверки, с выделением одних из них для легковых автомобилей и автобусов, а других — для грузового автотранспорта;

– реализация технологии «зеленого коридора» для легковых транспортных средств, которые принадлежат физическим или юридическим лицам; не сняты с учета; не являются объектом внешнеэкономических контрактов и используются исключительно для перемещения через государственную границу личных вещей граждан и товаров (не подлежащих обязательному письменному декларированию).

– формирование единого документа (талона контроля), обеспечивающего фиксацию результатов контроля тамо-

женными и пограничными органами сопредельных государств.

Таким образом, задачи современного этапа развития механизма таможенного регулирования ВЭД актуализируют вопросы активизации интеграционных процессов в рамках Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана, а также международного сотрудничества России с сопредельными государствами. Конкретными направлениями развития транзитного потенциала России являются следующие.

1. Унификация стратегии развития транзитного потенциала Евразийского экономического пространства, включающей вопросы создания единой транспортной, таможенно-логистической сети, развития инфраструктуры международных транспортных коридоров, проходящих по территории государств-членов Таможенного союза.

2. Развитие международного сотрудничества в области обеспечения транзита и стратегический вектор внешнеэкономической политики России на интеграцию с основным торговым партнером — Европейским союзом, — предполагающие необходимость формирования единого евразийского транзитного пространства на основе информационных технологий таможенного транзита, согласование в рамках Таможенного союза базовых параметров применения Конвенции МДП.

3. Ускорение процедур прохождения таможенного и иных видов государственного контроля в пунктах пропуска через таможенную границу на основе совмещения контрольных операций контролирующих органов сопредельных государств, модернизации инфраструктуры пунктов пропуска через таможенную границу, реализации технологии «зеленого коридора» для транспортных средств, не участвующих в процессах коммерческого трансграничного перемещения товаров.

Реализация указанных подходов создаст благоприятные условия полноценного использования транзитного потенциала России, позволит в полной мере реализовать Евразийский транзитный потенциал, ускорить процессы интеграции государств-членов Таможенного союза в общую европейскую транзитную систему, создаст благоприятные условия для привлечения дополнительных объемов транзитных товаропотоков.

Библиографический список

1. Жуков, Е. А. Концептуальные основы формирования единой мировой транспортной системы // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. — 2012. — № 1 (5). — Т. 1.
2. Погорилык, М. Б. Транзитный потенциал России как геоэкономический ресурс страны // Внешнеэкономический вестник. — 2012. — № 2.
3. Решение Межгоссовета ЕврАзЭС от 25.01.2009 № 374 «О Концепции формирования Единого транспортного пространства Евразийского экономического сообщества».
4. Кудряшов, Н., Нечай, А. Транзитный потенциал: сущность, факторы реализации, подход к оценке // Журнал международного права и международных отношений. — 2012. — № 3.
5. Вардомский, Л. Б. Транзитная политика России в контексте регионализации постсоветского пространства // Европейський вектор економічного розвитку. — 2012. — № 2 (13).
6. Письмо ФТС России от 14.10.2013 № 01-11/45617 «О применении мер обеспечения соблюдения таможенного транзита товаров».

7. Распоряжение ФТС России от 31.10.2013 № 366-р «О проведении эксперимента по совершенствованию порядка перемещения товаров автомобильным транспортом в соответствии с таможенной процедурой таможенного транзита».

Bibliographic list

1. Zhukov, E. A. Conceptual basis for the formation of a single world transport system // Bulletin of International Nobel economic forum. — 2012. — № 1 (5). — Vol. 1.
2. Pogorilyak, M. B. Transit potential of Russia as a geo-economic recourse of the country // External Economic Bulletin. — 2012. — № 2.
3. EurAsEC Interstate Council Decision of 25.01.2009 № 374 «On the Concept of establishing a single transport space of the Eurasian Economic Community».
4. Kudryashov, N. A., Nechai, A. A. Transit potential: the nature, implementation factors, approaches to evaluation // Journal of International Law and International Relations. — 2012. — № 3.
5. Vardomsky, L. B. Russian transit policy in the context of regionalization of the former Soviet Union // Economic vector of European development. — 2012. — № 2 (13).
6. Letter to the FCS of Russia from 14.10.2013 № 01-11/45617 «On the application of measures to ensure compliance with customs transit of goods».
7. Disposal of the FCS of Russia from 31.10.2013 № 366-r «On the experiment to improve the order of movement of goods by road in accordance with the customs procedure of customs transit».

М. В. Чараева

ИССЛЕДОВАНИЕ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация

В статье исследованы различные точки зрения на классификацию и состав источников финансирования инвестиционной деятельности российских предприятий, что позволило выделить проблематику в данной области. В частности, нечеткое деление источников финансирования на заемные и привлеченные не дает возможности их идентифицировать и определить преимущества и недостатки использования с точки зрения практики. В статье представлена авторская точка зрения по данному вопросу, позволяющая снять данное противоречие и проанализировать практические выгоды использования различных источников финансирования в современных экономических условиях.

Ключевые слова

Источники финансирования, собственные, заемные, привлеченные, прибыль, амортизация, облигации, эмиссия акций.

М. V. Charaeva

RESEARCH OF SOURCES OF FINANCING OF INVESTMENT ACTIVITY OF RUSSIAN ORGANIZATIONS

Annotation

In article the various points of view on classification and structure of sources of financing of investment activity of the Russian enterprises that allowed to allocate a perspective in the field are investigated. In particular, indistinct division of sources of financing into the loan and attracted doesn't give the chance of them to identify and to define advantages and use shortcomings from the point of view of practice. The author's point of view is presented in article on the matter, allowing to remove this contradiction and to analyse practical benefits of use of various sources of financing in modern economic conditions.

Keywords

Financing sources, own, loan, attracted, profit, depreciation, bonds, issue of actions.

В современной экономике возможность реализации инвестиционного проекта зависит от его финансового обеспечения. Именно достаточное финансирование позволяет реализовать проект в плановом объеме при приемлемом уровне риска и целесообразном соотношении между заемными и собственными средствами, а также осуществить обязательные платежи (налоговые платежи, проценты по кредиту). В связи с этим одним из решающих во-

просов для инвестора является выбор источников финансирования.

В экономической литературе существуют различные подходы к классификации источников финансирования инвестиционной деятельности. По мнению В. Ф. Максимовой, источники финансирования инвестиционных проектов можно классифицировать по видам собственности и по отношениям собственности (рис. 1) [3].

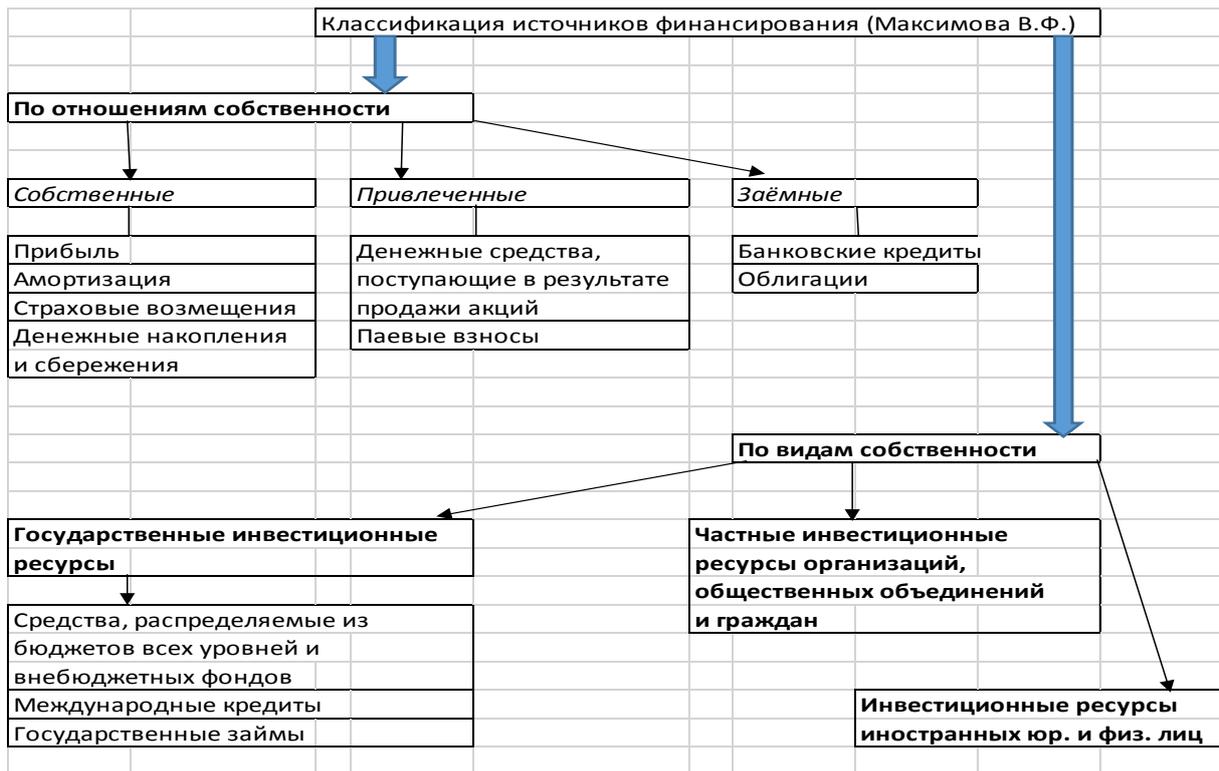


Рисунок 1 — Классификация источников финансирования инвестиционных проектов (В. Ф. Максимова)

В. В. Бочаров использует другие критерии, лежащие в основе класси-

фикации источников финансирования инвестиционных проектов (рис. 2) [5].



Рисунок 2 — Классификация источников финансирования инвестиционных проектов (по В. В. Бочарову)

Главным недостатком данной классификации является отнесение к источникам финансирования таких категорий, как инвестиционный налоговый кредит и финансовая аренда, а

также долевое участие в строительстве.

В. З. Черняк нивелирует недостатки предыдущей классификации и выделяет источники финансирования, представленные на рисунке 3 [8].

Классификация источников финансирования (Черняк В.З.)		
Собственные	Привлечённые	Заёмные
Прибыль	Средства, выделяемые вышестоящими АО, ФПГ безвозмездно	Кредиты, предоставляемые гос. структурами
Амортизация		
Выплаты страховых организаций	Средства от продажи акций	Кредиты иностранных организаций и частных лиц
Иные виды активов (земельные участки, промышленные здания и др.)	Ассигнования из бюджетов	Кредиты банков
	Денежные средства иностранных инвесторов	Облигации

Рисунок 3 — Классификация источников финансирования инвестиционных проектов (по В. З. Черняк)

Проведенное исследование мнений ученых по поводу классификации источников финансирования инвестиционной деятельности показывает, что данные классификации схожи и могут иметь место при определении конкретных источников финансирования. Од-

нако необходимо устранить такой имеющийся недостаток как недостаточное разграничение привлеченных и заемных источников.

В этом ключе классификация, представленная в таблице 1, вносит определенную ясность.

Таблица 1 — Классификация основных источников финансирования инвестиционной деятельности

Собственные	Заемные	Привлеченные
– амортизационные отчисления; – нераспределенная прибыль; – средства, полученные за счет иммобилизации излишков основных, оборотных средств и нематериальных активов; – резервный фонд	– кредитные ресурсы; – средства от размещения облигаций на финансовом рынке; – средства, полученные в заем от других организаций	– средства от эмиссии акций; – бюджетные инвестиции, субсидии, гранты

Для разработки рекомендаций по использованию тех или иных источников финансирования реальных инвестиций проанализируем структуру источников финансирования инвестиций в основной капитал отечественных предприятий (табл. 2).

Из данных таблицы 2 следует, что за последние шесть лет соотношение между привлеченными средствами и собственными постепенно смещается в

сторону собственных источников, однако заемные средства все еще сохраняют лидирующие позиции за счет роста со стороны банковского кредитования.

Важной положительной особенностью использования собственных финансовых ресурсов организации является снижение риска неплатежеспособности, обеспечение финансовой устойчивости предприятия. Помимо личной заинтересованности менеджмента и соб-

ственников в финансовой устойчивости своей компании это играет основополагающую роль при выборе способа при-

влечения дополнительных финансовых ресурсов в случае дефицита собственных источников.

Таблица 2 — Структура источников финансирования инвестиций в основной капитал российских предприятий, %

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Инвестиции в основной капитал. Всего	100	100	100	100	100	100
в том числе по источникам финансирования:						
собственные средства	39,5	37,1	41	41,9	44,5	46,1
привлечённые средства	60,5	62,9	59	58,1	55,5	53,9
из них						
кредиты банков	11,8	10,3	9	8,6	8,4	9,3
в том числе кредиты иностранных банков	3	3,2	2,3	1,8	1,2	0,9
заёмные средства других организаций	6,2	7,4	6,1	5,8	6,1	6,2
бюджетные средства	20,9	21,9	19,5	19,2	17,9	18,8
в том числе:						
средства федерального бюджета	8	11,5	10	10,1	9,7	9,8
средства бюджетов субъектов Федерации	11,3	9,2	8,2	7,9	7,1	7,7
средства местных бюджетов					1,1	1,3
средства внебюджетных фондов	0,4	0,3	0,3	0,2	0,4	0,3
средства организаций и населения	3,5	2,6	2,2	2	2,7	3
на долевое строительство						
в том числе средства населения	1,9	1,3	1,2	1,3	2,1	2,3
прочие	17,7	20,4	21,9	22,3	20	16,3
в том числе:						
средства вышестоящих организаций	13,8	15,9	17,5	19	16,8	12,5
средства от выпуска корпоративных облигаций	0,1	0,1	0,01	0	0,04	0,1
средства от эмиссии акций	0,8	1	1,1	1	1	1

Источник данных: www.gks.ru (Госкомстат РФ).

Следующей положительной характеристикой собственных финансовых средств является сохранение контроля за деятельностью организации, независимость от внешних инвесторов и кредиторов. Риск размывания доли существующих собственников в случае привлечения дополнительного акционерного капитала является серьезным стимулом полагаться на другие источники, в том числе и собственные. Для небольших компаний риск размывания доли является серьезным ограничением, так как невозможность существующих собственников выкупить дополнитель-

ное размещение может привести к смене контролирующего акционера.

Серьезными транзакционными издержками грозит компаниям необходимость соответствовать всем регламентным нормам по эмиссии ценных бумаг со стороны Федеральной службы по финансовым рынкам при Банке России. Требования о дополнительном обеспечении при заемном финансировании, зависимость от конъюнктуры финансового рынка, который в случае кризисных явлений в экономике характеризуется высокой волатильностью, отсутствие кредитной истории способствуют

усилению роли собственного финансирования инвестиционной деятельности.

Кроме того, по сравнению с внешним финансированием использование собственных источников позволяет компаниям экономить на затратах на привлечение капитала, на эмиссию соответствующих бумаг.

Прибыль занимает особое место в составе собственных источников финансирования. Часть прибыли может быть реинвестирована, другая — аккумулирована в фонде накопления или аналогичных фондах, которые используются для приобретения нового имущества либо формирования основных фондов.

При этом амортизационные отчисления также играют немаловажную роль в инвестиционном процессе. Амортизация — единственный источник финансирования, который не зависит от финансовых результатов деятельности предприятия, в отличие, например, от чистой прибыли. Исходя из этого, амортизационные отчисления являются стабильным источником финансирования, денежный поток от которого полностью контролируется менеджментом предприятия. При этом положительной особенностью амортизационных отчислений является тот факт, что они позволяют снизить налогооблагаемую базу по налогу на прибыль и налогу на имущество организаций.

Характеризуя собственные источники в целом, также можно указать на оперативность привлечения средств. Все собственные денежные потоки находятся в компании, и менеджмент решает вопрос о направлениях их использования. В то же время имеют место их ограниченность для финансирования масштабных инвестиционных проектов, необходимость накопления денежных средств в достаточном объеме. Возможна нестыковка фактического наличия собственных денежных потоков и необходимости осуществления инвестиционных расходов в определен-

ный момент времени, что может привести к задержкам в их финансировании.

Наряду с этим полагаться исключительно на внутренние источники — значит, упускать возможность воспользоваться эффектом финансового рычага и увеличения рентабельности собственного капитала. Еще в 1958 г. лауреаты Нобелевской премии Ф. Модильяни и М. Миллер в своей работе «Стоимость капитала, корпоративные финансы и теория инвестиций» показали, что при увеличении финансового рычага (долговой нагрузки) увеличивается ожидаемый поток прибыли на акцию, т. е. рентабельность собственного капитала. Это европейский подход трактовки эффекта финансового рычага.

Таким образом, финансирование за счет собственных источников, безусловно, имеет ряд преимуществ, но при этом не может выступать как единственное возможное.

Другим важнейшим источником финансирования инвестиций являются привлеченные средства. Опираясь на статистические данные, можно утверждать, что доля государственных источников финансирования в общем объеме инвестируемых средств стабильно составляет около 20 %. Влияние этого источника финансирования остается определяющим, а для государственных учреждений — практически единственным. Чаще всего финансирование за счет государственных средств реализуется в рамках государственных программ поддержки предпринимательства на региональном и федеральном уровнях.

Государство финансирует организации, обеспечивающие национальную безопасность, имеющие общенациональное значение, гос. программы.

Мировой опыт показывает, что государственное финансирование направлено на развитие инноваций, на объекты производственной и социальной инфраструктуры (рис. 4).



Рисунок 4 — Государственное финансирование в мировой практике

В России участие государственных финансовых ресурсов в инвестиционном процессе позволяет гармонично развивать экономику в различных направлениях, таких как территориаль-

ное, отраслевое и воспроизводственное и, кроме того, выполнять в полной мере те функции и задачи, которые стоят перед различными уровнями государственной власти (рис. 5).



Рисунок 5 — Цели аккумуляции и направления инвестирования государственных инвестиционных ресурсов

Широко распространенным источником финансирования для таких крупных компаний выступает эмиссия ценных бумаг. Посредством данного источника финансирования в довольно короткие сроки становится возможным привлечение нужного объема денежных средств. Такой вид финансирования доступен только для предприятий, организованно-правовой формой которых является закрытое или открытое акционерное общество. Он позволяет привлечь обширные финансовые ресурсы путем размещения акций среди широкого круга инвесторов с целью

реализации перспективных инвестиционных проектов.

При учреждении акционерного общества происходит первичная эмиссия акций, вторичная эмиссия осуществляется при привлечении дополнительных средств. Именно вторичная эмиссия проводится, как правило, для аккумуляции средств на реализацию различных инвестиционных проектов.

Такой метод генерирования капитала широко распространен за рубежом (рис. 6).

Предприятия США	
10 % АО	80 % общего объема сбыта и реализации товаров, работ и услуг
80 % малых предприятий	8 % реализации общего объема товаров, работ и услуг
10 % товариществ	12 % объема сбыта товаров, работ и услуг

Рисунок 6 — Пропорции в распределении предприятий различных организационно-правовых форм и объемов сбыта и реализации товаров, работ и услуг в США

Такая форма привлечения капитала для корпорации, с точки зрения экономической эффективности, требует минимальных затрат, а также способствует формированию долгосрочного капитала, но содержит и определенные риски ее изменения, с позиции структуры капитала, вследствие притока новых акционеров и, как следствие, размывания долей крупных владельцев пакетов акций. Кроме того, определенной проблемой выступает нецелевое использование инвестиционных ресурсов российскими АО.

Негативной стороной долевого финансирования выступает то, что если предприятие (компания) принимает решение о публичном размещении акций, она берет на себя дополнительные обязательства, связанные с выполнением требований различных регулирующих органов, а также фондовой биржи по раскрытию информации перед акционерами и другими заинтересованными лицами. Это вызывает значительные дополнительные издержки, а также необходимость реорганизации компании с целью создания внутри компании организационной структуры, которая необходима для сбора информации, своевременного проведения общих собраний акционеров и т. д.

Таким образом, использование такого источника финансирования, как средства от эмиссии акций, наиболее

эффективно для публичных компаний, которые открыты для инвесторов и развивают стабильный диверсифицированный бизнес.

К сожалению, в нашей стране корпоративные отношения не нашли должного отражения и еще находятся в стадии формирования.

Кредитные ресурсы являются одним из важнейших заемных источников финансирования. В современной экономике предприятия вынуждены функционировать в условиях ограниченных собственных финансовых ресурсов, поэтому предприятиям целесообразно использовать кредитные средства, которые позволяют восполнить потребности в формировании запасов товарно-материальных ценностей, покрытии затрат и т. д. Несмотря на это доля банковской сферы в финансировании инвестиционных проектов достаточно низка — примерно 10 % общего объема финансового обеспечения инвестиций. Причин этому несколько, поскольку использование кредитных ресурсов несет за собой высокие риски. Для кредитных организаций — это риск невозврата кредита, поэтому высоки ставки на долгосрочное кредитование. Кредитные организации должны обладать достаточной степенью ликвидности, чтобы иметь возможность предоставить долгосрочные кредиты. Кроме того, сложно найти предприятия, имеющие дорого-

стоящий и высоколиквидный залог, либо гарантии местной администрации для обеспечения кредита, а это — одно из основных требований кредитных организаций на рынке капиталов. Все вышеизложенное предопределяет то, что немногие субъекты хозяйствования могут позволить себе использовать долгосрочные кредиты на инвестиционные цели.

При этом необходимо обращать внимание на то, что потенциальные возможности привлечения внешнего финансирования крайне ограничены для малого и среднего бизнеса. Малые компании не имеют доступа к рынкам капитала, в российских условиях зачастую не способны вынести уровень ставок по кредитам, предоставить необходимое обеспечение, поэтому малый бизнес склонен к использованию собственных средств при финансировании инвестиционных программ.

Среди заемных источников финансирования большое значение имеют и средства от размещения облигаций на финансовом рынке. Корпоративные облигации — это облигации, выпущенные хозяйствующим субъектом и прошедшие регистрацию в Федеральной службе по финансовым рынкам при Банке России.

Преимуществом такого источника является то, что проценты по долгу не зависят от прибыли эмитента, поэтому в случае роста прибыли эмитенту не приходится делить ее с владельцем облигации, и напротив, при более низкой прибыли (либо ее отсутствии) владелец облигации также претендует на выплату процентов по долгу в полном объеме.

Однако необходимо учитывать, что прибегать к этому методу финансирования инвестиций могут лишь предприятия с высоким уровнем платежеспособности и финансовой устойчивости, и с положительной кредитной историей. Наличие облигационных займов в структуре капитала увеличивает ее риски, а

фиксированный срок погашения вызывает необходимость в определенный момент времени возврата основной суммы долга, несмотря на то, что предприятие может не располагать достаточными для этого средствами. Тем не менее использование облигаций позволяет привлекать заемный капитал без риска потери контроля за управлением компанией, как при эмиссии акций.

Таким образом, имеющееся многообразие источников финансирования предприятий предполагает поиск их оптимального сочетания, при условии адекватной оценки соответствующих каждому источнику преимуществ и недостатков, а также возможностей применения в соответствии с отраслевой принадлежностью и спецификой каждой конкретной организации.

Библиографический список

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 в ред. Приказов Минфина РФ от 18.05.2002 № 45н, от 12.12.2005 № 147н, от 18.09.2006 № 116н, от 27.11.2006 № 156н, от 25.10.2010 № 132н, от 24.12.2010 № 186н // СПС «Консультант Плюс».
2. Брейли, Р., Майерс, С. Принципы корпоративных финансов. — М.: Олимп-Бизнес, 2012.
3. Димитрова, И. Л. Совершенствование управления финансами инновационных проектов // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. — 2013. — № 5.
4. Ковалёв, В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Проспект, 2013.
5. Корпоративные финансы: учебник для бакалавров / В. Е. Леонтьев, В. В. Бочаров, Н. П. Радковская. — М.: Юрайт, 2014.
6. Островский, А. В. Основные механизмы привлечения инвестицион-

ных ресурсов для реального сектора экономики // Проблемы экономики и менеджмента. — 2012. — № 4.

7. Финансовый менеджмент : учебник для вузов / под ред. Г. Б. Поляка. — М. : Юнити-Дана, 2012.

8. Черняк, В. З. Управление инвестиционными проектами : учеб. пособие. — М. : Юнити-Дана.

Bibliographic list

1. The accounting regulation «Accounting of Fixed Assets» of PBU 6/01 in an edition. Orders of the Ministry of Finance of the Russian Federation of 18.05.2002 № 45n, of 12.12.2005 № 147n, of 18.09.2006 № 116n, of 27.11.2006 № 156n, of 25.10.2010 № 132n, of 24.12.2010 № 186n // Union of Right Forces «Consultant Plus».

2. Braly, R., Myers, S. Principles of corporate finance. — М. : Olympe-business, 2012.

3. Dimitrova, I. L. Improvement of management of finance of innovative projects // Humanitarian, social and economic and social sciences. — 2013. — № 5.

4. Kovaliov, V. V. Financial management: theory and practice. — 3d ed., rev. and add. — М. : Prospectus, 2013.

5. Corporate finance: the textbook for bachelors / V. E. Leontyev, V. V. Bucharov, N. P. Radkovskaya. — М. : Yurayt, 2014.

6. Ostrovskiy, A. V. The main mechanisms of attraction of investment resources for real sector of economy // Problems of economy and management. — 2012. — № 4.

7. Financial management : textbook for higher education institutions / ed. by G. B. Polyak. — М. : Unity Dana, 2012.

8. Chernyak, V. Z. Management of investment projects : manual. — М. : Unity Dana.

НАШИ АВТОРЫ

**Контактная информация авторов журнала
«Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)»
№ 3 (47), СЕНТЯБРЬ, 2014**

РАЗДЕЛ 1. УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

Голота П. А. — аспирант кафедры «Маркетинг и реклама» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: rostovgovernment@yandex.ru.

Гузенко А. В. — к. э. н., доцент кафедры «Логистика и управление транспортными системами» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный университет путей сообщения».

E-mail: luts@yandex.ru.

Исраилова Э. А. — к. э. н., доцент кафедры «Экономическая теория» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Карапетян М. Г. — аспирант кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: marioraskuamrio@yandex.ru.

Ковалёв Г. А. — аспирант кафедры «Логистика и управление транспортными системами» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный университет путей сообщения».

E-mail: luts@kaf.rgups.ru.

Митько О. А. — д. э. н., профессор кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: mitkooa@yandex.ru.

Паскачёв А. Б. — д. э. н., профессор, Президент НОУ ВПО «Московский налоговый институт».

Халын В. Г. — к. э. н., член совета Ростовского областного отделения общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России».

E-mail: vg@sklp.biz.

РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Баяндурян Г. Л. — д. э. н., профессор, заведующая кафедрой «Налогообложение и инфраструктура бизнеса» ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный технологический университет», г. Краснодар.

E-mail: feub@kubsru.ru.

Бекмурзаева Р. Х. — старший преподаватель кафедры «Экология и природопользование» ФГБОУ ВПО «Грозненский государственный нефтяной технический университет».

Белолипецкая В. В. — к. э. н., доцент кафедры «Экономическая теория» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: belovedonika@yandex.ru.

Глушенко С. А. — аспирант, ассистент кафедры «Информационные системы и прикладная информатика» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: www.555.sergey@mail.ru.

Джандарова Л. Х. — старший преподаватель кафедры «Экология и природопользование» ФГБОУ ВПО «Грозненский государственный нефтяной технический университет».

Джуха В. М. — д. э. н., профессор, заведующий кафедрой «Инновационный менеджмент и предпринимательство» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: dvm58@yandex.ru.

Емельяненко И. С. — аспирантка кафедры «Маркетинг и реклама» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: Emelinna@yandex.ru.

Иванова Е. А. — д. э. н., профессор кафедры «Финансово-экономический инжиниринг» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: Ivanova.Elena-05@yandex.ru.

Кокин А. Н. — к. э. н., доцент кафедры «Инновационный менеджмент и предпринимательство» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: dvm58@yandex.ru.

Лёвушкина С. В. — к. ю. н., доцент ФГБОУ ВПО «Ставропольский государственный аграрный университет».

E-mail: kirachek@mail.ru.

Мотылёв С. С. — аспирант кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Осадчук Л. М. — к. э. н., доцент кафедры «Налогообложение и инфраструктура бизнеса» ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный технологический университет», г. Краснодар.

E-mail: feub@kubsru.ru.

Полиди А. А. — д. э. н., профессор кафедры «Налогообложение и инфраструктура бизнеса» ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный технологический университет», г. Краснодар.

E-mail: apolidi@mail.ru.

Сергиенко В. Ю. — аспирант кафедры «Национальная и региональная экономика» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: lev000007@mail.ru.

Сичкар С. В. — аспирант кафедры «Налогообложение и инфраструктура бизнеса» ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный технологический университет», г. Краснодар.

E-mail: s.sichkar@gmail.com.

Тяглов С. Г. — д. э. н., профессор, заведующий кафедрой «Национальная и региональная экономика» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: tyaglov-sg@rambler.ru.

Фёдорова Я. В. — к. э. н., доцент кафедры «Информационные технологии и защита информации» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: fyv21@mail.ru.

Халидов М. М. — аспирант кафедры «Бухгалтерский учет» ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет».

E-mail: xalidov.2013@mail.ru.

Шахбанов Р. Б. — д. э. н., профессор, заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет» ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет».

РАЗДЕЛ 3. РАЗВИТИЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

Евдокимова Н. В. — к. п. н., доцент, зав. кафедрой «Иностранные языки для гуманитарных специальностей» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: nvevd@mail.ru.

Левченко А. А. — аспирант кафедры «Экономическая теория» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)», министр экономического развития Ростовской области.

E-mail: kafedra332@mail.ru.

Папушенко М. В. — начальник Управления финансового контроля Ростовской области.

E-mail: rostfincontrol@donland.ru.

Сулименко О. В. — ассистент кафедры «Экономическая теория» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: Sovet332@mail.ru.

Хапилин С. А. — к. э. н., доцент кафедры «Международная торговля и таможенное дело» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: khapilin@mail.ru.

Чараева М. В. — д. э. н., профессор кафедры «Финансовый менеджмент» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: mvcharaeva@mail.ru.

ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ МАТЕРИАЛОВ, ПРЕДСТАВЛЯЕМЫХ В ЖУРНАЛ «ВЕСТНИК РГЭУ (РИНХ)»

Согласно решению ПРЕЗИДИУМА ВЫСШЕЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИИ (ВАК) Минобрнауки РФ от 02.03.2012 № 8/13 «О перечне рецензируемых научных журналов и изданий для опубликования основных научных результатов диссертаций», в журнал принимаются статьи и материалы, соответствующие следующим требованиям:

1. Статьи должны содержать обоснование актуальности, четкую постановку целей и задач исследования, научную аргументацию, обобщение и выводы, представляющие интерес своей новизной, научной и практической значимостью; должны быть рекомендованы кафедрой (отделом) по месту учебы (работы) автора. Все статьи, представленные к печати в журнале «Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)», в обязательном порядке проверяются по критериям корректности предоставления научной информации, учитывая правила ее заимствования, рецензируются редакционной коллегией журнала и возвращаются авторам для ознакомления. Статьи предоставляются в формате «*.doc» или «*.docx».

2. Рекомендуется указывать место работы всех авторов и контактную информацию для переписки в Интернете.

3. Требования к оформлению научной статьи:

а) текст статьи должен быть набран шрифтом Times New Roman, кегль — 14, полуторный интервал, отступ первой строки — 0,75. Формат листа А4 (210 × 297 мм). На странице рукописи должно быть не более 30 строк, в каждой строке не более 65 знаков, включая пробелы между словами. Поля рукописи: верхнее, правое, левое — 25 мм и нижнее — 30 мм. Нумерация страниц в правом верхнем углу листа;

б) рисунки должны быть качественными, четкими, все надписи должны хорошо просматриваться (шрифт исключительно Times New Roman), необходимо указать источник или авторство каждого рисунка с помощью подстрочной ссылки на использованную книгу, статью или другие материалы;

в) таблицы набираются 12 кеглем через один интервал без выделения колонок (без заливки), необходимо указать источник или авторство каждой таблицы с помощью подстрочной ссылки на использованную книгу, статью или другие материалы;

г) редактор формул — MS Word, шрифт — Times New Roman, переменные — курсивом, греческие — прямо, русские — прямо;

д) заглавие статьи печатается строчными буквами. Инициалы и фамилия автора(ов) пишутся над заглавием статьи (для рецензии и информационных материалов в конце статьи). Заглавие отбивается двумя интервалами сверху и снизу (от текста);

е) в тексте статьи следует использовать минимальное количество таблиц и иллюстративного материала. Круглые скобки употребляются только в тексте;

д) ссылки на литературу оформляются в квадратных скобках, нумерация ссылок сквозная на протяжении статьи, подстрочные примечания помещаются в конце статьи (библиографический список) с точным указанием выходных данных;

е) иностранная литература оформляется по тем же правилам;

ж) статья обязательно должна содержать краткую аннотацию и ключевые слова, список использованной литературы. Указанные данные, Ф.И.О. авторов и название статьи приводятся на русском и английском языке;

з) общий объем статьи не должен превышать 12 листов в соответствии с указанными требованиями к оформлению.

4. К статье на бумажном носителе прилагается электронная версия, отдельным файлом сведения об авторе (имя, отчество, фамилия, место работы, учебы, должность, контактный телефон, e-mail, домашний адрес). Необходимо направить данные файлы также на электронный адрес — vestnik.rsue@mail.ru.

5. В соответствии с требованиями по включению номеров научного периодического издания «Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)» или его переводной версии на иностранном языке в системы цитирования Web of Science, Scopus, Web of Knowledge, текст статьи должен быть представлен в двух вариантах: на русском и английском языке.

Рукописи, оформленные без соблюдения приведенных выше правил, не рассматриваются. Редакционная коллегия оставляет за собой право при необходимости сокращать статьи, подвергать их редакционной правке и отсылать авторам на доработку. Датой поступления статьи, отправленной на доработку (если она была у автора), считается день ее возвращения в редакцию.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА
(РИНХ)

№ 3 (47), СЕНТЯБРЬ, 2014

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Главный редактор

АЛЬБЕКОВ АДАМ УМАРОВИЧ

Заместитель главного редактора

ДЖУХА ВЛАДИМИР МИХАЙЛОВИЧ

Ответственный секретарь

ПАРХОМЕНКО ТАТЬЯНА ВАЛЕРЬЕВНА

РЕДАКТИРОВАНИЕ, КОРРЕКТУРА, ВЕРСТКА И МАКЕТИРОВАНИЕ *ШМЫГЛЯ Э. В.*
КОМПЬЮТЕРНЫЙ НАБОР *ГУЗЕНКО Н. В.*
ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР *АКИМОВА Л. И.*

Изд. № 196/2452.

Подписано в печать 12.09.2014. Объем 23,0 уч.-изд. л.

Бумага офсетная. Печать цифровая. Формат 60 × 84/8. Гарнитура «Times New Roman».

Заказ № 321. Тираж 1000 экз.

344002, РОСТОВ-НА-ДОНУ, Б. САДОВАЯ, 69,
РГЭУ (РИНХ), к. 152
ИЗДАТЕЛЬСКО-ПОЛИГРАФИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС.
Тел.: (863) 261–38–77, 266–42–34.
E-mail: ipkrinh@gmail.com

344002, РОСТОВ-НА-ДОНУ, Б. САДОВАЯ, 69,
РГЭУ (РИНХ), к. 337
РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА «ВЕСТНИК РГЭУ (РИНХ)».
Tel. (863) 237–02–75.
E-mail: vestnik.rsue@mail.ru

SCIENTIFIC EDITION

**VESTNIK
OF ROSTOV STATE
UNIVERSITY OF ECONOMICS
(RINH)**

№ 3 (47), SEPTEMBER, 2014

SCIENTIFICALLY-PRACTICAL JOURNAL

Editor-in-Chief

ALBEKOV ADAM UMAROVICH

Deputy Editor-in-Chief

DZHUKHA VLADIMIR MICHAILOVICH

Executive Secretary

PARKHOMENKO TATIANA VALERIEVNA

EDITING AND PROOFREADING, LAYOUT BY *SHMYGLYA E. V.*
COMPUTER SET BY *GOUZENKO N. V.*
ISSUER EDITOR *AKIMOVA L. I.*

Ed. № 196/2452.

**Signed in print 12.09.2014. The volume of accounting and publishing sheets 23,0.
Offset Paper. Digital printing. Format 60 × 84/8. Font «Times New Roman».
Order № 321. Printing 1000 copies.**

**344002, ROSTOV-ON-DON, B. SADOVAYA st., 69,
RSUE (RINH), a. 152
PUBLISHING AND PRINTING COMPLEX.
Tel.: (863) 261-38-77, 266-42-34.
E-mail: ipkrinh@gmail.com**

**344002, ROSTOV-ON-DON, B. SADOVAYA st., 69,
RSUE (RINH), a. 337
EDITORIAL BOARD OF «VESTNIK OF RSUE (RINH)».
Tel.: (863) 237-02-75.
E-mail: vestnik.rsue@mail.ru**