

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

ВЕСТНИК

**РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)**

№ 4 (48), ДЕКАБРЬ, 2014

**V E S T N I K
OF ROSTOV STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS (RINH)
№ 4 (48), DECEMBER, 2014**

РОСТОВ-НА-ДОНУ

2014

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ВЕСТНИК

РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)

№ 4 (48), ДЕКАБРЬ, 2014

Научно-практический журнал.
Издается с 1996 года.
Периодичность — 4 номера в год.
№ 4 (48), 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)

№ 4 (48), DECEMBER, 2014

Scientifically-practical journal.
First published in 1996.
Periodical — 4 issues per year.
№ 4 (48), 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 им. С. Кузнеця (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 of S. Kuznets (Ukraine)
- Tsekouras Yannis** — Professor, Dr., President of the Association of Economic Universities of South and Eastern Europe and the Black Sea Region (Greece)
- Chernichenko Gennadiy A.** — Doctor of Economics, Professor, Honored Worker of Education and Science, Dean of the Faculty of Donetsk National University (Ukraine)
- Shimov Vladimir N.** — Professor, Dr., Rector of Belarus State Economic University (Republic of Belarus)

EDITORIAL COUNCIL

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

№ 4 (48), ДЕКАБРЬ, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. Управление экономическими системами _____ 11	
<i>Акопова Е. С., Альбеков А. У., Полуботко А. А.</i> Национально-государственный суверенитет в условиях глобализации: дискус идентичности 11	<i>Назарян Г. А., Ахвердян Д. Н.</i> Количественная оценка международной интеграции экономики Армении с применением гравитационной модели 42
<i>Ахмадов М. А.</i> Развитие региональных социально-экономических систем в условиях импортозамещения 17	<i>Новиков Д. Т., Кейванова Е. В.</i> Два эффекта социально ориентированной логистики 52
<i>Долженко А. И.</i> Задачи выбора облачных технологий для экономических информационных систем 22	<i>Пиливанова Е. К.</i> Концептуальный анализ особенностей развития розничной торговли в России: логистический аспект 57
<i>Куликова И. В.</i> Процесс формирования и развития Евразийского экономического союза: реалии и перспективы 27	<i>Пономарёва М. А., Тяглов С. Г., Жукова И. А.</i> Концепция устойчивого развития, межпоколенческие экстерналии и накопленный экологический ущерб: взаимосвязь понятий и явлений 63
<i>Механцева К. Ф.</i> О возможностях сопоставимого стратегического планирования совместного устойчивого развития портов Черноморского бассейна России и Крыма 32	<i>Рахманина И. А., Горячева Т. В.</i> Актуальные вопросы развития и подходы к оценке потенциала логистических систем 69
	<i>Салаватов М.-С. Т.</i> Развитие региональных экономических систем в условиях импортозамещения 77
	<i>Хакимов А. С.</i> Формирование и наращивание регионального инвестиционного потенциала 81

**РАЗДЕЛ 2. Экономика
и предпринимательство _____ 87**

Айрапетян Л. Г.

Место Армении
на геополитической карте мира
в условиях участия в ЕврАзЭС 87

Биганова М. А.

Роль корпоративного сектора
в гуманизации экономического роста
в условиях российской
макроэкономики 93

Бондаренко В. А., Семерникова Е. А.

Маркетинг партнерских отношений
и его роль в функционировании
коммерческого банка 99

Гибнер Я. М.

Идентификация параметров модели
оценки уровня инновационности
экономических объектов 104

Колычева Ж. Я.

Перспективные формы
взаимодействия властных
и предпринимательских структур 111

Коновалова А. В.

Девелоперские проекты
как основа развития
инвестиционно-строительной
деятельности региона 118

Костоглодов Д. Д., Емельяненко И. С.

Организационные маркетинговые
решения повышения
конкурентоспособности розничного
торгового предприятия 125

Левченко А. А.

Основные «этюды»
кластерного развития регионов
в Российской Федерации 132

Саркисян И. С.

Актуальные тенденции
HR-брендинга в практике
зарубежных компаний 138

Чистяков А. Д., Буланов В. А.

Модель оценки эффективности
бизнес-процессов организации
на основе положений теории
нечетких множеств 143

**РАЗДЕЛ 3. Финансово-кредитные
отношения и бухгалтерский
учет _____ 150**

Батищева Г. А., Батищева Е. А.

Моделирование взаимосвязей
инвестиций с показателями
экономического роста в России 150

Бурицева А. Г.

Бюджетный кредит
как один из рыночных инструментов
повышения ликвидности
казначейского счета 154

Иванова О. Б., Погосян Г. Г.

Фискальное стимулирование
инвестиций в системе
государственно-частного
партнерства ЖКХ 163

Коробова Г. Г., Кодзоева Ф. Х.

Организация банковского контроля
за проблемными кредитами 171

Кочка В. А.

Теоретические основы
операционных рисков
и принципы их регулирования 176

Чараева М. В., Горюнова Е. В.

Элементы финансово-
инвестиционного
механизма российских
предприятий
(на примере строительных
предприятий) 182

НАШИ АВТОРЫ _____ 191

MINISTRY EDUCATION AND SCIENCE
OF RUSSIAN FEDERATION

VESTNIK

OF ROSTOV STATE
UNIVERSITY OF ECONOMICS (RINH)
№ 4 (48), DECEMBER, 2014

CONTENT

SECTION 1. Management of economic systems _____	11	<i>Nazaryan G. A., Hakhverdyan D. N.</i> Quantitative assessment of international integration of the economy of Armenia with using of the gravity model	42
<i>Akopova E. S., Albekov A. U., Polubotko A. A.</i> National-state sovereignty in the context of globalization: the discourse of identity	11	<i>Novikov D. T., Keyvanova E. V.</i> Two effects of social-oriented logistics	52
<i>Akhmadov M. A.</i> The development of regional socio-economic systems in terms of import substitution	17	<i>Pilivanova E. K.</i> Conceptual analysis of features retail in Russia: logistic aspects	57
<i>Dolzhenko A. I.</i> Tasks selecting cloud technologies for economic information systems	22	<i>Ponomariova M. A., Tyaglov S. G., Zhukova I. A.</i> The concept of sustainable development, intergenerational externalities and environmental damage: relationship between concepts and phenomena	63
<i>Kulikova I. V.</i> Process of formation and development of the Eurasian economic union: realities and prospects	27	<i>Rakhmanina I. A., Goryacheva T. V.</i> Actual questions of development and approaches to assessing the potential of logistics systems	69
<i>Mechantseva K. F.</i> On the possibilities of the comparable strategic planning of the mutual sustainable development of the Black Sea ports of Russia and Crimea	32	<i>Salavatov M.-S. T.</i> Development of the regional economic systems in terms of import substitution	77
		<i>Khakimov A. S.</i> Formation and capacity of regional investment potential	81

**SECTION 2. Economics
and business _____ 87**

<i>Arapetyan L. G.</i> Armenians place in the geo-economic map of the world in terms of participation of the EurAsEC	87
<i>Biganova M. A.</i> The role of corporate sector in humanization of economic growth in the conditions of Russian macroeconomics	93
<i>Bondarenko V. A., Semernikova E. A.</i> Marketing partnerships and its role in the functioning of a commercial bank	99
<i>Gibner Ya. M.</i> Determination of parameters of the assessment model of the level of innovativeness of economic objects	104
<i>Kolycheva Zh. Ya.</i> Perspective forms of interaction of power and enterprise structures	111
<i>Konovalova A. V.</i> Developer projects as basis of development of investment and construction activity of the region	118
<i>Kostoglodov D. D., Emelianenko I. S.</i> Organizational marketing solutions for enhance the competitiveness of retail trade enterprises	125
<i>Levchenko A. A.</i> Basic «sketches» of cluster development regions in Russian Federation	132
<i>Sargsyan I. S.</i> Current trends in employer branding in practice of foreign companies	138
<i>Chistyakov A. D., Bulanov V. A.</i> The model estimates the efficiency of business processes of the organization on the basis of the theory of fuzzy sets	143

**SECTION 3. Financial-credit
relations and accounting _____ 150**

<i>Batishcheva G., Batishcheva E.</i> Modeling of interconnections investments indicators of economic growth in Russia	150
<i>Burtseva A. G.</i> Budgetary credit as one of market instruments of increase of liquidity of the treasury account	154
<i>Ivanova O. B., Pogosyan G. G.</i> Fiscal stimulates investment in the public-private partnership housing	163
<i>Korobova G. G., Kodzoeva F. H.</i> Organization of bank control of the problem credits	171
<i>Kochka V. A.</i> Theoretical foundations of operational risks and principles of their regulate	176
<i>Charaeva M. V., Goruynova E. V.</i> Elements of the financial and investment mechanism of the construction enterprise	182
OUR AUTHORS _____	191

РАЗДЕЛ 1. УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

Е. С. Акопова, А. У. Альбеков, А. А. Полуботко

НАЦИОНАЛЬНО-ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СУВЕРЕНИТЕТ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ДИСКУРС ИДЕНТИЧНОСТИ

Аннотация

В статье рассматривается дискурс идентичности в контексте глобализации, анализируются четыре основных парадигмы глобализации: реалистическая парадигма, неолиберальная парадигма, неомарксистская парадигма и конструктивистская парадигма, и выделяется интеграционный аспект национально-государственного суверенитета. На основе проведенного анализа авторы предлагают решение проблемы сохранения национально-государственного суверенитета в условиях глобализации.

Ключевые слова

Национально-государственный суверенитет, глобализация, дискурс идентичности, интеграция, национальная граница.

E. S. Akopova, A. U. Albekov, A. A. Polubotko

NATIONAL-STATE SOVEREIGNTY IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION: THE DISCOURSE OF IDENTITY

Annotation

The article examines the discourse of identity in the context of globalization, analyzes four main paradigms of globalization: the realist paradigm, neo-liberal paradigm, neo-Marxist paradigm and the constructivist paradigm, and is distinguished by the integration aspect of nation-state sovereignty. On the basis of the conducted analysis, the authors offer a solution to the problems of preservation of national sovereignty in the context of globalization.

Keywords

National-state sovereignty, globalization, the discourse of identity, integration, national border.

Наступление нового века всегда служило символическим поворотным моментом в истории человечества. XXI век не является исключением. Существенной особенностью данного этапа является потрясающие экономические, социальные, культурные и политические изменения, которые можно охарактеризовать одним общим термином «глобализация». Данный термин означает сокращение временных и пространственных ограничений, что в свою очередь приводит к постепенной инте-

грации политической, экономической и социальной сфер и стиранию национальных границ.

Глобализация — это чрезвычайно сложный и многогранный феномен. С одной стороны, существует тенденция к однородности, синхронизации, интеграции, единства и универсальности. С другой стороны, есть склонность к локализации, неоднородности, дифференциации, разнообразию и партикуляризму. Эти процессы неразрывно переплетены и представляют в реальности две

стороны одной медали. Таким образом, термин «глобализация» используется для обозначения различных явлений, которые проявляются по-разному в различных контекстах. Особую актуальность приобретает проблема сохранения национально-государственного суверенитета в условиях глобализации.

В быстро глобализирующемся мире со всеми его противоречиями борьба за идентичность стала одной из самых ярких характеристик социальной, культурной и политической арены. Одной из наиболее важных особенностей дискурса идентичности является относительная новизна ее возникновения и распространения.

Термин «идентичность» впервые был использован в работе психолога Г. Эриксона в 1968 г. Хотя Г. Эриксон связывает определение личности с одинаковостью или непрерывностью себя во времени и пространстве, другие авторы также подчеркивают уникальность, то есть те характеристики, которые отличают человека от других людей или всего человечества. Эриксон также вводит термин «кризис идентичности» для обозначения лиц, которые потеряли чувство тождественности или преемственности.

Культурная идентичность отражает общие исторические и совместные культурные коды, что служит для объединения и обеспечения стабильного, непрерывного и неизменного смысла среди социальных и политических изменений. Это концептуализация иден-

тичности лежит в основе борьбы за выявление истинной сущности конкретной личности.

По мнению Е. Борнмана (2001), впечатляющее развитие дискурса идентичности в последней части XX века должно восприниматься как отражение человеческого опыта в эпоху глобализации. Он считает, что одержимость «дискурсом идентичности» как таковым отражает современное состояние человеческого общества.

Средства массовой информации и информационно-коммуникационные технологии играют важную роль в процессах, которые вносят свой вклад в снижение суверенитета национального государства. Они способствуют передаче власти народу и освобождению этнических и других групп от ограничений власти государства. Развитие технологий также способствует развитию местных СМИ, которые, в свою очередь, играют жизненно важную роль в укреплении идентичности и поддержании связей между диаспорами и общинами.

В связи с противоречивыми силами глобализации и локализации двуединая стратегия государственного суверенитета становится в значительной степени нереальной и зачастую воспринимается негативно значительными слоями населения гетерогенных государств.

Существует четыре основных парадигмы глобализации: реалистическая, неолиберальная, неомарксистская и конструктивистская (табл. 1).

Таблица 1 — Сравнительный анализ основных парадигм глобализации

Парадигмы глобализации	Представители	Сущность глобализации
Реалистическая парадигма	С. Холл	Анархия международной системы, принципы самостоятельности в борьбе за выживание и центральной роли национального государства в качестве ключевого актора, принимающего решения
Неолиберальная парадигма	Х. Х. Фредерик	Концепция взаимозависимости национальных государств, свободное перемещение ресурсов, экономическая эффективность и конкурентоспособность являются основными факторами, определяющими результат функционирования мировой экономики

Продолжение табл. 1

Парадигмы глобализации	Представители	Сущность глобализации
Неомарксистская парадигма	М. Фитерстоун	Глобализация рассматривается как углубление дисбаланса в международной системе, распространение неоколониальной эксплуатации по всему миру. Концепция структурного насилия является здесь фундаментальной
Конструктивистская парадигма	М. Техраниан и К. К. Техраниан	Глобализация является источником трансформации сознания людей. Изменяя нормативное содержание социальных систем, глобализация создает единую международную обстановку, обеспечивая тем самым универсальное значение для политических концепций

Рассмотрим представленные в таблице 1 парадигмы глобализации более подробно. Согласно реалистической парадигме, масштабы и значимость глобализации ограничены. Выделяются два основных способа, с помощью которых глобализация воздействует на глобальную безопасность [6]:

- экономические изменения, которые смещают торговый баланс в мировой экономике;
- сотрудничество и конкуренция стран в мировой экономике за счет изменения их относительной экономической мощи.

Поскольку экономика является ключевым показателем мощности для большинства реалистов, они предполагают, что изменения относительных экономических возможностей неизбежно приведут к изменениям в распределении власти в глобальном масштабе.

Изменения в окружающей среде труднее распознать, так как реалисты, как правило, являются сторонниками анархии. Государства должны действовать в условиях неопределенности, и глобализация не может этого изменить, но она может сместить приоритеты в этой анархической среде, что вынуждает государства вступать в экономические войны, усилить конкуренцию за доступ к механизмам, которые, в свою очередь, помогают получить больше контроля над результатами глобализации. С другой стороны, глобализация может также стимулировать межгосу-

дарственное сотрудничество, когда это может принести взаимные выгоды. Пока реалисты в состоянии объяснить многое из того, что происходит в мировой политике в условиях глобализации, однако с некоторыми исключениями. Одним из них является процесс европейской интеграции — постоянное развитие, которое ставит под сомнение реалистичную картину глобализации как неспособного фундаментального преобразования мировой политики.

Неолиберальная парадигма глобализации основана на применении концепции взаимозависимости, в соответствии с которой международные отношения производятся уже не конкурирующими эгоистами, а сотрудничающими партнерами. Будучи связанными взаимными интересами, участники международных отношений, как правило, заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве, которое окупается лучше, чем односторонние стратегии, так как помогает добиться оптимальности по Парето в большинстве ситуаций.

Мир, состоящий из кооперативных партнеров, зависит от глобализации по-другому, чем мир, состоящий из конкурирующих эгоистов. Для неолибералов, глобализация не просто побочный процесс, который влияет на политику — это дальнейшее развитие растущей взаимозависимости, которая качественно меняет принципы мировой политики. Она делает это с помощью [5]:

- привлечения негосударственных субъектов;
- переноса приоритетов от военных и стратегических к экономическим и социальным потребностям.

В связи с этими факторами государственные границы становятся легко пересечь. Товары, труд и капитал могут свободно перемещаться по всему миру. Экономическая эффективность и конкурентоспособность являются основными факторами, определяющими результат функционирования мировой экономики.

Неомарксистская парадигма рассматривает глобализацию как углубление дисбаланса в международной системе, распространение неокOLONIALной эксплуатации по всему миру. Концепция структурного насилия является здесь фундаментальной. Согласно ей наблюдаются серьезные структурные диспропорции в развитии мировой экономики, и наиболее развитые государства (так называемый «центр») получают дополнительные прибыли от эксплуатации неразвитой «периферии» [4].

Неомарксисты являются сторонниками теории «золотого миллиарда». Золотой миллиард, который расположен преимущественно в Западной Европе, Северной Америке и Восточной Азии, пользуется несправедливо большими доходами, в то время как остальные несколько миллиардов людей страдают серьезными экономическими и социальными проблемами, и их общества и экономики подвержены разрушению. Это происходит потому, что структурное насилие наиболее развитых государств приводит к организации международной структуры таким образом, чтобы предоставить высокоразвитым государствам верх в большинстве взаимозависимых ситуаций. Глобализация усиливает эту несправедливость.

Эти различные теоретические подходы к осмыслению сущности глобализации имеют одну общую черту — все они обращают внимание на матери-

альные аспекты глобализации: так, она сдвигает баланс сил, создает условия для взаимовыгодного сотрудничества или углубляет неравенство. Конструктивисты предлагают альтернативное понимание глобализации на основе анализа идей, а не материальных возможностей.

Конструктивистская парадигма исходит из того, что политические понятия имеют значение только в социальном контексте. Такие понятия, как «мир», «война», «безопасность» или «власть» пусты, если не объединены в рамках определенного образа мышления о мире и международной политике. Таким образом, конструктивисты сомневаются в объективном характере анархии в международной политике, считая это производением реалистического образа мышления.

Наиболее важный вывод глобализации заключается в трансформации политических процессов. Изначально, все государства уникальны, таким образом, восприятие мировой политики является многочисленными. Эти представления образуют международную обстановку и, в свою очередь, являются побочными продуктами социальных взаимодействий. Различия в восприятии связаны с различием в идентичности, которая может быть источником конфликтов. Изменяя нормативное содержание социальных систем, глобализация создает единую международную обстановку, обеспечивая тем самым универсальное значение для политических концепций. Это означает, что глобализация является источником трансформации сознания людей, а не материальных возможностей государств.

Четыре упомянутые парадигмы предлагают совершенно разные объяснения глобализации. Однако их объединяет общая идея, заключающаяся в том, что одним из наиболее важных событий, приписываемых глобализации, является трансформация роли и функций национальных государств [2].

Современная система международных отношений характеризуется высоким уровнем взаимозависимости, что приводит к уменьшению абсолютного веса и трансформации роли государственного суверенитета. Соответствующие изменения становятся наиболее очевидными на примере участия государств в интеграционных образованиях [1].

Понятие национально-государственного суверенитета не имеет абсолютного характера. Исторические версии понимания и реализации суверенитета варьируют по трем параметрам: носитель суверенитета, абсолютность суверенитета, а также внутреннее и внешнее измерение суверенитета. Особенно остро проблема ограничений государственного суверенитета ощущалась на практике после Второй Мировой войны и нашла свое отражение в процессах европейской интеграции. После войны ограничение суверенитета получили побежденные страны, а в дальнейшем — страны «социалистического лагеря».

На процесс определения границ суверенитета оказал существенное влияние принцип верховенства прав человека, признанный в послевоенные времена в ряде международных правовых документов. С целью предотвращения таких преступлений, как геноцид, преступления против человечности, этнические чистки, в рамках ООН в 2009 г. был принят документ «Ответственность ради защиты» (The Responsibility to Protect), в котором государственный суверенитет переосмыслен не как привилегия, но как ответственность государства перед собственным населением, и одновременно предусмотрены случаи возможного вмешательства международного сообщества, если государство не в состоянии защитить свое население от таких преступлений.

Другое направление в переосмыслении концепции государственного суверенитета было реализовано в рамках

Европейского Союза. Соответствующий процесс был связан с постепенной интеграцией европейских стран на протяжении более 60 лет. Страны-члены Европейского союза юридически остаются суверенными государствами. Проблема государственного суверенитета в рамках данного интеграционного объединения решается таким образом, что страны-члены «объединяют» некоторые важные аспекты своих суверенных прав. Термин «объединение суверенитетов» означает объединение системы принятия решений в процессе международного сотрудничества [3]. Тогда как принцип консенсуса (единогласного принятия решений на основе согласия всех участников) оставляет суверенитет нетронутым, предоставляя каждой из стран-участниц право одностороннего вето на любое решение, объединение суверенитетов предусматривает отход от этой системы. Каждая из стран-членов Европейского союза обладает возможностью отстаивать национально-государственный суверенитет.

В условиях глобализации содержание и роль государственного суверенитета трансформируются. Интеграционные проекты, получившие широкое распространение по всему миру, предусматривают ограничение государственного суверенитета стран-участниц. Недостаточная сбалансированность внешнеполитического и внешнеэкономического курса национального государства является фактором, который негативно влияет на международную позицию государства, в результате чего оно теряет международно-политические возможности реализации своего суверенитета.

События, развернувшиеся в середине 2014 г., наглядно демонстрируют нежелание одних и неспособность других национальных государств к отстаиванию своего суверенитета в условиях глобализации. Применение экономических санкций к Российской Федерации со стороны целого ряда государств, яв-

ляющихся ее тесными торговыми партнерами, отражает их неготовность к отстаиванию собственных интересов под давлением интервенции США.

В этих условиях проблема сохранения национально-государственного суверенитета фактически отражает проблему способности стран к выживанию в условиях международного противостояния. Не вызывает сомнения, что полный крах мультиполярной системы устройства мирового хозяйства и установление монополярной системы единым мировым лидером приведет к установлению контроля данного лидера над действиями других стран и потере их национально-государственного суверенитета.

Научная статья выполнена в рамках исследования по государственному заданию (проект № 1525).

Библиографический список

1. Аكوпова, Е. С. Становление макроэкономической системы России: внешнеэкономический аспект: Монография. — Ростов н/Д: Рост. гос. ун-т, 2001.

2. Альбеков, А. У., Полуботко, А. А., Аكوпова, Е. С. Проблема сохранения национально-государственного суверенитета в условиях глобализации // *Asian Social Science*. Спец. выпуск. *Advancement of Socio-Economics Russian Outlook*; — 2014. — № 23. — Т. 10.

3. Полуботко, А. А., Альбеков, А. У. Место России в международной торговле электроэнергией // *Управление логистическими системами: глобальное мышление — эффективные решения: материалы междунар. науч.-практ. юб. X Южно-Российского форума (10–11 октября 2014 г.)*. — Ростов н/Д: ИПК РГЭУ (РИНХ), 2014. — Т. II.

4. Featherstone, M. *Global culture: nationalism, globalization and modernity*. — London: Sage, 1990.

5. Frederick, H. H. *Global communication & international relations*. — Belmont, CA: Wadsworth, 1993.

6. Hall, S. Cultural identity and diaspora, in *Contemporary postcolonial theory* / ed. by P. Mongia. — New York: Arnold, 1996.

Bibliographic list

1. Akopova, E. S. *The formation of the macroeconomic system of Russia: foreign economic aspect: monograph*. — Rostov-on-Don: Rostov State University, 2001.

2. Albekov, A. U., Polubotko, A. A., Akopova, E. S. *The Problem of Preserving the Nation-state Sovereignty in the Context of Globalization // Asian Social Science. Special Issue. Advancement of Socio-Economics Russian Outlook*. — 2014. — Vol. 10. — № 23.

3. Polubotko, A. A., Albekov, A. U. *Russia's place in the international power trade // Managing the logistics systems: global thinking — effective solutions (volume II): materials of international scientific-practical jub. X South-Russian forum (10–11 October 2014)*. — Rostov-on-Don: Publishing and printing complex of RSUE (RINH), 2014.

4. Featherstone, M. *Global culture: nationalism, globalization and modernity*. — London: Sage, 1990.

5. Frederick, H. H. *Global communication & international relations*. — Belmont, CA: Wadsworth, 1993.

6. Hall, S. Cultural identity and diaspora, in *Contemporary postcolonial theory* / ed. by P. Mongia. — New York: Arnold, 1996.

М. А. Ахмадов

РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Аннотация

В статье освещены последствия введения торгово-экономических санкций; представлены альтернативные возможности и рыночные угрозы, воздействующие на потенциал отечественных производителей и социально-экономических систем в целом; охарактеризованы перспективы развития региональных компаний, осуществляющих сервисное сопровождение продукции; выявлены тенденции формирования систем импортозамещения.

Ключевые слова

Региональная экономика, социально-экономическая система, условия импортозамещения.

М. А. Akhmadov

THE DEVELOPMENT OF REGIONAL SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS IN TERMS OF IMPORT SUBSTITUTION

Annotation

The article sanctified implications of trade and economic sanctions; presents alternative opportunities and market threats affecting national producers and potential socio-economic systems as a whole characterized prospects of regional companies involved in service support of production; presents tendencies of forming systems of import substitution.

Keywords

Regional economy, socio-economic system, the conditions of import substitution.

Последствием экономических санкций и соответствующих мер, послужило полное ограничение на поставки продуктов из стран Австралии, Евросоюза, Канады, США, Норвегии, поэтому некоторые российские, так и мировые партнеры вынуждены видоизменить траектории своих торговых маршрутов, усовершенствовать актуальные возможности доставки продуктов из других торгово-экономических регионов.

В профессиональных экономических кругах бытует мнение, что в результате введения санкций, которые, как следует отметить имели неоспоримый эффект бумеранга, региональные компании, осуществляющие сопровож-

дение продукции имеют дополнительные шансы для успешной деятельности.

В данном ракурсе, следует отметить, что основа реформации региональных цепей поставок предусматривает приоритетность социально-экономических интересов основного итогового звена — покупателя. Формирование альтернативных возможностей должно сопровождаться поэтапной адаптацией к условиям нового рынка. Могут измениться сроки поставок, условия контрактов и многие другие характеристики, однако в соответствии с социальными аспектами, запросами потребителя, необходимо придерживаться требований к качеству и итоговой цене продаж.

Развитие региональных социально-экономических систем в условиях импортозамещения порождает формирование новых и укрепление существующих торгово-экономических отношений со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, постепенно импорт переориентируется, ослабляя европейское сотрудничество и развивая связи с другими партнерами, поставки которых ранее имели меньшие объемы.

В данный момент интересно проследить, каким образом функционирует схема работы компании по предоставлению комплексной услуги поставки овощей и фруктов из Китая через Забайкальск в практически все регионы России. Сначала осуществляется перевозка из регионов Китая до складов в Маньчжурии как с обычными, так и с любыми необходимыми температурными режимами. Там партнеры компании осуществляют перегрузку, хранение, консолидацию грузов. Далее грузы перевозятся машинами на территорию СВХ в Забайкальске. Там производится таможенное оформление и машины отправляются по территории России. Клиентам, которым нужна низкая стоимость доставки, и для которых сроки не являются критичными, предлагается перевозка в контейнерах по «короткому морю» через Владивосток. Дальше, если требуется оперативность, груз перегружается во Владивостоке в обычные рефрижераторные машины и отправляется по России. Либо перегружается на железную дорогу или отправляется в контейнерах, в зависимости от целей и бюджета клиента. По сути, это индивидуальный подход в зависимости от задач, бюджета и сроков, которые необходимо соблюсти [4].

Следует отметить, что в результате уменьшения объемов внешнего товарного потока национальные производители выбывших импортных категорий имеют возможность доказать свою состоятельность, в ситуации замещения как минимум, продуктов питания.

Все началось с ограничительных мер, введенных против России странами ЕС при поддержке США. Позднее к ним присоединилась Австралия и другие государства. Первые санкции были направлены против ограниченного списка физических лиц, затем к ним добавили и несколько десятков российских компаний. Последний пакет санкций был введен несколько дней спустя после крушения пассажирского Боинга над территорией Украины. В ответ на год эмбарго наложено на: мясо крупного рогатого скота (свежее, охлажденное и замороженное); свинина (свежая, охлажденная или замороженная); мясо и пищевые субпродукты домашней птицы (свежие, охлажденные или замороженные); мясо соленое, в рассоле, сушеное или копченое; рыба и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные; молоко и молочная продукция; овощи, съедобные корнеплоды и клубнеплоды; фрукты и орехи; колбасы и аналогичные продукты из мяса, мясных субпродуктов или крови, а также готовые пищевые продукты, изготовленные на их основе; готовые продукты, включая сыры и творог на основе растительных жиров; молокосодержащие продукты и продукты на основе растительных жиров [3].

В данном отношении потребности внутреннего в целом и региональных рынков в частности сконцентрированы в двух экономических категориях:

- качество выводимой на рынок продукции;
- итоговая цена или продажная стоимость товара.

Можно с уверенностью предположить, что российские региональные производители и представители социально-экономических систем в данный момент должны сконцентрировать свои усилия на формировании продукции, соответствующей требованиям рынка. Необходимо создание цепей поставок, которые смогут соответствовать параметрам качества и ценовых категорий.

Организация региональной социально-экономической деятельности по доведению готового продукта до потребителей, то есть обеспечение процессов транспортировки в машинах, контейнерах, вагонах на всей территории России, возможности складирования, грузопереработки и разукрупнения по всей цепи поставок требуют оптимизации затрат и рисков на всем пути следования товаров в рамках региональных систем.

Следует отметить, что определенное количество мнений касательно воздействия санкций и экономических запретов, которые на сегодняшний день приняты, и которые обсуждаются, как довершающая волна представителями США и Евросоюза существенно отражаются на организационно-экономическом функционале систем производства и социальной сферы региона.

Некоторые последствия касаются значительного осложнения импортно-вывозных взаимоотношений с Украиной из-за сформировавшихся условиях общественно-политического, финансового и общественного упадка в результате развития негативной геополитической ситуации. Определенным русско-украинским партнерам пришлось прервать собственно совместную работу, в основной массе из-за ситуации, с неплатежеспособностью украинских фирм. Помимо данного, в последнее время многим отечественным перевозчикам перевозить грузы в Украину становится попросту опасным.

Как еще одну тенденцию развития региональных социально-экономических систем в условиях действия санкций можно представить разработку и реализацию новой формации региональных товарных потоков входных и выходных в Крымский федеральный округ (КФО).

Однако в данном ракурсе можно отметить, что существуют определенные территориальные ограничения, которые могут существенно усложнить проектируемые действия. В данный момент затруднен путь через Керченский пролив

— единственный способ попасть на полуостров. Крым стал российской территорией, но для того, чтобы построить Керченский мост необходимо несколько лет, поэтому в данный момент объем материальных потоков не слишком велик. Однако следует учитывать, что в ближайшие несколько лет объемы поставок значительно возрастут.

Еще одна тенденция развития российских социально-экономических систем и реорганизации цепей поставок предполагает усложнение партнерства и непосредственно взаимоотношений с Европой. По оценкам экономических аналитиков отечественная система товародвижения была тесно взаимоувязана с территорией Литвы. В данный момент эти связи приостановлены и, что интересно около 25–30 % прибыли от участия в данных экономических системах, приходящихся на железнодорожный транспорт, Литва уже потеряла.

Следует отметить, что далеко не все мнения относительно последствий санкций однозначны. Естественно, экономика российских регионов так же претерпевает трудности, в первую очередь связанные с ростом курса иностранной валюты и соответственно, падением национальной. Но оздоровление и национализация российской экономики, эффективное взаимодействие торговых компаний и производителей, поставщиков в рамках российского и мирового рыночного пространства может существенно оптимизировать ситуацию, в результате которой российский потребитель получит качественную и относительно недорогую продукцию.

Госпрограмма развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции была принята еще в 2013 г. и рассчитана до 2020 г. По линии этой программы власти намерены реализовать замещение импорта, попавшего под санкции, в сфере продовольствия и сельхозпродукции. Но программа нуждается в существенной корректировке. На замещение импорта по-

требуется дополнительно 625,7 млрд руб. на пять лет, на 2015 г. необходимо 77 млрд руб. В проекте госбюджета на ближайшие три года расходы уже подверглись увеличению — на 11 %. Бюджет при этом остается низкодефицитным — 0,6 % ВВП. Но и допрасходы из-за санкций велики. Кроме импортозамещения власти планируют провести вливания в развитие Крыма, а также на реализацию программ развития Дальнего Востока и Забайкалья, на развитие Московского транспортного узла, на поддержку экспорта и другие проекты. Ключевое направление грядущих субсидий — создание по стране крупных оптово-логистических центров для доставки и хранения сельхозпродукции, ее переработки и замораживания. Предпочтительнее строить именно крупные центры, которые легче контролировать на предмет исполнения закона. Сами законы придется менять, в частности, закон о торговле. Функционирование центров будет определено новыми земельно-имущественными, налоговыми и санитарными нормами. Необходимо создать треугольник: торговая сеть или любой магазин продуктов — логистический центр — сельхозпроизводитель [1].

Ранее отечественные региональные производители не имели достаточно возможностей, чтобы непосредственно конкурировать с крупными мировыми сетями, но в данный момент, оценивая собственные возможности и угрозы, можно в короткие сроки добиться значительных результатов.

Мы достаточно давно осознали, что продукция, скажем так, некоторые категории или товарные группы, которые мы видели на прилавках в последние десятилетия не высшего качества. Большинство товаров производятся европейскими государствами непосредственно для экспорта, некоторые категории даже не могут, в результате несоответствия нормам и стандартам продаваться в государствах, защищенных с этой стороны законодательно. Но в качестве развития

последствия такой ситуации можно предвидеть «оздоровление нации» и развитие производственных и социально-экономических систем региона.

Еще одна тенденция, взаимосвязанная с предыдущей: конструировать развитие региональных социально-экономических систем отечественные производители смогут без навязывания правил игры иностранных импортеров. Это, на наш взгляд, существенный плюс. Ведь импортеры строят свой бизнес на массовизации поставок, в который возможную часть брака покрывают объемы поставок. Но российский рынок, как и рынок любой другой страны, скрывает угрозы, риски, материализованные в финансовые потери. Поэтому следует эффективно организовать альтернативные процессы развития социально-экономических систем. В этом отношении вариантов развития может быть несколько, различных, в зависимости от участия региональных производителей.

Участники отечественных социально-экономических систем, сбытовых цепей и корпоративных сетей распределения могут чувствовать себя в состоянии рыночного приоритета, обслуживая материальные потоки на пути их следования по территории России.

Формирование альтернативных направлений развития социально-экономических систем в условиях действия санкций временно усложнено относительной отлаженностью и эффективностью существовавших ранее, ориентированных на Европу торговых операций. Но при этом, рассматривая условия сотрудничества в альтернативе, следует научно оценить, представить с точки зрения региональной экономики возможности новых партнеров, которые профессионально предлагают товары и выстраивают оптимальные системы распределения, разумно учитывая запросы внутреннего российского рынка. Ранее существовавшие каналы и сети были построены с учетом коммерческих и общеэкономических условий, продик-

тованных иностранными компаниями, контрагентами которые существенно ограждали себя от рисков и затрат, связанных с транспортировкой по территории России.

Непосредственно по этой причине некоторые компании стремятся действовать согласно «проложенному пути», продолжая следовать ранее сформировавшейся торговой концепции.

Так, рассматривая сценарии прогрессивного развития социально-экономических систем в условиях действия санкций можно утверждать с уверенностью, что уже на сегодня существенно снижен приток импортных продуктов на региональные рынки. Но при этом национальные производители должны всегда быть приоритетно защищены законодательством, как это происходит в большинстве самих же европейских государств.

Альтернатив у российского рынка достаточно, но, на наш взгляд, отдельным направлением может считаться сотрудничество со странами Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), которые в настоящее время занимают активную рыночную позицию по отношению к России. В данной ситуации время и возможности региональных производителей и поставщиков являются определяющими характеристиками. В данной обстановке, в условиях импортозамещения национальным рыночным игрокам так же следует придерживаться в первую очередь рыночной стратегии своих зарубежных конкурентов и поставлять собственную продукцию на внутренний рынок, а также учитывать возможности для выхода на внешние рынки.

Библиографический список

1. Владимир Путин провел в Ново-Огарево совещание с членами правительства [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.msn.com/ru-ru/news/featured/%/ar-BB7FYur>.

2. Макарова, Е. А., Соколова, А. В. Лучшие практики оценки научно-технологического форсайта: базовые элементы и ключевые критерии // Форсайт. — 2012. — Т. 6. — № 3.

3. Новости российской логистики. [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.logistic.ru/news/news.php?num=2014/08/26/35/31231865>.

4. Санкции Запада — шанс для российской логистической системы [Электронный ресурс]. — URL : <http://cargofon.ru/logistics/sankcii-zapada-shans-dlya-rossijskoj-logisticheskoy-sistemy.html>.

5. Research workshop «Foresight And Science, Technology And Innovation Policies: Best Practices», October, 13–14, 2011 HSE, Moscow [Электронный ресурс]. — URL : <http://foresight-journal.hse.ru/en/2011-5-4/44565094.html>.

Bibliographic list

1. Vladimir Putin in Novo-Ogaryovo meeting with members of the government [Electronic resource]. — URL : <http://www.msn.com/ru-ru/news/featured/%/ar-BB7FYur>.

2. Makarova, E. A., Sokolov, A. V. Best practices assessment of scientific and technological foresight: the basic elements and key criteria // Forsyth. — 2012. — Т. 6. — № 3.

3. News Russian logistics [Electronic resource]. — URL : <http://www.logistic.ru/news/news.php?num=2014/08/26/35/31231865>.

4. Western sanctions — a chance for the Russian logistics system [Electronic resource]. — URL : <http://cargofon.ru/logistics/sankcii-zapada-shans-dlya-rossijskoj-logisticheskoy-sistemy.html>.

5. Research workshop «Foresight And Science, Technology And Innovation Policies: Best Practices», October 13–14, 2011 HSE, Moscow [Electronic resource]. — URL : <http://foresight-journal.hse.ru/en/2011-5-4/44565094.html>.

А. И. Долженко

ЗАДАЧИ ВЫБОРА ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Аннотация

В статье рассмотрены перспективы использования облачных технологий в экономических информационных системах и задачи обоснования выбора вендоров и облачных ИТ-сервисов для таких систем на основе нечетких моделей.

Ключевые слова

Информационная система, облачные технологии, корпоративные приложения, информационный сервис, вендор, бизнес-процесс, нечеткое множество, нечеткая модель.

A. I. Dolzhenko

TASKS SELECTING CLOUD TECHNOLOGIES FOR ECONOMIC INFORMATION SYSTEMS

Annotation

The prospects of using cloud technologies in economic information systems and objectives justify the selection of vendors and cloud it services for these systems based on Fuzzy models.

Keywords

Information system, cloud technologies, enterprise applications, information service, vendor, business process, fuzzy set, fuzzy model.

Облачные технологии открывают новые горизонты для бизнеса. О них много пишут, идет бурное обсуждение в профессиональных изданиях. Microsoft и другие вендоры на своих конференциях, семинарах и в выступлениях специалистов уделяет много внимания облачным технологиям. Что следует принять во внимание разработчикам и пользователям экономических информационных систем (ЭИС) в отношении облачных вычислений?

Следует отметить, что общепринятой, стандартизированной классификации облачных технологий нет. Наиболее распространенное представление включает следующие разновидности решений:

- Platform as a Service (PaaS) — платформа как сервис;

- Infrastructure as a Service (IaaS) — инфраструктура как сервис;

- Software as a service (SaaS) — программное обеспечение (приложение) как сервис.

В отличие от приведенной классификации, компания Dell использует следующие решения [1]:

- Compute as a Service — компьютер как сервис;

- Storage as a Service — хранилище (данные) как сервис;

- Virtual Desktop as a Service (DaaS) — рабочее место как сервис.

Решения PaaS, предоставляющие интегрированные платформы для разработки, тестирования, развертывания и поддержки веб-приложений как сервис, ориентированы в большей степени на

разработчиков различных информационных систем.

Решения IaaS, предоставляющее ИТ-инфраструктуру для пользователя как сервис, позволяют предприятию сконцентрироваться на основном бизнесе, получая необходимые ИТ-ресурсы на условиях аренды.

Решения SaaS, предоставляющие доступ пользователя к программному обеспечению из облака сервисов, позволяют предприятию использовать необходимые программные средства без их установки и обслуживания на предприятии.

Использование облачных вычислений на основе решений IaaS и SaaS, несомненно, являются перспективными для использования в экономических информационных системах, так как предполагают снижение затрат на информационную поддержку бизнеса предприятия. При этом альтернативными вариантами являются:

- создание частного корпоративного облака;
- использование решений из общедоступного облака;
- применение гибридных решений.

Экономическая целесообразность применения облачных технологий в ЭИС может быть обоснована с использованием критерия совокупной стоимости владения.

Следует отметить, что далеко не все корпоративные приложения могут быть переведены на облачные технологии из-за необходимости реализации в них специфических требований бизнес-приложений. Как правило, вендоры облачных сервисов ориентируются на массового потребителя и не проводят настройку сервисов для конкретного пользователя.

Для тех приложений, которые потенциально могут быть перенесены в облако — и экономически это целесообразно, — встает еще ряд вопросов.

Во-первых, сервисы, предоставляемые в облаке, имеют, как правило, закрытые коды, что может быть связано с рисками при определенных проблемах у поставщиков услуг (например банкротство), а также потерей управляемости со стороны пользователя за инфраструктурой системы.

Во-вторых, корпоративные данные хранятся на удаленных серверах, что определяет потенциальную возможность внешнего несанкционированного доступа к конфиденциальной информации.

Данные вопросы предлагается решать путем использования облачных платформ с открытым кодом и обеспечением защиты при виртуализации ресурсов поставщиков услуг.

В данной статье поставим задачи, которые предстоит решать в ближайшем будущем при принятии решений о применении облачных технологий в экономических информационных системах, и сформулируем возможные подходы к их решению.

1. Обоснование перевода корпоративных приложений в облако.

2. Обоснование выбора вендора. Уже сейчас на рынке присутствуют такие поставщики сервисов и инструментария сервисов, как Google, Amazon Web Services, IBM, VMware, Cisco и Microsoft.

3. Обоснование выбора среди близких по функциональности облачных сервисов наиболее эффективного для бизнеса компании.

Задача перевода корпоративных приложений в облако может быть решена на основе расчета совокупной стоимости владения программным продуктом. Подходы к оценке совокупной стоимости владения программным продуктом детально анализируются в работе [2].

Задача выбора вендора при условии, что каждый вендор предоставляет только один информационный сервис для определенного бизнес-процесса,

может быть поставлена следующим образом [3].

Предметная область экономической информационной системы описывается множеством бизнес-процессов:

$$X = \{x_1, x_2, \dots, x_i, \dots, x_n\},$$

где x_i , $i = \overline{1, n}$ – бизнес-процессы.

Вендоры, поставляющие требуемые информационные сервисы, образуют множество:

$$Y = \{y_1, y_2, \dots, y_j, \dots, y_m\},$$

где y_j , $j = \overline{1, m}$.

Эффективность реализации x_i -го бизнес-процесса y_j -м вендором с заданным уровнем качества обслуживания будем формализовать в виде нечеткого множества B , которое определяется на декартовом произведении множеств X и Y , т. е.

$$X \times Y = \{(x, y): x \in X, y \in Y\}.$$

Если множество принадлежности определено на интервале $[0, 1]$, то нечеткое множество B определяется следующим образом: $\forall (x, y) \in X \times Y$, и задана функция принадлежности $\mu_B(x, y) \in [0, 1]$.

Интерпретацией функции принадлежности $\mu_B(x_i, y_j)$ является субъективная мера того, насколько потребительское качество облачного ИТ-сервиса, предоставляемого вендором y_j , соответствует требованиям об уровне обслуживания для бизнес-процесса x_i .

В данном случае нечеткое множество B представляет собой нечеткое бинарное отношение, определенное на множестве

$$X \times Y = \{(x, y): x \in X, y \in Y\}.$$

Нечеткую модель облачных ИТ-сервисов на базе нечеткого множества B

$$B_\Delta = \{x_i \in X, y_j \in Y, : \forall j (\mu(x_i, y_j) \geq \delta_i, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m})\}.$$

Уровни δ_i , $i = \overline{1, n}$ задают минимальное значение уверенности, что для бизнес-процесса x_i требования к по-

можно представить в виде нечеткого графа.

Нечеткий ориентированный граф G задается следующим образом:

$$G = (U, W, b),$$

где $U = \{u_1, u_2, \dots, u_{n+m}\}$ – множество вершин нечеткого графа, которое определяется суммарной мощностью множеств X и Y ;

$W = \{w_1, w_2, \dots, w_k\}$ – множество дуг нечеткого графа.

Между вершинами нечеткого графа x_i и y_j существует дуга, если функция принадлежности $\mu_B(x_i, y_j) > 0$; b – весовой коэффициент дуги нечеткого графа между вершинами x_i и y_j , который равен функции принадлежности $\mu_B(x_i, y_j)$.

Задача выбора вендора сводится к выбору для бизнес-процесса x_i наиболее эффективного информационного сервиса, предоставляемого вендором y_j . При рассмотрении альтернативных вариантов заданного бизнес-процесса целесообразно рассматривать не все альтернативы, а только те варианты, которые соответствуют требованиям к потребительскому качеству об уровне обслуживания.

Для выделения альтернативных вариантов реализации поддержки бизнес-процесса x_i облачными ИТ-сервисами вендора y_j , $j = \overline{1, m}$ будем использовать подмножество Δ -уровня, где Δ представляет собой следующий вектор:

$$\Delta = \{\delta_i\}, \delta_i \in [0, 1], i = \overline{1, n},$$

Подмножество Δ -уровня B_Δ нечеткого множества B определим как:

требительскому качеству в части уровнем обслуживания ИТ-сервисом, предоставляемым вендором, выполняются.

В качестве критерия наиболее эффективного ИТ-сервиса, предоставляемого вендором y_j , $j = \overline{1, m}$ для бизнес-процесса x_i можно использовать минимальное или максимальное значение функции принадлежности $\mu_B(x_i, y_j)$, заданной для подмножества Δ -уровня B_Δ нечеткого множества B , т. е.:

$$y_{\text{эф}}^i \rightarrow \max_j (\mu_B(x_i, y_j)) \quad (1)$$

или

$$y_{\text{эф}}^i \rightarrow \min_j (\mu_B(x_i, y_j)) \quad (2)$$

Критерий вида (1) используется разработчиками экономической информационной системы, когда перед командой ставится задача выбора наиболее эффективных ИТ-сервисов, предоставляемых вендором. Критерий вида (2) используется при ориентации команды разработчиков на выбор вендора, предоставляющего ИТ-сервисы с минимально достаточным уровнем обслуживания.

Задача выбора эффективных облачных сервисов может быть поставлена следующим образом [4].

Предметная область экономической информационной системы описывается множеством бизнес-процессов $X = \{x_i\}$, $i = \overline{1, n}$. Для обслуживания бизнес-процессов необходимы ИТ-сервисы, которые формализуются в виде множества облачных сервисов $Y = \{y_j\}$, $j = \overline{1, m}$.

Возможность реализации x_i -го бизнес-процесса y_j -м облачным ИТ-сервисом с заданным уровнем обслуживания будем формализовать в виде нечеткого множества B , которое определяется на декартовом произведении

множеств X и Y , т. е. $X \times Y = \{(x, y): x \in X, y \in Y\}$.

Для всех элементов $(\forall (x, y) \in X \times Y)$ нечеткого множества B определена функция принадлежности $\mu_B(x, y) \in [0, 1]$.

Облачные ИТ-сервисы могут представляться множеством вендоров: $Z = \{z_1, z_2, \dots, z_k, \dots, z_s\}$, где z_k , $k = \overline{1, s}$.

Возможность реализации y_j облачного ИТ-сервиса z_k -м вендором будем формализовать в виде нечеткого множества D , которое определяется на декартовом произведении множеств Y и Z , т. е. $Y \times Z = \{(y, z): y \in Y, z \in Z\}$.

Для всех элементов $(\forall (y, z) \in Y \times Z)$ нечеткого множества D определена функция принадлежности $\mu_D(y, z) \in [0, 1]$. Функция принадлежности $\mu_D(y, z)$ нечеткого множества D интерпретируется как уверенность эксперта в уровне соответствия потребительского качества реализации y_j -го облачного ИТ-сервиса z_k -м вендором.

На начальной стадии решения задачи целесообразно построить отображение множества бизнес-процессов $X = \{x_i\}$, $i = \overline{1, n}$ на множество вендоров $Z = \{z_k\}$, $k = \overline{1, s}$. Для реализации такого отображения построим нечеткое множество F , которое представляет собой композицию двух нечетких бинарных отношений B и D , т. е. $F = B \otimes D$. Нечеткое множество моделей определено на декартовом произведении множеств X и Z , т. е. $X \times Z = \{(x, z): x \in X, z \in Z\}$ и имеет функцию принадлежности $\mu_F(x, z)$, которая определяется следующим образом:

$$\mu_F(x_i, z_k) = \max_{y_j \in Y} \left\{ \min \left\{ \mu_B(x_i, y_j), \mu_D(y_j, z_k) \right\} \right\},$$

где $x_i \in X, i = \overline{1, n}$;

$y_j \in Y, j = \overline{1, m}$;

$z_k \in Z, k = \overline{1, s}$.

Функция принадлежности $\mu_F(x, z)$ описывает уверенность в том, что уровень потребительского качества облачного ИТ-сервиса, поставляемого вендором z_k , соответствует требованиям об уровнях обслуживания для бизнес-процессов x_i предметной области.

Таким образом, нечеткое множество F , являющееся композицией нечет-

$$\Delta = \{\delta_i\}, \delta_i \in [0, 1], i = \overline{1, n},$$

Подмножество Δ -уровня F_Δ нечеткого множества F определим следующим образом:

$$F_\Delta = \{x_i \in X, z_k \in Z, : \forall k (\mu(x_i, z_k) \geq \delta_i, i = \overline{1, n}, k = \overline{1, s})\}.$$

Уровни $\delta_i, i = \overline{1, n}$ задают минимальное значение уверенности, что для бизнес-процесса x_i требования к потребительскому качеству в части уровней обслуживания ИТ-сервисом выполняются z_k -м вендором.

В качестве условий выбора сформируем следующие требования:

1) вендор z_k^A должен иметь возможность поставлять облачные ИТ-сервисы для всех бизнес-процессов предприятия, т. е. $\forall i (\mu_F(x_i, z_k) > 0)$;

2) для облачных ИТ-сервисов вендоров z_k^A должны выполняться требования по согласованным уровням обслуживания, т. е. $\forall i (\mu_F(x_i, z_k^A) > \delta_i)$,

где уровни $\delta_i, i = \overline{1, n}$ задают минимальное значение уверенности, что для бизнес-процесса x_i требования к потребительскому качеству в части уровней обслуживания ИТ-сервисом выполняются.

Если после проверки ограничений имеются несколько альтернативных вариантов, то для окончательного выбора можно использовать критерий минимальной совокупной стоимости владения информационной системой.

ких отношений B и D , является формальной основой для модели принятия решений об эффективном выборе облачных ИТ-сервисов для экономической информационной системы.

Для выделения альтернативных вариантов реализации поддержки бизнес-процесса x_i ИТ-сервисами вендора $z_k, k = \overline{1, s}$ используем подмножество Δ -уровня, где Δ представляет собой следующий вектор:

В статье были рассмотрены аспекты использования облачных технологий в экономических информационных системах и задачи обоснования выбора вендоров и облачных ИТ-сервисов для таких систем.

Библиографический список

1. Гребнев, Е. Куда плывут облака? Современные тренды [Электронный ресурс]. — URL : http://cloud.cnews.ru/reviews/index.shtml?2011/04/26/438141_1.
2. Хубаев, Г. Н. Расчет совокупной стоимости владения программным продуктом: методическое и инструментальное обеспечение // Вопросы экономических наук. — 2010. — № 5.
3. Долженко, А. И. Модель информационных сервисов на основе теории нечетких множеств // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Технические науки. — 2007. — № 1.
4. Долженко, А. И. Нечеткие модели принятия решений в проектах создания информационных систем // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Технические науки. — 2007. — № 2.

Bibliographic list

1. Grebnev, E. That is where clouds? Modern trends [Electronic resource]. — URL : http://cloud.cnews.ru/reviews/index.shtml?2011/04/26/438141_1.

2. Gubaev, G. N. Calculation of total cost of ownership of software products including: methodological and tool support // Problems of Economics. — 2010. — № 5.

3. Dolzhenko, A. I. Model of information services based on the theory of odd-fir sets // Izvestiya vuzov. The North Caucasus region. Technical science. — 2007. — № 1.

4. Dolzhenko, A. I. Fuzzy models of decision making in projects in information systems // Izvestiya vuzov. The North Caucasus region. Technical science. — 2007. — № 2.

И. В. Куликова

ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация

Таможенный союз Беларуси, Казахстана и России представляет собой форму экономической интеграции трех государств на постсоветском пространстве. Евразийский экономический союз (ЕАЭС) — международное интеграционное экономическое объединение (союз), в состав которого в настоящее время вошли Россия, Белоруссия и Казахстан, вступает в силу с 1 января 2015 г. ЕАЭС создан на базе Таможенного союза, Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) с целью дальнейшего развития сотрудничества, укрепления экономик и повышения конкурентоспособности стран-участниц на мировом рынке. В ближайшие годы прогнозируется продолжение экономической интеграции государствами-членами ЕАЭС.

Ключевые слова

Таможенный союз, интеграция, Таможенный кодекс, единое таможенное пространство, Евразийское экономическое сообщество, Евразийский экономический союз.

I. V. Kulikova

PROCESS OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION: REALITIES AND PROSPECTS

Annotation

The Customs Union of Belarus, Kazakhstan and Russia represents the form of economic integration of three states on the post-Soviet territory. The Eurasian Economic Union (EEU) — the international integration economic association (union) into which structure now have entered Russia, Belarus and Kazakhstan, comes into force since January, 1st, 2015. EEU is created on the basis of the Customs Union, the Eurasian Economic Community (EEC) for the purpose of the further development of cooperation, strengthening of economy and increase of competitiveness of the countries-participants in the world market. The next years continuation of economic integration by member states EEC is predicted.

Keywords

Customs Union, integration, Customs code, uniform customs space, Eurasian Economic Community, Eurasian Economic Union.

Таможенный союз Беларуси, Казахстана и России представляет собой форму экономической интеграции трех государств на постсоветском пространстве. Она предусматривает учреждение единой таможенной территории, в пределах которой во взаимной торговле товарами не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. Страны-участницы Таможенного союза договорились об использовании единых таможенных тарифов и других мер регулирования в процессе торговли с третьими странами.

Проблемы интеграционных процессов в мировой экономике в целом и на постсоветском пространстве в частности были исследованы в работах российских ученых и ученых стран СНГ, таких как: С. Ю. Глазьев, Р. С. Гринберг, Д. К. Девин, С. И. Долгов, В. В. Ермакова, Л. Н. Красавина, В. Л. Лихачев, И. А. Максимцев, М. В. Мясникович, К. А. Нерцесов, Г. Г. Рахматулина, П. А. Саакян, В. Л. Сельцовский, А. Н. Спартак, Т. О. Станбеков, Е. А. Федоров, Т. О. Феррапонтова, Ф. М. Хамралиев, Л. И. Хомякова, Н. А. Черкасов, Ю. В. Шишков и др.

Данные вопросы затрагивались также в англоязычной экономической литературе [1]. В частности, на страницах *World Customs Journal* отмечается, что Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана способствует процессу интеграции, который вызван культурной и географической близостью этих стран. Несмотря на различные стартовые условия сторон, наблюдается рост взаимной торговли в рамках союза. Вместе с тем проект интеграции трех государств не ограничен евразийской территорией. Создание таможенного объединения по правилам ВТО способствует продвижению Беларуси и Казахстана в многостороннюю систему торговли. При этом самая серьезная проблема этих трех стран видится в со-

здании правовых, а не экономических основ союза [2].

Неслучайно, процесс интеграции Единого таможенного пространства стран-членов ЕврАзЭС исследован недостаточно.

Опыт сотрудничества на пространстве СНГ во многом послужил основой для углубления разноформатных интеграционных процессов в рамках ЕврАзЭС, Таможенного союза и Единого экономического пространства. Своего рода продолжением Содружества как интеграционного объединения стало Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), а также сформировавшиеся в его рамках Таможенный союз, Единое экономическое пространство, а также Евразийский экономический союз, который должен стать полноценным интеграционным объединением с 1 января 2015 г. [3].

Создание Евразийского таможенного союза происходило в несколько этапов путем принятия трех межгосударственных договоров, подписанных в 1995, 1999 и 2007 гг., последний из которых учредил единую таможенную территорию и способствовал формированию Таможенного союза. Доступ продукции на территорию Таможенного союза осуществлялся после проверки ее на соответствие требованиям технических регламентов Таможенного союза, которые применимы к данным продуктам. На данный момент разработано более тридцати технических регламентов Таможенного союза. С 1 января 2012 г. три государства образовали Единое экономическое пространство для углубления экономической интеграции. Все три страны ратифицировали 17 соглашений, регулирующих создание и функционирование Единого экономического пространства (ЕЭП). 29 мая 2014 г. в Астане (Казахстан) подписан договор о создании Евразийского экономического союза.

В настоящее время единую таможенную территорию Таможенного союза составляют территории Беларуси, Казахстана и России, а также находящиеся за пределами территорий госу-

дарств — членов Таможенного союза искусственные острова, установки, сооружения и иные объекты, в отношении которых государства — члены Таможенного союза обладают исключительной юрисдикцией [4].

Действующий Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17) принят в соответствии с Договором о Таможенном кодексе Таможенного союза ЕврАзЭС [5]. На основании Решения Межгосударственного Совета ЕврАзЭС от 05.07.2010 № 48 Договор о Таможенном кодексе Таможенного союза, утвержденный данным документом, вступил в силу с 6 июля 2010 г. с учетом временных изъятий, установленных Протоколом от 5 июля 2010 г. В Республике Казахстан и Российской Федерации данный Договор применяется с 1 июля 2010 г. Договор ратифицирован Федеральным законом «О ратификации Договора о Таможенном кодексе Таможенного союза» от 02.06.2010 № 114-ФЗ [6].

Принятие Таможенного кодекса Таможенного союза (далее — ТК ТС) стало важнейшим этапом в интеграции единого таможенного пространства стран — членов Евразийского экономического сообщества. Прежде всего, ТК ТС заменил таможенные кодексы стран участниц Таможенного союза. В кодексе закреплены основные принципы перемещения товаров через территорию

Таможенного союза (по его территории), правила определения страны происхождения товара, формирования его таможенной стоимости, порядок применения различных процедур. На основании ТК ТС действуют единые условия транзита на всей территории союза.

В Договоре о Евразийском экономическом союзе, который начнет применяться с 1 января 2015 г., предусмотрено, что в ЕврАзЭС осуществляется единое таможенное регулирование в соответствии с Таможенным кодексом союза, международными договорами и актами, составляющими право союза, положениями самого договора о ЕврАзЭС.

В то же время принятая версия договора о создании ЕАЭС носила компромиссный характер. В частности, Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) и Евразийский экономический суд не получили широких контрольных полномочий. При неисполнении постановлений ЕЭК неспорный вопрос передается на рассмотрение Евразийского экономического суда, решения которого носят исключительно рекомендательный характер. При этом окончательное решение выносится на уровне совета глав государств. Кроме того, актуальные вопросы по созданию единого финансового регулятора, по политике в области торговли энергоносителями, а также по проблеме существования изъятий и ограничений в торговле между участниками ЕАЭС были отложены до 2025 г. или на неопределенный срок [7].

Таблица 1 — Характеристика стран ЕАЭС (по состоянию на 2013 г.) [8]

Страны	Население, млн чел.	Размер реального ВВП, млрд долл.	Размер ВВП на душу населения, тыс. долл.	Инфляция, %	Уровень безработицы, %	Торговый баланс, млрд долл.
Россия	142,5	2113,0	14,8	6,8	5,8	174,0
Белоруссия	9,6	69,2	7,2	19,0	0,0	-3,1
Казахстан	17,7	224,9	12,7	5,8	5,3	35,2

До вступления в силу ТК ЕАЭС таможенное регулирование в союзе будет осуществляться в соответствии с догово-

ром о Таможенном кодексе Таможенного союза от 27 ноября 2009 г. и другими международными договорами государств-

членов, регулируемыми таможенные правоотношения, которые были заключены в рамках формирования договорно-правовой базы Таможенного союза и Единого экономического пространства, действующими на 1 января 2015 г. Такая возможность закреплена в переходных положениях договора о ЕврАзЭС (ст. 101).

Х.-М. Вольфганг, Г. Бровка, И. Белозеров обращают внимание на то, что цель данного интеграционного проекта состоит в ускорении социального развития и улучшении уровня жизни населения. Они считают, что причинами разработки данных проектов являются экономическая взаимозависимость постсоветских государств, их географическая и культурная близость между ними. Вместе с тем до настоящего времени политической воли для продвижения интеграции не хватало. Создавая Таможенный союз, Россия, Белоруссия и Казахстан предприняли попытку укрепить всесторонние экономические отношения, существенно ослабленные за последние 20 лет. Поднимая Таможенный союз на уровень общего рынка, участники надеются увеличить доходность стран ЕврАзЭС и сделать их более привлекательными для инвесторов. С другой стороны, установление общих правовых рамок посредством наднационального законодательства расширит экономическую свободу, которая может быть необходима для хозяйствующих субъектов [2].

Отмена таможенных границ между этими тремя странами означала первую стадию в развитии Таможенного союза. После задержки на несколько месяцев пограничный контроль был ликвидирован 1 июля 2011 г. Ограничения на свободную торговлю находятся также в процессе подготовки к отмене. Данные меры ясно способствовали облегчению торговли между странами-участницами, особенно во время финансового и экономического кризиса.

Безусловно, самый важный экспортный продукт во взаимных торговых отношениях между странами Таможенного союза — энергетические ресурсы, которые составляют почти 50 % общего объе-

ма экспорта. Большую важность также имеет продукция машиностроения, торговля транспортными средствами, химической и металлургической продукцией. Российский экспорт в настоящее время составляет почти две трети объема взаимной торговли и повышается. По оценкам Российской Академии наук, полный эффект интеграции составит 1,4 млрд долл., или 15 % общего ВВП к 2015 г. Евразийский Банк развития также выдал чрезвычайно оптимистический прогноз относительно экономического развития в пределах Таможенного союза [2].

По данным члена коллегии (министра) по таможенному сотрудничеству Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) В. Гошина, в договорно-правовую базу ТС и ЕЭП наряду с Таможенным кодексом ТС входят тридцать международных договоров, девять из которых уже потеряли актуальность и будут отменены с 1 января 2015 г. Нормы 16 международных договоров были пересмотрены и в измененном виде включены в проект Таможенного кодекса ЕврАзЭС. В качестве отдельных международных договоров теперь останутся только те, которые затрагивают таможенные вопросы, но непосредственно не регулируют таможенные правоотношения. Сейчас таких договоров пять. Среди них соглашения, касающиеся работы объединенной коллегии таможенных служб государств — членов ТС, деятельности представительств таможенных служб, соглашения, определяющие особенности привлечения лиц к административной и уголовной ответственности, а также оказания правовой помощи и взаимодействия таможенных органов государств — членов Таможенного союза по уголовным делам и делам об административных правонарушениях.

В целом при подготовке проекта ТК ЕврАзЭС помимо согласования его терминологии и норм с положениями договора о ЕврАзЭС, а также имплементации в него положений 16 международных договоров, решаются весьма актуальные для государств — членов ЕврАзЭС задачи: совершенствование

таможенного администрирования с использованием современных информационных технологий; сокращение национального сегмента таможенного регулирования; учет положений международных конвенций по таможенным вопросам и обязательств государств-членов, принятых в рамках ВТО, в том числе соглашения по упрощению процедур торговли от 11 декабря 2013 г.; устранение недостатков, имеющих место в Таможенном кодексе ТС [9].

Среди наиболее важных изменений таможенного законодательства, которые нашли отражение в проекте ТК ЕврАзЭС, можно выделить следующие:

- дальнейшее внедрение электронной формы таможенного декларирования, и, лишь в особо оговоренных в законодательстве случаях, использование ее письменного формата;

- необходимость применения автоматического совершения таможенных операций, связанных с регистрацией таможенной декларации и выпуском товаров, основанных на информационных системах таможни;

- декларация может быть представлена в таможенный орган самостоятельно, то есть без дополнительных документов, использованных при ее заполнении;

- совершение таможенных операций, связанных с прибытием товаров или их убытием должно осуществляться на основе системы «единого окна»;

- минимизация времени, используемого для выпуска товаров;

- условия использования товаров, которые помещаются под таможенные процедуры и имеют ограничения по их использованию на таможенной территории ЕврАзЭС либо за его пределами, должны быть четко регламентированы.

В проекте ТК ЕврАзЭС должны появиться новации в отношении регулирования системы управления рисками в процессе проведения таможенного контроля; выполнения таможенного контроля после выпуска товаров; про-

ведения таможенных операций в отношении транспортных средств международной перевозки; перемещения товаров физическими лицами для личного пользования; деятельности уполномоченных экономических операторов.

Библиографический список

1. Andriamananjara, S. Customs unions / Chauffour, J.-P., Maur, J.-C. Preferential trade agreement policies for development : a handbook. — Washington : World Bank, 2011.

2. Wolfgang, H.-M., Brovka, G., Belozerov, I. The Eurasian Customs Union in transition // World Customs Journal. — 2013. — Vol. 7. — № 2.

3. Международно-правовые основы создания и функционирования Евразийского экономического союза / отв. ред. Е. Г. Моисеев. — М., 2014.

4. О таможенном регулировании в Российской Федерации : [Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ] [Электронный ресурс]. — URL : <http://base.garant.ru/12180625>.

5. Собрание законодательства РФ. — 2010. — № 50. — Ст. 6615.

6. Российская газета. — 2010. — 4 июня.

7. Евразийский экономический союз (ЕАЭС) [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.ereport.ru/articles/ecunions/eaeu.htm>.

8. CIA World Factbook [Электронный ресурс]. — URL : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook>.

9. Гошин, В. Таможенный кодекс ЕАЭС принесет предпринимателям только выгоду [Электронный ресурс]. — URL : <http://eurasiancenter.ru/expert/20140730/1003612288.html>.

10. Саакян, П. А. Институциональная основа формирования единого экономического пространства России, Белоруссии и Казахстана // Микроэкономика. — 2013. — № 4.

Bibliographic list

1. Andriamananjara, S. Customs unions / Chauffour, J.-P., Maur, J.-C. Preferential trade agreement policies for development : a handbook. — Washington : World Bank, 2011.
2. Wolfgang, H.-M., Brovka, G., Belozеров, I. The Eurasian Customs Union in transition // World Customs Journal. — 2013. — Vol. 7. — № 2.
3. International legal bases of creation and functioning of the Euroasian economic union / ed. by E. G. Moiseyev. — M., 2014.
4. On customs regulation in the Russian Federation : [Federal law from 27.11.2010 № 311-FZ] [Electronic resource]. — URL : <http://base.garant.ru/12180625>.
5. Compilation of laws of the Russian Federation. — 2010. — № 50. — 6615.
6. Rossiyskaya gazeta. — 2010. — 4, June.
7. Euroasian Economic Union (EAEU) [Electronic resource]. — URL : www.ereport.ru/articles/ecunions/eaau.htm.
8. CIA World Factbook [Electronic resource]. — URL : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook>.
9. Goshin, V. Customs code of EAEU will bring to businessmen only benefit [Electronic resource]. — URL : <http://eurasian-center.ru/expert/20140730/1003612288.html>.
10. Saakyan, P. A. Institutional framework for the establishment of a single economic space between Russia, Belarus and Kazakhstan // Microeconomics. — 2013. — № 4.

К. Ф. Механцева

О ВОЗМОЖНОСТЯХ СОПОСТАВИМОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СОВМЕСТНОГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПОРТОВ ЧЕРНОМОРСКОГО БАСЕЙНА РОССИИ И КРЫМА

Аннотация

На основе статистического моделирования грузооборота портов Южного бассейна России и Крыма проведена прогнозная оценка сопоставимого стратегического планирования их совместного устойчивого развития и выявлены новые возможности логистической интеграции транспортной системы России в сеть транспортных коридоров.

Ключевые слова

Устойчивое развитие, стратегическое планирование, трендовое моделирование.

К. Ph. Mechantseva

ON THE POSSIBILITIES OF THE COMPARABLE STRATEGIC PLANNING OF THE MUTUAL SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE BLACK SEA PORTS OF RUSSIA AND CRIMEA

Annotation

On the bases of statistical modeling of the turnover of the Black Sea basin ports of Russia and Crimea the forecast assessment of comparable strategic planning of their mutual sustainable development was carried out and the new opportunities of logistics integration of the Russia transport system in the transport corridors net were defined.

Keywords

Sustainable development, strategic planning, trend modeling.

В связи с присоединением Республики Крым и Севастополя к Российской Федерации стали очевидными возможности совместного устойчивого развития транспортно-логистической системы всего южного региона и портовой инфраструктуры Черноморского бассейна в частности. Трансформация условий доставки грузов и переориентирование грузопотоков с одной стороны, и введенные санкции ЕС с другой, определяют необходимость стратегического планирования совместного устойчивого развития в первую очередь морского транспортного сообщения Республики Крым и России.

Ввиду сложившейся политической ситуации в Республике Крым в 2013 г. грузооборот морских портов снизился на 23,6 % по сравнению с показателем 2012 г. и составил 12 млн тонн. По словам главы республиканского министерства транспорта Юрия Шевченко [1] «сегодня перевалка грузов с полуострова практически не ведется, так как порты переваливали в основном грузы Украины, а грузовое сообщение с Укра-

иной по сути прекращено». Безусловно, на сегодняшний день реконструкция портовых мощностей под внутренние потребности полуострова является наиболее актуальной задачей, однако изменение отношений с Украиной потребует почти мгновенных и именно стратегических решений. С этих позиций нами были рассмотрены с одной стороны стратегические документы, связанные с развитием портов России в Черноморском бассейне, с другой — проведена аналитическая работа по сбору аналогичной статистической информации по портам Республики Крым. При этом целью такого исследования выступает оценка возможностей совместного устойчивого развития портов Черноморского бассейна на основе статистического анализа объемов грузооборота и их логистики в международной транспортной системе.

Для проведения исследования нами были использованы как статистические данные по грузообороту крымских портов, так и российских за период с 1996 по 2012 гг. (табл. 1, 2) [5, 6].

Таблица 1 — Показатели грузооборота российских портов Черноморского бассейна по годам, тыс. т (1996–2012 гг.)

Годы / Порты	Новороссийск	Кавказ	Таганрог	Тамань	Темрюк	Туапсе	Всего по России
1996	52494,9	–	885,9	–	6,5	13553	71078,7
1997	46957		1199		695,8	13083	63426,8
1998	50627,7		947,7		531,1	13800	67488,4
1999	59341,43	1717,325	1224,95	0	649,3	14777,95	
2000	68055,15	3434,65	1502,2	0	767,5	15755,9	
2001	76768,88	5151,975	1779,45	0	885,7	16733,85	
2002	85482,6	6869,3	2056,7	0	1003,9	17711,8	
2003	85482,6	6869,3	2056,7	0	1003,9	17711,8	
2004	97766,9	9197,6	2850,1	0	646,1	20226,1	
2005	113060,6	7115,1	3042,6	0	1003,3	21381	
2006	113147,8	7181,8	2450,8	0	1154,8	21292,2	
2007	113488,8	6382	3264,3	0	1349,3	19633,8	
2008	112607,4	7760,1	2629,7	9,8	2305	19434,9	
2009	122864,7	8608,8	3025,9	85,5	2117,9	18445	
2010	117078,8	10054,6	2895,4	199,6	1940	18610,8	
2011	116139,5	8268,2	3467,5	1225,7	2354	19404,7	
2012	117354,3	9378,1	3419,4	3619,3	2272,7	17814,9	

Таблица 2 — Показатели грузооборота крымских портов Черноморского бассейна по годам, тыс. т (2009–2013 гг.)

	Евпатория	Керчь	Севастополь	Феодосия	Ялта	Всего по Крыму	Всего по Украине
2009	1876,8519	4722,06	402,064632	2465,5814	151,07	9617,624988	109727,0133
2010	1216,2	4859	447,9	3180,6	106,2	9809,9	107642,2
2011	1798,8	6279,2	372,2	3920,1	171,3	12541,6	113716,1
2012	913,33	5938,6	417,1	3002	188,2	10459,23	109800,3
2013	976,98	2791,5	4801,2	2601,8	162,25	11333,73	148178

В «Стратегии развития морской портовой инфраструктуры РФ до 2030 г.» [5] указаны предполагаемые показатели грузооборота каждого крупного порта отдельно на 2015, 2020 и

2030 гг. Совмещая все имеющиеся данные прошлых лет и прогнозных точек в соответствии со стратегией, нами были агрегированы следующие данные (табл. 3).

Таблица 3 — Агрегированные данные грузооборота российских портов Черноморского бассейна по годам, тыс. т (1996–2030 гг.)

	Новороссийск	Кавказ	Таганрог	Тамань	Темрюк	Туапсе
1996	52494,9	–	885,9	–	6,5	13553
1997	46957		1199		695,8	13083
1998	50627,7		947,7		531,1	13800
1999	50627,7	0	947,7	0	531,1	13800
2000	50627,7	0	947,7	0	531,1	13800
2001	50627,7	0	947,7	0	531,1	13800
2002	50627,7	0	947,7	0	531,1	13800
2003	85482,6	6869,3	2056,7	0	1003,9	17711,8
2004	97766,9	9197,6	2850,1	0	646,1	20226,1
2005	113060,6	7115,1	3042,6	0	1003,3	21381
2006	113147,8	7181,8	2450,8	0	1154,8	21292,2
2007	113488,8	6382	3264,3	0	1349,3	19633,8
2008	112607,4	7760,1	2629,7	9,8	2305	19434,9
2009	122864,7	8608,8	3025,9	85,5	2117,9	18445
2010	117078,8	10054,6	2895,4	199,6	1940	18610,8
2011	116139,5	8268,2	3467,5	1225,7	2354	19404,7
2012	117354,3	9378,1	3419,4	3619,3	2272,7	17814,9
2013	112600	7900	2800	9500	2439,848	17700
2014						
2015	141860	13200	4400	40500	3800	28,75
2016						
2017						
2018						
2019						
2020	151900	19000	5200	27050	4600	303500
2021						
2022						
2023						
2024						
2025						
2026						
2027						
2028						
2029						
2030	161390	20450	6000	50050	5200	307000

Анализ прогнозных значений на основе трендового моделирования и стратегических значений показал их незначительное расхождение (табл. 4),

что дает основание для использования именно этого тренда при прогнозировании устойчивого развития крымских портов.

Таблица 4 — Сравнительный анализ прогнозных трендовых значений и прогнозных значений из Стратегии показателей грузооборота российских портов Черноморского бассейна, тыс. т

	Прогноз	Стратегия	Прогноз	Стратегия	Прогноз	Стратегия
	2015		2020		2030	
Новороссийск	130034,19	141860	144048,98	151900	168088,93	161390
Кавказ	13765,961	13200	15875,85	19000	19267,316	20450
Таганрог	3976,0437	4400	4651,7637	5200	5893,9183	6000
Тамань	21613,388	40500	33824,673	27050	44794,793	50050
Темрюк	3524,4151	3800	3941,9167	4600	4571,4562	5200
Туапсе	122057	28,75	217735	303500	333344	307000
Всего	294971	203788,75	420078,18	511250	575960,41	550090

Анализ портовой инфраструктуры Крымской республики на сегодняшний момент носит оперативный характер. Так по сообщениям ИТАР ТАСС от 24 мая порты Феодосии и Евпатории пока сохраняют свой профиль. Порт Феодосии в ближайшей перспективе сохранит ориентацию на перевалку горюче-смазочных материалов, а порт Евпатории — на перевалку песка из озера Донузлав, и оба они будут работать на прием грузовых паромов, сообщил ИТАР-ТАСС министр транспорта Крыма. По его словам, порт Феодосии имеет нефтеналивные мощности, а также нефтебазу, что позволяет принимать с моря горюче-смазочные материалы. «Думаю, в конечном итоге придем к тому, что будем ГСМ заводить на нефтебазу, а не через Керченский пролив переправлять на паромов», — сказал Шевченко. Кроме того, в порту Феодосии налажено паромное сообщение с Краснодарским краем: в ближайшее время на линии будут ходить уже три грузовых парома.

Феодосийский порт переваливал наибольший объем наливных грузов по отношению к другим портам Крыма. Объем перевалки грузов этим портом в 2013 г. снизился на 13,3 % до 2,61 млн

тонн; в частности, перевалка наливных грузов уменьшилась на 2,3 % до 2,1 млн тонн.

«Из Евпатории в конце июня снова начинают ходить два новых парома из Турции, — добавил Шевченко. — Песок еще не добывают, но вопрос решаем, так как в противном случае просто не за что будет порту жить, учитывая, что песок сейчас в цене (песок озера Донузлав используется в строительстве. — Прим. ИТАР-ТАСС) и уже существует дефицит на него». Сюда же предполагается пустить еще один грузовой паром из порта Темрюк.

Ранее сообщалось, что порты Феодосии и Евпатории, расположенные в городской черте, в перспективе прекратят существование, а города пойдут по пути преобразования исключительно в курортные зоны. Но Шевченко пояснил, что речи о закрытии портов нет. «На сегодняшний день реконструкция обоих портов предполагается в рамках будущей ФЦП», — подчеркнул министр. В частности, в порту Феодосии предполагается достроить второй причал, который начали возводить в 2013 году. «Это крайне необходимо, так как в противном случае штормом разобьет то, что уже сделано», — пояснил Шевченко.

Однако, в соответствии с решением Правительства РФ от 15.04.2014 о закрытии портов Феодосия и Евпатория и переброски их нагрузки на порты Се-

вастополь и Керчь при построении прогноза будут учтены 3 порта: Керчь, Севастополь и Ялта (табл. 5).

Таблица 5 — Показатели грузооборота портов Крыма, имеющих перспективу развития, тыс. т

	2009	2010	2011	2012	2013
Керчь	4722,0603	4859	6279,2	5938,6	2791,5
Севастополь	402,06463	447,9	372,2	417,1	4801,2
Ялта	151,06686	106,2	171,3	188,2	162,25
Всего	5275,1917	5413,1	6822,7	6543,9	7754,95

На основе представленных данных прогноз возможно сделать не более чем на 2 периода, т.е. до 2015 года, при этом не учитываются системные изменения

стратегического характера — присоединение Крыма к России. Весьма затруднительно и графически совместить направления развития (рис. 1).

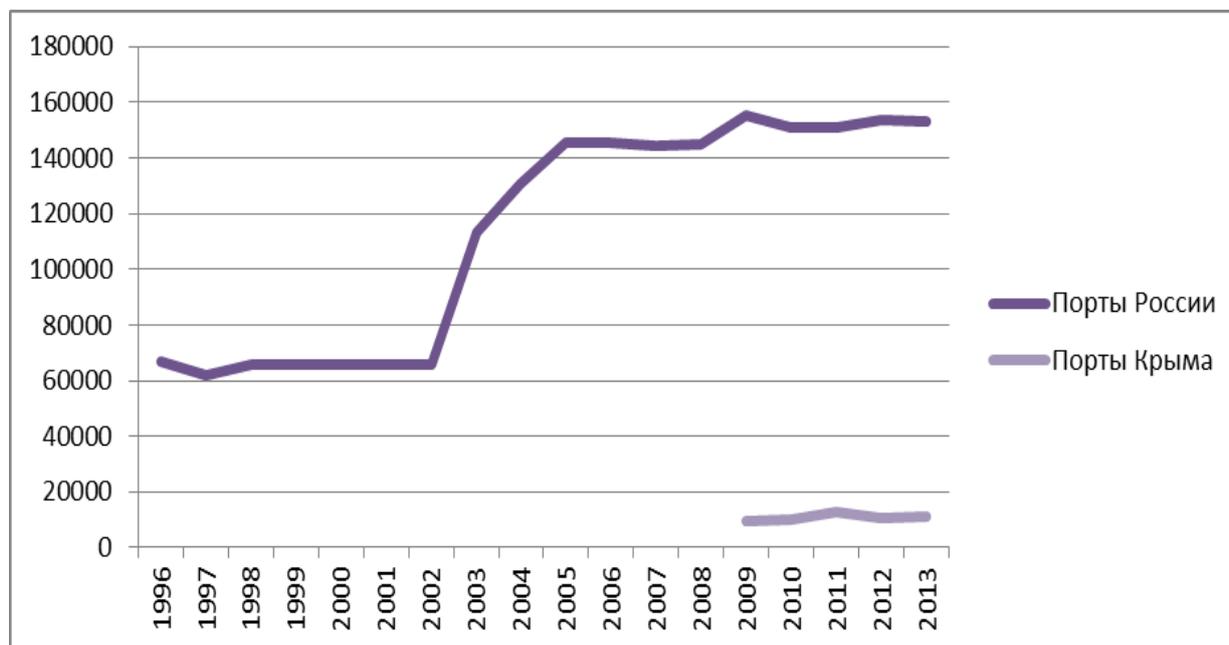


Рисунок 1 — Развитие портов России и Крыма в 1996–2013 гг. на основе изменения их грузооборота, тыс. т

Анализ основных трендов развития портов России на основе агрегированных статистических данных за прошедшие и будущие периоды позволяет применить их в стратегическом планировании совместного устойчивого развития портов Крыма и России. При этом нами были использованы как революционные, так и эволюционные состав-

ляющие развития. Для прогнозирования нами была выбрана линейная модель как наилучшим образом визуализирующая разные сценарии развития (рис. 2) и мы будем использовать обе линии тренда, отражающие как революционную, так и эволюционную составляющие.

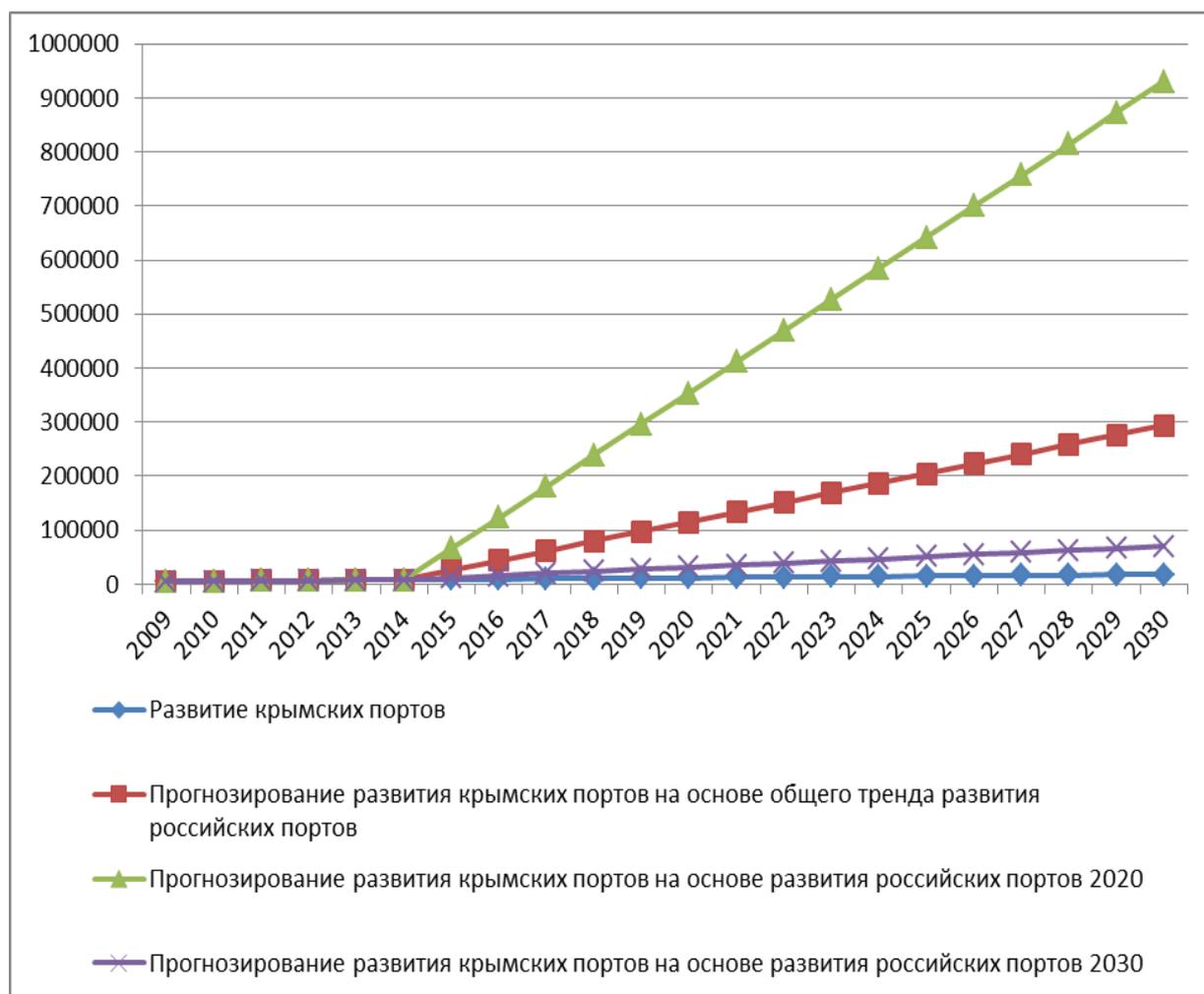


Рисунок 2 — Расчет прогнозных показателей устойчивого развития грузооборота крымских портов в составе российских портов Черноморского бассейна, тыс. т

Анализ международных транспортных коридоров показывает, что ни один из них не проходит по территории Крыма. Учитывая присоединение Крыма к России и рассмотренные возможности совместного стратегического планирования устойчивого развития портов Черноморского бассейна России и Украины нами была предпринята попытка прогнозирования развития МТК.

Коридор ТРАСЕКА удачно расположен между основными товаропроиз-

водителями в Азии и потребителями в Европе и, кроме того, этот маршрут более чем в два раза короче расстояния по основному трансокеанскому направлению от портов Японии до крупнейших западноевропейских портов. Россия не входит в состав стран-участниц этого МТК, но присоединив Крым, могла бы им стать, сделав ответвление от середины Черного моря в порт Севастополя.

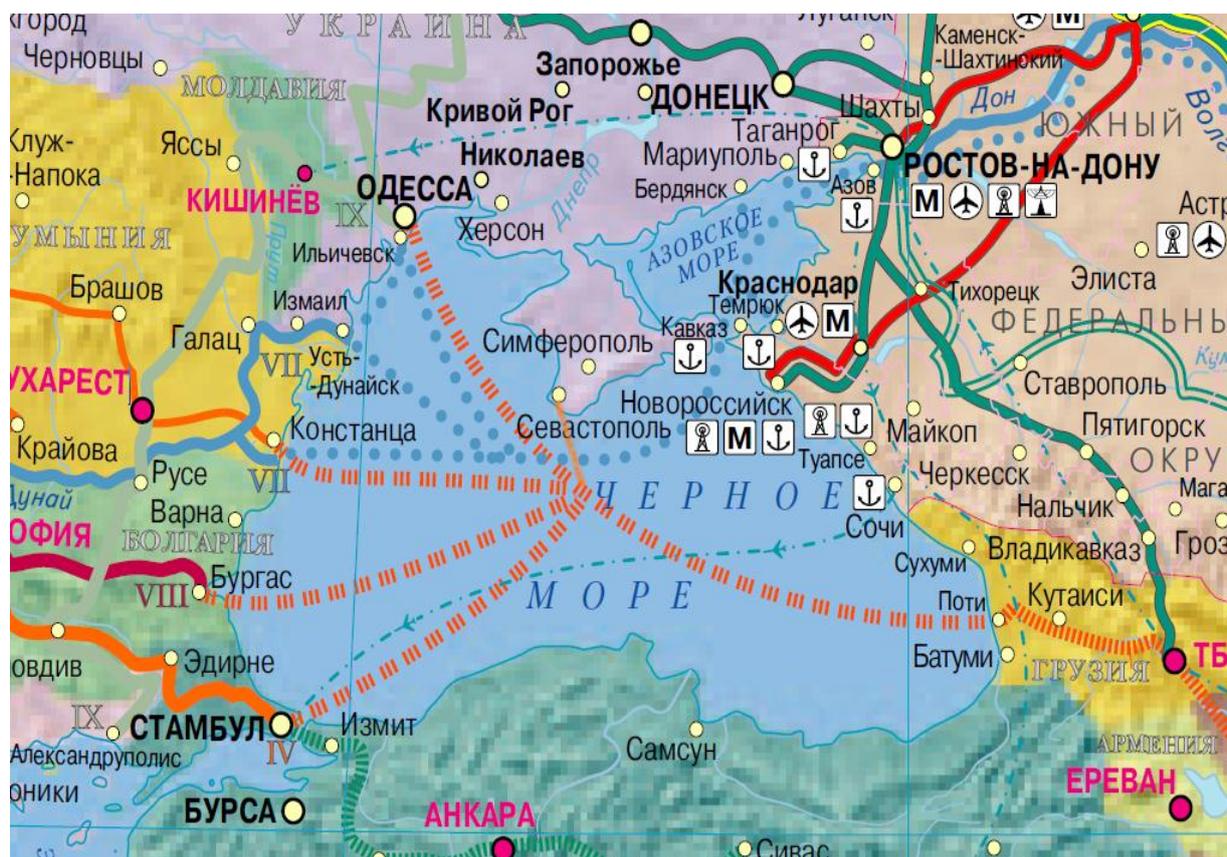


Рисунок 3 — Возможности развития МТК ТРАСЕКА

Соглашение о создании МТК «Север-Юг» было подписано в Санкт-Петербурге 12 сентября 2000 года. Странами-участницами стали Россия, Иран и Индия. Позднее к договору присоединились Азербайджан, Армения, Беларусь, Казахстан, Оман, Сирия. Подали заявки на присоединение Турция и Украина. Российские морские порты на Северном, Балтийском, Азово-Черноморском, Каспийском и Дальневосточном бассейнах являются входными пунктами панъевропейских и евроазиатских международных транспортных коридоров, формируемых на территории России, и каждый из них обслуживает перевозки грузов, в большинстве случаев осуществляемые по не-

скольким МТК. Коридор «Север-Юг» имеет на Балтике действующие порты — Санкт-Петербург, Выборг, Высоцк и строящиеся — Усть-Луга, Приморск; на Черном и Азовском морях: действующие — Новороссийск, Туапсе, Таганрог, Кавказ, Темрюк и строящийся — Железный Рог; на Каспийском море — Оля, Астрахань, Махачкала.

Учитывая присоединение Крыма к России, можно соединить полуостров с ответвлением основного участка коридора морским путем из порта Ростова-на-Дону в порт Керчь, и из Новороссийска в порт Керчь, либо по суше — из Новороссийска в Керчь, а затем и в Севастополь.

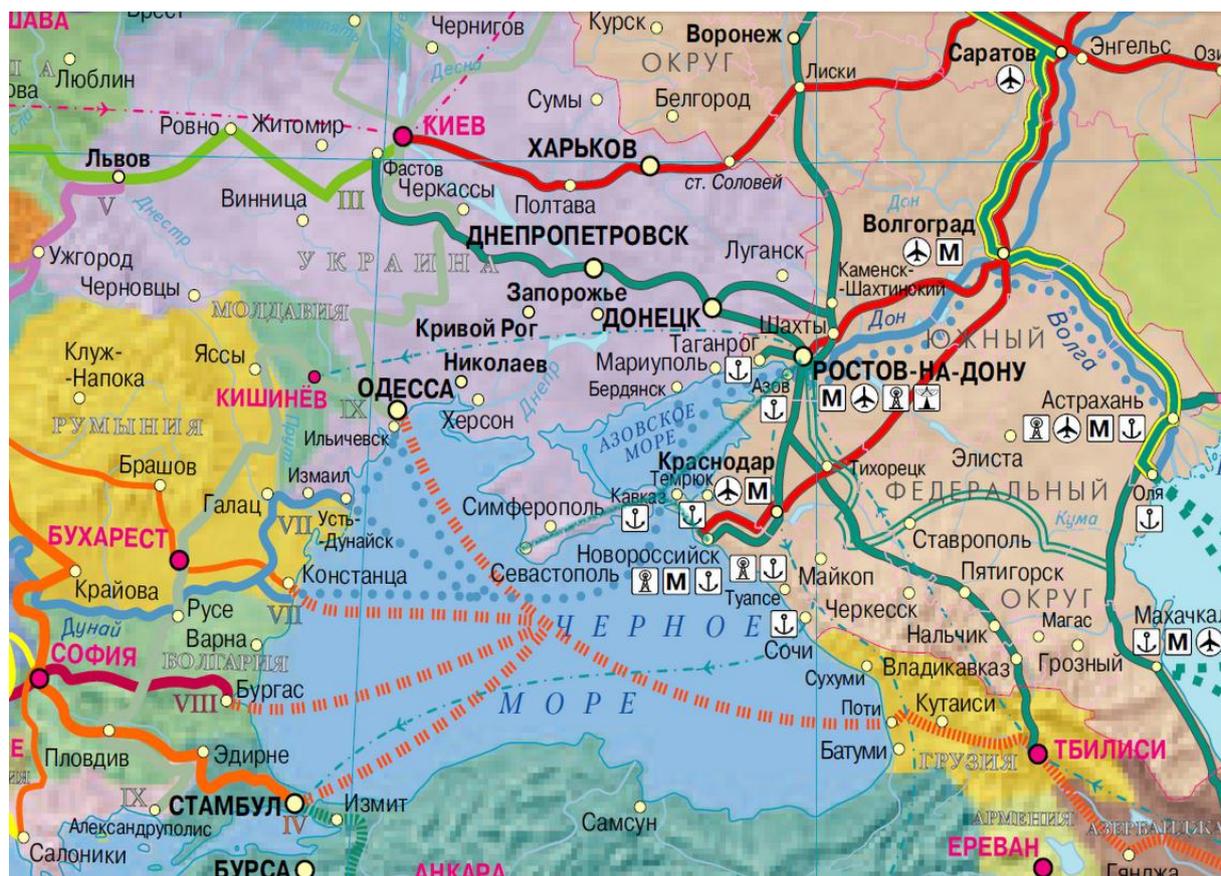


Рисунок 4 — Возможности развития МТК «Север-Юг»

Логистика транзитного евразийского транспортного железнодорожного коридора «Транссиб» включает основное направление — панъевропейский коридор № 2 (Берлин — Варшава — Минск — Москва — Нижний Новгород), один из маршрутов панъевропейского коридора № 9 через Москву и Нижний Новгород — Екатеринбург — Владивосток — Находка; ответвления — девять федеральных железных дорог, Владивосток — КНДР, соединение с транспортной сетью Японии. Кроме того, в инфраструктуру коридора входят основной автомобильный маршрут, автомобильные ответвления, внутренние водные ответвления и морские порты. Транссиб как самостоятельный евроазиатский МТК имеет ряд серьезных пре-

имуществ в освоении транзитных грузовых перевозок из Европы в страны АТР по сравнению, например, с предлагаемым Китаем проектом Трансазиатской магистрали (Великий шелковый путь). МТК «Транссиб» соединяет территорию 20 субъектов РФ и осуществляет взаимодействие 5 федеральных округов. В регионах, примыкающих к Транссибу, сосредоточено около 80 % промышленного потенциала страны, а на перевозки грузов с участием самой магистрали, приходится около 45 % внутригосударственных перевозок, осуществляемых всем железнодорожным транспортом. Поэтому мы считаем актуальным соединение порта Новороссийск с Киевом через Керчь, а также ответвление на Севастополь.

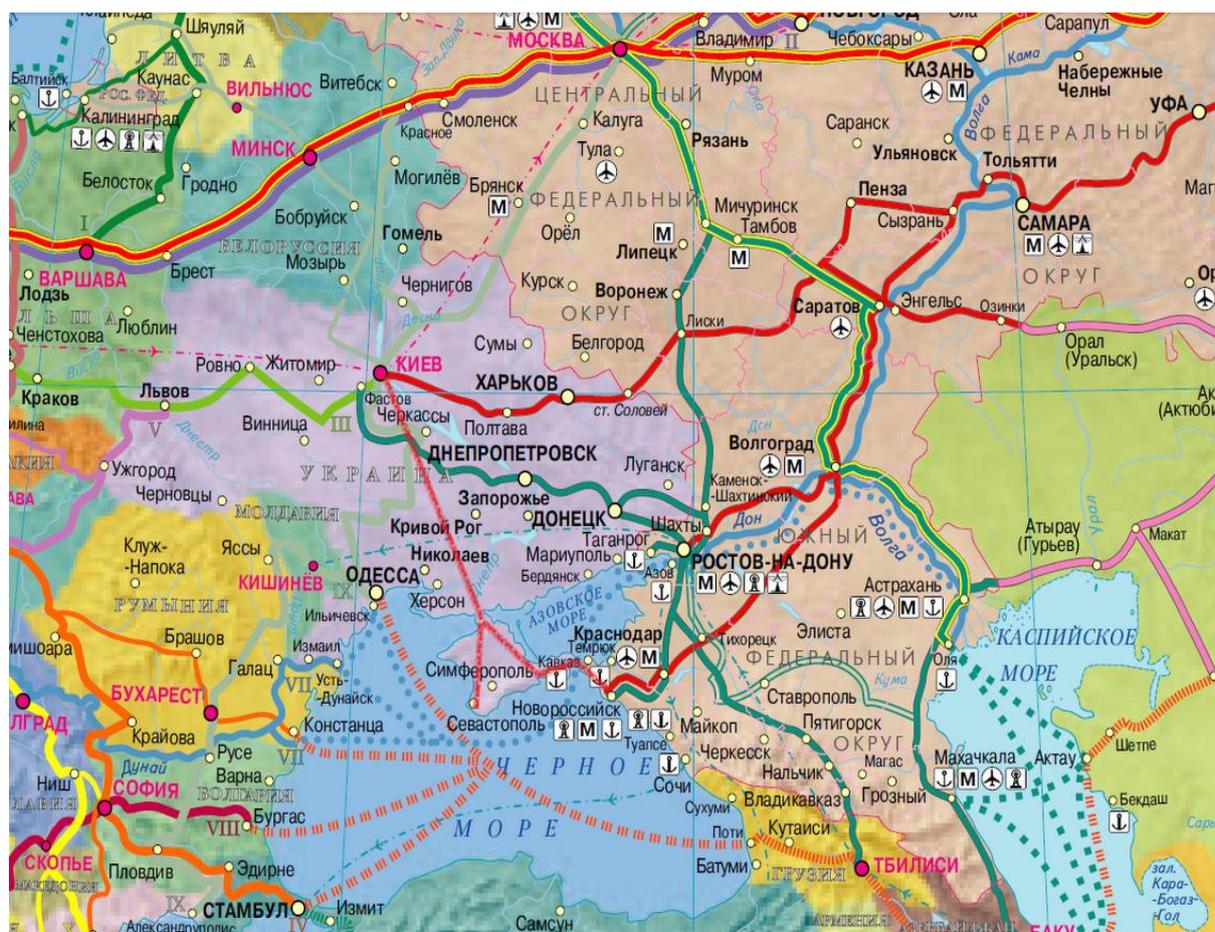


Рисунок 5 — Возможности развития МТК «Транссиб»

Продление интермодального транспортного коридора № 9 до Новороссийска и Астрахани предполагает, что его магистральное направление, от государственной границы с Финляндией, пройдет по территориям 14 субъектов Российской Федерации. Конечными пунктами коридора № 9 на Севере, являются порты Балтики: Санкт-Петербург, Выборг, в дальнейшем и Усть-Луга, а также сухопутные пограничные переходы между Россией и Финляндией. На Западе конечные пункты — пограничные переходы в Псковской области с Белоруссией и в Брянской области с Украиной. На Юге конечные пункты — порты: Новороссийск, Туапсе, Темрюк, Ейск, Таганрог, Ростов-на-Дону, Азов, Астрахань. Мы считаем возможным следующее развитие — продолжение морского пути из

Европы, включая порты Севастополь и Керчь, а также по суше Керчь-Кавказ-Краснодар к Каспийскому морю с ответвлениями на Астрахань и Олю.

Библиографический список

1. СИМФЕРОПОЛЬ, 21 мая. /ИТАР-ТАСС/ — интервью министра транспорта республики Крым Ю.Шевченко [Электронный ресурс]. — URL : <http://itar-tass.com/ekonomika/1201410>.
2. СТРАТЕГИЯ розвитку морських портів України на період до 2038 року [Электронный ресурс]. — URL : <http://uspa.gov.ua/ru/perspektivnyj-plan-razvitiya-otrasli-do-2038-goda>.
3. Транспортна стратегія України на період до 2020 року [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.transport->

ukraine.eu/page/transportna-strategiya-ukrayini-na-period-do-2020-roku.

4. Стратегия экономического и социального развития Автономной республики Крым на 2011–2020 гг. [Электронный ресурс]. — URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/krym/show/rb0121002-10#n14>.

5. Стратегия развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 г. [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.rosmorport.ru/seastrategy.html>.

6. Стратегия развития морской деятельности Российской Федерации до 2030 г. [Электронный ресурс]. — URL : <http://morinform.com>.

7. Транспортная стратегия РФ на период до 2030 г. [Электронный ресурс]. — URL : <http://rosavtodor.ru/documents/transport-strategy-2030>.

8. Механцева, К. Ф. Экономико-статистическое моделирование качества организации: теория, методология, практика : моногр. / под науч. ред. Н. П. Масловой ; Ростовский государственный экономический университет «РИНХ». — Ростов н/Д, 2007.

Bibliographic list

1. SIMFEROPOL, May 21. /ITAR-TASS/ — interview of the Minister of transport of the Republic of Crimea Y. Shevchenko [Electronic resource]. — URL : <http://itar-tass.com/ekonomika/1201410>.

2. STRATEGY development marine ports of Ukraine for the period until 2038 rock [Electronic resource]. — URL : <http://uspa.gov.ua/ru/perspektivnyj-plan-razvitiya-otrasli-do-2038-goda>.

3. Transport strategy Ukraine for the period up to 2020 rock [Electronic resource]. — URL : <http://www.transport-ukraine.eu/page/transportna-strategiya-ukrayini-na-period-do-2020-roku>.

4. The strategy of economic and social development of the Autonomous Republic of Crimea for 2011–2020 [Electronic resource]. — URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/krym/show/rb0121002-10#n14>.

5. The strategy for the development of port infrastructure of Russia until 2030 [Electronic resource]. — URL : <http://www.rosmorport.ru/seastrategy.html>.

6. The strategy for the development of marine activities in the Russian Federation until 2030 [Electronic resource]. — URL : <http://morinform.com>.

7. Transport strategy of the Russian Federation for the period up to 2030 [Electronic resource]. — URL : <http://rosavtodor.ru/documents/transport-strategy-2030>.

8. Mechantseva, K. Ph. Economic-statistical modeling quality organization: theory, methodology, and practice: monograph / under scientific. ed. N. P. Maslova ; Rostov state economic University «RINH». — Rostov-on-Don, 2007.

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНТЕГРАЦИИ ЭКОНОМИКИ АРМЕНИИ С ПРИМЕНЕНИЕМ ГРАВИТАЦИОННОЙ МОДЕЛИ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы экономической интеграции Армении и её последствия с помощью гравитационной модели. Очевидно, что развитие экономики РА в условиях ограниченности внутреннего рынка во многом зависит от быстрого роста объёмов экспорта. Авторы приходят к выводу, что при интеграции с Евразийским экономическим союзом ожидаемые положительные результаты для Армении могут быть весомыми.

Ключевые слова

Региональная экономическая интеграция, внешняя торговля, гравитационная модель, расстояние между странами, социально-культурные переменные, интеграционный индекс.

G. A. Nazaryan, D. N. Hakhverdyan

QUANTITATIVE ASSESSMENT OF THE INTERNATIONAL INTEGRATION OF ECONOMY OF ARMENIA WITH USING OF THE GRAVITY MODEL

Annotation

The issues of economic integration of Armenia and its consequences are being studied with the help of gravity model. It is obvious that the development of economy of RA under the conditions of constraints of internal market largely depends on the rapid growth of export volumes. So, authors come to the conclusion that by integration with the Eurasian economic union, the expected positive results for Armenia can be outweighed.

Keywords

Regional economic integration, foreign trade, gravity model, distance between countries, socio-cultural variables, integration index.

Основные характеристики гравитационной модели. Известная физикам со времён И. Ньютона гравитационная модель была впервые применена для исследования внешней торговли Я. Тинбергенем [1] и Г. Линнеманом [2]. Она быстро приобрела популярность и использовалась многими другими авторами. Функциональная форма модифицированной гравитационной модели (1) представлена ниже:

$$F_{ij} = G \times (M_i \times M_j) / Dist_{ij}, (1)$$

где F_{ij} — внешнеторговые потоки, например, сумма экспорта и импорта стран i и j ;

$M_{i,j}$ — экономические массы, например, ВВП стран i и j , соответственно;

$Dist_{ij}$ — географические расстояния между странами i и j ;

G — гравитационная константа.

Согласно методологии модели, экспорт является величиной, прямо пропорциональной значениям «экономической массы» двух стран (ВВП) и обратно пропорциональной — расстоянию между странами. Иными словами, наличие гравитации предполагает, что более крупные пары стран должны торговать больше друг с другом, в то время

как страны, расположенные дальше друг от друга, будут торговать меньше в силу больших издержек торговли [3].

Оценка внешнеторговых потоков Армении с помощью гравитационной модели. Детальное исследование гравитационной модели, а также пояснение основных ограничений, достоинств и недостатков даёт основание для оценки внешнеторговых потоков Армении в контексте основных сценариев развития региональной интеграции.

В центре дискуссий по вопросу экономического развития Армении обычно стоит проблема географической изоляции страны. С одной стороны это естественно по причинам горного расположения и отсутствия выхода к морю, с другой стороны, это объясняется искусственной экономической блокадой. Некоторые авторы (Л. Фрейнкман, Е. Поляков и К. Ревенко) в своих исследованиях пытались оценить влияние блокады на внешнюю торговлю. Основываясь на стандартных статистических моделях, авторы оценили убытки или потери Армении в результате снижения объёмов экспорта или внешнеторгового оборота. Для сравнения основных показателей внешней торговли Армении с аналогичными показателями других стран были применены модели экономической открытости и гравитации.

Обобщая результаты вышеуказанных моделей, авторы сделали вывод, что вследствие блокады недоэкспорт составляет довольно внушительную ве-

$$\text{Ln}Y_{ij} = \alpha + \beta_1 \text{LnGDP}_i + \beta_2 \text{LnGDP}_j + \beta_3 \text{LnDist}_{ij} + \gamma AV_{ij} + u. \quad (4)$$

Анализ был сделан для временного отрезка 1998–2012 гг. Страны, выбранные для анализа, представляют ЕС и СНГ¹.

Зависимой переменной является объём экспорта, а независимые переменные — нижеследующие показатели:

¹ Грузия включена в список, поскольку до 2009 г. являлась членом СНГ, а также по причине важнейшей геоэкономической значимости для внешней торговли Армении.

личину — 10–13 % ВВП. Примечательно, что благодаря усилиям частного сектора негативное воздействие блокады постепенно слабеет [4].

В выборку стран нами были включены страны ЕС, СНГ, включая стран-членов Евразийского экономического союза (ЕЭС-5).

Как уже было отмечено, базовая гравитационная модель представляется в виде следующего уравнения:

$$Y_{ij} = \alpha X_i^{\beta_1} X_j^{\beta_2} D_{ij}^{\beta_3}, \quad (2)$$

где Y_{ij} — объём экспорта из страны i в страну j ;

X_i и X_j — экономические массы стран (ВВП на душу населения);

D_{ij} — расстояние между странами i и j ;

α — коэффициент константа;

$\beta_1, \beta_2, \beta_3$ — коэффициенты.

Как правило, в экономических исследованиях применяется дополненное гравитационное уравнение, в которую дополнительно входят новые переменные, которые позволяют более детально исследовать проблему.

Таким образом, дополненная гравитационная модель представляется в следующем виде:

$$Y_{ij} = \alpha X_i^{\beta_1} X_j^{\beta_2} D_{ij}^{\beta_3} AV_{ij}^{\gamma}, \quad (3)$$

где AV_{ij} — вектор дополнительных переменных, которые влияют на экспорт.

Исследуемое нами уравнение имеет следующий вид:

1. основные показатели гравитационной модели — ВВП на душу населения и расстояние между странами;

2. в гравитационной модели широко используются переменные, которые представляют влияние культуры на объёмы торговли, инвестиций и миграции между странами. Из вышеуказанных переменных выбраны наличие общей границы и языка, колониальные связи;

3. имеются множество исследований, в которых обосновывается, что у стран, не имеющих выхода к морю, внешнеэкономические связи значительно ограничены, в отличие от стран, имеющих выхода к морю. То есть, фактор отсутствия выхода к морю отрицательно сказывается на внешнюю торговлю;

4. интеграционный индекс, который показывает глубину интеграции между странами [5, 6].

Гипотезы. В рамках анализа гравитационной модели нами были выдвинуты следующие гипотезы:

- объёмы ВВП на душу населения экспортирующих и импортирующих стран положительно влияют на объём экспорта. То есть, чем крупнее ВВП на душу населения экспортирующей страны, тем развита экономика страны-экспортёра и, следовательно, имеются более высокие возможности для экспорта. С другой стороны, чем крупнее ВВП на душу населения страны-импортёра, тем больше она может представить спрос на импортирующие товары;

- расстояние между странами отрицательно влияет на объём экспорта.

Это обстоятельство содержит в себе влияние не только экономических, но и культурных факторов, поскольку расстояние между стран прямо пропорциональна культурным различиям;

- в гравитационной модели имеется ряд социально-культурных переменных, которые значительно влияют на экспорт. Эти переменные представляются в виде наличия общей границы и языка, а также колониальных связей. Принято, что наличие общих социально-культурных ценностей положительно влияет на объём экспорта;

- нами в гравитационную модель была введена новая переменная — интеграционный индекс и ожидается, что влияние этого индекса на экспорт будет положительным. То есть, чем глубже уровень экономической интеграции между странами, тем крупнее взаимная торговля стран.

Результаты оценки гравитационной модели. В результате оценки базы данных методом наименьших квадратов, выяснилось, что, все основные гипотезы, выдвинутые нами, в основном подтвердились (табл. 1).

Таблица 1 — Результаты гравитационной модели. Метод наименьших квадратов²

Source	SS	df	MS	Number of obs = 19976
				F(10, 19965) = 1611.88
Model	94707.1132	10	9470.71132	Prob > F = 0.0000
Residual	117305.382	19965	5.87555133	R-squared = 0.4467
				Adj R-squared = 0.4464
Total	212012.496	19975	10.6138921	Root MSE = 2.424
Inexp	Coef.	Std. Err.	t	P>t [95% Conf. Interval]
lngdpexp	.9355611	.0167102	55.99	0.000 .9028078 .9683144
lngdpimp	.5613886	.0148272	37.86	0.000 .5323261 .5904512
lndistance	-.8781136	.028373	-30.95	0.000 -.933727 -.8225003
comlang	-.436194	.1021724	-4.27	0.000 -.6364604 -.2359276
comborder	2.16882	.0701922	30.90	0.000 2.031237 2.306402
colony	1.092283	.1064608	10.26	0.000 .8836113 1.300955
landlocked	-.9081268	.0292999	-30.99	0.000 -.9655569 -.8506966
eucountries	.4005199	.049554	8.08	0.000 .3033898 .4976499
ciscountries	1.894391	.1054562	17.96	0.000 1.687688 2.101093
customunion	1.002022	.201157	4.98	0.000 .6077372 1.396306
_cons	3.964463	.3228744	12.28	0.000 3.331602 4.597324

² Данные получены авторами, в результате оценки гравитационной модели

Далее в модели добавляем переменную интеграционного индекса (табл. 2).

Таблица 2 — Результаты гравитационной модели.
Метод наименьших квадратов, включая переменную интеграционного индекса

Source	SS	df	MS	Number of obs = 962	
				F(10, 951)	176.6
Model	5845.33024	10	584.533024	Prob > F	0
Residual	3147.72684	951	3.30991256	R-squared	0.65
				Adj R-squared	0.6463
Total	8993.05708	961	9.35801986	Root MSE	1.8193
Inexp	Coef.	Std. Err.	t	P>t [95% Conf.	Interval]
lngdpexp	1.21849	.0693307	17.58	0.000	1.082431 1.354549
lngdpimp	0.5294727	.0686879	7.71	0.000	.3946753 0.66427
Indistance	-0.0190863	.0943127	-0.20	0.840	-.2041713 0.165999
comlang	1.9151	1.893038	1.01	0.312	-1.799914 5.630114
comborder	2.264831	.1682564	13.46	0.000	1.934634 2.595028
colony	-2.323863	1.825495	-1.27	0.203	-5.906328 1.258602
landlocked	-1.414708	.1112783	-12.71	0.000	-1.633088 -1.19633
euountries	(dropped)				
ciscountries	2.086392	.2096044	9.95	0.000	1.675052 2.497733
customunion	0.4461144	.1831027	2.44	0.015	.0867824 0.805447
integratio~x	0.3473483	.0765227	4.54	0.000	.1971754 0.497521
_cons	-3.486945	1.098522	-3.17	0.002	-5.642753 -1.33114

Данные получены авторами, в результате оценки гравитационной модели

Поскольку построенная база данных является панельным, последующие два метода, с помощью которых была оценена гравитационная модель, также панельные. В свою очередь, панельная оценка данных была проведена двумя методами — с постоянными и случайными эффектами. Сущность метода с постоянными эффектами состоит в том, что между каждой парой стран может быть такой постоянный эффект, который в течение времени не меняется,

но влияет на объём внешней торговли этой пары.

Учитывая вышеупомянутое обстоятельство, мы также оценили гравитационную модель методом постоянного эффекта экспортирующих и импортирующих стран (табл. 3–4). Согласно результатам оценки гравитационной модели пятью методами, гипотезы, выдвинутые нами, в основном подтверждаются, что даёт основание для достоверности результатов оценки.

Таблица 3 — Метод с постоянными эффектами экспортирующей и импортирующей страны

Source	SS	df	MS	Number of obs = 19976	
				F(85, 19890) = 1136.21	
Model	175805.64	85	2068.30164	Prob > F = 0.0000	
Residual	36206.856	19890	1.82035475	R-squared = 0.8292	
				Adj R-squared = 0.8285	
Total	212012.496	19975	10.6138921	Root MSE = 1.3492	

Inexp	Coef.	Std. Err.	t	P>t	[95% Conf.	Interval]
lngdpexp	0.648824	0.033893	19.14	0	0.582391	0.715256
lngdpimp	0.619831	0.033073	18.74	0	0.555007	0.684656
Indistance	-1.50312	0.025479	-59	0	-1.55307	-1.45318
comlang	0.497226	0.060444	8.23	0	0.378751	0.6157
comborder	-0.08217	0.044165	-1.86	0.063	-0.16874	0.004399
colony	1.001067	0.064788	15.45	0	0.874077	1.128057
landlocked	0.287816	0.058023	4.96	0	0.174087	0.401545
euountries	0.197815	0.032224	6.14	0	0.134654	0.260977
ciscountries	1.098709	0.067341	16.32	0	0.966716	1.230702
customunion	-0.09669	0.118871	-0.81	0.416	-0.32969	0.136303

Данные получены авторами, в результате оценки гравитационной модели

Таблица 4 — Метод с постоянными эффектами экспортирующей и импортирующей страны, включая переменную интеграционного индекса

Source	SS	df	MS	Number of obs =	962
				F(27, 934)	= 219.03
Model	7766.47484	27	287.647216	Prob > F	= 0
Residual	1226.58224	934	1.31325722	R-squared	= 0.8636
				Adj R-squared	= 0.8597
Total	8993.05708	961	9.35801986	Root MSE	= 1.146

Inexp	Coef.	Std. Err.	t	P>t	[95% Conf.	Interval]
lngdpexp	0.979395	0.181345	5.4	0	0.623504	1.335285
lngdpimp	0.1749	0.181428	0.96	0.335	-0.18115	0.530953
Indistance	-1.2744	0.089571	-14.23	0	-1.45019	-1.09862
comlang	2.364922	1.233591	1.92	0.056	-0.05601	4.785854
comborder	0.496012	0.141902	3.5	0	0.217529	0.774496
colony	-1.35044	1.166976	-1.16	0.247	-3.64063	0.939764
landlocked	-0.28422	0.184288	-1.54	0.123	-0.64589	0.077449
euountries	(dropped)					
ciscountries	-0.03034	0.151891	-0.2	0.842	-0.32843	0.267747
customunion	-0.01342	0.162051	-0.08	0.934	-0.33145	0.304602
integratio~x	0.050541	0.056207	0.9	0.369	-0.05977	0.160848

Согласно полученным результатам, при росте ВВП на душу населения страны-экспортёра на 1 %, объём экспорта увеличится на 0.97 %. В случае Армении с её маленьким внутренним рынком, это обстоятельство может сыграть значительную роль. С другой стороны, рост ВВП на душу населения страны-импортёра на 1 % приведёт к росту экспорта на 0.17 %. Наличие колониальных связей оставляет существенное влияние на объёмы внешней торговли. Так, при наличии этих связей, при других равных обстоятельствах экспорт составит на 50 % больше, чем при отсутствии данного фактора. Здесь нужно

отметить, что многие специалисты бывший Советский Союз и союзные республики рассматривают как часть колониальной системы. Поэтому в случаях со странами СНГ мы рассматривали также наличие колониальных связей. Можно утверждать, что вышеуказанное обстоятельство является весомым аргументом в пользу присоединения Армении в Евразийский экономический союз.

Согласно результатам, увеличение расстояния между странами-партнёрами на 1 % ведёт к сокращению экспорта на 0.87 %. Здесь нужно подчеркнуть, что при других равных обстоятельствах

увеличение расстояния между странами приведёт также к увеличению культурных различий. Последнее, как мы уже выдвинули в наших гипотезах, может отрицательно влиять на объёмы экспорта. В этом контексте, как показывают результаты исследования, при наличии общего языка, при других равных обстоятельствах объём экспорта может быть на 49.75 % больше, чем при его отсутствии. Это обстоятельство тоже может являться весомым фактором для присоединения Армении в Евразийский экономический союз, поскольку страны-члены этого интеграционного объединения имеют в наличии общий язык общения. В случае наличия общей границы, при других равных обстоятельствах объём экспорта на 49.6 % выше, чем при её отсутствии. Это обстоятельство подтверждает необходимость региональной интеграции между странами, находящимися в одном регионе. Отсутствие выхода к морю имеет значительное влияние на объёмы внешней торговли. Согласно нашему исследованию, страны, не имеющие выхода к морю, экспортируют на 28.4 % меньше, чем экспортировали бы при наличии выхода к морю. Как известно, Армения является страной, не имеющей выхода к морю, к тому же блокированная с двух сторон (со стороны Турции и Азербайджана).

Зависимость интересующей нас переменной интеграционного индекса положительная (см. Приложение 3, табл. 3.2): Более того, согласно модели и выбранным методам оценки, увеличение интеграционного индекса на одну единицу приведёт к росту экспорта на 34.7 %.

Таким образом, можем констатировать, что согласно нашему анализу, увеличение интеграционного индекса на одну единицу приведёт к росту объёма экспорта РА максимум на 34.7 %, минимум — на 5 %. С другой стороны, все гипотезы, обусловленные социально-культурными переменными, подтвердились.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что при принятии политического

курса по интеграции с Евразийским экономическим союзом ожидаемые положительные результаты для Армении могут быть более весомыми, поскольку здесь имеет место наличие общего языка и давних связей. Из полученных результатов очевидно, что отсутствие выхода к морю значительно уменьшает экспортный потенциал страны.

Библиографический список

1. Tinbergen, J. *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*, Twentieth Century Fund, 1962.
2. Linneman, H. *An econometric study of world trade flows*. — North-Holland Publishing, Amsterdam, 1966.
3. Количественный анализ экономической интеграции Европейского союза и Евразийского экономического союза: методологические подходы. — ЦИИ ЕАБР, 2014.
4. Фрейнкман, Л., Поляков, Е. Издержки блокады в отрасли внешней торговли Армении [Электронный ресурс] // *Экономическая политика и бедность*. — 2004. — № 8. — URL: <http://www.edrc.am>.
5. Система Индикаторов Евразийской Интеграции ЕАБР 2009. — Алматы, 2009.
6. Система индикаторов евразийской интеграции II. — ЦИИ ЕАБР, 2014.

Bibliographic list

1. Tinbergen, J. *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*, Twentieth Century Fund, 1962.
2. Linneman, H. *An econometric study of world trade flows*. — North-Holland Publishing, Amsterdam, 1966.
3. Quantitative analysis of the economic integration of the European Union and the Eurasian Economic Union: methodological approaches. — TION EDB, 2014.

4. Freynkman, L. Polyakov E. The costs of the blockade in the field of foreign trade of Armenia [Electronic resource] // Economic Policy and Poverty. — 2004. — № 8. — URL : <http://www.edrc.am>.

5. System of Indicators of Eurasian Integration EDB 2009. — Almaty, 2009.

6. System of Indicators of Eurasian integration II. — TION EDB, 2014.

Приложение 1 — Результаты гравитационной модели³

Таблица 1.1 — Метод наименьших квадратов

Source	SS	df	MS	Number of obs = 19976
				F(10, 19965) = 1611.88
Model	94707.1132	10	9470.71132	Prob > F = 0.0000
Residual	117305.382	19965	5.87555133	R-squared = 0.4467
				Adj R-squared = 0.4464
Total	212012.496	19975	10.6138921	Root MSE = 2.424
Inexp	Coef.	Std. Err.	t	P>t [95% Conf. Interval]
Ingdpexp	.9355611	.0167102	55.99	0.000 .9028078 .9683144
Ingdpimp	.5613886	.0148272	37.86	0.000 .5323261 .5904512
Indistance	-.8781136	.028373	-30.95	0.000 -.933727 -.8225003
comlang	-.436194	.1021724	-4.27	0.000 -.6364604 -.2359276
comborder	2.16882	.0701922	30.90	0.000 2.031237 2.306402
colony	1.092283	.1064608	10.26	0.000 .8836113 1.300955
landlocked	-.9081268	.0292999	-30.99	0.000 -.9655569 -.8506966
eucountries	.4005199	.049554	8.08	0.000 .3033898 .4976499
ciscountries	1.894391	.1054562	17.96	0.000 1.687688 2.101093
customunion	1.002022	.201157	4.98	0.000 .6077372 1.396306
_cons	3.964463	.3228744	12.28	0.000 3.331602 4.597324

Таблица 1.2 — Метод наименьших квадратов, включая переменную интеграционного индекса

Source	SS	df	MS	Number of obs = 962
				F(10, 951) 176.6
Model	5845.33024	10	584.533024	Prob > F 0
Residual	3147.72684	951	3.30991256	R-squared 0.65
				Adj R-squared 0.6463
Total	8993.05708	961	9.35801986	Root MSE 1.8193
Inexp	Coef.	Std. Err.	t	P>t [95% Conf. Interval]
Ingdpexp	1.21849	.0693307	17.58	0.000 1.082431 1.354549
Ingdpimp	0.5294727	.0686879	7.71	0.000 .3946753 0.66427
Indistance	-0.0190863	.0943127	-0.20	0.840 -.2041713 0.165999
comlang	1.9151	1.893038	1.01	0.312 -1.799914 5.630114
comborder	2.264831	.1682564	13.46	0.000 1.934634 2.595028
colony	-2.323863	1.825495	-1.27	0.203 -5.906328 1.258602
landlocked	-1.414708	.1112783	-12.71	0.000 -1.633088 -1.19633
eucountries	(dropped)			
ciscountries	2.086392	.2096044	9.95	0.000 1.675052 2.497733
customunion	0.4461144	.1831027	2.44	0.015 .0867824 0.805447
integratio~x	0.3473483	.0765227	4.54	0.000 .1971754 0.497521
_cons	-3.486945	1.098522	-3.17	0.002 -5.642753 -1.33114

³ Здесь и далее все данные получены авторами, в результате оценки гравитационной модели.

Приложение 2 — Панельный метод оценки

Таблица 2.1 — Метод с постоянными эффектами

Fixed-effects (within) regression	Number of obs	=	19976
Group variable: panelid	Number of groups	=	1419
R-sq: within = 0.3252	Obs per group: min	=	1
between = 0.1528	avg	=	14.1
overall = 0.1707	max	=	15
	F(5,18552)	=	1788.03
corr(u_i, Xb) = -0.1492	Prob > F	=	0

lnexp	Coef.	Std. Err.	t P>t	[95% Conf. Interval]
lngdpexp	0.67959	.0236031	28.79 0.000	.6333261 .7258546
lngdpimp	0.603123	.0229493	26.28 0.000	.5581398 .6481052
lndistance	(dropped)			
comlang	(dropped)			
comborder	(dropped)			
colony	-1.92706	.9670539	-1.99 0.046	-3.8541192
landlocked	(dropped)			
euountries	0.130547	.0269449	4.84 0.000	.0777324 .1833615
ciscountries	-0.25196	.1263776	-1.99 0.046	-0.5039271
customunion	(dropped)			
_cons	-0.38851	.189277	-2.05 0.040	-0.7770207
sigma_u	2.982129			
sigma_e	0.928913			
rho	0.911554	(fraction of variance due		
F test that all u_i=0:		F(1418, 18552) = 82.79		Prob > F = 0.0000

Таблица 2.2 — Метод с постоянными эффектами, включая переменную интеграционного индекса

Fixed-effects (within) regression	Number of obs	=	962
Group variable: panelid	Number of groups	=	71
R-sq: within = 0.5519	Obs per group: min	=	1
between = 0.2456	avg	=	13.5
overall = 0.2842	max	=	14
	F(5,886)	=	218.24
corr(u_i, Xb) = 0.2065	Prob > F	=	0

lnexp	Coef.	Std. Err.	t P>t	[95% Conf. Interval]
lngdpexp	0.9962922	0.1229234	8.10 0.000	.7550372 1.237547
lngdpimp	0.1127573	0.1230134	0.92 0.360	-.1286743 .354189
lndistance	(dropped)			
comlang	(dropped)			
comborder	(dropped)			
colony	-2.017419	0.8102747	-2.49 0.013	-4.0348388
landlocked	(dropped)			
euountries	(dropped)			
ciscountries	-0.575144	0.1214157	-4.74 0.000	-1.1502879
customunion	(dropped)			
integratio~x	0.0041531	0.0438	0.09 0.924	-.0818108 .090117
_cons	4.664431	0.88448	5.27 0.000	2.928511 6.400351
sigma_u	2.5870291			
sigma_e	0.77628601			
rho	0.91739658	(fraction of variance due		u_i)
F test that all u_i=0:		F(70, 886)	61.96	Prob > F = 0.0000

Таблица 2.3 — Метод со случайными эффектами

Random-effects GLS regression	Number of obs	=	19976
Group variable: panelid	Number of groups	=	1419
R-sq: within = 0.3245	Obs per group: min	=	1
between = 0.4502	avg	=	14.1
overall = 0.4287	max	=	15
Random effects u _i ~ Gaussian	Wald chi2(10)	=	10080.91
corr(u _i , X) = 0 (assumed)	Prob > chi2	=	0

lnexp	Coef.	Std. Err.	z P>z	[95% Conf.	Interval]
lngdpexp	0.733554	0.020287	36.16 0.000	0.693792	0.773316
lngdpimp	0.559404	0.019602	28.54 0.000	0.5209844	0.597823
lndistance	-1.04472	0.096392	-10.84 0.000	-1.233641	-0.85579
comlang	0.133562	0.350079	0.38 0.703	-0.5525797	0.819704
comborder	2.09673	0.257248	8.15 0.000	1.592534	2.600927
colony	1.095091	0.348757	3.14 0.002	0.4115395	1.778642
landlocked	-1.01638	0.099822	-10.18 0.000	-1.212026	-0.82073
euountries	0.136719	0.026832	5.10 0.000	0.0841297	0.189309
ciscountries	-0.02589	0.120658	-0.21 0.830	-0.2623776	0.210593
customunion	2.246793	0.704053	3.19 0.001	0.8668742	3.626712
_cons	7.221804	0.74486	9.70 0.000	5.761905	8.681703
sigma_u	2.320654				
sigma_e	0.928913				
rho	0.861902	(fraction	of variance due	u _i)	

Таблица 2.4 — Метод со случайными эффектами, включая переменную интеграционного индекса

Random-effects GLS regression	Number of obs	=	962
Group variable: panelid	Number of groups	=	71
R-sq: within = 0.5512	Obs per group: min	=	1
between = 0.5778	avg	=	13.5
overall = 0.5703	max	=	14
Random effects u _i ~ Gaussian	Wald chi2(10)	=	1183.05
corr(u _i , X) = 0 (assumed)	Prob > chi2	=	0

lnexp	Coef.	Std. Err.	z P>z	[95% Conf.	Interval]
lngdpexp	0.96676	0.1019866	9.48 0.000	0.76687	1.16665
lngdpimp	0.166345	0.1020518	1.63 0.103	-0.03367	0.366363
lndistance	0.369706	0.2555813	1.45 0.148	-0.13122	0.870636
comlang	2.729211	1.415611	1.93 0.054	-0.04534	5.503757
comborder	2.877149	0.4735061	6.08 0.000	1.949094	3.805204
colony	-2.01631	0.8345012	-2.42 0.016	-3.6519	-0.38072
landlocked	-1.31839	0.3226517	-4.09 0.000	-1.95078	-0.68601
ciscountries	-0.45641	0.1239234	-3.68 0.000	-0.6993	-0.21353
customunion	0.935806	0.5066582	1.85 0.065	-0.05723	1.928838
integratio~x	0.020614	0.0447633	0.46 0.645	-0.06712	0.108349
_cons	-0.40985	2.457353	-0.17 0.868	-5.22618	4.406469
sigma_u	1.389901				
sigma_e	0.776286				
rho	0.762228	(fraction	of variance due	u _i)	

**Приложение 3 — Метод с постоянными эффектами
экспортирующей и импортирующей страны**

Таблица 3.1

Source	SS df	MS	Number of obs = 19976
			F(85, 19890) = 1136.21
Model	175805.64 85	2068.30164	Prob > F = 0.0000
Residual	36206.856 19890	1.82035475	R-squared = 0.8292
			Adj R-squared = 0.8285
Total	212012.496 19975	10.6138921	Root MSE = 1.3492

Inexp	Coef.	Std. Err.	t	P>t	[95% Conf.	Interval]
lngdpexp	0.648824	0.033893	19.14	0	0.582391	0.715256
lngdpimp	0.619831	0.033073	18.74	0	0.555007	0.684656
Indistance	-1.50312	0.025479	-59	0	-1.55307	-1.45318
comlang	0.497226	0.060444	8.23	0	0.378751	0.6157
comborder	-0.08217	0.044165	-1.86	0.063	-0.16874	0.004399
colony	1.001067	0.064788	15.45	0	0.874077	1.128057
landlocked	0.287816	0.058023	4.96	0	0.174087	0.401545
eucountries	0.197815	0.032224	6.14	0	0.134654	0.260977
ciscountries	1.098709	0.067341	16.32	0	0.966716	1.230702
customunion	-0.09669	0.118871	-0.81	0.416	-0.32969	0.136303

**Таблица 3.2 — Метод с постоянными эффектами экспортирующей
и импортирующей страны, включая переменную интеграционного индекса**

Source	SS df	MS	Number of obs = 962
			F(27, 934) = 219.03
Model	7766.47484	27	287.647216
Residual	1226.58224	934	1.31325722
			Prob > F = 0
			R-squared = 0.8636
			Adj R-squared = 0.8597
Total	8993.05708	961	9.35801986
			Root MSE = 1.146

Inexp	Coef.	Std. Err.	t	P>t	[95% Conf.	Interval]
lngdpexp	0.979395	0.181345	5.4	0	0.623504	1.335285
lngdpimp	0.1749	0.181428	0.96	0.335	-0.18115	0.530953
Indistance	-1.2744	0.089571	-14.23	0	-1.45019	-1.09862
comlang	2.364922	1.233591	1.92	0.056	-0.05601	4.785854
comborder	0.496012	0.141902	3.5	0	0.217529	0.774496
colony	-1.35044	1.166976	-1.16	0.247	-3.64063	0.939764
landlocked	-0.28422	0.184288	-1.54	0.123	-0.64589	0.077449
eucountries	(dropped)					
ciscountries	-0.03034	0.151891	-0.2	0.842	-0.32843	0.267747
customunion	-0.01342	0.162051	-0.08	0.934	-0.33145	0.304602
integratio~x	0.050541	0.056207	0.9	0.369	-0.05977	0.160848

Д. Т. Новиков, Е. В. Кейванова

ДВА ЭФФЕКТА СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЛОГИСТИКИ

Аннотация

Статья освещает проблематику государственной и коммерческой деятельности, формирующей общественно необходимые продукты и услуги. Раскрыты основы развития социально ориентированной логистики, представлены разновидности социально ориентированной логистики по характеру соотношения в них социального и экономического эффектов как необходимого условия успешной рыночной деятельности.

Ключевые слова

Логистика, социальный аспект, эффект, предпринимательские структуры.

D. T. Novikov, E. V. Keyvanova

TWO EFFECTS OF SOCIAL-ORIENTED LOGISTICS

Annotation

The article deals with the problems of the state and business, forming public-essential products and services, the author revealed basis for the development of socially oriented logistics, presented the variety of socially oriented logistics on character relationships in their social and economic effects, as a prerequisite for successful market activities.

Keywords

Logistics, the social aspect, the effect business organizations.

Человечеству на всех этапах его существования всегда было очень важно сопоставлять ресурсные затраты его деятельности с ее результатами, независимо от показателей измерения того и другого. И только с появлением всеобщего эквивалента в виде денег появилась возможность соизмерять затраты и полученный от них эффект с помощью единого критерия — денег. С тех пор для определения целесообразности многих видов такой деятельности и ее развития стали пользоваться такими категориями, как экономический эффект, окупаемость затрат, экономическая эффективность, доходы, прибыль, рентабельность. В условиях же достаточно развитой рыночной экономики деятельность ее основных участников — предпринимательских структур имеет право на существование и тем более развитие, если получаемый от нее экономический

эффект (величина доходов) не только окупает произведенные затраты, но и обеспечивает им необходимую прибыль, рентабельность, а следовательно и конкурентоспособность.

Основным же источником возмещения затрат и получения необходимой прибыли является оплата населением товаров в виде предметов потребления, личного имущества и конечных услуг⁴, поскольку в ценах этой части конечного продукта уже заложены все затраты и прибыль других рыночных структур, деятельность которых создает общественно необходимые условия для производства названных товаров для населения как конечной цели любого развитого рынка.

⁴ К конечным услугам следует относить услуги, имеющие абсолютную ценность и самоцель для населения независимо от последствий их потребления (использования).

К числу таких условий относятся, прежде всего, производство необходимых средств и предметов труда, а также продуцирование услуг делового характера (инфраструктурных услуг), часть общественных услуг. Поэтому сокращение в силу каких-либо обстоятельств спроса населения на потребительские товары означает сужение деятельности большинства отраслей рыночной экономики. Вот почему подавляющая часть общественно-полезной деятельности становится невыгодной рыночным бизнес-структурам, если ее результаты (продукция и услуги) не находят платежеспособного спроса у населения, а следовательно, не гарантируют всем бизнес-структурам — участникам создания конечного продукта необходимых доходов, прибыли, поскольку в этом случае все участвующие в формировании рынка предприниматели лишаются первичного источника возмещения их затрат и становятся нерентабельными.

Однако общество в лице его государства и других распорядительных центров стремится реализовать свои глубоко системные цели, связанные с обеспечением жизнеспособности и развитием общества как единого социума. Они существенно отличаются от потребностей, интересов и целей отдельных граждан и их групп, которые не всегда понимают общественные цели и интересы, часто не разделяют их, а иногда и относятся отчужденно.

К такого рода системным целям и интересам относится укрепление обороноспособности страны, обеспечение экономической безопасности, улучшение демографической ситуации, проведение благоприятной геополитики, повышение благосостояния народа, развитие фундаментальных наук, культуры, искусства, образования и медицинского обслуживания, спорта, оказание помощи дружественным странам и др.

Для достижения целей такого уровня государством учреждаются, по-

ощряются и развиваются такие виды деятельности, результаты которых (продукция и услуги) недостаточно востребованы населением и поэтому либо совсем не предлагаются на рынке в качестве товаров для населения (например, продукция космической отрасли, услуги природоохранной и экологической деятельности, продукция и услуги оборонной промышленности и министерства обороны), либо приобретаются и оплачиваются населением лишь частично. Производство такой продукции и услуг не окупает произведенные на нее затраты и поэтому становится невыгодным для бизнес-структур. Государство в таком случае является если не единственным, то основным пользователем (потребителем) этой продукции и услуг и поэтому, сохраняя и развивая эти социально ориентированные виды деятельности, оплачивает все или большую часть не возмещенных затрат.

Формирование и даже развитие такого рода дотационных структур и их деятельности целесообразно только в тех случаях, если результаты этой деятельности, исключительно важные для общественного социума, т. е. ее социальный эффект в виде самых разнообразных последствий более актуален и приоритетен, чем экономический эффект этой же деятельности, независимо от того, образуется он или нет.

Таким образом, наряду с деятельностью рыночных (коммерческих) бизнес-структур, главной целью которых является получение дохода, прибыли и обеспечение рентабельности как условия их конкурентоспособности, существует ряд социально ориентированных видов деятельности в лице некоммерческих структур. Главной целью их деятельности является производство продукции и услуг, предназначенных для общественного потребления (использования), даже если деятельность этих структур сопровождается продажей этой продукции и услуг частным лицам в качестве товаров и обеспечивает тем

самым их полную или частичную окупаемость. Так, например, создание и функционирование новых станций метро, магистрального городского и пригородного транспорта, объектов олимпийского комплекса, развитие зон отдыха, создание новой военной техники, своевременная выплата пенсий и пособий, развитие природоохранной деятельности, науки, наиболее крупных объектов культуры, медицинских центров и т. д. чаще всего не зависит от степени их окупаемости, так как с самого начала осуществляется за счет государства.

Однако это не мешает общественным структурам получать доход и осуществлять частичную, а еще лучше полную окупаемость за счет реализации своей продукции и услуг на рынке в качестве товаров (продажи билетов для поездки на транспорте, на посещение зрелищ, посещение музеев и зон отдыха, в виде частичной оплаты некоторых услуг в медицинских учреждениях, в спортивных комплексах, в учебных заведениях (аспирантуре, докторантуре) и др.). Более того, государство поощряет такую форму дополнительной рыночно востребованной деятельности некоммерческих по своей общественной природе структур. И не только потому, что получаемые от этой деятельности доходы облегчают государству их финансирование, экономя бюджетные средства, но еще и потому, что рыночные регуляторы стимулируют повышение качества и снижение издержек на продукцию и услуги этих социально ориентированных общественных структур, повышая тем самым их социальную эффективность, ради которой они и были созданы.

Социальный эффект в форме различных общественно значимых последствий не исключает в перспективе и экономический эффект от этих последствий. Но место, время и конкретные причины образования этого отложенного экономического эффекта остаются в значительной степени неопределенными и трудно предсказуемыми. Тем более что

обобщенная оценка самого социального эффекта чаще всего производится с помощью целого ряда неэкономических показателей (роста народонаселения, сокращения преступности, улучшения здоровья, образовательного и культурного уровня, увеличения срока жизни, безопасности, снижения смертности, успехов в спорте и т. д.). И если в ряде случаев дается обобщенная оценка многофакторного проявления социального эффекта с помощью балльных измерителей⁵, это делается, как правило, экспертным путем, т. е. на эмпирическом уровне представления или интуитивно.

Таким образом, к социально ориентированным видам общественно полезной деятельности в условиях рыночной экономики следует отнести такую деятельность, экономический эффект которой обязательно сопровождается социальным эффектом, и наоборот. Причем соотношение этих эффектов и их приоритетность во многом определяет миссию, цели и характер управления деятельностью названных общественных структур.

Сказанное выше имеет прямое отношение к логистике как одной из важнейших сфер общественной деятельности по пространственно-временному перемещению как отдельных объектов, так и их совокупности в составе плано-организованных и управляемых материальных, финансовых, информационных и людских потоков.

Рассмотрим разновидности социально ориентированной логистики по характеру соотношения в них социального и экономического эффектов.

1. Логистическая деятельность, изначально ориентированная исключительно на получение социального эффекта. К этой категории относится эко-

⁵ С этой целью общественно-значимые составляющие социального эффекта, выраженные в количественном измерении их показателей, умножаются на соответствующие весовые коэффициенты в зависимости от приоритетности этих составляющих.

логическая, военная и в значительной степени государственная логистика в форме госзаказов, госзакупок и госпоставок продукции и получения услуг, космическая логистика, логистика пеницитарных учреждений. Основным способом повышения эффективности этих видов логистики является снижение затрат на ее осуществление путем рационализации (оптимизации) соответствующих потоков.

2. Логистическая деятельность изначально ориентирована на получение социального эффекта как необходимого условия ее осуществления одновременно с экономическим эффектом как условием достаточным. К этой категории относится логистика магистрального, пригородного и городского видов транспорта, логистика газоснабжения, электроснабжения, логистика домашних хозяйств, миграционных и иммиграционных потоков, логистика индустрии гостеприимства и туризма, логистика по обслуживанию ЖКХ, крупных спортивных комплексов, социально-культурного сектора, сети оптовой и розничной торговли, здравоохранения, образования. Все логистические структуры этой категории должны, с одной стороны, максимизировать свои доходы за счет оплаты их услуг населением, с другой стороны, делать это только при обязательном соблюдении более приоритетных социально значимых функций. Это означает, что такая логистическая деятельность не прекращается, даже если связанные с ней издержки полностью не окупаются за счет платежеспособного спроса населения, поскольку их невозмещенная часть компенсируется из госбюджета. Такая ситуация характерна для многих видов логистики железных дорог России, пригородного и городского транспорта, ЖКХ, газо- и электроснабжения населения, логистической инфраструктуры автомобильных дорог, логистического обслуживания здравоохранения, социально-

культурного сектора, эмиграционных потоков и др.

3. Логистическая деятельность, изначально предназначенная для получения экономического эффекта, в силу своей специфики параллельно образует социальный эффект, не всегда осознаваемый и оцениваемый самими продуцентами. Так, например, когда коммерческие бизнес-структуры привлекаются для выполнения госзаказа, то деятельность последних по своим конечным результатам также может считаться частично социально ориентированной, поскольку предусматривает сопряжение коммерческих и некоммерческих интересов и целей. В таких случаях рыночные бизнес-структуры, нанятые и оплачиваемые государством для выполнения госзаказа, должны, по идее, разделять с государством социальную ориентацию и ответственность. Это проявляется, во-первых, в том, что госзаказ, влияя на уровень цен при госзакупках, способен косвенно влиять на уровень добросовестной конкуренции и на динамику цен в экономике. Во-вторых, государство разделяет риски и выгоды новых технологических проектов совместно с их исполнителями. И, наконец, эффективно функционирующая экономика государства стремится максимизировать полезность закупаемых у бизнес-структур товаров и минимизировать при этом издержки путем конкурсного отбора подрядчиков, чтобы изъятые из рыночного оборота ресурсы действительно работали на общество. Развитие производства продукции и услуг в отдаленных регионах мира и России с относительно дешевой рабочей силой и природными ресурсами выгодно экономически развитым странам и регионам-потребителям, если логистические издержки по перевозкам продукции и услуг меньше выгоды от производства этой продукции в отдаленных регионах. Тем самым логистика осуществляет межстрановое и межрегиональное разделение труда и способствует тем самым социально-

экономическому и культурному развитию отдельных стран и регионов.

4. К социально ориентированной логистике следует также отнести весь спектр социально востребованных услуг, сопровождаемых перемещением населения в виде различных людских потоков (на вокзалах, в аэропортах, гостиницах, отелях, в пути следования, в пунктах пересадки на другие виды транспорта и др.). От качества этого обслуживания в значительной степени зависит спрос населения на собственно логистические услуги, а также социально-экономический эффект логистической деятельности. Особенно ощутим социальный эффект от коммерческой информационной логистики, использующей современные информационные технологии, а также от финансовой логистики, вовлекающей в финансовые операции большие массы населения. Все эти разновидности попутного социального эффекта сугубо коммерческих логистических структур следует обязательно учитывать при оценке целесообразности и стимулировании той или иной логистической деятельности и развитии ее инфраструктуры.

5. К социально ориентированной деятельности логистических структур можно также относить часть их внутренней деятельности по созданию благоприятных условий для работников этих структур путем учреждения и развития в составе этих структур специализированных подразделений социально-бытового сектора в виде собственных органов здравоохранения (больниц и поликлиник), санаториев и домов отдыха, общественного питания, жилищного фонда, специальных учебных заведений по подготовке кадров и др. Это не только снижает напряженность в функционировании и развитии аналогичных бюджетных структур, но и ощутимо стимулирует работников этих структур в повышении производительности труда и качестве логистических услуг. К числу таких социально ориентированных логистиче-

ских структур можно отнести холдинг «Российские железные дороги», логистические структуры Газпрома, Роснефти, Минобороны, МЧС и др.

Таким образом, к социально ориентированной логистике следует отнести такую логистическую деятельность, которая измеряется как экономическим, так и социальным эффектом. Последний проявляется в таких общественно значимых последствиях, которые в ряде случаев определяют главную цель существования и развития этой логистической деятельности. Эту особенность логистики всегда следует учитывать при определении ее стратегического развития, особенно в России.

Библиографический список

1. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Управление цепями поставок: учебник / под ред. Б. А. Аникина и Т. А. Родкиной. — М.: Проспект, 2013.
2. Актуальные проблемы управления — 2013 // Материалы 18-й Международ. науч.-практ. конф. — М.: ГУУ, 2013. — Вып. 3.
3. Афанасенко, И. Д., Борисова В. В. Логистика в системе совокупного знания. — СПб.: изд-во СПбГЭУ, 2013.
4. Проценко, О. Д., Проценко, И. О. Логистика и управление цепями поставок — взгляд в будущее: макроэкономический аспект. — М.: Дело: РАНХиГС, 2012.
5. Новиков, Д. Т. Логистика — одно из основных направлений инновационного развития России и Украины // Донецкий вестник. — 2013. — № 1.
6. Курбатов, О. Н., Новиков, Д. Т., Скоробогатова, Т. Н. Логистика в сфере услуг населению // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. — 2009. — № 2.
7. Сосунова, Л. А., Новиков, Д. Т., Горн, А. П. Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2007. — № 6.

8. Зырянов, А. В., Зуева, О. Н., Набоков, В. И. Логистика домохозяйств и размещение торговых предприятий / под ред. А. В. Зырянова. — М. : Экономика. 2010.

Bibliographic list

1. Logistics and supply chain management. Theory and practice. Supply chain management : textbook / ed. by B. A. Anikin and T. A. Rodkina. — М. : Prospect, 2013.

2. Actual problems of management — 2013 // Proceedings of the 18th International scientific and practical conference. — М. : SUM. — Vol. 3.

3. Aphanasenko, I. D., Borisova, V. V. Logistics in the body of knowledge. — SPb. : Publishing house of SPbGEU, 2013.

4. Protsenko, O. D., Protsenko, I. O. Logistics and supply chain management — a look into the future: the macroeconomic aspect. — М. : Delo : RANHaGS, 2012.

5. Novikov, D. T. Logistics — one of the main directions of innovative development of Russia and Ukraine // Donetsk Herald. — 2013. — № 1.

6. Kurbatov, O. N., Novikov, D. T., Skorobogatov, T. N. Logistics in the field of public services // RISK: Resources, Information, Supply, competition. — 2009. — № 2.

7. Sosunova, L. A. Novikov, D. T., Horn, A. P. Bulletin of the Samara State University of Economics. — 2007. — № 6.

8. Zyryanov, A. V., Zuev, O. N., Nabokov, V. I. Logistics households and placement of commercial enterprises / ed. by A. V. Zyryanov. — М. : Economics, 2010.

Е. К. Пиливанова

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ: ЛОГИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация

В статье критически оценивается современная фактография институционально-рыночной трансформации розничной торговли в России, особенности которой идентифицированы через призму эмпирического обобщения и осмысления сложностей структурного роста отечественного ритейла и формируемых им цепей поставок.

Ключевые слова

Розничная торговля, торговая сеть, потребительский рынок, цепь поставок.

Е. К. Piliyanova

CONCEPTUAL ANALYSIS OF FEATURES RETAIL IN RUSSIA: LOGISTIC ASPECTS

Annotation

In article the critical of the modern institutional factography-market transformation of retail trade in Russia, especially in the light of which the identified empirical generalization and understanding of the complexities of the structural growth of the domestic retail and formed their supply chains are given.

Keywords

Retail, retail chain, the consumer market, supply chain.

Развитие розничной торговли в России в последние два десятилетия характеризуется существенными институциональными сдвигами, которые были вызваны органическим ростом современной сетевой розницы, а также постепенным упразднением нецивилизованных форм торговли. Эмпирическая оценка данных подвижек позволяет констатировать, что они породили определенные диалектические противоречия: с одной стороны, формируя новое организационное качество рынка, с другой, усиливая конкурентное напряжение в системе его товародвижения.

Фактографическое пересечение многих тенденций развития рынка формирует палитру трендов, определяющих сложную результирующую дальнейшей трансформации торговых операторов и каналов продаж в отечественном ритейле.

Отмечая особенности развития современной розничной торговли в России, следует выделить ряд знаковых эволюционных переходов, которые отражают существо происходящих в отрасли процессов и позволяют наметить контуры ее дальнейшего изменения.

1. В 2000-х гг. розничная торговля в стране представляла собой отраслевой сегмент, который развивался семимильными шагами. Этот рост сохранился и после кризиса, что указывает на инерцию и высокий потенциал развития потребительского рынка России. Такая динамика была обусловлена низким уровнем отраслевых рисков инвестиций в торговую инфраструктуру, наличием отчетливых конкурентных преимуществ у сетевых форм организации розничного бизнеса, развитием системы потребительского кредитования, которая позволяла поддерживать спрос.

2. Гипертрофированное развитие розничных торговых сетей в России было обусловлено их операционной эффективностью, высокой привлекательностью для потребителей форматов продаж, использованием технологий индустриализации в торговле (которые сделали ритейл высокотехнологичным), повышен-

ной концентрацией инвестиций в торговле, которые усилили ее рыночную власть. Относительная сила последней обрела примат над силой поставщиков, что привело к асимметричному перераспределению добавленной стоимости между торговыми сетями и производством. Данный институциональный разрыв породил одну из осей структурного неравновесия в экономике России, для ослабления которой сегодня не просматривается никаких реальных эмпирических и институциональных предпосылок. Давление торговли на товарный сектор экономики, перемещение центра накопления стоимости в сферу реализации продукции стимулировали расширение практики асимметричного построения цепей поставок. Их институционально-рыночная корректировка сегодня происходит лишь точечно, неконтролируемо и в большей степени завязана на «жесткое» изменение рыночной конъюнктуры или конкуренции, когда стратегический союз с поставщиками приобретает для торговли ярко выраженную и просчитываемую экономическую резонантность. Например, выход в регионы требует дополнительной ценовой скидки для подавления местной розницы на локальных потребительских рынках, которую торговые сети могут получить у поставщиков.

3. Резкие структурные сдвиги в развитии потребительского рынка РФ, его сегментация и радикальная практика товарно-сбытовой кооперации производителей с сетевым FMCG-ритейлом и непродуктовой розницей породили эмпирически релевантное разделение цепей поставок на контролируемые поставщиками и торговлей. Это разделение имеет огромное значение и для теории, и для практики. С точки зрения теории логистики стало очевидным, что влияние производителя на потребительский выбор, рыночная сила его бренда могут ослабить власть торговых сетей, формируя предпосылки для равновесной кооперации в цепи.

4. Анализ рыночной практики развития цепей поставок сетевой рознич-

ной торговли показал, что природа их «неограниченной» рыночной власти обусловлена не только тем, что она является структурно определенной и подпитывается растущим объемом инвестиций в торговую инфраструктуру сетей и технологии продаж. Форматный ритейл эволюционировал не только организационно и технологически, но и тактически: использовались все новые и более передовые инструменты интеграции поставщиков в цепи поставок. От ретробонусов сети перешли к развитию программ СТМ, дискриминируя предложение товаров под брендом производителя. То есть, наращивая инвестиции в торговую инфраструктуру, ритейлеры сохранили в перекрестье своего интереса операционализацию коммуникационного доступа к потребителю, параллельно выстраивая грамотную политику взаимодействия с производителями.

5. Нельзя не отметить такой важный фактор, как экстенсивный рост форматного ритейла, который выступил в качестве центрального тренда его развития на первоначальном этапе эволюционного подъема и организационного закрепления сетевых форм организации розничного бизнеса на потребительском рынке страны. Данный тренд не потерял своей актуальности и в настоящее время, однако теперь дополнен более значимыми изменениями в контексте адаптации к эмпирически подвижной и неустойчивой рыночной конъюнктуре. При том, что в среднем оборот розничной торговли увеличился в денежном выражении на 13 %, крупнейшие ритейлеры приросли почти на 25 %. Следует отметить, что на 10 крупнейших ритейлеров приходится около 21 % рынка — это очень низкий показатель концентрации, который будет расти [3].

Однако динамика этого роста в современный период, вероятно, окажется ограничена ввиду усиления спросовых ограничений на рынке. Высокий уровень долговой нагрузки населения, невозможность снижения стоимости рефинан-

сирования займов домохозяйств, снижение темпа роста реально располагаемых доходов населения — все это формирует структурный сдвиг в развитии рынка, который автоматически развернет стратегические ориентиры роста ритейла от его органического расширения в пользу повышения операционной эффективности сбыта. Данный сдвиг является принципиально значимым в контексте общего теоретического осмысления особенностей современной эволюции отечественного ритейла. Эта значимость продиктована специфическим для современных маркетинговых и логистических исследований смещением акцента с рассмотрения «чистого» спроса и предложения, конкуренции операторов на оценку факторов и условий, которые формируют на более «глубоком» уровне механику движения рынка. До кризиса 2008–2009 гг. в системе логистических исследований данный ракурс научного анализа присутствовал преимущественно номинально. На уровне теории управления добавленной стоимостью было известно, что цепи поставок так или иначе зависят от конечного спроса, а его абсолютная величина опосредованно влияет на процесс фрагментации цепочек накопления стоимости.

Сегодня этот отчасти тривиальный посыл эмпирически обрастает более тяжелой фактурой, отражающей дисфункциональное устройство модели роста экономик. Не заостряя внимания на этом сложном вопросе, который требует отдельного и предметного рассмотрения, резюмируем следующее. Драйвером текущей эволюционной фазы роста ритейла в России выступает экономическая политика, которая продуцирует разрывы в спросе и предложении, обусловленные неустойчивостью моделей финансирования потребления в стране. Эта проблема не является специфичной и характерной только для России. С ней столкнулся весь развитый мир, который имеет более длительную историческую практику разви-

тия спроса, основанного на увеличении долга домохозяйств.

б. Динамичное развитие потребительского рынка страны априори должно сопровождаться расширением практик его регуляции со стороны государства, которая должна нивелировать институциональные диспропорции и гармонизировать конкуренцию со стороны предложения, торговли и общую конъюнктуру рынка.

В экономике России по мере ослабления патерналистского начала в экономике для торгового бизнеса крайне важной является оценка степени участия государства в экономике, возможность прогнозирования результирующего вектора институциональной корректировки рыночной среды, влияние которой будет различным для каждого типа розничных предприятий [2, с. 85].

На сегодняшний день можно апостериори воспользоваться реальными результатами такой корректировки, которые, однако, постфактум нельзя признать удовлетворительными. Например, принятие Закона о торговле 2009 г. не обеспечило нормализации договорных условий товарно-сбытовой кооперации торговых сетей и поставщиков, поскольку не могло обеспечить по определению. Государство столкнулось с проблемой директивной ликвидации асимметрии переговорных позиций сторон в условиях, когда она является следствием реальной разности в их экономическом и рыночном потенциале. С другой стороны, научно-практическая разработка данного вопроса и его актуализация со стороны товаропроизводителей указывают, что реальная власть ритейла должна быть дополнена ее экономической легитимацией перед остальными участниками рыночного процесса, и прежде всего поставщиками.

Данный вывод полностью отвечает логике видения представленной проблемы профессором А. У. Альбековым: «Современная конфигурация обменно-распределительного механизма в сфере товарного обращения страны характери-

зуется очевидным дисбалансом рыночной власти в формирующихся и уже сформированных цепях поставок. При этом тиражируемая по всей товаропроводящей сети асимметрия не подкреплена твердым пониманием эмпирически фиксируемого диспаритета соблюдения экономических интересов торгового и производственного звеньев» [1, с. 102–103].

Отмечая дискуссионность и сложность этой проблемы, которая в новых рыночных реалиях должна иметь более рациональное прямоточное толкование, можно заключить, что ее постановка со стороны отечественных товаропроизводителей является не вполне обоснованной. Скорость и глубина институционализации торговли во всем мире опережают процесс усиления рыночного позиционирования производства, которое в глобальной масштабе меняет свою географию, перемещается по транснациональным цепочкам, используя преимущества низкой стоимости факторных доходов в тех или иных экономиках (стоимость труда, налоги). При этом резко трансформируется формат индустриализации, которая носит в основном экспортно ориентированный характер и связана с организацией бизнес-модели производства в форме производственной цепи. Глобализация цепочек накопления стоимости, тем не менее, закрепила доминирующую роль в них со стороны торговли. Распределение продукции, решение вопросов маркетинга и продвижения продукции оказались локализованы в промышленно развитых странах, которые аккумулируют большую часть добавленной стоимости. То есть, с точки зрения прогрессивной конфигурации цепей поставок, сбыт играет доминирующую роль. Он же реализует основные прибылеобразующие функции. В силу этой объективно довлеющей фактографии можно заключить, что отождествление стратегической роли производства и сбыта продукции не имеет под собой реальных эмпирических оснований.

Если рассматривать сферу товарного производства в рамках идентификации факторов ее рыночного роста, то можно выделить из них два основных, которые способны обеспечить такой рост. Это НТП и инновационное преобразование технологии производства, а также экстенсивное расширение производственных мощностей. По обоим компонентам в России просматривается в целом неудовлетворительная ситуация. Во-первых, темпы НТП в мире сегодня крайне низкие, а развитие индустрии даже промышленно развитых стран не характеризуется процессами, которые были бы близки к тому, что дефинируется как «промышленная революция». Можно наращивать инвестиции в НИОКР, но это не будет обеспечивать каких-либо прорывных решений и подвижек в технологии производства. Во-вторых, в России наблюдается дефицит инвестиций в производственные активы, что обусловлено дороговизной и частичным отсутствием длинного фондирования в экономике.

Заметим, что мы рассматривали эталонный формат институционально-рыночного построения цепочки накопления стоимости, генерируемой самими товаропроизводителями, которые де-факто не в состоянии проигнорировать или девальвировать роль и значение сбыта. Еще более справедливым этот вывод становится при рассмотрении цепей поставок торговых сетей, которые доминируют на рынке, монополизируют каналы масштабного товароснабжения потребительского рынка и автоматически диктуют удобные им условия кооперации.

Все это позволяет резюмировать, что любая попытка эквивалентировать стратегическую роль и рыночное значение производства, сбыта в рамках производственно-распределительных цепочек, не отвечает нынешним реалиям рынка. Отсюда, теоретизация этого посыла и обуславливающей его фактографии должна выступать в качестве содержательного императива реконцептуализации современных представлений о том, каким образом может и должна изме-

няться доминантность отдельных звеньев в процессе фрагментации цепочек или их вертикальной диверсификации.

Доверяя данный вывод, необходимо заключить, что институциональное регулирование не может полностью нивелировать различия в уровне рыночного позиционирования и рыночной власти участников рынка. Размытость данной формулировки может быть скорректирована указанием на необходимость реальной переоценки значимости торговли и производства в цепях поставок и их адекватного закрепления в системе товародвижения современного рынка. На уровне научного анализа и теоретических изысканий нет необходимости легитимировать и выстраивать научную рефлексию вдоль ошибочной предметной линии, которая не будет отражать глубины и вектора трансформации товарного предложения. Последнее остается весьма консервативным против гипертрофированного роста торговли, как органического, так и операционного. Все это позволяет более выпукло выделить методологическую проблему корректировки когнитивной платформы современной логистики, которая должна с опережением фиксировать инерцию и институциональную неоднородность, асинхронность развития рынка и его отдельных элементов.

В данном случае мы кратко затронули лишь один из проблемных аспектов развития теории рынка и теории логистики, который представляет собой частное отображение более глубокой дивергенции теории и практики, в которой либо практика не успевает за теорией, либо рафинированные установки последней, по сути, не отвечают реалиям рынка. Например, в области логистики существует ряд определений и терминов, которые отражают прогрессивную механику организационного сложения цепочек поставок, но имеют крайне фрагментарное подкрепление в современной практике. Так, синергетический эффект от теоретически слаженной конвергенции звеньев все еще далек от остроты конфликтов, которые наблюдаются в

практике их кооперации, особенно когда речь идет о взаимодействии поставщиков и розничных сетей. Лишь в отдельных отраслевых нишах ужесточение условий конкуренции требует тотальной пересборки звеньев в единую цепочку и закрепление за ними полного контроля. Такой процесс можно наблюдать на рынке сельскохозяйственной продукции, где не полностью использованный потенциал кооперации в АПК позволяет интегрировать звенья по вертикали и собрать их в единый холдинг. Реализовать такой маневр на потребительском рынке крайне сложно, что формирует менее благоприятные условия для усвоения и отработки рациональных положений теории логистики на практике.

Таким образом, современная трансформация потребительского рынка России характеризуется не только высокой скоростью происходящих на нем изменений, но и глубиной качественного преобразования его торговой и товаропроводящей инфраструктуры.

В контексте этих институциональных пертурбаций теория логистики попала в непростые полевые условия верификации ее целевых установок, которые не разрушают концептуальную платформу логистического знания, но формируют весьма агрессивную рыночную среду для верификации принципов логистики. Инструментально-утилитарная отработка последних показывает, что репрессивный формат эволюции цепей поставок, деформация межотраслевых пропорций в экономических сферах воспроизводства и обращения, дефицит промышленных инвестиций и медленное технологическое обновление производства формируют разрыв в уровне экономических потенциалов звеньев, которые априори не могут сосуществовать гармонично.

Оценивая особенности современного развития розничной торговли в России и перспективы ее роста в обозримом будущем, можно заключить, что это развитие будет характеризоваться резкими структурными сдвигами, обусловленными устойчивым внут-

ренним спросом и способностью его удовлетворения со стороны ритейла, а также менее активным развитием сферы товарного производства в потребительском секторе. Последнее не получает системного импульса для скоординированной и макроэкономически управляемой трансформации, индикатором чего является спонтанная актуализация дискурса относительно развития импортозамещения, вызванная принятием санкций против России со стороны Запада. Поддержка внутреннего товаропроизводителя должна составлять системный императив промышленной политики страны и не может генерироваться в условиях антикризисной санации сферы материального производства экономики.

Библиографический список

1. Альбеков, А. У. Проблемные аспекты современного развития цепей поставок потребительского рынка // Современные логистические технологии и стратегии (торговый комплекс): моногр. — Ростов н/Д: ИПК РГЭУ (РИНХ), 2013.

2. Пиливанова, Е. К. Особенности макро- и микросреды функционирования современного розничной торговли // Современные логистические технологии и стратегии (торговый комплекс): моногр. / науч. ред. А. У. Альбеков. — Ростов н/Д: ИПК РГЭУ (РИНХ), 2013.

3. 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.

4. 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. — Rostov-on-Don : PPC of RSUE (RINH), 2013.

2. Pilivanova, E. K. Features of macro- and microfunctioning of modern retailing // Modern logistics technologies and strategies (shopping mall) : monograph /

scientific. ed. by A. U. Albekov. — Rostov-on-Don : PPC of RSUE (RINH), 2013.

3. 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/conffiles/docs/227/riteil_report_3.pdf.

4. Ukraintsev, V., Astafurov S. Development of a network of retail trade in Russia: vector dynamics and infrastructural growth // Vestnik of Rostov State University of Economics (RINH). — 2013. — № 4.

М. А. Пономарёва, С. Г. Тяглов, И. А. Жукова

КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ, МЕЖПОКОЛЕНЧЕСКИЕ ЭКСТЕРНАЛИИ И НАКОПЛЕННЫЙ ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ УЩЕРБ: ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОНЯТИЙ И ЯВЛЕНИЙ

Аннотация

В статье осуществлен анализ основных положений концепции устойчивого развития в контексте проблематики межпоколенческих экологических экстерналий; показана взаимосвязь понятий «устойчивое развитие», «межпоколенческие экстерналии и диспропорции» и «накопленный экологический ущерб» и соответствующих им явлений; обоснована тождественность понятий «накопленный экологический ущерб» и «межпоколенческие отрицательные экологические экстерналии», где первое понятие является практически реализованной формой последнего.

Ключевые слова

Устойчивое развитие, межпоколенческие (темпоральные) отрицательные экологические экстерналии, накопленный (прошлый) экологический ущерб.

М. А. Ponomariova, S. G. Tyaglov, I. A. Zhukova

THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT, INTERGENERATIONAL EXTERNALITIES AND ENVIRONMENTAL DAMAGE: RELATIONSHIP BETWEEN CONCEPTS AND PHENOMENA

Annotation

The article presents an analysis of the main provisions of the concept of sustainable development in the context of intergenerational environmental externalities; shows the relationship of the concepts of «sustainable development», «intergenerational externalities and inefficiencies and the accumulated environmental damage» and corresponding phenomena; justification the identity of concepts «from environmental damage» and «intergenerational negative environmental externalities», where the first term is practically implemented form of last.

Keywords

Sustainable development, intergenerational (temporal) negative environmental externalities, experience (previous) environmental damage.

Переход к устойчивому развитию в глобальном, страновом и региональном аспектах до сих пор является приоритетной, но не реализованной в полной мере задачей современного человеческого сообщества. При этом уже сегодня мы можем наблюдать ряд неблагоприятных экологических последствий от непродуманных в прошлой хозяйственной деятельности решений, которые приводят к дополнительным издержкам хозяйствующих субъектов, государства и населения. Эти издержки проявляются в различных формах деградации природно-ресурсного потенциала территорий, ухудшения качества окружающей среды и ее отдельных компонентов и его влияния на здоровье населения и работающего персонала и др. Такие проявления связаны с формированием территорий распространения так называемого прошлого (или накопленного) экологического ущерба, где накопившиеся объемы загрязнения и производственных отходов отрицательно влияют на возможности экономического и социального развития.

В целом в современной науке нет четко установленной прямой связи между концепцией устойчивого развития и явлением накопленного экологического ущерба, что связано, на наш взгляд, с одним недостающим звеном — межпоколенческими (или темпоральными) диспропорциями, обусловленными межпоколенческими экологическими экстерналиями. Данная статья посвящена анализу данных понятий и обоснованию логической взаимосвязи явлений, ими описываемых.

Начальным условием такого обоснования является сама концепция устойчивого развития, анализ сущности и содержания которой показывает, что она привнесла следующие принципиально новые аспекты в решение экологических проблем как результата взаимодействия естественной среды и социально-экономического развития общества [1, 2]:

во-первых, обоснование взаимосвязи экономических, социальных и экологических проблем развития общества, что сегодня уже воспринимается как бесспорная истина;

во-вторых, перенос анализа этой взаимосвязи на межпоколенческий (межвременной) вектор, т.е. в контексте не только настоящих, но и будущих поколений. Такой межпоколенческий аспект был выявлен в рамках концепции устойчивого развития при анализе явления так называемых отрицательных экологических экстерналий (или внешних эффектов).

Здесь требуется более подробное рассмотрение данного понятия. Само явление так называемых «внешних» (или «экстерналиальных») эффектов достаточно широко известно в экономической теории и может относиться не только к экологическим проблемам взаимодействия естественной среды и социально-экономического развития общества.

В общем случае внешний (экстерналиальный) эффект возникает в том случае, когда поведение одного субъекта напрямую, а не посредством ценовых изменений, влияет на благосостояние другого. Внешние эффекты появляются из-за невозможности или неспособности установить право собственности на какой-либо ресурс. Следствием этого является отсутствие рынка данного ресурса или механизма, обеспечивающего его эффективное использование. При наличии внешнего эффекта рыночное распределение ресурсов (не только природных) оказывается неэффективным, если не предпринять никаких ответных действий. Внешними эффектами называют прямые, не опосредованные рынком воздействия одного экономического агента на результаты деятельности другого. Эти воздействия могут быть благоприятными, в этом случае их называют положительными внешними эффектами, или внешними выгодами, и неблагоприятными, тогда их называют отрицательными внешними эффектами, или внешними затратами [3].

К экологическим отрицательным внешним эффектам (экстерналиям) можно отнести (по степени возрастания масштабов проявления негативных последствий):

1. Локальные экологические экстерналии. Этот случай экстерналий наиболее хорошо изучен в литературе. Обычно на ограниченной территории рассматривается предприятие-загрязнитель и анализируются вызываемые его деятельностью экстерналии издержки у реципиентов (других предприятий, населения, природных объектов и пр.). [4]

2. Межсекторальные экологические экстерналии. Этот случай характеризуется увеличением общих масштабов воздействия до межсекторального уровня. Это связано с тем, что развитие некоторых секторов экономики без учета принципов устойчивого развития, особенно природоэксплуатирующих, может наносить и наносит значительный экологический ущерб не только отдельным предприятиям, но целым секторам. Например, потери аграрного сектора от ухудшения качества земель, воды и других природных ресурсов, выбытия из сельскохозяйственного оборота огромных площадей плодородных земель, гибели и деградации миллионов гектаров пастбищ и т.п. Все это вынуждает сельское хозяйство нести дополнительные затраты, осваивать дополнительно маргинальные малопродуктивные или отдаленные участки земли.

3. Межрегиональные экологические экстерналии. Этот вид экстерналий связан с распространением негативного влияния экологически безграмотной деятельности за пределы одного региона (субъекта РФ). Классическим примером здесь может быть река Волга, когда находящиеся в верхнем течении регионы своими загрязнениями создают дополнительные затраты на очистку воды у «нижних» регионов.[5]

4. Глобальные (межстрановые) экологические экстерналии. В масшта-

бах планеты данный вид экстерналий уже породил ряд конкретных проблем, связанных, прежде всего, с переносом трансграничных загрязнений. Особенно остры эти проблемы в контексте отношений промышленно развитых и развивающихся стран, когда негативное экологическое воздействие оказывают богатые страны, основные загрязнители и потребители природных ресурсов, а страдают от этого слаборазвитые бедные страны. [6]

5. Понятие межпоколенческих (темпоральных) экологических экстерналий является новым уровнем осознания эффекта внешних отрицательных экологических экстерналий, означающим, что проявляться они уже будут не уровне разномасштабно-локализованных территорий и субъектов в одном конкретном временном периоде, а между разными поколениями. Это означает, что следующие поколения будут иметь более высокие экологические ограничения (дефицит природных ресурсов, их низкое качество, неблагоприятная окружающая среда) на возможности достижения того или иного уровня социально-экономического развития, что приводит к возникновению нового масштаба и вида социально-экономических диспропорций — межпоколенческих (или темпоральных).

Темпоральный тип экстерналий тесно связан с концепцией устойчивого развития, согласно которой современное поколение людей должно удовлетворять свои потребности, не уменьшая возможности следующих поколений удовлетворять свои собственные нужды. Порождая глобальные экологические проблемы, истощая невозобновимые ресурсы, загрязняя окружающую среду в настоящее время, современное человечество создает огромные экологические, экономические, социальные проблемы для потомков, сужая их возможности удовлетворять собственные нужды. Здесь принципиальным экономическим моментом является

возложение дополнительных, экстер-нальных затрат современным поколением на будущие при сложившемся техно-генном развитии. Так, истощение в ближайшем будущем нефти, массовая деградация сельскохозяйственных земель создадут огромные энергетические и продовольственные проблемы для будущего, требуя резкого роста затрат — по сравнению с современными — для удовлетворения первейших нужд.

Таким образом, можно провести следующую логическую взаимосвязь между концепцией устойчивого развития, межпоколенческими внешними эффектами и межпоколенческими диспропорциями: несоблюдение принципов устойчивого развития в современной хозяйственной практике приводит к расширению масштабов отрицательных внешних эффектов до межпоколенческого уровня, что, в свою очередь, приводит к возникновению социально-экономических диспропорций между современным и будущим поколениями. Также можно говорить, что в целом концепция устойчивого развития направлена на предотвращение данных эффектов в будущем.

Однако, учитывая, что со времени возникновения самой концепции устойчивого развития, а также обострения эколого-экономических противоречий в развитии человеческой цивилизации прошло уже достаточно много времени (несколько десятилетий), в течение которых принципы устойчивого развития игнорировались многими странами, правительствами, хозяйствующими субъектами и населением, сегодня можно говорить о наглядных примерах проявления таких межпоколенческих экологических экстерналий.

Наиболее характерным проявлением отмечаемых отрицательных межпоколенческих эффектов можно назвать истощение запасов невозобновимых сырьевых ресурсов в ряде российских регионов, деградация их природно-ресурсного потенциала и качества

окружающей среды, а также формирование территорий и объектов так называемого прошлого (или накопленного) экологического ущерба. Естественно, что эти проблемы сегодня приводят к целому ряду негативных экологических, экономических и социальных последствий, которые сказываются как на условиях жизни и здоровье современных поколений людей, так и на экономических возможностях регионов.

Ярким примером такой ситуации является Ростовская область, где основной причиной проявления межпоколенческих экологических эффектов стала деградация и истощение большей части угольных ресурсов региона, что привело к экономическому кризису угледобывающей отрасли и существенному сокращению доли добывающей промышленности в общей структуре ВРП области. Кризис в отрасли проявился и в социальном плане, в частности, в шахтерских территориях (территория Восточного Донбасса), где большая часть населения потеряла работу и вынуждена была искать альтернативы. До сих пор полностью социально-экономический спад в шахтерских территориях Ростовской области не преодолен, хотя большинство экономических проблем уже не стоят так остро. В то же время последствия активной добычи угля до сих пор видны на соответствующих территориях, где скопилось огромное количество непереработанных шахтных отвалов [7].

В данном контексте и возникает понятие «прошлый (накопленный)» экологический ущерб, который как явление фактически является одним из видов уже реализовавшихся межпоколенческих экологических экстерналий, возникших в результате экологически нерационального ведения хозяйства в прошлые периоды. В связи с этим издержки местного социума по переходу к устойчивому развитию будут связаны не только с модернизацией и экологизацией существующих производственных мощностей и предотвращением возник-

новения экологического ущерба в будущем, но и с необходимостью ликвидации уже накопленного уровня загрязнения, т.е. прошлого экологического ущерба. При этом наиболее рациональным является как можно более быстрая ликвидация данных последствий, поскольку, чем дольше будет оказываться негативный внешний эффект, тем больше будут издержки общества на его ликвидацию.

Так, можно выделить следующие неблагоприятные процессы, являющиеся проявлениями межпоколенческих отрицательных экологических экстерналий на территории Восточного Донбасса в Ростовской области: выход высокоминерализованных шахтных вод на поверхность; формирование высокоминерализованных водопроявлений, вытекающих из-под оснований породных отвалов (терриконы и другие места массового складирования углепородного материала — балки, овраги, впадины, карьеры); проникновение «мертвого воздуха» (не пригоден для дыхания, не имеет цвета и запаха и чрезвычайно опасен для жизни) в заглубленные объекты жилого сектора; образование провалов и мурь оседания вследствие размывания и выщелачивания горных пород, разрушения крепежного материала выработок; формирование провалоопасных территорий, прилегающих к вскрываемым горным выработкам, выходящим на земную поверхность; ведение местными жителями несанкционированного вскрытия горных выработок и разработки породных отвалов (с высоким риском для жизни); выделение в окружающую среду складированной в породных отвалах горной массой токсичных химических элементов, мигрирующих при горении, выветривании и выщелачивании в окружающий почвенный покров, воду и воздух. В Восточном Донбассе интенсивная добыча угля велась десятилетиями, и площадь территории угледобычи составляет около 89,4 тыс. га. Большинство из вышеперече-

численных негативных экологических последствий обусловлены сформированными за период добычи терриконами и другими формами складирования углепородного материала и породных отвалов, а также затоплением шахтных выработок, подтоплением земной поверхности техногенными высокоминерализованными водами, вытеснением из горных выработок на поверхность опасных рудничных газов, возгоранием породных отвалов, образованием провалов земной поверхности.[8]

Чрезвычайно неблагоприятная экологическая обстановка на территориях, поврежденных влиянию накопленного экологического ущерба, требует организации регулярного контроля и мониторинга, проведения текущих мер по предотвращению чрезвычайных экологических ситуаций. Так, в Ростовской области осуществляется регулярный гидромониторинг, мониторинга газодинамической обстановки, контроль за геодинамическими процессами, контроль теплового состояния породных отвалов, включая работы по температурной съёмке. На территории Восточного Донбасса осуществляется контроль за выделением газов на земную поверхность в заглубленных объектах домовладений и административно-промышленных зданий, газодренажных трубах на устьях ликвидированных вскрываемых выработок, в почвенном воздухе угрожаемых и опасных зон на территориях горных отводов ликвидируемых шахт, а также выполняется корректировка зон по газовыделению.⁶ По результатам проводимого мониторинга выполняются необходимые мероприятия, например, технические мероприятия по локализации опасных газовыделений —

⁶ Экологический вестник Дона. О состоянии окружающей среды и природных ресурсов Ростовской области в 2012 г. // Материалы сайта Комитета по охране окружающей среды и природных ресурсов Ростовской области. URL : <http://www.doncomeco.ru/upload/iblock/f65/Экологического%20вестника%20за%202012%20год.pdf>.

устройство и профилактика приточно-вытяжной вентиляции объектов, установка автоматических приборов контроля состояния газовой среды.

Все это требует задействования существенных ресурсов только на сдерживание негативных последствий накопленного ущерба. Хотя в целом выгоднее было бы направлять максимальные усилия на ликвидацию самого источника накопленного ущерба, в настоящее время это невозможно в силу отсутствия соответствующей нормативной базы и ограниченности российской практики по привлечению и стимулированию частного сектора в решении вышеназванной проблемы.

Таким образом, анализ взаимосвязи таких понятий как «концепция устойчивого развития», «межпоколенческие (темпоральные)» экологические экстерналии и диспропорции, а также «накопленный экологический ущерб», показывает, что последнее является одной из форм (уже практически реализовавшейся) проявления отрицательных экологических экстерналий в межпоколенческом аспекте. В связи с этим современная эколого-экономическая политика должна учитывать два основных направления — предотвращение возникновения экологических отрицательных экстерналий в будущем и ликвидацию уже накопленного экологического ущерба, что требует более пристального внимания к выработке соответствующего инструментально-методического обеспечения.

Библиографический список

1. Пономарева, М. А. Устойчивое развитие в генезисе концепций взаимодействия общества и природы // Экономические и институциональные исследования : альманах научных трудов. — М. : Вузовская книга, 2010. — Вып. 4 (46).
2. Пономарева, М. А. Темпорально-территориальные аспекты формирования экономического механизма управ-

ления устойчивым развитием региона // Управленец. — 2011. — № 7–8 (23–24).

3. Максименко, Ю. Л. Система подготовки и принятия хозяйственных решений. Взгляд эколога. — М. : Диалог-МГУ, 1999.

4. Новоселов, А. Л., Аракелова, Г. А., Астафьева, О. Е. Управление эколого-экономической деятельностью предприятия / М-во образования Рос. Федерации, Гос. ун-т упр., Ин-т упр. в хим. и металлург. пром-сти. — М. : ГУУ, 2001.

5. Быстраков, Ю. И., Колосов, А. В. Экономика и экология. — М., 1988.

6. Дугаев, О. М., Наталуха, И. А. Является ли координация экономической политики на европейских рынках природного газа и разрешений на загрязнение прибыльной для России? // Современные научные исследования. — 2004. — № 3.

7. Жукова, И. А. Техногенные отходы как источник реабилитации естественной экосистемы угледобывающего региона : моногр. — Ростов н/Д : Южный федеральный университет, 2013.

8. Экологический вестник Дона. О состоянии окружающей среды и природных ресурсов Ростовской области // Материалы сайта Комитета по охране окружающей среды и природных ресурсов Ростовской области [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.doncomeco.ru/upload/iblock/f65/Экологического%20вестника%20за%202012%20год.pdf>.

Bibliographic list

1. Ponomareva, M. A. Sustainability in the genesis of the concepts of interaction between society and nature // Economic and institutional research: the Almanac of scientific papers. — M. : The higher education book, 2010. — Issue 4 (46).
2. Ponomareva, M. A. Temporal-territorial aspects of economic management mechanism of sustainable development of the region // Manager. — 2011. — № 7–8 (23–24).

3. Maksimenko, Y. L. System of training and the adoption of economic decisions. View the ecologist. — M. : Dialog, 1999.

4. Novoselov, A. L., Arakelova, G. A., Astafyeva, O. E. Management ecological and economic activity of the enterprise / The Ministry of education of the Russian Federation, The State University of management, Institute of management in the chemical and metallurgical industries. — M. : The State University of management, 2001.

5. Bystrakov, J. I., Kolosov, A. V. Economy and ecology. — M., 1988.

6. Dugaev, O. M., Natalukha, I. A. Whether the coordination of economic pol-

icies in the European natural gas markets and profitable pollution permits for Russia // Modern research. — 2004. — № 3.

7. Zhukova, I. A. Industrial waste as a source of rehabilitation of natural ecosystems of the coal region : monograph. — Publisher: Southern Federal University, Rostov-on-Don, 2013.

8. Ecological Bulletin of the Don. On the State of the environment and natural resources of the Rostov region//materials of the site of the Committee for environmental protection and natural resources of the Rostov region [Electronic resource]. — URL : <http://www.doncomeco.ru/upload/iblock/f65/Экологического%20вестника%20за%202012%20год.pdf>.

И. А. Рахманина, Т. В. Горячева

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ И ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПОТЕНЦИАЛА ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Аннотация

В статье рассмотрены подходы к оценке потенциала логистической системы и предложена обобщенная модель развития логистической системы, в соответствии с которой осуществляется своевременное изменение целей системы и выбор стратегий их достижения для реализации имеющегося потенциала.

Ключевые слова

Логистическая система, потенциал логистической системы, модель развития логистической системы.

I. A. Rakhmanina, T. V. Goryacheva

ACTUAL QUESTIONS OF DEVELOPMENT AND APPROACHES TO ASSESSING THE POTENTIAL OF LOGISTICS SYSTEMS

Annotation

The article discusses approaches to evaluating potential logistics system and proposed a generalized model of the logistics system, according to which the timely change of system objectives and selection strategies for achieving them to the existing potential.

Keywords

Logistics system, the potential of the logistics system, logistics system development model.

Качественные преобразования развития российской экономики и промышленности, характеризующиеся быстрыми изменениями бизнес-среды, невосприимчивостью инновационного характера экономики, высокой степенью диверсификации внутренних ресурсов, жесткой конкуренцией производителей, наличием достаточно большого количества инновационных исследований и разработок, но при этом низким уровнем их внедрения на фоне устаревшей производственной базы промышленных предприятий, определяют необходимость использования универсальной концепции логистики, применение которой является эффективным инструментом совершенствования организации производственно-коммерческой деятельности на всех уровнях экономики, обеспечивает стабильность экономического развития, реализацию имеющегося потенциала и повышение эффективности деятельности на базе интеграции и ламинизации потоковых процессов воспроизводства и обращения и порождает тем самым наиболее совершенную форму экономики — экономику логистического предпринимательства.

В настоящее время наблюдается ряд проблем в развитии промышленного производства отдельных территориальных образований, в том числе и Саратовской области.

1. Диспропорция между новыми технологическими ориентирами, достижение которых будет определяться предложенной стратегией и исходными возможностями производственно-инновационного комплекса Саратовской области;

2. Отсутствие рабочей силы соответствующего качества и утрата в целом кадрового потенциала промышленных предприятий. Система профессиональной подготовки и переподготовки кадров в учебных заведениях должна быть интегрирована с промышленными предприятиями области, обеспечивая при этом непрерывный процесс подготовки кадров.

3. Использование устаревших технологий, производственного оборудования, транспортных средств, малоразвитая обеспечивающая инфраструктура снижают уровень конкурентоспособности производства и возможность формирования гибкой ценовой политики. Так, износ основных средств в промышленности Саратовского региона составил на конец 2013 г. 49,6 %.

4. Наличие высокого научно-технического потенциала, но недостаточный уровень реализации промышленных инноваций, низкий уровень коммерциализации инновационных разработок.

5. Отсутствие эффективной региональной инновационной системы, обеспечивающей трансформацию научных идей в технологии и продукты, позволяющей концентрировать инвестиционные и интеллектуальные ресурсы на прорывных направлениях промышленных инноваций.

6. Постоянное снижение доли экспорта продукции машиностроения: в последние 2–3 года оно составило 20 %.

7. Увеличение числа убыточных производств до 5 % и низкая рентабельность производства.

Практическая реализация отмеченных выше проблем требует понимания ключевого аспекта, заключающегося в том, что на смену маловосприимчивой к инновациям, новым разработкам и технологиям, постепенно теряющей конкурентоспособность и характеризующейся ростом ресурсоемкости, необходимо создать новую, более устойчивую систему, отличающуюся качественно новым уровнем своего развития. Создание гибкой и быстро реагирующей на изменения и преобразования окружающей среды системы может быть организовано и смоделировано в форме логистической системы (ЛС) с устойчивыми внутренними связями, что является сложной и актуальной экономической задачей.

Успешность текущей деятельности ЛС невозможна без развития. Сегодня недостаточно только реагировать на быстрые изменения бизнес-среды — нужно также быть готовым к будущим изменениям для более эффективного использования конкурентных и ресурсных возможностей системы, выявленных в результате анализа ее потенциала. Под потенциалом логистической системы будем понимать комплементарную совокупность возможностей системы, реализация которых подкреплена ресурсами, имеющимися в наличии и мобилизуемыми для достижения целей логистической деятельности. Сущность потенциала логистики заключается в максимальной возможности предприятия использовать все передовые наработки в сфере логистики [1, 2].

Совокупность всех научных публикаций по проблематике оценки общего потенциала системы и ее локальных потенциалов по направлениям деятельности [1, 3, 4, 5, 6, 7] и отраженных в них методик показывает наличие двух методологических подходов к их оценке.

1. Ресурсный подход, основанный на том, что потенциал представляет собой совокупность ресурсов, которые предназначены для использования в любой деятельности предприятия. Суть подхода состоит в том, что текущая и перспективная производительность субъекта хозяйствования определяется количественным и качественным состоянием его ресурсной базы. Соответственно производственный потенциал предприятия оценивается в направлении «ресурсы — реализация продукции» путем определения многообразия ресурсов и их суммарной величины. При этом собственность предприятия рассматривается как активы: основной капитал (здания, сооружения, инженерные коммуникации, оборудование, машины); оборотный капитал (денежные средства, материалы, сырье, ценные бумаги, дебиторская задолженность, полуфабрикаты, запасы); нематериальные

активы (патенты, лицензии, товарный знак, ноу-хау, бренд, репутация, торговая марка, информация и т. п.).

Таким образом, ресурсный подход — это не что иное, как классический «затратный» метод исследования социально-экономических процессов.

Недостатком ресурсного подхода является то, что он учитывает в первую очередь состояние внутренней среды предприятия, и только во вторую очередь, и в меньшей степени, влияние внешней среды и рыночной конъюнктуры. Это приводит к завышению потенциала предприятия по сравнению с его реальным значением и обуславливает необходимость последующей корректировки посредством специальной процедуры.

2. Второй подход основан на определении способности системы обеспечить достижение желаемого результата на основе качественных характеристик потенциала.

Анализ научной литературы подтверждает, что наиболее эффективными в оценке потенциала предприятия в рамках рассмотренной проблематики являются два подхода: доходный и комбинированный, учитывающие влияние окружающей среды. В соответствии с этим является целесообразным применение результативно-доходного подхода, который представляет собой симбиоз методов ресурсного и результативного подходов и позволяет проанализировать потенциал (представляет собой функцию изменения локальных потенциалов по направлениям деятельности, т. е. определяется производственным, финансовым, инвестиционным, маркетинговым, логистическим, кадровым, информационным, ресурсным, инновационным потенциалами) любой ЛС интегрированным способом [3, 4, 5, 6, 7].

Рассмотрим критериальную оценку значения основных показателей инновационного и производственного потенциалов логистических систем промышленных предприятий, которая осуществляется на основании данных о ре-

зультатах финансово-хозяйственной, инновационной деятельности предприятий с использованием следующих индикаторов: осуществление технологических инноваций; увеличение объема инновационных товаров за последние три года (работ, услуг); соответствие продукции международным стандартам; наличие профильных кафедр вузов и НИИ на предприятии; развитие патентной деятельности; снижение степени износа основных фондов; увеличение

инвестиций в основной капитал; объем выпуска продукции свыше 200 млн руб.; среднесписочная численность работников свыше 300 человек; перспективность выпускаемой продукции и ее значимость; восприимчивость предприятия к новым разработкам и товарам.

Проведенный анализ деятельности предприятия Саратовской области по этой системе позволил получить данные, представленные в таблице 1.

Таблица 1 — Оценка потенциала ведущих предприятий машиностроения Саратовской области

Показатели	Подшипниковая			Приборостроение			Производство технологического оборудования для различных отраслей промышленности			Радиотехническое и электронное машиностроение			Подъемно-транспортное машиностроение			Энергомашиностроение			Сельскохозяйственное машиностроение			Электротехническая промышленность		
	ОАО «СПЗ»	ОАО «Гангал»	ЗАО «Геофизмаш»	ОАО «Саратовский электроприборостроительный завод им. С. Орджоникидзе»	ОАО «НЕФТЕМАШ» — САЗСОН	ООО «Газпроммаш»	ОАО «Газаппарат»	ОАО «Саратовский радиоприборный завод»	ФГУП ПО «Корпус»	ОАО «НПЦ Алмаз»	ОАО «Грансмаш»	ОАО «Строймаш»	ЗАО «Тролза»	ОАО «Сарэнергомаш»	НПФ, ООО «Этна»	ОАО «Элеватормельмаш»	ОАО «Волгодизельаппарат»	ОАО «НПП Контакт»,	ОАО «СЭПО»	ОАО «Роберт Бош Саратов»				
Осуществление предприятием технологических инноваций	+	+	+	+	+	+	-	+	+	-	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Увеличение объема инновационных товаров за последние три года (работ, услуг)	+	+	-	+	+	+	-	+	+	-	+	+	-	+	-	-	+	+	+	+	+	+	+	
Соответствие продукция предприятия имеет международным стандартам	+	+	-	-	+	+	+	+	-	-	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	

Продолжение табл. 1

Показатели	Подшипниковая промышленность			Приборостроение			Производство технологического оборудования для различных отраслей промышленности			Радиотехническое и электронное машиностроение			Подъемно-транспортное машиностроение			Энергомашиностроение			Сельскохозяйственное машиностроение			Электротехническая промышленность		
	ОАО «СПЗ»	ОАО «Тантал»	ЗАО «Геофизмаш»	ОАО «Саратовский электроприборостроительный завод им. С. Орджоникидзе»	ОАО «НЕФТЕМАШ» — САЗКОН	ООО «Газпроммаш»	ОАО «Газаппарат»	ОАО «Саратовский радиоприборный завод»	ФГУП ПО «Корпус»	ОАО «НПЦ Алмаз»	ОАО «Трансмаш»	ОАО «Строймаш»	ЗАО «Гролза»	ОАО «Сарэнергомаш»	НПФ, ООО «Этна»	ОАО «Элеватормельмаш»	ОАО «Волгодизельаппарат»	ОАО «НПП Контакт»,	ОАО «СЭПО»	ОАО «Роберт Бош Саратов»				
Наличие профильных кафедр вузов и НИИ на предприятии	+	+	-	+	+	-	-	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-				
Развитие патентной деятельности предприятия	+	+	+	+	+	+	-	+	+	+	+	-	+	+	-	+	+	+	+	+				
Степень износа основных фондов не более 50%	+	+	+	-	+	+	-	-	-	+	+	+	-	+	+	-	-	+	+	+				
Увеличение инвестиций в основной капитал	+	+	-	+	-	+	-	-	+	+	+	+	+	-	+	-	-	-	-	+				
Объем выпуска продукции свыше (200 млн руб.)	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-	+	+	+	+				
Среднесписочная численность работников свыше 300 человек	+	+	-	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	-	-	+	+	+	+	+				
Перспективность выпускаемой продукции и ее значимость	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+				
Восприимчивость к новым разработкам и товарам	+	+	-	-	+	+	-	-	+	-	+	+	-	-	-	-	+	+	+	+				

Основываясь на результатах анализа, хотелось бы отметить, что уровень развития предприятий Саратовской области неодинаков. Комплексная оценка деятельности предприятий в рассмотренном контексте предусматривает определение результативности использования возможностей на основе имеющихся потенциалов для разработки стратегии развития экономической системы и ее готовности к изменениям.

Анализ потенциала развития базовых предприятий позволил сделать следующие выводы:

производственный потенциал предприятий намного выше их инновационного потенциала;

только три предприятия занимаются разработкой новой продукции: ОАО «НПП Контакт», ОАО «Тантал». На ОАО «СПЗ» данным видом деятельности занимается корпорация в целом;

половина предприятий имеют нематериальные активы (например, ОАО «Тантал», ОАО «НПП Контакт», ОАО «Трансмаш», ОАО «Трансмаш»).

По показателям производственного потенциала наиболее эффективны: ОАО «Сарэнергомаш», ОАО «Волгодизельаппарат», ОАО «Трансмаш».

Таким образом, можно сделать вывод, что результаты деятельности большинства исследованных предприятий характеризуются высоким уровнем затрат и рисков, сложностью и многоаспектностью преобразований в условиях внутреннего и внешнего сопротивления и неопределенности, сопровождаются возникновением трудностей с адаптацией системы к окружающей среде и обусловлены исчерпанием текущего потенциала системы. С учетом подобного рода обстоятельств формируются логистические целевые установки, определяющие необходимость: радикальных преобразований, интенсификации всех внутренних процессов, комплексного изменения базисных подсистем и принципов работы с последующей разработкой модели развития ЛС, предполагающей экономическую

сбалансированность, результативность, выбор эффективных стратегий достижения целей в изменившихся условиях.

Рассмотрим обобщенную модель развития ЛС, в соответствии с которой осуществляется своевременное изменение целей системы и выбор стратегий их достижения для реализации имеющегося потенциала. Развитие системы происходит во времени $i = 0, 1, \dots, T$. Согласно эволюционной теории процессы развития ЛС инициируют высвобождение ресурсов для развития новых технологий и создания новых видов продукции. Каждый момент времени характеризуется появлением новых технологий P_t . В данном случае слово «технология» применяется в широком смысле, т. е. включает производственный процесс, какой-либо ресурс и др.

Каждая технология P_k в момент времени t характеризуется мощностью $A_k(t)$ — максимальным числом единиц продукции, которую можно выпустить при данной технологии в единицу времени t , и $pk(t)$ — количеством агрегатов с данной технологией. Кроме того, заданы: $a(k, i)$ — коэффициент прироста мощности k -й технологии на единицу затрат, вкладываемых в i -й вид развития (развитие производственно-инновационной, маркетинговой, информационной, логистической и др. технологий); $uk(t)$ — выпуск продукции; $\beta(t, k)$ — стоимость единицы продукции, выпускаемой k -й технологией в момент времени t ; mk — количество рабочей силы, требуемой для использования единицы мощности k -й технологии; $f(A_k, t)$ — максимально возможная стоимость продукции, выпускаемой данной технологией в зависимости от физического и морального износа оборудования, а также снижение качества, а следовательно, и стоимости продукции, выпускаемой на более старом оборудовании. В модель вводятся ограничения по фонду заработной платы $ЗП(t)$, количеству рабочих $m(t)$, величине капитальных вложений $K(t)$, а также другие, которые являются лимитирующими в момент времени t .

Управление развитием ЛС осуществляется на основе выбора в каждый момент времени t величин $\lambda_k(t)$ и $u_k(t)$ и i -го варианта развития, где $\lambda_k(t)$ и $u_k(t)$ — соответственно коэффициенты интенсивности использования мощности k -й технологии в целом и для производства реализуемой продукции (исключая продукцию для собственного потребления, в том числе и для внутренней коопера-

ции). Величина этих коэффициентов находится в интервале от 0 до 1, т. е. $0 \leq \lambda_k(t) \leq 1$; $0 \leq u_k(t) \leq 1$. Величина $i = 0; 1$ определяет выбор одного из альтернативных вариантов развития и является нулевой переменной. Величина i принимает значения 0 или 1 исходя из следующих соотношений, представленных в таблице 2.

Таблица 2 — Соотношение выделяемых инвестиций, вкладываемых в i -й вариант развития логистической системы

Вариант развития k -й технологии	Минимальные необходимые затраты	Соотношение выделяемых инвестиций и значение i
Производственно-инновационная технология	K_{nu}	$K_k(t) < K_{nu}, i = 0,$ $K_{pec} \leq K_k(t) < K_{nu}, i = 1$
Маркетинговая технология	$K_{ма..}$	$K_k(t) < K_{ма}, i = 0,$ $K_{инф} \leq K_k(t) < K_{nu}, i = 1$
Информационная технология	$K_{инф.}$	$K_k(t) < K_{инф}, i = 0,$ $K_{инф.} < K_k(t) < K_{лог}, i = 1$
Логистическая технология	$K_{лог..}$	$K_k(t) < K_{лог}, i = 0,$ $K_{инф} \leq K_k(t) < K_{nu}, i = 1$
Ресурсная составляющая	$K_{pec..}$	$K_k(t) < K_{pec}, i = 0,$ $K_{pec} \leq K_k(t), i = 1$

Начиная с момента времени $t = t_0$ динамика развития логистической си-

стемы будет определяться следующими соотношениями:

$$A_k(t+1) = \sum_{n_k} A_k(t) + \sum_{a(k,i)} a(k,i) K_i i - \frac{A_k(t) - f(A_k, t+1)}{\beta(t+1, k)}; \quad (1)$$

$$A_k(t) > 0; \quad (2)$$

$$y_k(t+1) = y_k(t) + [f(A_k, t+1) - f(A_k, t)]; \quad (3)$$

$$y_k(t+1) = [A_k(t+1) \lambda_k(t) u_k(t)] \beta(t, k); \quad (4)$$

$$m_k(t+1) A_k(t+1) \leq n_k(t+1); \quad (5)$$

$$3\Pi_1(t+1) [m_k(t+1) A_k(t+1)] \leq 3\Pi(t+1); \quad (6)$$

$$\sum_k K_k(t+1) \leq K(t+1); \quad (7)$$

$$B_{i\min} \leq A_j \leq B_{j\max}; \quad (8)$$

$$K \equiv j. \quad (9)$$

В системе соотношений дополнительно использованы следующие обозначения: $mk(t)$ — трудоемкость изготовления продукции при k -й технологии в t -й период времени; $Kk(t)$ — капитальные вложения на развитие k -й технологии в t -й период времени; j — номенклатура выпускаемой продукции; A_j — выпуск продукции j -й номенклатуры; $V_{j\min} > V_{j\max}$ — соответственно нижний и верхний допустимые пределы выпуска продукции j -й номенклатуры.

Таким образом, управление развитием логистической системой заключается в принятии решения, с какой интенсивностью использовать имеющееся оборудование и какой вариант развития для существующих технологий наиболее приемлем. Из производства коэффициентов интенсивности $\lambda_k(t)$, $u_k(t)$ можно установить интенсивность использования k -й технологии в целом для выпуска окончательной продукции. Если производство $\lambda_k(t) \times u_k(t) = 1$, то k -я технология используется с полной интенсивностью, и выпускается окончательная продукция.

Выбирать наилучший путь развития можно по различным критериям в зависимости от поставленной цели ЛС. Так, можно найти вариант развития при минимизации издержек производства, капитальных затрат или других ресурсов. Если ресурсы ограничены, можно определять максимально возможный выпуск продукции при выделенных ресурсах.

Необходимо отметить, что в современных условиях хозяйствования резко усиливается роль факторов интенсификации, динамичности и целенаправленности развития любой логистической системы, которые могут видоизменять представление о будущей системе, модифицировать цели и критерии ее оценки. Возможность изменения конкретных целей, критериев и условий функционирования ЛС во времени учитывает целевая логистическая установка совершенствования, ориентирующая на со-

здание такого механизма организации, который обеспечит развитие и совершенствование организуемой деятельности, изменение ее структуры в соответствии с выбранным наилучшим вариантом развития в зависимости от поставленной цели ЛС.

Библиографический список

1. Проектирование интегрированных производственно-корпоративных структур: эффективность, организация, управление / С. Н. Анисимов [и др.] ; под. ред. А. А. Колобова, А. И. Орлова. — М. : изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2006.

2. Рахманина, И. А., Чистопольская, Е. В. Теоретико-методологические аспекты исследования логистических систем // Известия СГУ им. Н. Г. Чернышевского. — 2013. — Вып. 3. — Т. 13. — Ч. 1.

Анчишкин, А. И. Прогнозирование роста экономики. — М. : Экономика, 2009.

Ковалев, Г. Д. Инновационные коммуникации. — М. : ЮНИТИ, 2000.

Поршнева, А. Г., Румянцева, З. П., Саломатин, Н. А. Управление организацией. — М. : ИНФРА-М, 2008.

Мерзликина, Г. С., Шаховская, Л. С. Оценка экономической состоятельности предприятий. — Волгоград : ВолгГТУ, 1998.

Ревуцкий, Л. Д. Потенциал и стоимость предприятия. — М. : Перспектива, 1997.

Bibliographic list

1. Design of integrated production and corporate structures: efficiency, organization, management / S. N. Anisimov [etc.] ; ed. by A. A. Kolobov, A. I. Orlov. — M. : Publishing House of the MSTU of Bauman, 2006.

2. Rakhmanina, I. A., Chistopolskaya, E. V. Theoretical and methodological aspects of the study logistics systems //

Proceedings of MSP of N. G. Chernyshevsky. — 2013. — Iss. 3. — Vol. 13. — P. 1.

3. Anchishkin, A. I. Forecasting economic growth. — M.: Economics, 2009.

4. Kovaliov, G. D. Innovative communication. — M.: UNITY, 2000.

5. Porshnev, A. G., Rummyantsev, Z. P., Salomatin, N. A. Organization Management. — M.: INFRA-M, 2008.

6. Merzlikina, G. S., Shahovskaya, L. S. Evaluation of the economic viability of the enterprises. — Volgograd: VSTU, 1998.

7. Revutskiy, L. D. Capacity and enterprise value. — M.: Perspective, 1997.

М.-С. Т. Салаватов

РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Аннотация

В статье рассматривается курс региональных рыночных преобразований, направленный на активизацию разумного импортозамещения; обоснована необходимость государственной поддержки региональных производителей, предназначенной для обеспечения агропроизводственных нужд внутреннего рынка; охарактеризована информационная интеграция как поддержка развития предпринимательской деятельности.

Ключевые слова

Региональное развитие, экономические системы, развитие, государственная поддержка, информационная интеграция.

М.-С. Т. Salavatov

DEVELOPMENT OF THE REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS IN TERMS OF IMPORT SUBSTITUTION

Annotation

The article discusses the course of the regional market reforms directed to activate reasonable import substitution; substantiates the necessity state support for regional producers, designed to provide the agricultural industrial needs of the domestic market; characterized by the integration of information, as support for business development.

Keywords

Regional development, economic systems, development, government support, information integration.

Теоретико-методические основы социально-экономического развития многих регионов в современных реалиях направлены на образование и развитие новой научно-прикладной парадигмы — поступательного движения от приобретения иностранных товаров к развитию собственного производства, способного не только обеспечивать собственные

внутрирегиональные нужды, но и предложить конкурентоспособную продукцию на международном рынке.

Инвестиционные проекты регионов страны необходимо скорректировать и усилить активность работоспособного производства и бизнеса, обеспечив интенсивное развитие экономики региона.

На наш взгляд, на данном витке социально-экономического развития регионов курс рыночных преобразований направлен на активизацию разумного импортозамещения. Массовый уровень развития производственных предприятий не возможен одновременно, так как это связано непосредственно с инвестиционными ресурсами, но в данном направлении приоритеты должны быть расставлены именно в сторону наиболее конкурентоспособных предприятий, выпускающих востребованную внутренним и внешним рынками продукцию. Достаточно сложно обеспечить нужды по технико-технологической модернизации производственных фондов: многие предприятия ограничены в ресурсах, квалифицированных специалистах, внешних связях или других составляющих современного производственного процесса.

Следует отметить, что на данный момент ослабление национальной валюты усложняет положение регионального развития, но государство старается поддерживать национальных производителей даже в таких сложных условиях. Каждый регион нашей огромной страны обеспечен определенными достоинствами, так как большинство предприятий на территории России способны выпускать конкурентоспособную, экологически чистую продукцию, чтобы обеспечить агропроизводственные нужды внутреннего рынка.

Российские производители, и именно перспективные экспортеры, нуждаются в настоящий момент в государственной поддержке, меры по реализации которой уже разрабатываются и частично реализованы. Необходимы значительные, весомые инвестиции, но при этом за последние месяцы в региональных бюджетах выявлены определенные фонды для экономии. Инвестиции могут быть созданы на базе экономии государственных структур.

Следует отметить, что Россия все еще обладает значительным потенциа-

лом ускоренного развития. Огромный интеллектуальный капитал, созданные основы рыночных институтов, обширные природные ресурсы, основные элементы производственной и коммуникационной инфраструктуры, накопленные финансовые сбережения — все эти факторы создают позитивные предпосылки для обновления страны. Главная задача заключается в том, чтобы ускорить этот процесс. В среднесрочной перспективе необходимо предотвратить дальнейшее увеличение разрыва между Россией и развитыми странами, а в долгосрочной перспективе — восстановить и упрочить позиции России как одной из стран-лидеров мирового развития. В настоящий момент создалась возможность успешного проведения модернизации экономики с минимальными социальными издержками. Сегодня наблюдается промышленный рост, увеличение инвестиций, рост налоговых поступлений, снижение бюджетного дефицита, низкая инфляция, растущие золотовалютные резервы, укрепляющий покупательную способность рубль. Для широкомасштабной модернизации экономики необходимо создать благоприятный инвестиционный и предпринимательский климат, проводить предсказуемую и стимулирующую рост макроэкономическую политику, осуществить структурную перестройку экономики [5].

Регионы Российской Федерации обладают определенным набором специфических черт. Представим для примера стратегию социально-экономического развития Чеченской Республики на период до 2020 г., которая предусматривает следующие направления [6]:

– в компоненте экономического развития: оценка потенциала интеграции экономики Республики в российские и мировые сети, упорядочение размещения производительных сил, анализ ресурсной базы и меры по развитию промышленного и сельскохозяйственного производства,

– в компоненте социального развития: разработка программ развития здравоохранения, системы образования и науки (в целях развития инновационного бизнеса), инфраструктуры поселений, оптимизация пространственного размещения населения, оценка демографических тенденций и угроз, разработка мероприятий по преодолению безработицы и бедности;

– в компоненте политического развития: определение компетенций и распределение ответственностей федерального и регионального уровней, оптимизация территориального устройства, разработка нормативно-законодательной базы для обеспечения социального и экономического развития;

– в компоненте правового развития: совершенствование судебнопениitenciарной системы, создание механизмов преодоления коррупции, упорядочение налоговых отношений, оптимизация земельного кодекса, законодательное и процессуальное обеспечение приватизации земель, имущества, капиталов.

В качестве временного горизонта Стратегии социально-экономического развития Чеченской Республики рассматривается период до 2020 г. Выбор этого горизонта стратегического планирования обусловлен в первую очередь сроками федеральных государственных документов стратегического характера (2012, 2017, 2020 гг.). Принято во внимание и то, что темпы научно-технического прогресса, социально-экономического развития таковы, что кумулятивный эффект постепенных изменений проявляется себя в виде глубоких, качественных изменений в различных сферах общества на протяжении указанного периода [6].

Определяющим обоснованием развития экономики России выступает разработка направлений, позволяющих российским предпринимателям раздвинуть границы рыночной свободы, обеспечив создание надежных условий для ускоренного роста стабильных механизмов,

обеспечивающих льготную систему налогообложения, реализовав государственную поддержку в отношении ресурсов, задействованных в производственных процессах. Курс модернизации экономики России, который избран Правительством страны более десяти лет назад, уже предоставил национальным малым предприятиям достаточно много возможностей.

Современная экономика российских регионов и ранее была построена на принципах справедливой и равноправной конкуренции, но теперь национальные производители получают дополнительные возможности. Так как ограничены ответно на объявленные ранее санкции многие европейские производители, некоторые потребности потребителей на определенный временной срок остаются неудовлетворенными. Региональные рынки, на наш взгляд, могут спровоцировать только одну справедливую тенденцию развития потенциального спроса: они, несомненно, инициируют развитие торгово-производственных способностей российского рынка. Таким образом, определенного рода поддержка государства, которую российское правительство гарантированно оказывает на протяжении многих лет и которая в раскрытых ранее условиях, как ожидается, только усилится.

В первую очередь необходимо предоставить всю возможную информационную поддержку развитию предпринимательской деятельности. Информационная интеграция подразумевает:

– анализ актуальной, реальной и общедоступной статистической фактографии о потребностях региональных рынков;

– активизацию инвестиционного поля, формирование у потенциальных инвесторов устойчивого интереса к финансовым вложениям в российские регионы;

– повышение организационно-финансовой доступности информации о деятельности предприятий.

На наш взгляд, учитывая вышеизложенное, необходимо организовать следующую систему действий:

- еще более синергировать информационные базы государственных органов;

- унифицировать информацию, упростить и формализовать формы документов, применяя инновационные информационные технологии;

- наладить научно-исследовательскую поддержку субъектов хозяйственной деятельности.

Реформирование государственной статистики должно быть направлено на:

- дальнейшее расширение объективной, своевременной и общедоступной официальной статистической информации, необходимой для управления экономической и социальной сферой и отражающей новые быстро меняющиеся явления в экономике и обществе;

- разработку и совершенствование научно обоснованной методологии проведения государственных статистических наблюдений и формирование статистических показателей, обеспечивающих соответствие официальной статистической методологии в Российской Федерации международным стандартам;

- радикальное изменение в методах сбора, обработки, хранения и обмена информации, в первую очередь — на основе расширения применения выборочных методов наблюдения в статистической практике при оптимальном их сочетании со сплошными обследованиями для улучшения охвата, надежности и своевременности официальной статистической информации;

- реорганизацию и модернизацию системы распространения статистических данных, ее ориентацию на максимально полное удовлетворение информационных потребностей общества;

- обеспечение информационной безопасности в сфере государственной статистики [5].

В настоящий момент российские регионы, а именно их государственные

структуры должны взять курс на экономии бюджетных средств, стараться сокращать ежегодно текущие и оптимизировать единовременные расходы. Сэкономленные средства должны быть предназначены для реализации национальных инвестиционных проектов. В первую очередь речь идет о формировании политики разумного импортозамещения, однако при этом необходимо предоставить российским предприятиям такие условия, в которых они смогли бы конкурировать с иностранными компаниями.

В данный момент рынок развивается бурно, и растущие предложения со стороны бизнес активных игроков Азиатско-Тихоокеанского региона существенно насыщают показатели конъюнктуры в отношении импортозамещения. Поэтому российские производители вынуждены быть конкурентоспособными или же приложить максимум усилий для того, чтобы считаться таковыми через несколько лет. Временное ослабление российского рубля повышает ценовую конъюнктуру, порождает несколько негативных групп реакции на изменения, но при этом открывает широкий спектр возможностей.

Библиографический список

1. Аладьин, В. В., Янин, О. Е. Проблемы формирования комплексной системы социальной защиты населения в регионе и ее инвестиционного обеспечения. — М., 2001.

2. Грицына, В., Курнышева, И. Особенности инвестиционного процесса // Экономист. — 2006. — № 3.

3. Грохолинский, А. Региональный аспект инвестиционных процессов // Общество и экономика. — 2006. — № 6.

4. Лексин, В. И., Швецов, А. И. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования регионального развития. — М., 2003.

5. Основные направления социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу [Электронный ресурс]. —

URL : <http://www.pro-roo.ru/images/files/direct2010.pdf>.

6. Стратегии социально-экономического развития Чеченской Республики до 2020 г. [Электронный ресурс]. — URL : [pandia.ru>text/77/216/4979.php](http://pandia.ru/text/77/216/4979.php).

Bibliographic list

1. Aladin, V. V., Yanin, O. E. Problems of formation of an integrated system of social protection of the population in the region and its investment maintenance. — М., 2001.

2. Gritsyna, V., Kurnysheva, I. Features of the investment process // The Economist. — 2006. — № 3.

3. Groholinsky, A. Regional aspects of the investment process // Society and Economics. — 2006. — № 6.

4. Lexin, V. I. Shvetsov, A. I. States and regions. Theory and practice of state regulation of regional development. — М., 2003.

5. The main directions of socio-economic development of the Russian Federation for the long term [Electronic resource]. — URL : <http://www.pro-roo.ru/images/files/direct2010.pdf>.

6. Strategy for socio-economic development of the Chechen Republic covers the period up to 2020 [Electronic resource]. — URL : [pandia.ru> text / 77/216 / 4979.php](http://pandia.ru/text/77/216/4979.php).

A. С. Хакимов

ФОРМИРОВАНИЕ И НАРАЩИВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Аннотация

В статье представлена роль инвестиций в укреплении регионального конкурентного потенциала, охарактеризованы основы региональной инвестиционной привлекательности, сформированы показатели высокого инвестиционного потенциала территории, начальные характеристики инвестиционной привлекательности различных территориальных образований.

Ключевые слова

Региональная экономика, инвестиционная привлекательность, потенциал, экономическая стабильность.

A. S. Khakimov

FORMATION AND CAPACITY OF REGIONAL INVESTMENT POTENTIAL

Annotation

The article presents the role of investment in strengthening regional competitive potential; characterized bases of a regional investment attractiveness; formed indicators of high investment potential of the territory; formed the initial characteristics of the investment attractiveness of the various territorial entities.

Keywords

Regional economy, investment attractiveness, the potential economic stability.

Формирование и развитие экономики демонстрирует, что роль инвестиций в укреплении производственного потенциала, обеспечения социально-экономической стабильности и многих других значимых областей жизни общества признается лидирующей действующей парадигмой представителями различных экономических школ. Исследование возможностей инвестиционного развития также находится в центре внимания экономической науки, формируя воспроизводственные циклы механизма, определяющего сам процесс и интенсивность экономического роста.

Для более детального рассмотрения категории «инвестиционная деятельность» необходимо рассмотреть ее составляющие и элементы.

Основополагающим элементом категории является понятие «инвестиции», которое является очень широким, чтобы можно было дать ему четкое, всеохватывающее и исчерпывающее определение.

Термин инвестиции происходит от латинского *investire* — облачать [1]. Данное понятие имеет массу трактовок, что определяется неоднозначностью подходов к определению сущности инвестиций. Так, известные экономисты Э. Дж. Долан, Д. Е. Линдей [6] в своих трудах рассматривают инвестиции на макроуровне как «увеличение объема капитала, функционирующего в экономической системе, то есть увеличение предложения производительных ресурсов, осуществляемое людьми». Подобной точки зрения придерживаются авторы «Экономикс» К. Р. Макконел, С. Л. Брю. Стоит отметить, что данная трактовка рассматривает инвестиции в узком смысле, сводя инвестирование лишь к его части, производственному (реальному) инвестированию.

В макроэкономике инвестиции понимаются как часть совокупных расходов, состоящая из затрат на новые средства производства, жилье, прирост различных запасов и т. д. Таким обра-

зом, инвестиции рассматриваются как часть ВВП, которая не потребляется в текущем периоде, но обеспечивает прирост капитала.

При рассмотрении инвестиций на микроуровне значительно увеличивается количество подходов к толкованию сущности рассматриваемого явления в зависимости от целей исследования, а также многосторонней природы данной категории.

В приведенном выше определении инвестиций конкретно выявлена первоосновная оценка, подчеркивается, что они показывают значение аккумулированного заработка, формата инвестиционных возможностей и ресурсов, а кроме того обозначивают инвестиции, которые характеризуют увеличение цены (стоимости). В согласовании с законодательством капиталовложения исполняются в валютной и вещественной конфигурациях, то что отображает фактическую значимость инвестиционной деятельности.

Если касаться теоретико-методических аспектов формирования и наращивания инвестиционного потенциала региона, то имеет место неполное отражение сущности инвестиций. Так, обзор научной литературы приводит к предположению о том, что экономисты часто ограничиваются рассмотрением только производственной сферы, подразумевая под инвестициями вложения в основные фонды или вложения в депозитные счета, акции, вплоть до конкретных объектов предпринимательской деятельности. Данный подход может стать основополагающим, потому как позволяет ставить задачу исследовать выявление особенностей территориальных и производственных инвестиций, которыми располагают регионы, отражая их различия по соотношению социальных и экономических функций.

Таким образом, приходим к следующему определению: инвестиции — это целенаправленное вложение капитала, имеющее определенный срок, рис-

ки, набор механизмов, потенциальный доход и социальную направленность.

Для анализа и прогрессии свойств инвестиционной деятельности ученые используют категорию «инвестиционная привлекательность», в главном в отношении ее сочетания с капиталом и адаптацию возможностей, для того чтобы выделить сравнить их с понятием инвестиционного риска, первоклассно демонстрируя вероятность ведения эффективной инвестиционной работы.

На наш взгляд, в развитом научно-экономическом сообществе, обеспеченном методическими наработками относительно категории «инвестиционная привлекательность», но большинство экономистов, учитывая российские региональные особенности едины в трактовке содержания понятий «инвестиционный климат» и «инвестиционная привлекательность» персонализировано и в системном подходе применительно к экономике страны, к отрасли, региону, предприятию, однако присутствие конкретизации существенных характеристик данных суждений.

Хроника относительных оценок инвестиционной привлекательности либо показателей финансового климата содержит более 100 лет, начав свое развитие с интеллектуальной работы, осуществленной исследователями Гарвардской школы бизнеса. Начальные характеристики инвестиционной привлекательности различных государств содержат экспертную оценку:

- правового климата и законодательных условий для иностранных и национальных инвесторов;
- устойчивости национальной валюты, уровня инфляции (к сожалению, в конце 2014 г. продемонстрировавшие отрицательную динамику);
- политической ситуации, потенциала использования федеральных бюджетных средств.

Все большую актуальность в последние годы приобретает проблема со-

здания благоприятного инвестиционного климата как важной составляющей успешной модернизации экономики России. Это еще одна важная составляющая инвестиционной деятельности, которую следует учитывать. Инвестиционный климат (англ. investment climate) — экономические, политические, финансовые условия, оказывающие влияние на приток внутренних и внешних инвестиций в экономику страны. Благоприятный инвестиционный климат характеризуется политической устойчивостью, наличием законодательной базы, умеренными налогами, льготами, предоставляемыми инвесторам [8].

Тут представление «инвестиционный климат» объединяется приближенно к привлекательности, что маловероятно без оценки опасности возникновения инвестиционных рисков, предотвращаемых именно климатом.

При другом подходе под инвестиционным климатом страны или региона понимается обобщение характеристики совокупности экономических, социальных, политических и государственно-правовых условий, создающих определенный уровень привлекательности финансовых вложений [3]. Инвестиционный климат также понимается как система социально-экономических отношений, формирующихся под воздействием широкого круга взаимосвязанных процессов на макро- и микроуровне управления и создающих предпосылки для появления устойчивых инвестиционных мотиваций [5].

Еще одна трактовка инвестиционного климата определяет совокупность политических, финансово-экономических, институциональных и социальных условий, влияющих на принятие решений об инвестировании [7].

На наш взгляд, под инвестиционным климатом следует понимать комплекс сложившихся в какой-либо стране на федеральном, региональном и муни-

ципальном уровне формаций (политических, институциональных, финансово-экономических, правовых и социально-культурных), формирующих качество предпринимательской инфраструктуры, риски и перспективы инвестиционной деятельности. Таким образом, мы можем выделить две стороны, которые нами четко определены в самом понятии: инвестиционный потенциал и риски инвестирования. Базовое понятие окупаемости или эффективности инвестиционного процесса предполагает наибольшую отдачу для инвесторов, тогда как оценку положительной составляющей инвестиционного климата целесообразно проводить с учетом инвестиционных рисков.

Высокий инвестиционный потенциал имеют территории, обладающие следующими характеристиками:

- высокий текущий и перспективный потенциал рыночного пространства;
- весомые показатели нормы прибыли;
- относительно низкий, спокойный уровень конкуренции;
- справедливая налоговая система;
- относительно невысокая стоимость и доступность ресурсов (сырьевых, трудовых);
- эффективная государственная политика.

К категориям, препятствующим развитию и повышению инвестиционного климата в рамках конкретной территории, можно отнести:

- внутреннюю нестабильность правового поля;
- социальную нестабильность;
- относительно высокий уровень инфляции;
- рост показателей рефинансирования;
- наличие и характеристики долговых обязательств;
- аналитика показателя сальдо платежного баланса;

– относительно высокие показатели трансакционных издержек.

Выделяется особый объект инвестиционной деятельности — объекты и средства обеспечения экологической безопасности. Инвестиции в экологию могут представлять собой как самостоятельные вложения в природоохранные объекты и мероприятия, так и являться составной частью инвестиций в создание и модернизацию основных фондов [4].

Большую группу субъектов инвестиционной деятельности составляют институциональные инвесторы: страховые и инвестиционные компании, фонды и др. Функциональное назначение этих организаций состоит в привлечении свободных средств населения и различных хозяйствующих субъектов и направлении их на цели инвестирования.

Резюмируя, подчеркнем, что в научно-прикладном понимании категория «инвестиционная деятельность» — это слаженное функционирование объектной среды и предметной базы финансового рынка, вложение средств в объекты инвестирования с целью получения единовременной или регулярной прибыли с целью развития экономических систем на любом уровне их организации и функционирования как на мезо-, так и микроуровнях. Эффект от этой деятельности — это процесс образования стойкой воспроизводственной среды генерации инвестиционных ресурсов и инфраструктуры инвестиционного производства.

На наш взгляд, в стратегическом развитии неотъемлемой частью успешного развития инвестиционной деятельности является четко спланированная инвестиционная политика, которая включает в себя следующие основные элементы: выбор источников и методов финансирования инвестиций; определение сроков реализации; выбор органов, ответственных за реализацию инвестиционной политики; создание необходимой нормативно-правовой базы функционирования рынка инвестиций; со-

здание благоприятного инвестиционного климата.

Следует подчеркнуть, что основополагающей целью инвестиционной политики в нашей стране является оживление инвестиционной деятельности, направленной на развитие экономики и повышение эффективности общественного производства. Стратегические задачи, которые можно вынести, исходя из целей, — это:

- 1) активизация инвестиционного потенциала экономики регионов;
- 2) обеспечение сбалансированного развития всех отраслей и основополагающих (стратегических) комплексов экономики;
- 3) создание условий для производства конкурентоспособной продукции;
- 4) обеспечение развития среднего и малого бизнеса;

Инвестиционная политика, в зависимости от уровня, на котором она осуществляется, классифицируется на: государственную, отраслевую, региональную инвестиционную политику отдельных субъектов хозяйствования (в том числе на уровне предприятий), и они взаимосвязаны.

Безусловно, базовую функцию в процессе федерального и регионального инвестиционного процесса играет государственное участие как комплекс организационно-управленческих решений и мероприятий, направленных на формирование благоприятных условий для субъектов финансово-экономического пространства с целью активизации инвестиционного потенциала субъекта рыночного пространства, направленный на решение ряда перспективных проблем и предполагающий использование теоретико-методического инструментария, направленного на активизацию инвестиционной деятельности.

В современной региональной политике используются три модели, которые избирают основным принципом тот или иной аспект стимулирования инве-

стиций [2]. Первая модель носит название «американской», вторую и третью называют, соответственно, «японской» и «тайваньской» моделями организации инвестиционных процессов, которые систематизированы с целью представить и проанализировать опыт стран. Каждая из этих моделей презентабельны, а исследование условий их создания и развития гарантирует эффективную стратегию инвестиционной политики.

Первая — американская — модель применима не только в рамках одноименного государства, но и характерна для многих других стран и предполагает главенство государственной инвестиционной политики. Планомерно на макроэкономическом уровне проводится последовательная либеральная политика, направленная на фундаментальность текущего развития. Фондовая биржа обладает в данной модели определяющей, главенствующей функцией, тогда как коммерческим финансовым учреждениям системы отводится подчиненная роль. Определяющим механизмом аналитики и учета распределения инвестиционных ресурсов выступает развитый финансовый рынок как условие наиболее эффективного внедрения данной модели. Органы государственного управления способствуют на информационно-аналитической основе распространению актуальной экономической информации о состоянии и прогнозу дальнейшего функционирования субъекта или отрасли экономики.

Роль государственного регулирования проявляется наиболее ярко в обеспечении функционала и развития инфраструктуры, но эти инвестиции не совсем заметны в результатах итоговой работы отраслей экономики страны. В данной модели обеспечивается рост актуализации распределения инвестиционных финансов, однако наряду с этим можно констатировать отсутствие специальных стимулов к накоплению сбережений.

Следует подытожить, что адаптация или заимствование наиболее эффективных функционирующих моделей мировой экономической практики инвестиционного развития не всегда адекватно сложившимся условиям. Институциональной базе, как это произошло в истории государства Филиппины, заимствовавшего методы инвестиционной политики Японии на рубеже 80-х годов прошлого века, но не обладая достаточными условиями, добиться экономического чуда так и не удалось.

Итак, основой выбора и реализации наиболее эффективных моделей инвестиционной политики выступает создание сети институтов, обеспечивающих благоприятное сочетание показателей инвестиционного потенциала и риска. Инфраструктурный фундамент рыночной системы успешно реализует любую выбранную модель, подчеркивая и выставляя на первый план наиболее сильные стороны экономической системы.

Библиографический список

1. Абрамов, С. И. Инвестирование // Центр экономики и маркетинга. — М., 2000.
2. Албегова, И. М., Емцов, Р. Г., Холопов, А. В. Государственная экономическая политика. — М. : Дело и Сервис, 1998.
3. Гаглов, П., Белогур, С. Инвестиционные просторы России // Российский инвестиционный вестник. — 1997. — № 3.
4. Гончаренко, Л. П. Менеджмент инвестиций и инноваций. — М., 2009.

5. Гусева, К. Ранжирование субъектов РФ по степени благоприятности инвестиционного климата // Вопросы экономики. — 1996. — № 6.

6. Долан, Э. Дж., Линдей, Д. Е. Рынок: микроэкономическая модель. — СПб., 1992.

7. Марголин, А. М. Инвестиции : учебник. — М. : изд-во РАГС, 2006.

8. Райзберг, Б. А., Лозовский, Л. Ш., Стародубцева, Е. Б. Современный экономический словарь. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2007.

Bibliographic list

1. Abramov, S. I. Investing // Centre for Economics and Marketing. — M., 2000.

2. Albegova, I. M., Yemtsov, R. G., Holopov, A. V. State economic policy. — M. : Business and Service, 1998.

3. Gagloyev, P., Belogur, S. Investment expanses of Russia // Russian Investment Bulletin. — 1997. — № 3.

4. Goncharenko, L. P. Investment management and innovation. — M., 2009.

5. Gusev, K. Ranking subjects of the Russian Federation on the ease investment climate // Problems of Economics. — 1996. — № 6.

6. Dolan, E. J., Linden, D. E. Market: microeconomic model. — St. Petersburg, 1992.

7. Margolin, A. M. Investing : textbook. — M. : Publishing House of RAPA, 2006.

8. Raizberg, B., Lozovskiy, L., Starodubtseva, E., Sovremenny, B. Dictionary of Economics. — 5th ed., rev. and add. — M. : INFRA-M, 2007.

РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Л. Г. Айрапетян

МЕСТО АРМЕНИИ НА ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ КАРТЕ МИРА В УСЛОВИЯХ УЧАСТИЯ В ЕврАзЭС

Аннотация

В статье рассматривается современная геоэкономическая карта мира и позиционирование на ней Армении. Автор статьи подчеркивает, что в глобальной конкуренции все активнее используются интеграционные процессы, одним из которых является формирование и развитие Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) с эволюционной направленностью в Европейский экономический союз. В статье так же обосновывается положительная тенденция инкорпорирования Армении в эту организационную группировку.

Ключевые слова

Геоэкономика, глобализация, интеграция, глобальная экономика, Таможенный союз, интеграционное объединение, Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), экономический потенциал, инвестиции, национальная валюта.

L. G. Ayrapetyan

ARMENIANS PLACE IN THE GEO-ECONOMIC MAP OF THE WORLD IN TERMS OF PARTICIPATION OF THE EurAsEC

Annotation

The article discusses the current geo-economic map of the world and positioning it in Armenia. The author stresses that global competition is increasing used integration processes, one of which is the formation and development of the Eurasians economic community (EAEC) with evolutionary trend in the Eurasian economic union. The article also proves positive trend is the incorporation of Armenia in this organizational grouping.

Keywords

Geoeconomy, globalization, integration, global economy, Customs union, integration association, Eurasian economic community, economic potential, investment, national currency.

Геоэкономическое положение любого государства, прежде всего, определяется его отношениями и экономическими связями с мировыми или региональными центрами с высоким экономическим потенциалом и с активными коммуникациями по направлениям движения капитала, производства, товаров и услуг [1].

На геоэкономическое положение стран сильно сказывается фактор глоба-

лизации мирового экономического пространства, в основе которой лежат следующие условия:

- разница в уровнях экономического развития государств;
- объемами и свойствами природных и трудовых ресурсов;
- географическое положение.

Анализ этих условий показывает, что в настоящее время наблюдается смещение мирового полюса экономиче-

ского развития на Восток. Европа практически утратила свое былое влияние. Глобальный финансово-экономический кризис наглядно продемонстрировал, что неолиберальный рыночный фундаментализм не выдержал проверку временем. Наступает эпоха государственного капитализма и наиболее уязвимыми экономиками становятся страны, где у власти доминируют лишь корпоративные интересы [1]. В качестве ответа на современные вызовы усилились процессы региональной интеграции на всех континентах. Даже США, обладающие самой мощной экономикой мира, заявили о необходимости создания зоны свободной торговли между США и Евро-союзом, и продолжают активно наращивать финансовые ресурсы и производственные мощности в Китае.

Интеграционные процессы все активнее используются в глобальной кон-

куренции. Подтверждением этому стало образование Таможенного союза, с помощью которого конкурентоспособность вошедших в него стран существенно повысилась [2]. Как управленческие решения, интеграционные объединения не только выгодны (создание зон свободной торговли, таможенных и экономических союзов), но позволяют более эффективно реагировать на внешние вызовы.

По данным международной статистики глобальная экономика вступила в третье тысячелетие с тремя крупнейшими центрами экономического потенциала, на которые приходится свыше половины мирового ВВП, рассчитанного на основе официальных обменных курсов и паритетов покупательной способности национальных валют [3]. Доля лидеров в мировом ВВП представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 — Доля лидеров в мировом ВВП 2013г.

Составлен автором на основе: Калабеков, И. Г. 2014 г. URL : www.kaig.ru.

Каждый из трех полюсов экономического и технологического развития имеет разную идеологию формирования. Североамериканский полюс (прежде всего Соединенные Штаты) является образцом свободного предпринимательства, Западноевропейский (Объединенная Европа) — примером экономиче-

ской интеграции в границах единой цивилизации, а Азиатско-Тихоокеанский — демонстрирует умелое использование западных технологий в сочетании с местными социокультурными традициями. Геоэкономические полюса не всегда совпадают с геополитическими, и это несовпадение часто влияет на стра-

тегические решения независимых государств [1].

Евразийский проект можно рассматривать как совокупность стран, осуществляющих коммуникации между тремя мировыми полюсами — это Западная Европа, Восточная Азия и Северная Америка. На переходе полюсов с центром в Китае образуется большой мировой коммуникационный узел. Именно это создает широкие возможности в организации обустройства евразийского пространства через механизмы ускоренного экономического развития. Евразийское сообщество, как и любое сооружение, будет жизнеспособным, если у него есть фундамент, в качестве которых в данном проекте рассматриваются Россия и Китай. Используя уникальный опыт европейского объединения, страны Евразийского сообщества получают реальную возможность на то, чтобы занимать достойное место в мире. Очевидно, что для успешной реализации Евразийского проекта требуются три основополагающие фактора: общественное согласие, стратегический взгляд на ситуацию и политический характер.

Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) как интеграционное объединение на настоящий момент можно рассматривать и в границах бывшего Советского Союза, СНГ и даже с включением Монголии. Будучи «азиатским» ЕврАзЭС может выгодно использовать для себя опыт такого геополитического образования как Шанхайская организация сотрудничества.

Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) — была учреждена в 2001 г. и объединяет Китай, Россию, Казахстан, Узбекистан, Киргизию и Таджикистан. ШОС преследует цель обеспечить безопасность в регионе и способствовать сотрудничеству в области экономики, противостоять угрозам терроризма, сепаратизма, экстремизма, наркоторговли и организованной преступности. За короткий промежуток времени

ШОС стала мощной организацией и стала важной силой на мировой арене. В июле 2013 г. на саммите ШОС была принята декларация о необходимости для участников антитеррористической операции в Афганистане определиться с конечными сроками пребывания военных контингентов на территории стран-членов ШОС. В результате принятия этого решения американцы были вынуждены покинуть пределы Узбекистана. Китай и Россия при помощи других членов организации рассматривают собственные территории и территории сопредельных стран в качестве зоны своих национальных интересов.

В связи с укреплением ШОС наблюдается тенденция к юридическому оформлению трех полюсов экономического и технологического развития или трех полюсного мирового порядка. Формула «США — ЕС — АТР» трансформируется в «ЕС — США — ШОС», где зоны жизненных интересов пересекаются и требуют установления новых правил мирового порядка. Несмотря на очевидную военно-политическую и экономическую мощь США, страны ШОС обладают абсолютной демографической мощью, природными и трудовыми ресурсами, преимущественно динамично развивающимися экономиками с усиливающейся энергетической мощью [1].

В основе евразийской интеграции государств по нашему мнению просматривается европейская модель Евросоюза. На начальной стадии интеграция шла через зоны свободной торговли, а затем стали появляться контуры будущего Таможенного союза и вот теперь с учетом направлений экономического сотрудничества и развития ЕврАзЭС.

В печати появляются мнения, что ЕврАзЭС для ослабленных в экономическом плане республик бывшего СССР может стать защитой от китайской экспансии, и будет способствовать индустриализации и модернизации отраслевого развития входящих в него стран,

оставаясь при этом открытой структурой для других республик СНГ.

В настоящее время Армения занимает 37-е место в рейтинге Всемирного банка Doing Business. Это позволяет надеяться на достаточное снижение рисков ожиданий. В подтверждении этого отметим, что в июле 2014 г. подписан договор о начале выполнения ряда инвестиционных программ с соответствующими финансовыми ресурсами между ОАЭ и Арменией.

Изучая многочисленные периодические издания, следует отметить, что анализировать экономику Армении довольно непросто [5]. С одной стороны, количественные показатели довольно неплохие, а с другой, следует всегда учитывать базовые значения или сравнительные уровни. Например, за период 2005–2013 гг. объем ВВП Армении удвоился более чем в два раза (с 4,9 млрд долл. до 10,4 млрд долл.) [5], но базовое значение следует рассматривать как незначительный объем ВВП. Этот результат объясняется большими транспортными ограничениями в условиях враждебно проблемного окружения, слабым развитием отраслей в виду недостаточного финансирования.

На лидирующие позиции в экономике Армении выдвинулся лишь строительный сектор, который за период с 2008 г. по настоящее время с учетом операций с недвижимостью обеспечил рост валовой добавленной стоимости страны с 16,2 % до 34,9 %. Ранее ведущие сектора экономики Армении — сельское хозяйство и обрабатывающая промышленность развивались значительно медленнее. В результате доля сельского хозяйства в валовой добавленной стоимости сократилась с 25,5 % до 17,7 %, а обрабатывающей промышленности — с 18,5 до 9,3 %. Промышленность в целом росла крайне низкими темпами, прежде всего за счет цветной металлургии, горнодобывающей, ювелирной промышленности и промышленности строительных материалов. В

депрессии находятся машиностроение, химия и легкая промышленность. Именно в таких непростых условиях и было принято окончательное решение о вступлении Армении в ЕврАзЭС. Следует отметить, что первые шаги в этом направлении были сделаны ещё в 2006 г., когда в собственность России в счет армянской задолженности были переданы два предприятия машиностроительной и химической промышленности. Эта передача обеспечила удовлетворительную работу предприятий и как следствие занятость населения. Наиболее удачным проектом российских инвестиций в Армении стал принадлежащий компании «Русский алюминий» (РусАл) завод «Арменал». Вложив в него 70 млн долл. и применив безотходную технологию, РусАл превратил «Арменал» в успешное предприятие, на котором производится 25 тыс. т алюминиевой фольги в год, или 7 % ее мирового производства [4]. «Арменал» приносит стране и валютные поступления, так как большая часть армянского алюминия отгружается на экспорт. Такое экономическое сотрудничество Армении с Россией говорит о надежных перспективах в экономическом развитии от вступления Армении в ЕврАзЭС.

Выгодность сотрудничества Армении и России подтверждает также и такой факт, что около 90 % трудовых мигрантов из страны выезжают в Россию. В среднем в докризисный период с 2005 по 2007 гг. один мигрант переводил своим армянским родственникам до 2 тыс. долл. в год. В результате чистый приток частных трансфертов в 2010 г. составил 1,15 млрд долл., что было эквивалентно примерно 80 % доходной части бюджета, или 14 % ВВП Армении. По данным Центрального банка Армении, сальдо счета текущих операций платежного баланса за период 2005–2010 гг. увеличилось с 19,6 млн долл. до 1381,8 млн долл. Этот рост происходил на фоне устойчивого увеличения частных переводов, причем их

чистый приток за это время увеличился в 4,3 раза [5]. Это достижение было эффективно использовано правительством для целей управления национальной валютой. Если в 2005 г. среднегодовой курс составлял 578,8 драма за доллар, то в 2010 г. он окреп до 306 драмов.

Определенный вклад в рост экономики внесли предприниматели армянской диаспоры. Их деятельность вызвала приток в страну некоторого объема иностранной валюты. Кроме того, большие объемы валюты поступали в страну в связи с растущим туризмом. Так в 2010 г. страну посетило 558 тыс. туристов и до настоящего времени это достижение не снижалось ниже 540 тыс. чел [5].

Приток валюты от зарубежной трудовой деятельности армянских рабочих позволил получить рост доли средств населения в финансировании инвестиций в основной капитал с 18 % в 2005 г. до 70 % в 2013 г. Правительство и дальше предполагает поддерживать высокую предпринимательскую активность. Это выражается в предоставлении льгот по НДС, упрощении финансовой отчетности и налогового и таможенного администрирования, для операций, связанных с выходом на внешний рынок.

Помимо стабилизации денежной и банковской сферы, правительство Армении большое внимание уделяет поддержке внутреннего спроса для сохранения уровня занятости и доходов населения [5]. Сегодня уже подготовлена программа «Армения — 2020», которая нацелена на: реализацию инфраструктурных проектов; финансовую помощь перспективным в стратегическом плане производственным организациям и на оказание поддержки малого и среднего бизнеса. Эта программа является результатом работы с ведущими учеными и предпринимателями страны. Однако реальное осуществление программы по достижению желаемых темпов развития может начаться только после получения

зарубежной помощи и коррекции бюджетного закона в сторону существенного увеличения расходной части бюджета и некоторого увеличения бюджетного дефицита.

Для реализации мероприятий, предусмотренных программой «Армения — 2020», при правительстве создан оперативный штаб, основополагающей целью которого является разработка и утверждение программ по развитию ведущих отраслей экономики Армении и изыскания финансовых средств для их выполнения. Основное внимание уделяется программам, связанным с производством импортозамещающей продукции [5]. В области развития инфраструктуры программой предусмотрено до 2015 г. строительство 800–1000 км автомобильных дорог. В программе предусмотрено также строительство жилых домов в зоне землетрясения, модернизация оросительных систем и возведение нового блока АЭС.

Ведущим промышленным предприятиям уже начато оказание финансовой помощи в наращивании производства, увеличения изготовления продукции на экспорт, стимулирования внедрения инновационных технологий, создания новых рабочих мест. В частности, в феврале правительство предоставило краткосрочный кредит в 10 млн долл. Зангезурскому медномолибденовому комбинату [5]. И в данном случае, можно отметить, что сотрудничество со странами, входящими в ЕврАзЭС может оказать положительное воздействие на выполнение программы «Армения — 2020».

По мнению исследователей и экспертов, Армения также может ассоциироваться участвовать и в других экономических союзах. При таком подходе могут рассматриваться (по разным направлениям) параллельно как частные инициативы, так и деятельность в поддержке и различных государственных интересов. Эксперты признают, что было бы выгодно оказаться в более разви-

том с экономической точки зрения Европейском Союзе. Основным препятствием к этому является недостаточный экономический потенциал страны. В этой связи на данном этапе ЕврАзЭс является безальтернативным для Армении и в стратегическом плане с точки зрения имеющихся прошлых и текущих экономических отношений с членами ЕврАзЭс, и в возможных расширяющихся перспективах развития национальной экономики. Гарантом этого должны стать многолетние в прошлом экономические контакты со странами, входящими в Таможенный Союз и со странами СНГ. Использование хорошо освоенных в Армении стандартов ЕврАзЭс на промышленную продукцию позволит в короткое время довести отечественную продукцию до европейского уровня и по качеству, и по техническим характеристикам. А уже с этим багажом для Армении открывается путь в более экономически развитой Европейский Союз.

Следует также надеяться и на то, что Россия сможет оказать существенное влияние на решение территориального конфликта с Азербайджаном [6]. Таким образом, и с экономической и с политической точек зрения вступление Армении в ЕврАзЭс следует признать оправданным.

Библиографический список

1. Геоэкономическое положение государства — Геополитика [Электронный ресурс]. — URL : dergachev.ru>Russian-encyclopaedia 104/80.html.

2. Аكوпова, Е. С., Айрапетян, Л. Г. Интегративно-стратегический характер воздействия международного разделения труда на систему мирового хозяйства // Управление логистическими системами: глобальное мышление — эффективные решения : материалы междунар. науч.-практ. юбилейного X Южно-Российского логистического форума, 10–11 октября 2014 г. — Ростов н/Д :

Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2014. — Т. I.

3. Аكوпова, Е. С., Полуботко, А. А. Интерфейс развития инфраструктуры энергетического комплекса и мировой экономики // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2014. — № 2 (46).

4. The Problem of Preserving the Nation-state Sovereignty in the Context of Globalization / Asian Social Science / Advancement of Socio-Economics Russian Outlook / Scopus, 2014.07/0.5 Альбеков А. У., Полуботко А. А., Аكوпова Е. С.

5. Основные черты экономики Армении — мировая экономика [Электронный ресурс]. — URL : www.webeconomy.ru/index/php?page=cat&newsid=1208&type.

6. Айрапетян, Л. Г. Ретроспективный анализ основных макроэкономических показателей экономического развития России и Армении // Теория и практика коммерческого посредничества в сфере обращения : материалы регион. науч.-практ. конф. студентов и аспирантов (5 декабря 2012 г.) / Рост. гос. эконом. ун-т (РИНХ). — Ростов н/Д, 2012.

Bibliographic list

1. Geo-economic position of the state of Geopolitics [Electronic resource]. — URL : dergachev.EN>English-encyclopaedia 104/80.html.

2. Akopova, E. S., Ayrapetyan, L. G. Integrative and strategic nature of the impact of the international division of labor in the global economy // Control logisticheskoe systems: global thinking — effective solutions : materials of international scientific-practical X South-Russian logistics forum, 10–11 October 2014. — Rostov-on-Don : Publishing and printing complex RGAU (rinkh), 2014. — Vol. I.

3. Akopova, E. S., Polubotko, A. A. Interface development infrastructure and energy complex and the global economy //

Vestnik of Rostov State University of Economics (RINH). — 2014. — № 2 (46).

4. The Problem of Preserving the Nation-state Sovereignty in the Context of Globalization/ Asian Social Science / Advancement of Socio-Economics Russian Outlook / Scopus, 20140.7/0.5/ Albekov A. U., Polubotko A. A., E. C. Akopova.

5. The main features of the economy the global economy [Electronic resource]. — URL: www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&newsid=1208&type.

6. Ayrapetyan, L. G. Retrospective analysis key macroeconomic as indicators of economic development of Russia and Armenia // The theory and practice of commercial mediation in the sphere of circulation : materials of the region. practical. proc. students and postgraduate students (5 December 2012) / Rostov State University of Economics (RINH). — Rostov-on-Don, 2012.

М. А. Биганова

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА В ГУМАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОЙ МАКРОЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье оценивается роль корпоративного сектора в гуманизации экономического роста в условиях российской макроэкономики.

Ключевые слова

Гуманизация, корпоративный бизнес, социальная ответственность, экономический рост.

М. А. Biganova

THE ROLE OF CORPORATE SECTOR IN HUMANIZATION OF ECONOMIC GROWTH IN THE CONDITIONS OF RUSSIAN MACROECONOMICS

Annotation

In the article we want to appreciate the role of corporate sector in humanization of economic growth in the conditions of Russian macroeconomics.

Keywords

Humanization, corporate business, social responsibility, economic grows.

На современном этапе хозяйствования в экономике России наблюдается определенная коррекция вектора развития социума. Это обстоятельство проявляется, прежде всего, в том, что существующая концепция роста экономики, которая базируется на аналитических параметрах объемов производства, от-

ходит на второй план. В настоящее время пришло четкое осознание исчерпаемости (конечности) природных ресурсов, запасы которых уменьшаются, в том числе, и из-за локального воздействия производства в регионах на природный ландшафт. Соответственно, перспективные задачи развития необхо-

димо рассматривать в тесной связи экономической деятельности в качестве элемента устойчивого общественного развития. В таких условиях возрастает ценность человеческого капитала, оценивается потенциал сокращения временных затрат на хозяйственные процессы, а также активизации внедрения научно-технического прогресса в производственный цикл. Таким образом, ресурсосберегающий тип хозяйствования должен превалировать на современном этапе взамен существовавшему до этого тренду количественного наращивания масштабов производства. Такая постановка проблемы предполагает разрешение ряда вопросов, связанных с экологическими и интеллектуальными проблемами, сопряженными с достижением качественных результатов производственной деятельности.

Естественным образом, научное осмысление хозяйственных процессов также претерпевает изменения сообразно трансформации объекта исследования – сектора реальной экономики. В этой связи в современной экономической теории имеет место эволюционирование восприятия предприятия, в частности, и государства, в целом, от просто экономических субъектов до определенной взаимоувязанной комплексной системы, функционирующей на основании ряда институциональных процедур. В такой ситуации научное обеспечение хозяйственных процессов выступает в качестве основного ресурса для производственных и иных инноваций, внедряемых в практику работы компаний, крупных корпораций и целых отраслей хозяйственного комплекса страны.

Динамическое развитие инноваций и определенная степень совершенствования функционирования наукоемких отраслей и крупных компаний, создающих серьезные технологические усовершенствования закладывают основу для потенциально возможного устойчивого экономического роста. Сам научно-

технический прогресс способствует качественной трансформации структуры и размеров развиваемых производств, а также воздействует на масштабы мировой экономики. Генезис наукоемких и техноемких производств и услуг с высокой добавленной стоимостью, ориентацией на инновации, выступают в качестве «катализатора» роста экономически. Сложившаяся новая постиндустриальная экономика, именуемая «экономикой знаний», основывается именно на использовании специальных знаний и инноваций в качестве источников и ресурсов позитивного эволюционирования. Такая постановка проблемы предполагает пересмотр общественных (социальных требований и запросов к технике и технологиям, к роли личности в трудовой деятельности, саморазвитии индивида, а также методах эффективного стимулирования личности к продуктивному труду.

Научное обеспечение данной проблематики со стороны философии предполагает исследование гуманизации и гуманитаризации производственных и трудовых процессов. С точки зрения макроэкономики данное направление подлежит кропотливому изучению и последующему осмыслению. Следует отметить, что особое внимание в исследуемом вопросе следует уделить корпоративному сектору российской экономики, поскольку он вмещает в себя значительный пласт инновационных инициатив, с одной стороны, и концентрирует большие человеческие ресурсы, с другой.

Определенное объективно проявляющееся неблагополучие гуманизации экономического роста в России на современном этапе кроется в состоянии реальной экономики производственной сферы. В этой связи отметим, что развитие социально-экономических отношений может быть эффективно осуществлено на основании роста личного и общественного благосостояния в социуме, как следствии, в том числе, модернизации производства.

Характеризуя специфику существующих социально-экономических отношений, можно сформулировать ряд ключевых потенциально возможных к реализации направлений развития гуманизации экономической сферы современной в России.

Первым направлением следует считать совершенствование системы производственных отношений, что предполагает рост инвестиций инновации, модернизацию производств, стимулирование творческого (личного) отношения к трудовым обязанностям, внедрении стимулов, формирующих чувство сопричастности с судьбой предприятия и росту производительности труда на этой идеологической основе.

Важным курсом представляется трансформация социально-трудовых отношений, которая может быть претворена в жизнь с помощью роста заработной платы, введения дополнительных социальных трансфертов, улучшения условий трудовой деятельности персонала, сглаживания и нивелирования производственных конфликтов и инноваций в менеджменте трудовых процессов.

Необходимым также представляется изменение организационно-экономических отношений, заключающееся в углублении специализации и конкурентной кооперации, концентрации трудовых усилий в рамках выполнения производственных задач.

Своеобразным базисом для модернизационных изменений общественных отношений, нацеленных на гуманизацию экономического роста, может стать создание благоприятной институциональной среды, а именно внедрение института социального партнерства в рамках межфирменного сотрудничества, социальной ответственности государства и бизнеса перед обществом, мероприятий по противодействию коррупции, и построению социального общества в России.

В настоящих условиях хозяйствования данная задача не может быть ре-

шена по отдельности участниками производственных и иных процессов, а должна разрешаться сообща. Следовательно, в ее эффективном разрешении необходимо предпринимать ряд согласованных действий, агрегирующих интересы всех вовлеченных сторон. Главенствующая роль в достижении гуманизации экономического роста, принадлежит корпоративному сектору, как основному субъекту рыночной экономики. Рост интеллектуализации рабочей силы, креатизации способностей работника значительным образом «изменяют традиционную триаду факторов производства земли, труда и капитала». [1]

Для российской экономики переход от начальной стадии постиндустриального развития к «экономике знаний» требует активизации общественного самосознания, раскрытие человеческого потенциала каждого россиянина и направление его на реализацию задач модернизации страны.

Такие важнейшие атрибутивные характеристики человеческого капитала — степень его квалификация, компетентность работников и управленческого персонала, относится к так называемым «мягким факторам» экономического роста. Современные тенденции развития национальных экономических систем, иллюстрируют переход в сторону мягких факторов экономического роста, влияющих на новую структуру основных источников роста национального богатства и сравнительных преимуществ в международной конкурентной борьбе. [2]

Следует отметить, что Россия максимально использует свой ресурсный (преимущественно, сырьевой) потенциал, однако, согласно общемировым трендам, в долгосрочной перспективе нацеленность на экономический рост и выстраивание конкурентных преимуществ должны базироваться на развитии человеческого капитала, внедрении инноваций и повышении степени интеграции российской экономики в миро-

вые хозяйственные связи, преимущественно в сфере обмена инновационными технологиями и передовым производственным опытом.

Экономике Российской Федерации необходимо стать активным участником межстрановых взаимодействий, обеспечивая себе возможность адаптации к процессам обмена технологическими новинками и инновациями.

В этом смысле Россия должна активно включаться в процесс, именуемый постиндустриальной модернизацией, в которую включается становление экономики знаний, использующей высокопроизводительные, ресурсосберегающие чистые технологии, не наносящие вред окружающей среде, а также настроенной на самообновление и продвижение инноваций.

Вопросы «постиндустриальной модернизации» представляются сложными и многосоставными. Тем не менее, для России необходимо стимулировать процесс инвестиций в сферу инновационных производств, повышения доступности качественного современного образования, разработки новых стандартов обслуживания и управленческих технологий в производстве и сфере услуг. В этих условиях социально значимыми выступают «локомотивы» отечественного роста в приращении человеческого капитала.

Можно отметить, что общественным институтом, который наилучшим образом приспособлен для практической реализации постиндустриального прорывного развития, являются корпоративные университеты, обеспечивающие непрерывность внутрифирменного накопления, передачу знаний и развитие квалификации персонала всех звеньев компании. В мировой практике на развитие корпоративных университетов в рамках ТНК выделяются от 10–15 % прибыли, российские предприятия могут потратить не более 5 %. За последние 10 лет число корпоративных университетов в мире увеличилось с 400 до

1600, включая 40% компаний из списка Топ-500 журнала «Форбс». Для российских предприятий характерна существенная отраслевая дифференциация в развитии человеческого капитала и расходов, идущих на обучение и повышение квалификации работников, одни компании развивают виртуальные корпоративные университеты, а половина отечественных компаний не имеют даже сайта в Интернете. [3]

В исследуемой парадигме человеческий капитал должен развиваться и исследоваться на основе компетентного подхода. При таком подходе предполагается, что от имеющихся предпринимательских и управленческих навыков работников зависит до 50 % разницы в рентабельности предприятий.

Численная, количественная дифференциация в вопросах отраслевой реализации социальной ответственности говорит о том, что для формирования потоков социальных инвестиций большее значение имеет отраслевая и производственная специфика компании, а не принадлежность ее к той или иной форме собственности, размер конкретного бизнеса и другие характеристики.

Более чем 30% предприятий не могут на практике реализовывать модель социальной ответственности бизнеса по причине угрозы банкротства, а другие относительно благополучные 70 % ориентированы на внутрифирменные составляющие социальной ответственности. Для профессиональных услуг на долю расходов на развитие кадров и охрану его здоровья персонала приходится порядка 94,2 % всех социально-ориентированных затрат; для транспорта это 91,4 %, а в финансовом секторе эта цифра достигает только 75,9 %.

На основании представленных данных можно прийти к выводу, что процесс формирования внутренних элементов социальной ответственности бизнеса над внешними составляющими социальной ответственности, определя-

ется не формой собственности экономических агентов, а рядом технологических факторов и критерием отраслевой принадлежности.

Таким образом, сама эффективность осуществления внутренних параметров рыночных изменений института социальной ответственности, которая связана с корневыми характеристиками присвоения экономическими субъектами результатов производственной деятельности и их последствий в качестве факторов снижения социальных рисков и потенциальных условий для конкурентного экономического роста, зависит от действия следующих факторов, таких как:

во-первых, рыночные преобразования в российской экономике изменяют доленое распределение социальной ответственности, приходящейся на государство и на частный бизнес, в сторону увеличения обязательств бизнеса;

во-вторых, отсутствие модернизации производственных фондов предприятий приводит к росту риска внутренней среды предприятия, а влияние «нерыночных» и теневых форм оплаты труда предопределяет потенциальную угрозу роста социальных рисков не только во внутренней, но и внешней среде предприятий;

в-третьих, рост спроса на квалифицированный персонал, отстает от роста спроса на неквалифицированных рабочих, также наблюдается депрофессионализация кадрового потенциала занятых из-за перетока части трудящихся в непрофильные для них сферы деловой активности;

в-четвертых, дифференциация в уровнях развития регионов (от экономически успешных до депрессивных) по типу развития (от доиндустриального до постиндустриального) приводит к процессам концентрации высококвалифицированных кадров в одних регионах (с высоким уровнем оплаты труда) и к циклическим и сезонным колебаниям в использовании кадрового потенциала в

других регионах; переток кадров в ряд регионов затруднен низким уровнем оплаты труда;

в-пятых, проявляет себя недостаточность связи между системой высшего и профессионального образования и вакансиями на рынке труда приводит к тому, что более 1/3 выпускников не могут приступить к работе по полученной специальности, а более 2/3 из них нуждались в дополнительном обучении и переквалификации, что предполагает необходимость развития корпоративных университетов, нацеленных на непрерывность обучения внутрифирменного персонала, передачу профессиональных компетенций по всем звеньев компании;

в-шестых, преобладание внутренних составляющих социальной ответственности над внешними компонентами социальной ответственности, определяется не формой собственности экономических агентов, а технологическими факторами и отраслевой принадлежностью экономических субъектов.

Происходящие рыночные преобразования в отечественной экономике, в целом, способствуют социальной ориентации в функционировании предприятий посредством вовлечения компаний в общественное развитие. Эти обстоятельства предполагают дополнительно согласования интересов с государством, бизнесом и социумом, так как «социальная ответственность бизнеса» — это не одноразовое пожертвование в пользу нуждающихся слоев граждан, а обдуманная корпоративная стратегия управления, которая позволяет корпорации получить реальные конкурентные преимущества и сообщить потребителям о своих социальных приоритетах и нововведениях.

Этот процесс особенно важен для бизнес-сообщества, поскольку большая часть факторов определяющих финансовую капитализацию компании носят нематериальный характер. По данным опросов инвесторов и аналитиков, стоимость акций российских

компании почти на 70 % формируется нефинансовыми показателями ликвидность и капитализацию компании на 76 % определяют нефинансовые факторы и лишь на 24 % — финансовые, причем в российской экономике существенными остаются политические риски. Снижение политических и экономических рисков для формирования конкурентной и инвестиционно привлекательной внешней среды хозяйствования является основным внешним компонентом социальной ответственности не только бизнеса, но и государства как основного экономического субъекта. Внешние компоненты социальной ответственности государства направлены на формирование диалога, как с бизнесом, так и общественными институтами по вопросам доступа и эффективного предоставления, общественных благ в условиях постиндустриального прорыва и обеспечения конкурентных преимуществ для национальной экономической системы на глобальных рынках. [4]

Таким образом, можно констатировать, что в отмеченной связи главенствующим аспектом необходимой к реализации постиндустриальной модернизации экономики России является не только развитие человеческого потенциала и его материального благополучия, но и наращивание его культурной, духовной составляющей как среди индивидов, так и среди экономических агентов, в качестве фактора повышения социальной стабильности общества, что позитивным образом может отразиться на экономическом росте.

Библиографический список

1. Галазова, С. С. Проблемы модернизации первичного звена национальной экономики // Terra Economicus. — 2012. — Т. 10. — № 4–3.
2. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект : моногр. / под общ. ред. И. Ю. Беляевой, М. А. Эскиндарова. — М. : КНОРУС, 2008.
3. Национальный доклад по корпоративному управлению / ред. кол.: А. Е. Шаститко (отв. ред.), А. Г. Ивахник, С. А. Поршаков. — М., 2009. — Вып. 2.
4. Уэйн, Н., Хит, Д. Теория интересов, корпоративное управление и государственный менеджмент (чему может научить в постэроновскую эпоху история государственных предприятий?) // Экономическая политика. — 2006. — № 4.

Bibliographic list

1. Halasova, C. S. the Problem of modernizing primary national-economy // Terra Economicus. — 2012. — Т. 10. — № 4–3.
2. Corporate social responsibility: the management dimension: monograph / under ed. of I. Yu. Belyaeva, M. A. Eskindarov. — M. : KNORUS, 2008.
3. National report on corporate governance / ed. A. E. Shastitko (resp. editor), A. G. Ivachnik, S. A. Porshakov. — M., 2009. — Vol. 2.
4. Wayne, N., Hit, D. The theory of inter-owls, corporate governance and state management (what can be learned in postarevshuu the epoch of the history of state-owned enterprises?) // Economic policy. — 2006. — № 4.

В. А. Бондаренко, Е. А. Семерникова

МАРКЕТИНГ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ И ЕГО РОЛЬ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация

В статье рассматривается процесс эволюционирования традиционного маркетинга в маркетинг партнерских отношений в современных экономических условиях с акцентом на роль партнерских отношений «банк — клиент» в сохранении рыночных позиций коммерческого банка.

Ключевые слова

Маркетинг, партнерские отношения, коммерческий банк, клиент, комплекс маркетинга.

V. A. Bondarenko, E. A. Semernikova

MARKETING PARTNERSHIPS AND ITS ROLE IN THE FUNCTIONING OF A COMMERCIAL BANK

Annotation

This article discusses the process of traditional marketing evolution to relationship marketing in the contemporary economic conditions, with emphasis on the role of partnerships «Bank — client» in maintaining the market position of a commercial Bank.

Keywords

Marketing, partnerships, commercial bank, customer, marketing mix.

Современный маркетинг эволюционирует, что опосредовано вопросами большей клиентоориентированности экономики, в которой производители товаров и услуг все больше зависят от индивидуальных потребительских предпочтений, формирующих собой массовый спрос, дающий основу рыночному развитию. Ввиду отмеченной клиентоориентированности доминирующим вектором эволюционирования теории и практики маркетинга выступает тренд на становление партнерских отношений с потребителями на различных рынках, как в сегментах B2B, так и в сегментах B2C [2, 3]. Отмеченные положения выраженной клиентоориентированности подтверждаются в

работах отечественных [5] и зарубежных классиков маркетинга [14], анализирующих проблематику ценности потребителя для компании и выстраивания долгосрочных отношений с целевой аудиторией.

Ряд научных школ, исследующих проблематику маркетинга, последовательно изучают маркетинг взаимоотношений (партнерских отношений) на постоянной основе в качестве основного тренда развития маркетинговой активности (Гарвардская школа бизнеса, Школа менеджмента Кранфилда, Стокгольмская школа экономики, Шведская школа экономики, Норвежская школа менеджмента, Свободный университет Берлина) (табл. 1).

Таблица 1 — Характеристика деятельности зарубежных научных школ, исследующих маркетинг партнерских отношений [10]

Зарубежная школа, исследующая проблематику маркетинга	Ведущие представители школы	Направления научных исследований сферы маркетинга партнерских отношений
Гарвардская школа бизнеса	Ф. Вебстер, Т. Левит, Б. Джексон, Л. Бери, Р. Морган, Ш. Хант	Исследование маркетинга партнерских отношений в промышленной сфере и сфере услуг; теоретических построений реализации взаимовыгодных взаимных обязательств
Школа менеджмента Кранфилда	М. Христофер, А. Пайн, Д. Баллантайн	Исследование маркетинга партнерских отношений в потребительской сфере; роли интеграции поставщиков и потребителей в управлении качеством товаров и услуг
Стокгольмская школа экономики, Шведская школа экономики	Э. Гумессон, К. Гренроос	Исследование маркетинга партнерских отношений преимущественно в услугах и изучение продуктивных контактов работодателей и сотрудников в рамках внутреннего маркетинга
Норвежская школа менеджмента	Х. Хаканссон, Я. Снеута, М. Каннинхем, П. Турнбулл, Д. Форд	Исследование маркетинга партнерских отношений в промышленной сфере и исследование взаимодействия в секторе B2B
Свободный университет Берлина	К. Каас, М. Клейналтенкамп	Исследование маркетинга партнерских отношений в промышленной сфере исходя из концепции сетевой теории реализации обменных процессов

Деловая активность и, соответственно, маркетинговая деятельность в России развиваются в общемировом идейном фарватере, что подразумевает справедливость тезиса о клиентоориентированности бизнеса для отечественной современной банковской сферы, которая объективно выдвигает необходимость построения и реализации программ долгосрочного сотрудничества между банком и его потребителями.

Справедливость данного обстоятельства косвенно подтверждается большим числом научных и практико-ориентированных работ, исследующих эффективность коммуникационного взаимодействия с клиентами банка [7], формирования моделей ко-маркетингового взаимодействия корпоративных и рядовых потребителей и региональных коммерческих банков [6], особенностей конкурентоспособности

региональных коммерческих банков на основании формирования особой системы отношений с их клиентами [8, 9].

Таким образом, в качестве промежуточного вывода можно констатировать, что маркетинг партнерских отношений и его клиентоориентирующая миссия играют во многом решающее значение в вопросах эффективного функционирования коммерческих банков в современных условиях.

Естественным образом, подобного рода реалии ставят перед теоретиками и практиками банковского маркетинга задачи, связанные с разработкой жизнеспособного комплекса маркетинга, который станет основой реализации маркетинга партнерских отношений в связке «банк — клиент». Своеобразное эволюционирование комплекса маркетинга применительно к деятельности коммерческого банка представлено в таблице 2.

Таблица 2 — Эволюционирование комплекса маркетинга
 коммерческого банка
 [1, 4, 12]

Комплекса маркетинга и его элементы	Характеристика составляющих комплекса маркетинга
4P product price place promotion	продуктовая политика банка ценовая политика банка сбытовая политика банка политика продвижения банковского продукта
5P product price place promotion personnel	продуктовая политика банка ценовая политика банка сбытовая политика банка политика продвижения банковского продукта кадровая политика банка
4C Customer needs and wants Cost Convenience Communication	нужды и запросы потребителя в отношении банковского продукта затраты для потребителя удобство для потребителя коммуникация банка с потребителем
4A Acceptability Affordability Availability Awareness	приемлемость предложения банковского продукта возможность приобретения банковского продукта наличие банковского продукта осведомленность клиентов о данном банковском продукте
5E Education Explanation Elevation Entertainment Evaluation	обучение — передача сведений о банковском продукте потребителю внедрение новых банковских продуктов развитие банком потребностей клиентов за счет расширения услуг создание атмосферы развлечения при контакте клиента с банком оценка эффективности маркетинговых мероприятий

Важным обстоятельством представляется следующее: по мере эволюционирования концепций комплекса маркетинга проявляется тенденция углубления взаимоотношений с клиентами банка и, если при реализации 4P речь шла, в принципе, об осуществлении разовых транзакций при контактах банка с потребителем, то в 5E выстраиваются долгосрочные прочные, по своей сути, партнерские отношения, которые и дают основу для гарантированного

распределения банковского продукта в среднесрочной перспективе, что позволяет говорить об укреплении рыночных позиций коммерческого банка в занимаемой им нише.

Приводимая в научной литературе динамика взаимоотношений отечественных региональных банков и их клиентов также свидетельствует об упрочнении реализуемых деловых контактов и их дрейфе к партнерским отношениям (табл. 3) [11].

Таблица 3 — Динамическое развитие деловых контактов
коммерческих банков и их клиентов

Наименование уровня деловых контактов	Характеристика уровня	Цель осуществления делового контакта данного уровня
Базовый	Оказание базовых банковских услуг	Типизация и типологизация сотрудничества для ускорения и упрощения каждого отдельного контакта
Реагирующий	Оперативное реагирование сотрудника банка на вопросы и пожелания клиента	Адаптивная реакция на флуктуации потребительских предпочтений, консультационное реагирование, коррекция спроса на банковский продукт
Ответственный	Коммуникационное сотрудничество персонала банка с потребителями для получения и обработки жалоб и пожеланий	Установление схемы коммуникационного сотрудничества на регулярной основе для совершенствования выводимых на рынок и предлагаемых клиентам банковских продуктов
Активный	Оперативное уведомление потребителей о наличии новых банковских продуктов	Облегчение процесса распределения банковских продуктов, попытка учета индивидуальных запросов потребителей
Партнерский	Тесное сотрудничество с потребителями (реальными и потенциальными) «по всем фронтам»	Акцент на учете индивидуальных запросов, построение эффективных программ долгосрочной лояльности клиентов банку

Еще одним аргументом, наглядно свидетельствующим о первостепенной значимости для коммерческого банка построения партнерских отношений, является отнесение на первые позиции в конкурентоспособности вопроса клиентоориентированности, подразумевающей высокий профессионализм персонала, контактирующего с клиентами, и активные коммуникации и грамотно структурированный и реализуемый маркетинговый инструментарий [13].

В практике банковского бизнеса развитие получил следующий вариант развития партнерских отношений с клиентами, именуемый персональным менеджментом. Данная функция подразумевает, что персональный менеджер, закрепленный за определенной клиентской группой, оказывает полный цикл обслуживания, возможный в данном коммерческом банке. Такой специалист осуществляет адресный выбор услуг, которые могут способствовать укреплению бизнеса клиента [8] и, как следствие, способствовать успешной работе банка, реа-

лизирующего партнерскую программу взаимодействия с этим потребителем.

Таким образом, учитывая вышеизложенные аргументы, можно заключить, что конкурентная ситуация в современной экономике, в том числе и в банковском бизнесе, делает востребованным клиентоориентированный подход построения партнерских отношений с потребителями.

Тренд развития маркетинга, характерный для ведущих зарубежных экономик, справедлив для экономической ситуации в России. Торговый маркетинг, сообразно данным реалиям, эволюционировал и перевоплотился в маркетинг партнерских отношений с целевыми аудиториями коммерческого банка, поскольку именно взаимовыгодное сотрудничество компании, оказывающей финансовые услуги, и ее потребителей, прумножающих свое благосостояние, позитивно отражающееся на стороне — услугодателе, представляет собой резерв рыночной устойчивости коммерческого банка и расширения доли в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Библиографический список

1. Андреева, А. В. Роль финансовых инноваций в маркетинговой стратегии коммерческих банков // Финансы, денежное обращение и кредит. — 2010. — № 7 (68).

2. Бондаренко, В. А., Гузенко, Н. В. Вопросы конкуренции на российском рынке железнодорожных перевозок и востребованность бенчмаркинга в деятельности грузовых операторов // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2014. — № 2 (46).

3. Бондаренко, В. А., Гузенко, Н. В. Становление клиент ориентированного подхода на рынке железнодорожных перевозок посредством диверсификации услуг операторских компаний // Маркетинг в России и за рубежом. — 2014. — № 6.

4. Ведяхин, А. А. Пять «Е» современного банковского маркетинга // Банковское дело. — 2008. — № 3.

5. Голубков, Е. П. Современные тенденции развития маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. — 2004. — № 1.

6. Костоглодов, Д. Д., Иванченко, О. В. Маркетинг долгосрочных партнерских отношений в банковской сфере: моногр. — Ростов н/Д: изд-во РГЭУ «РИНХ». — 2009.

7. Кошель, Н. В. Анализ маркетинговых коммуникаций в целях выявления моделей поведения кредитных организаций // Российский научный журнал. — 2014. — № 1 (39).

8. Куршакова, Н. Построение отношений с клиентами — фактор обеспечения конкурентоспособности регионального банка // Маркетинговые коммуникации. — 2002. — № 4 (10).

9. Куршакова, Н. Особенности внедрения коммерческими банками технологии персонального менеджмента клиентов // Менеджмент сегодня. — 2007. — № 01 (37).

10. Куш, С. П. Сравнительный анализ основных концепций теории маркетинга взаимоотношений // Вестник Санкт-Петербургского университета. — 2003. — Вып. 4.

11. Масленченков, Ю. С., Тронин, Ю. Н. Работа банка с корпоративными клиентами. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

12. Попкова, Е. Г., Суворина, А. П. Концепции 5E на рынке банковских продуктов [Электронный ресурс] // Маркетинг в России и за рубежом. — 2009. — № 4. — URL: <http://www.mavriz.ru/articles/2009/4/5067.html>.

13. Подопригора, В. Г., Герасимова, Е. А. Конкурентоспособность бизнеса на основе клиенториентированного подхода (на примере банковского сектора) // Проблемы современной экономики. — 2012. — № 3 (43).

14. Webster, F. The changing role of marketing in the corporation // Journal of Marketing. — 1992. — № 56 (4).

Bibliographic list

1. Andreeva, A. V. The role of financial innovation in the marketing strategies of commercial banks // Finance, monetary circulation and credit. — 2010. — № 7 (68).

2. Bondarenko, V. A., Gouzenko, N. V. Competition on the Russian rail market and demand for benchmarking in the activities of freight operators // Vestnik of Rostov State Economic University (RINH). — 2014. — № 2 (46).

3. Bondarenko, V. A., Gouzenko, N. V. Becoming customer oriented approach on the rail transport market through diversification of services and operators // Marketing in Russia and abroad. — 2014. — № 6.

4. Vedyagin, A. A. Five «E» of modern banking marketing // Banking. — 2008. — № 3.

5. Goloubkov, H. E. Modern trends in the development of marketing // Marketing in Russia and abroad. — 2004. — № 1.

6. Kostoglodov, D. D., Ivanchenko, O. V. Marketing long-term partnerships in banking : monograph. — Rostov-on-Don : Publishing house of RSUE «RINH», 2009.

7. Koshel, N. V. Analysis of marketing communications in order to identify patterns of conduct of credit institutions // Russian scientific journal. — 2014. — № 1 (39).

8. Kourshakova, N. Building relationships with clients is a factor in the competitiveness of regional Bank // Marketing communications. — 2002. — № 4 (10).

9. Kourshakova, N. Features of the introduction of commercial banks technology personal client management // Management today. — 2007. — № 01(37).

10. Kushch, S. P. Comparative analysis of the main concepts of the theory of relationship marketing // Herald of Saint Petersburg University. — 2003. — Vol. 4.

11. Malenchenko, Yu. S., Tronin, Yu. N. The Bank's work with corporate clients. — M. : UNITY-DANA, 2003.

12. Popkova, E. G., Suvorina, A. P. Concepts 5E on the market [Electronic resource] // Marketing in Russia and abroad. — 2009. — № 4. — URL : <http://www.mavriz.ru/articles/2009/4/5067.html>.

13. Podoprigora, V. G., Gerasimova, E. A. Competitiveness of a business through a customer-oriented approach (for example the banking sector) // Problems of modern economy. — 2012. — № 3 (43).

14. Webster, F. The changing role of marketing in the corporation // Journal of Marketing. — 1992. — № 56 (4).

Я. М. Гибнер

ИДЕНТИФИКАЦИЯ ПАРАМЕТРОВ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ

Аннотация

В статье рассматривается модель оценки уровня инновационности объектов различного уровня: проекта, предприятия, отрасли, региона. Описываются способы учёта нестационарности и нелинейности данной модели.

Ключевые слова

Инновации, математическая модель, уровень инновационности, экспертная оценка, информативные признаки, нестационарность, нелинейность.

Ya. M. Gibner

DETERMINATION OF PARAMETERS OF THE ASSESSMENT MODEL OF THE LEVEL OF INNOVATIVENESS OF ECONOMIC OBJECTS

Annotation

The article discusses the model of assessing the level of innovativeness of objects of different levels: project, enterprise, industry, and region. The paper describes the ways of accounting nonstationarity and nonlinearity of the model.

Keywords

Innovation, mathematical model, the level of innovation, expert evaluation, informative signs, nonstationarity, nonlinearity.

На сегодняшний день инновации играют огромную роль в развитии России. Особенно сильно эта роль проявляется в условиях текущих международных экономических санкций и необходимости создания импортозамещения.

Согласно заявлению В. В. Путина на Совете по науке и образованию, «Россия получила мощный импульс к научному и технологическому развитию» [1]. Те средства, которые раньше тратились на приобретение новых технологий за рубежом, сейчас придется направлять на разработки внутри страны.

Развитие инновационного сектора в экономике считает одной из ключевых задач и премьер-министр Д. А. Медведев. В настоящее время наполнение российского бюджета очень сильно зависит от нефтяного сектора, и снизить эту зависимость могут высокотехнологичные компании, основной движущей силой которых являются инновации.

Инновационные разработки имеют важное значение, как на уровне регионов, отраслей, так и отдельных предприятий и проектов.

Для регионов актуальность инновационного развития обусловлена внутренними и внешними факторами. Первые обеспечивают экономически сбалансированное развитие страны, а от последних зависит её конкурентоспособность на мировой экономической арене.

Для отраслей также немаловажным будет повышение их конкурентоспособности, особенно когда нет возможности лидировать за счет меньших издержек, и остается лишь наращивать инновационный потенциал.

Для отдельных предприятий инновации сегодня это, зачастую, единственный способ выживания и борьбы за потребителей, рентабельность и прибыль. Особенно это актуально для компаний в отраслях с высоким уровнем конкуренции.

При разработке проектов внутри отдельной компании инновационный

фактор также имеет значение. При выборе единственного из двух и более проектов со сходными финансовыми показателями наиболее привлекательным будет тот, который может обеспечить наибольшую инновационную отдачу и повысить уровень инновационности компании.

Таким образом, возникает общая задача — точная количественная оценка уровня инновационности проекта, компании, региона, области для принятия последующих управленческих решений, выбора направления для стратегического планирования. Предлагается указанную оценку осуществлять с помощью следующей модели [2].

$$V = u \times A \times s^t, \quad (1)$$

где u — некоторый набор параметров, которыми можно охарактеризовать инновации, представленный в виде n -мерного вектора и принадлежащих отрезку $[0; 1]$, $u = (u_1, u_2, \dots, u_n)$.

s — некоторый набор параметров, характеризующий проект, предприятие, отрасль или регион. Значения параметров оценивают наиболее существенные черты выбранного объекта. Параметры вектора $s = (s_1, \dots, s_k)$ также принадлежит отрезку $[0; 1]$.

A — «характеристическая матрица ситуации», состоящая из весовых коэффициентов a_{ij} — весов взаимодействия факторов u_i и s_j .

V — итоговое значение, представляющее собой скаляр и отображающий уровень инновационности.

t — знак транспонирования.

Для того чтобы избавить факторы от единиц измерения воспользуемся формулой масштабирования:

$$X_i = \frac{\tilde{x}_i - \tilde{x}_{\min}}{\tilde{x}_{\max} - \tilde{x}_{\min}}, \quad (2)$$

в результате все значения $x \in [0; 1]$. В формуле (2) \tilde{x} — это обобщающий показатель, вместо которого может подставляться как u , так и s .

При работе с данной моделью важным шагом является определение информативных признаков, по которым будет вестись экспертная оценка. Этот этап является очень важным, поскольку неверно отобранные признаки не будут в полной мере характеризовать рассматриваемый объект и приведут к ошибочным результатам всей системы оценки уровня инновационности.

Для отбора информативных факторов модели, определяющей векторы u и s , формируется группа экспертов из различных областей для расширения предлагаемых вариантов и точек зрения. Процесс формирования и отбора экспертов подробно рассмотрен в [3].

Эксперты должны назвать наиболее влиятельные факторы по их мнению. Пусть некоторый эксперт характе-

ризуется множеством ответов F_1 , другой — F_2 , а последующие F_i , где i — номер эксперта, $i = 1, m$. Каждая подгруппа F_i будет обладать множеством ответов.

Можно сформулировать несколько подходов к формированию общего набора исследуемых признаков по кругам Эйлера.

1. $F_0 = \bigcup_{i=1}^m F_i$ — объединение всех ответов, возникающих, например, во время мозгового штурма (светло-серая область на рис. 1).

2. $F_0 = \bigcap_{i=1}^m F_i$ — ответы, находящиеся на пересечении всех множеств, т.е. удовлетворяющие всем предъявляемым к ним требованиям (темно-серая область на рис. 1).

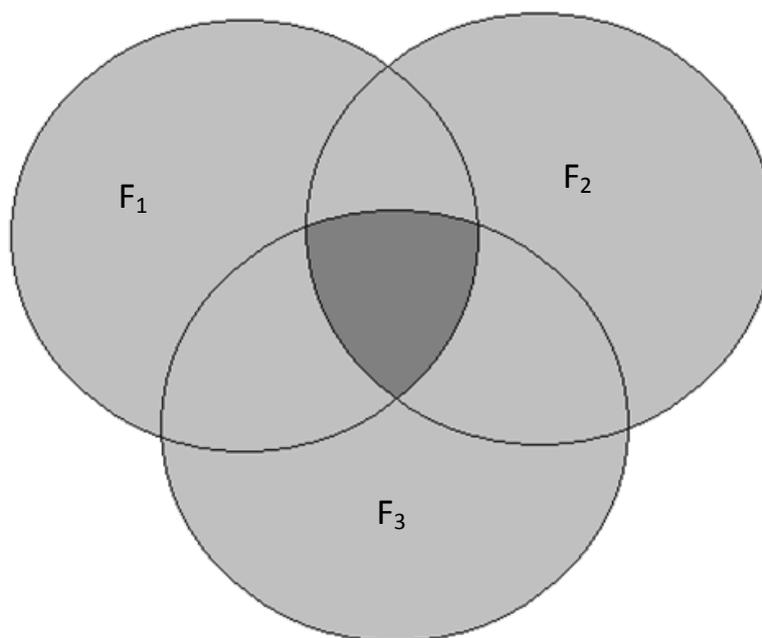


Рисунок 1 — Круги Эйлера, характеризующие процедуру отбора факторов

Оба подхода имеют свои плюсы и минусы, и имеют право на существование. И выбор каждого из них определяется исходя из условий каждой конкретной ситуации.

Первый подход будет уместен, когда эксперты подобраны из разных профессиональных областей: программисты, технологи, управленцы, аналитики и др. Плюсом здесь выступает более широкий взгляд на обсуждаемый

объект. Минусом — меньшая глубина погружения в обсуждаемый вопрос, чем при втором варианте.

Второй подход можно использовать, если эксперты обладают знаниями из схожих областей. В данном случае наиболее эффективно будет выбрать варианты, удовлетворяющие мнению большинства экспертов. Плюсом здесь выступает более глубокая проработка информативных признаков. Однако минусом будет недостаточно полный охват рассматриваемого объекта.

Например, решается вопрос о сравнительной оценке уровня инновационности двух швейных фабрик с целью приобретения одной из них для увеличения собственных производственных мощностей.

На рынке существует несколько похожих предложений. Однако данные фабрики не являются передовыми и требуют финансовых вложений для приведения их к научно-техническому уровню компании-покупателя. Соответственно, рыночная цена фабрики не является окончательным индикатором будущих затрат покупателя.

Более выгодным будет приобретение фабрики, обладающей большим уровнем инновационности, а следовательно, требующей меньших инвестиций для последующей интеграции с компанией-покупателем.

Для решения этого вопроса было отобрано 10 экспертов ($m = 10$). Эксперты принадлежат различным профессиональным областям, поэтому при формулировании информативных признаков пойдём по 1 варианту, предполагающему объединение ответов.

Для характеристики среды s были предложены следующие информативные признаки:

s_1 — затраты на развитие и обучение персонала (тыс. руб.);

s_2 — затраты на модернизацию оборудования (тыс. руб.);

s_3 — затраты на приобретение/разработку лицензий, патентов (тыс. руб.);

s_4 — количество внедренных новых продуктов/процессов (штук);

s_5 — длительность процесса разработки нового продукта (дней).

Для характеристики инноваций были предложены следующие показатели:

u_1 — прибыль, которую может принести инновация;

u_2 — востребованность инновации на рынке;

u_3 — стоимость разработки и внедрения инновации;

u_4 — длительность процесса разработки и внедрения инновации;

u_5 — конкурентоспособность инновации.

Данный этап логико-лингвистического моделирования следует достроить с использованием статистического анализа. Благодаря этому удастся исключить шумовые признаки, усложняющие дальнейшую работу. Для этого воспользуемся корреляционным анализом, который позволит выявить наличие или отсутствие связи и её силу между рассматриваемым признаком и уровнем инновационности.

И из «и», и из «с» следует отобрать наиболее информативные признаки с помощью корреляционного анализа.

Рассчитаем коэффициент корреляции r_{xV} по формуле (3):

$$r_{xV} = \frac{\sum(x_i - \bar{x})(V_i - \bar{V})}{\sqrt{\sum(x_i - \bar{x})^2} \sqrt{\sum(V_i - \bar{V})^2}}, \quad (3)$$

где \bar{x} , \bar{V} — средние значения выборок.

Полученный результат можно интерпретировать следующим образом [4]:

0–0,2 — очень слабая корреляция;

0,2–0,5 — слабая корреляция;

0,5–0,7 — средняя корреляция;

0,7–0,9 — высокая корреляция;

0,9–1 — очень высокая корреляция.

Предложенная математическая модель оценки уровня инновативности (1) является линейной, что накладывает некоторые ограничения на её использование на практике, так как реальной жизни больше свойственна нелинейность. Поэтому на разных промежутках данных следует строить различные ли-

нейные модели (рис. 2), где каждому участку на графике будет соответствовать своя характеристическая матрица ситуации А. Благодаря этому, с помощью аппроксимации мы избавляемся от некоторой части недостатков, которые накладывает линейность.

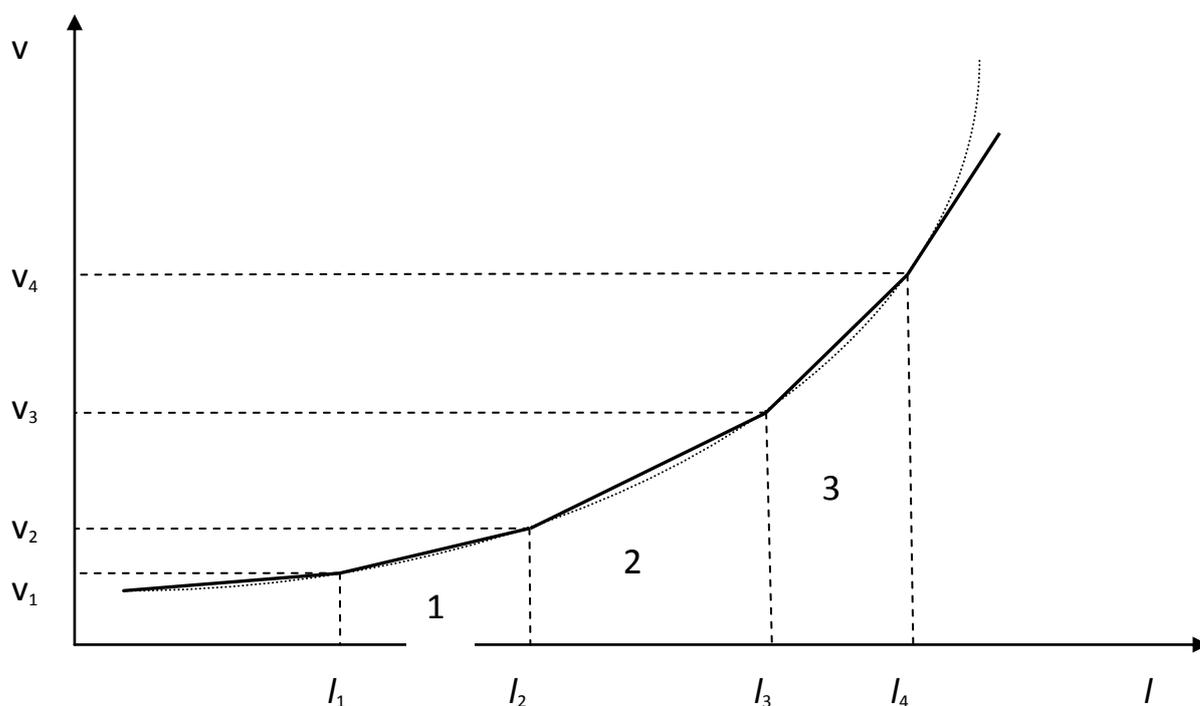


Рисунок 2 — Аппроксимация линейной моделью оценки уровня инновационности

На данном рисунке l — это фактор, являющийся показателем нестационарности, v — уровень инновационности.

Немалую важность так же играет время. В разные периоды работы организации параметры модели могут иметь различное значение, поскольку исследуемые процессы нестационарны. С увеличением временного интервала различие между ними будет лишь возрастать.

Поэтому необходимо производить перерасчёт измерений через определённые промежутки времени.

В рассматриваемом примере, оцениваемый интервал времени можно взять равным 1 году (с выставлением фактических значений факторов s по 12 месяцам). Тогда наша таблица будет выглядеть следующим образом (табл. 3).

Таблица 3 — Результаты наблюдений информативных признаков среды s за 1 год

	s_1	s_2	s_3	s_4	s_5
Январь	100	2100	50	5	14
Февраль	215	3200	30	15	12
Март	180	500	103	11	10
Апрель	312	800	200	18	11
Май	97	1100	20	8	15
Июнь	123	1800	40	5	10
Июль	195	300	60	10	11
Август	203	450	25	16	13
Сентябрь	270	3000	180	20	10
Октябрь	302	1800	100	13	8
Ноябрь	200	700	53	10	9
Декабрь	132	200	20	6	11

Поскольку модель работает в условиях нестационарности, то для ухода от неё необходимо убрать следующие составляющие:

- тренды;
- сезонные колебания.

Для того чтобы данная модель была динамической необходимо проводить ежемесячное обновление данных и новый пересчет с текущего месяца на год назад. Таким образом, с прибавлением нового месяца последний, учитываемый ранее, выбывает из таблицы. Это позволит своевременно оценивать динамику и актуальность факторов служащих для оценки уровня инновационности, а также поможет корректировать инновационную стратегию предприятия: если уровень инновационности находится на запланированном уровне, то она является эффективной, а если уровень сильно отклоняется в меньшую сторону — то нужна корректировка.

Существует два подхода к использованию формулы (1) в зависимости от сложившихся обстоятельств. А именно, когда:

- возможно использовать экспертную оценку для определения параметров модели u , s , a_{ij} ;

– невозможно применить экспертную оценку.

В первом случае происходит привлечение квалифицированных экспертов, которые дают свою оценку и далее всё вычисляется по формуле (1). Если же нет возможности привлечь экспертов по разного рода причинам, то определить коэффициенты значимости a_{ij} матрицы A можно статистически по результатам наблюдений (см. табл. 3).

Для этого воспользуемся методом наименьших квадратов. В общем виде он будет выглядеть следующим образом (формула (6)):

$$\varphi = \sum_{i=1}^N (V_{ni} - V_{Ti})^2, \quad (6)$$

где φ — сумма квадратов отклонений точек от прямой;

V_n — наблюдаемый уровень инновационности;

V_T — теоретический уровень инновационности;

N — число наблюдений.

Для простоты расчетов возьмем по 2 параметра, характеризующих u и s . Формула (1) примет тогда следующий вид.

$$V_T = \sum_i \sum_j a_{ij} u_i s_j$$

или

$$V_T = (u_1; u_2) \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} \\ a_{21} & a_{22} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} s_1 \\ s_2 \end{pmatrix}$$

Раскроем скобки:

$$\begin{aligned} V_T &= (a_{11}u_1 + a_{12}u_2 + a_{21}u_1 + a_{22}u_2) \begin{pmatrix} s_1 \\ s_2 \end{pmatrix} \\ &= a_{11}u_1s_1 + a_{21}u_2s_1 + a_{12}u_1s_1 + a_{22}u_2s_2 \end{aligned}$$

Для «а» необходимо выбрать такое значение, при котором φ имеет минимум.

$$\frac{\delta\varphi}{\delta a_{ij}} = 0. \quad (7)$$

В результате, в нашем случае мы получим систему из 4 уравнений. Для решения подобных уравнений с большим массивом данных можно воспользоваться различного рода программами

(например, Excel от Microsoft Office). В общем виде использование модели оценки уровня инновационности можно представить в виде блок-схемы (рис. 3).

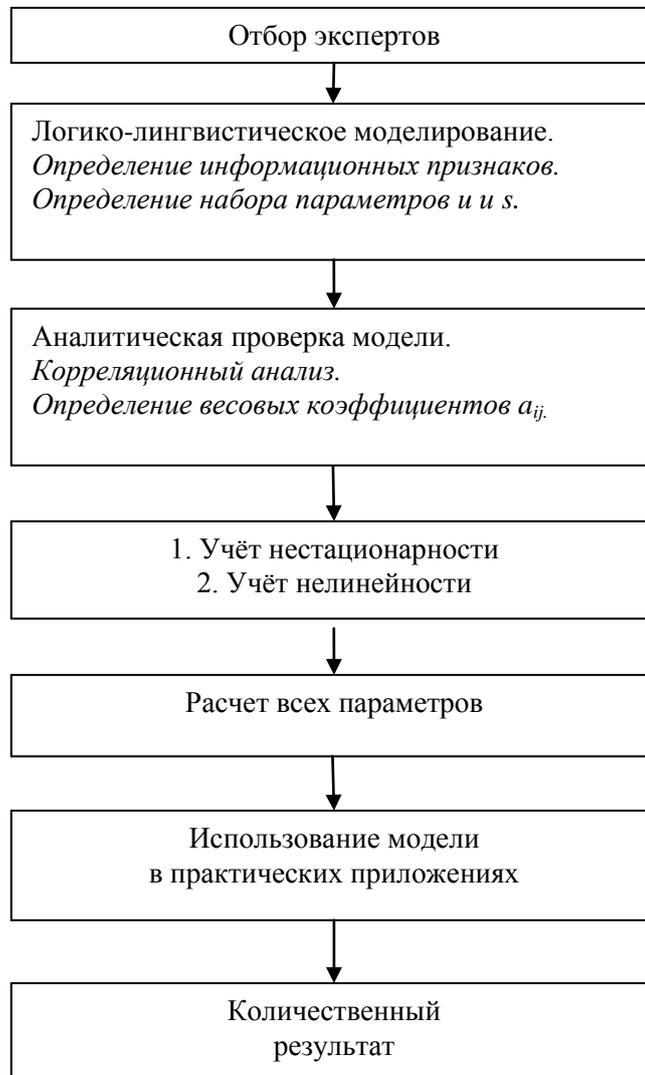


Рисунок 3 — Модель оценки уровня инновационности объекта

Описанная модель оценки уровня инновационности позволяет достаточно объективно и точно сравнить между собой проекты (в рамках одного предприятия), предприятия, отрасли и регионы. Полученные количественные значения дают наглядное представление на сколько или во сколько один оцениваемый объект превосходит другой. Благодаря этому упрощается процесс принятия управленческих и стратегических решений по различным направлениям (инвестирование, научно-техническое развитие, укрепление конкурентоспособности на рынке и др.).

Библиографический список

1. Сайт Президента России [Электронный ресурс]. — URL : <http://news.kremlin.ru/news/47196>
2. Gibner, Y. M. The entrepreneurial environment and innovations interaction modeling // *Kybernetika*. — 2011. — № 6.

3. Лябах, Н. Н., Гибнер, Я. М. Проблемы и пути совершенствования деятельности экспертов // *Вестник ГУУ*. — 2013. — № 6.

4. Hr-portal [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.hr-portal.ru/spss/Glava11/Index6.php>.

Bibliographic list

1. Site of the President of Russia [Electronic resource]. — URL : <http://news.kremlin.ru/news/47196>.

2. Gibner, Ya. M. The entrepreneurial environment and innovations interaction modeling // *Kybernetika*. — 2011. — № 6.

3. Lyabakh, N. N., Gibner, Ya. M. Problems and ways to improve the work of the experts // *Journal of State University of Management*. — 2013. — № 6.

4. Hr-portal [Electronic resource]. — URL : <http://www.hr-portal.ru/spss/Glava11/Index6.php>.

Ж. Я. Колычева

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ФОРМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТНЫХ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Аннотация

В данной статье рассматриваются основные формы интеграционного взаимодействия властных структур и предпринимательства, что обуславливает, прежде всего, формирование устойчивого развития региона. Процессы интеграции на сегодняшний день протекают очень медленно. Исходя из этого, в работе также рассмотрены основные направления, способствующие повышению эффективности мер государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, которые позволят повысить устойчивость региональной экономики, улучшить инвестиционный климат, обеспечат социальное и инновационное развитие, добросовестную конкуренцию, поддержку высокотехнологичных секторов экономики, снизят административное давление на бизнес.

Ключевые слова

Предпринимательство, государство, регион, инвестиционный климат, инновационное развитие, конкуренция, административное бремя.

PERSPECTIVE FORMS OF INTERACTION OF POWER AND ENTERPRISE STRUCTURES

Annotation

In this article the main forms of integration interaction of power structures and business that causes, first of all, formation of a sustainable development of the region are considered. Integration processes proceed very slowly today. Proceeding from it, in work the main directions promoting increase of efficiency of measures of the state support of subjects of small and average business which will allow to increase stability of regional economy are also considered, to improve investment climate, will provide social and innovative development, fair competition, support of hi-tech sectors of economy, will reduce the administrative pressure upon business.

Keywords

Business, state, region, investment climate, innovative development, competition, administrative burden.

На сегодняшний день формы интеграционного взаимодействия малых и крупных предприятий получили эффективное развитие в развитых экономиках западных стран, что обусловлено, прежде всего, наличием развитой системы хозяйственного права, а также разветвленной инфраструктуры. В России правовая среда взаимодействия бизнеса еще не сформирована, инфраструктура только создается.

На наш взгляд, малое и среднее предпринимательство можно рассматривать как целостную экономическую систему, охватывающую совокупность всех внутренних и внешних экономических процессов, совершающихся в обществе на основе сложившихся отношений собственности и хозяйственного механизма, определяющих институциональную среду предпринимательства.

Исследование субъектов малого и среднего предпринимательства свидетельствует о том, что подавляющее большинство действующих малых предприятий — юридических лиц (85,9 %) — это микропредприятия, имеющие до 15 сотрудников. Именно эти не большие компании обеспечивают каждое третье рабочее место и 43 % вы-

ручки всего сектора малого и среднего предпринимательства. Отраслевая структура малого и среднего предпринимательства, по итогам 2013 г., состоит в следующем: большее число предприятий малого и среднего бизнеса задействовано в сфере торговли, ремонта автотранспорта и бытовых изделий (38 %), операций в сфере недвижимости (21 %), строительства (11 %), в сфере добыче полезных ископаемых, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды (11 %). Индивидуальные предприниматели работают в основном в сфере торговли. Более половины ИП (53 %) занимаются оптовой и розничной торговлей, ремонтом автотранспортных средств и бытовых изделий, (11 %) — транспортной деятельностью, столько же (11 %) — операциями с недвижимостью, предоставлением услуг, (7 %) — ИП работают в сельском и лесном хозяйстве. Последнее время появляется все больше предприятий, осуществляющих свою деятельность в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, а также в производстве высокотехнологичной и наукоемкой продукции, но приоритет в малом бизнесе остается за

предприятиями торговли и сферы услуг — (25 %).

Структура институциональной среды малого и среднего предпринимательства отражает взаимосвязи структурных элементов, центральная ролевая нагрузка отводится субъектно-институциональному составу участников. Особое значение в оценке институциональной среды предпринимательства в РФ имеет региональный подход, который позволяет при распределении государственной поддержки учесть неравномерные социально-экономические условия развития регионов России.

Однако, несмотря на интенсификацию усилий федеральных и региональных государственных органов в области поддержки малого и среднего бизнеса, доля мелких предприятий в валовом внутреннем продукте, как в целом по Российской Федерации, так и в Ростовской области все еще не превышает 15 %. Доля инновационных предприятий в этом секторе экономики по разным статистическим данным составляет от 1,5 до 3 %. Это позволяет сделать вывод о том, что действующее законодательство Российской Федерации в области регулирования и поддержки инновационного малого и среднего бизнеса не предоставляет эффективное решение многих серьезных проблем, препятствующих успешному развитию этого сектора экономики.

Несмотря на принятие, федеральными государственными органами серьезных мер для уменьшения налоговой нагрузки на субъекты малого и среднего бизнеса, в этой сфере много серьезных проблем все еще остаются.

В частности переход, предусмотренный соответствующими федеральными законами к страховым принципам, привел к существенному увеличению совокупного тарифа страховых взносов для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих специальные режимы налогообложения. Более того, переход к уплате

страховых взносов поставил таких налогоплательщиков в неравное положение с прочими налогоплательщиками, для которых с 2011 г. полностью отменяется уплата единого социального налога. Это связано с тем, что доля вкладов во внебюджетные фонды не удалена из структуры налоговых обязательств для упрощенной системы налогообложения и к однородному налогу на вмененный доход, а перераспределена между региональными и муниципальными бюджетами.

В условиях острой нехватки оборотного капитала и постоянного повышения цен за сырье, материалы и энергоносителей увеличение налоговой нагрузки может привести к острому сокращению числа операционных предметов малого и среднего предпринимательства и существенного уменьшения их доли в валовом внутреннем продукте. Кроме того, операционная система налогообложения оказывает обескураживающее влияние на развитие предметов малого и среднего бизнеса, осуществляющих вовлечение результатов научно-технической деятельности в хозяйственный оборот. Поскольку мировая практика показывает, что подобная деятельность требует большие финансовые инвестиции, и реализация инновационных продуктов и услуг в большинстве случаев соединяется к высоким рискам рынка, который значительно увеличивает период окупаемости таких инвестиций.

Исходя из вышеупомянутого, необходимо подчеркнуть еще раз, что в отличие от практики в развивающихся странах, в России транснациональные компании пытаются не использовать услуги российской торговли и посреднические мелкие предприятия, и создают и облакачиваются на собственные отделения перед производством. В сфере российского малого бизнеса, результатами многочисленных опросов, уровень соревнования очень высок, но это влияет на монополистическое положение

ние ведущих крупных предприятий не-много.

По нашему мнению, взаимодействие малых фирм и предприятий крупного бизнеса в российской экономике может служить эффективным инструментом экономической политики в решении приоритетных задач, включая:

- стимуляцию инновационной деятельности в российской экономике;
- замену импорта и увеличение доли высокотехнологичного экспорта в региональной экономике;
- вопросы развития депрессивных территорий и моногородов.

Предпринятый Гончар К. Р. анализ инновационной активности крупнейших российских предприятий показал, что инновации концентрируются в сверхкрупных компаниях, что в литературе объясняется следующими причинами: обеспеченность ресурсами и более высокая устойчивость к рискам неопределенности; издержки по передаче инноваций внутри крупной корпорации ниже, чем при выходе с ними на рынок (рыночные трансакционные издержки выше); современные инновации есть результат профессионального проведения научно-технических исследований, что под силу только крупному бизнесу; отраслевая предопределенность (только в нескольких отраслях малые фирмы выступают инноваторами).

Фактор размера предприятия оказывает решающее влияние на вероятность, чтобы появиться среди инновационно активных предприятий. С ростом размера инновационная составляющая снижается, так как возникают проблемы с управлением крупной организацией, инновационная деятельность становится частью бюрократического процесса и ростом рыночной силы вместе с размером идет к инерционному поведению. Кроме того, в стратегии таких корпораций инноваций находятся на периферии, которая определена структурными особенностями российской экономики, обеспеченностью ре-

сурсами, ведущей ролью в объеме экспорта и заполнения государственного бюджета и возможности использовать административный ресурс на высшем уровне. Крупные корпорации используют инновации для технологического перевооружения, и говорить о переходе от «арендованной» модели развития к инновационному все еще преждевременно. То же самое подтверждено, сравнивая их инновационную деятельность с конкурирующими корпорациями на мировом рынке, где внутренние новаторы показывают серьезную технологическую задержку и не стремятся преодолеть ее.

В отличие от крупных корпораций, небольшие инновационные предприятия получают прибыль предприятия при условии:

- использование стратегии сосредоточилось на малых нишах рынков;
- отсутствие жестокой конкуренции и трудных барьеров на рынке;
- низкая капитальная интенсивность производства и наступления на рынок;
- использование результатов основных, первопроходческих научных исследований в граничных областях науки и оборудования;
- возможности прямых контактов с потребителями;
- возможности многовариантного использования результатов выполненных НИОКР, приложения их к различным потребностям;
- относительная стабильность экономических условий деятельности и стабильности основных цен на сырье, материалы, энергию, и т. д.

Основные проблемы при создании новых и развитии существующих малых инновационных фирм в России связаны с финансированием, кадровыми вопросами и административными барьерами. Нехватка собственных средств, неразвитость венчурного финансирования, невозможность получения банковских кредитов на старте бизнеса по причине

отсутствия залога и рискованности инновационного проекта зачастую служит непреодолимым барьером для развития малой фирмы. Серьезные требования предъявляются к персоналу малого инновационного предприятия. У сотрудников должны быть достаточный образовательный уровень и квалификации, определенное знание и навыки работы в областях, смежных с главной специализацией, и также на междисциплинарном уровне. В инновационной деятельности востребована работа эксперта на нескольких стадиях выступающего процесса, успешно взаимодействуя, таким образом, с другим штатом фирмы, имеющей другую специализацию (этот тезис описан определением «инновационная разработка»). Недостатки стандартной законодательной базы производит административные барьеры (процедуры налогового ведомства, деятельность инспекционных органов, лицензирование, связь с техническими сетями и доступ к земельным участкам, и т. д.). Мы укажем также на существование инновационных промежутков между структурными частями экономики: образование, бизнес и наука. Нет никакого взаимодействия между этими компонентами экономики, на основе которой должна быть создана национальная инновационная система. В сегменте науки неразработанная защита интеллектуальных услуг, нет никакого спроса на научно-технические проекты и технологии; у промышленного сектора вследствие изнашивания оборудования и применения устаревших технологий нет финансовых средств для приобретения инновационного продукта.

Импортозамещение, как одно из направлений эффективного развития реального сектора экономики и при условии использования механизма взаимодействия крупного и малого бизнеса, может быть выбрано в качестве инвестиционного направления. Поскольку спрос на товар или технологию подтвержден импортом, то наличие в реги-

оне доступного сырья, большого внутреннего рынка и опыта производства может послужить отправной точкой для начала реализации программы импортозамещения. В такой программе, при условии поддержки со стороны региональных властей и участия крупных предприятий, будут задействованы и малые предприятия, как наиболее интегрированные в местные рынки. Импортозамещение увеличит независимость экономики от зарубежных поставок и снизит дифференциацию между регионами внутри страны.

Необходимо указать на роль малых предприятий в развитии депрессивных территорий и моногородов. Государство финансирует развитие таких территорий через программы, однако вопросы привлечения к их реализации малых фирм находятся в ведении руководства регионов. Малый бизнес призван снизить зависимость экономики моногородов от градообразующих предприятий через создание новых рабочих мест, использование ресурсов территории, поступление отчислений в местный бюджет.

В некоторых отраслях (горнодобывающая промышленность, нефтедобыча) корпорации передают мелкие, низкорентабельные, сложные (с высокой долей трудноизвлекаемых запасов — к 75 %) месторождения мелким предприятиям, которые в некоторых случаях используют инновационные технологии, который позволяет им привлекать в отрасль инвестиции и обеспечивать рост нефтедобычи. Как показывает мировой эксперимент, небольшие нефтяные добывающие компании существуют в тех странах, где рыночные отношения развиты: в национальной нефтедобыче в США их акция делает 40 %, в Канаде — 33 %, на мировом рынке сырой нефти — 15 %; в России в 2004 г. эта акция достигла 10 %, но к концу 2012 г. уменьшился к 4 %. Регулярность динамики естественных необратимых изменений источника сырья,

истощения уникальных и крупномасштабных депозитов, увеличения доли небольших областей, роста остатка и трудноизвлекаемых запасов на фоне резкого снижения прироста запасов углеводородов в недрах по России, достаточно известны. Это предопределяет объективную потребность изменения структуры и весов нефтяных компаний, работающих в различных регионах — их более узкая специализация и сокращение размеров. Таким образом, у небольших компаний есть более высокие объемы инвестиций в производство, превышая уровень отделения в 2–4 раза. И вследствие прозрачности малого бизнеса (монотоварное производство) объемы налоговых назначений на нефтяной тонне всегда превышали средние уровни отделения к 2–2,5 разам. Обычно они платят налоги по месту нахождения и являются основанием бюджетообразования и деятельности области, особенно в отдаленных городах и поселениях.

Взаимодействие крупных и малых предприятий и реализация государственной поддержки бизнеса осуществляется, в основном, на региональном уровне. Для определения наиболее эффективной формы взаимодействия крупного и малого бизнеса необходимо учитывать следующие факторы: уровень внедрения инновационных продуктов, характеристики конкурентной среды взаимодействующих предприятий и ресурсное обеспечение их деятельности, наличие кластеров и промышленных зон в регионе. Как указывает Алешин А. В., соотношение уровня развития предприятий разного масштаба — это важнейший вопрос государственной политики, поскольку именно малый бизнес создает стабильность в стране, обеспечивая налоговые потоки, менее зависящие от состояния и уровня всей мировой экономики (малым предприятиям гораздо проще приспособиться к изменению конъюнктуры), но крупные национальные и транснациональные компании, наряду с государством, спо-

собны обеспечить долговременную стратегическую поддержку инновационно ориентированной модернизации.

Рассматривая малый бизнес как структурный элемент региональной экономики, необходимо обратить внимание на тот факт, что малый бизнес в целом, и в инновационной сфере, в частности не может развиваться без развитого сегмента крупных бизнесменов, предоставляющих малому бизнесу заказы на производство их или тех товаров и услуг. В этом отношении необходимо полагать, что малый и крупный бизнес должен взаимодействовать и дополнять друг друга.

Также необходимо отметить, что в регионе есть не прочные традиции в области взаимодействия малого бизнеса и властей. В целом, можно сказать, что в регионе сложилась иждивенческая позиция со стороны бизнеса. Представители малого бизнеса сосредоточены больше на получении любых существенных привилегий и помощи местных органов власти (в форме различных налоговых привилегий, субсидий, льготных кредитов, и т. д.), однако в направлении укрепления связей партнера с другими секторами экономики, развития самоуправления в отделении или своего рода деятельности, увеличения эффективности собственного производства практически не работают.

Малые фирмы нужно рассмотреть как потребителей соответствующих государственных услуг со всем, что это подразумевает:

- развитие региональной компании PR при рекламе их или тех типах поддержки малого бизнеса,
- регулирование прямого личного контакта штата администрации с представителями малого бизнеса,
- выполнение подробной объяснительной работы с ними,
- пропаганда и другие технологии управления перешли к сфере государственного управления.

Взаимодействие малого бизнеса с государством как одно из самых значительных мест экономического обращения принимает расширение возможностей участия предметов малого бизнеса в доставках производства, выполнении работы и предоставляющих услуг для государственных потребностей. Это предоставляет мелким предприятиям гарантируемый рынок продаж, способствует стабилизации финансового положения, стимулирует увеличение технологического уровня производства и качество производства. Важность этого направления поддержки малого бизнеса подтверждена зарубежным опытом.

Таким образом, взаимодействие крупного, среднего и малого бизнеса служит эффективным инструментом развития экономики на основе сбалансированного развития взаимодействующих субъектов. Оно связано с характерными для инновационной экономики процессами возрастания роли научно-технических достижений, сокращения транзакционных издержек, повышения уровня специализации в условиях конкурентоспособной среды. В современной России получили развитие различные формы взаимодействия крупных, средних и малых предприятий, но их масштаб и эффективность пока отстают от уровня задач кластерного подхода к модернизации предпринимательской деятельности.

Библиографический список

1. Гончар, К. Р. Инновационное поведение сверхкрупных компаний: ленивые монополии или агенты модернизации? / Препринты. НИУ ВШЭ. Серия WP1 «Институциональные проблемы российской экономики». — 2009. — № WP1/2009/02.

2. Дорошенко, В. П. Потенциал малого инновационного предприятия в современной России: некоторые про-

блемы и особенности // Управление экономическими системами. — 2012. — № 12 (48).

3. http://www.uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=1864:2012-12-24-10-46-18.

4. Алешин, А. В. Институциональная инфраструктура взаимодействия малого и крупного бизнеса в системе региональной экономики: инновационная составляющая // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2006. — Т. 4. — № 1.

5. Тяглов, С. Г., Колычева, Ж. Я. Пути инновационного развития малого бизнеса в системе региональной экономики. — Ростов н/Д: Содействие — XXI век, 2013.

Bibliographic list

1. Gonchar, K. R. Innovative behavior of the superlarge companies: lazy monopolies or agents of modernization? / Preprints. NIU HSE. WP1 «Institutional Problems of the Russian Economy» series. — 2009. — № WP1/2009/02.

2. Doroshenko, V. P. Capacity of the small innovative enterprise in modern Russia: some problems and features // Management of economic systems. — 2012. — № 12 (48). — URL : http://www.uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=1864:2012-12-24-10-46-18.

3. Alyoshin, A. V. Institutional infrastructure of interaction of small and large business in system of regional economy: innovative component // Economic bulletin of the Rostov state university. — 2006. — Vol. 4. — № 1.

4. Tyaglov, S. G., Kolycheva, Zh.Ya. Ways of innovative development of small business in system of regional economy. — Rostov-on-Don : Assistance — the XXI century, 2013.

А. В. Коновалова

ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ ПРОЕКТЫ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Аннотация

В статье рассматривается понятие «девелопмент» и «девелоперский проект». Автор обосновывает концептуальные аспекты развития данного понятия, многовариантность подходов и значимость данного явления для региональной экономики. Определяются особенности девелоперского проекта, его различия с инвестиционно-строительным проектом. В статье автор дает собственное определение понятия «региональный девелоперский проект», приводит классификацию инвестиционно-строительных проектов, подходов и видов девелопмента, на основе чего выявляет значимость данного проекта для развития инвестиционно-строительной отрасли региона и эффективность для всей экономики в целом.

Ключевые слова

Девелопмент, инвестиционно-строительный проект, девелоперский проект, эффективность, развития территорий

А. V. Konovalova

DEVELOPER PROJECTS AS BASIS OF DEVELOPMENT OF INVESTMENT AND CONSTRUCTION ACTIVITY OF THE REGION

Annotation

In article the concept «development» and «developer project» is considered. The author proves conceptual aspects of development of this concept, diversity of approaches and the importance of this phenomenon for regional economy. Is defined features of the developer project, it distinguishing with the investment and construction project. In article the author gives own definition of the concept «regional developer project», to give classification of investment and construction projects, approaches and types of development on the basis of what reveals the importance of this project for development of investment and construction branch of the region and efficiency for all economy as a whole.

Keywords

Development, investment and construction project, developer project, efficiency, developments of territories.

Строительный комплекс является значимой отраслью национальной экономики и обуславливает решения многих как социальных, экономических, так и технических задач развития территорий. Стратегическая роль строительного комплекса в развитии региональной экономики осуществляется путем комплекса инвестиционно-строительных программ и проектов на региональном и

федеральном уровнях. Строительство, оставаясь одним из реальных секторов экономики, направлено на создание и ускоренное обновление основных фондов, предназначенных для развития общественного воспроизводства и решения социальных вопросов, связанных с обеспечением населения региона жильем, от которого зависит и структурная перестройка промышленности, развития

территорий, и в итоге, повышение эффективности и реорганизация всей национальной экономики.

Можно утверждать, что развития строительного комплекса в регионе влияет на совокупное развитие экономики всего региона, так инвестированный рубль в строительный комплекс привлекает 4-5 рублей в другие смежные отрасли экономики региона, и как следствие дает толчок развития все как национальной так и региональной экономики.

Если рассматривать строительство как один из видов предпринимательской деятельности, то оно требует вложений материальных, финансовых, трудовых и прочих ресурсов, т.е. различных инвестиций для создания конечного продукта строительства. Следовательно, строительство напрямую связано с инвестициями, в частности с инвестициями в капитальное строительство. В соответствии с федеральным законом инвестиционная деятельность определяется как вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта[1]. В связи с этим с понятием «строительный комплекс» тесно связано понятие «инвестиционно-строительный комплекс», в который кроме строительных структур, представляющих систему строительного производства, входят еще три типа структур: это инвестиционные структуры, осуществляющее обеспечение инвестиционными ресурсами; промышленные структуры, включающую систему производства и поставок строительных материалов и конструкций, строительных и дорожных машин; а также научно-проектные структуры, объединяющие систему проектных, научных и опытно-конструкторских организаций. Инвестор, осуществляющий финансирование строительства объекта, является ключевой фигурой инвестиционно-строительной деятельности. Именно он принимает управленческое решение об

экономической эффективности реализации того или иного инвестиционного проекта.

Следует заметить, что на современном этапе развития инвестиционно-строительного комплекса в России начала формироваться практика совмещения нескольких из выше перечисленных структур в лице одной организации, именно это и привело к образованию нового субъекта отрасли — «девелопера», и появления такого понятия как «девелопмент».

В России темой девелопмента исследователи занимаются с конца двадцатого века, т.е. всего около двадцати лет. Впервые термин «девелопмент» появился в 90-х годах прошлого века, в рамках предложения услуг различных компаний-консультантов в области управления недвижимостью, которые становятся достаточно востребованными у крупных инвесторов и финансовых групп. В зарубежных странах девелопмент как один из способов организации инвестиционно-строительного процесса изучают на протяжении ста лет. С 1936 г. в США существует институт городских земель (ULI), представляющий собой некоммерческое исследовательское учреждение, которое насчитывает в настоящее время 17 тысяч членов и партнеров в 60 странах мира.

Отсутствия разработанной теоретико-методологической основы и нормативно-правовой характеристики девелопмента, привело к неразвитости данного явления в российских условиях и многие проблемы осуществления девелопмента в российских условиях не нашли должного отражения в работах отечественных специалистов. Наиболее известными исследователями проблем девелопмента в России являются Федотова М. А., Грязнова А. Г., Липсиц И. В., Асаул А. Н., Лившиц В. Н., Коссов В. В., Мазур И. И., Максимов С. Н., Шапиро В. Д., Дюкова О. М., Васильев В. М., Пасяда Н. И., Панибратов Ю. П. др.

Обратимся к определению термина «девелопмент». Сам термин «девелопмент» происходит от англ. «development» и переводится как развитие. В настоящее время среди ученых и практиков нет единого мнения относительно трактовки термина «девелопмент».

Современные исследования отличаются различными представлениями о значимости юридических, организационных, инвестиционных, социальных и других аспектов девелоперской деятельности. В соответствии с выявлением тех или иных аспектов девелоперской деятельности выделяются ряд подходов к определению девелопмента.

Таблица 1 — Подходы к определению сущности «девелопмента»

Подход к определению «девелопмента»	Суть представления «девелопмента»	Представители
Нормативно-правовой (юридический) подход	«Девелопмент» как институт предпринимательского права, регулирующий правоотношения, в которые вступают предприниматели в процессе использования недвижимых активов	Мазаев П. А.
Организационно-экономический подход	«Девелопмент» — организация проекта в инвестиционно-строительном комплексе, а именно, делается акцент на субъектный состав, характер принимаемого участия в инвестиционном процессе	Шапиро В. Д., Мазур И. И., Дамодаран А., Ольдерогге Н. Г.
Физиократический подход	«Девелопмент» сводится к преобразованию объекта недвижимости с целью увеличения его стоимости	Максимов С. Н., Кущенко В. В., Асаул А. Н.
Системный подход	«Девелопмент» как системообразующий тип пространственно опосредованной многоаспектной деятельности, включающей хозяйственную, финансовую, управленческую, градостроительную и правоприменительную деятельность частных строительных компаний	Солунский А. И., Орлов А. К., Куракова О. А., Владимирова И. Л.
Пространственно-ориентированный подход	девелопмент связывают с развитием отдельных территорий	Авдеева Т. Т., Евстафьев А. И., Трутнев Э. К.

Составлена автором.

Для большинства перечисленных выше подходов, хотя и имеющих принципиальное различие возможно выделить ряд общих черт. Во-первых, это цель девелопмента, которое сводится к использованию (улучшению) определенного земельного участка с использованием его в виде товара на рынке недвижимости.

Мы придерживаемся при понимании «девелопмента» к подходу, связанному с пространственно-ориентированным аспектом, а именно считаем, что под девелопментом необходимо понимать изменение, развитие земельного участка, ведущего к качественному изменению не только объек-

та недвижимости, но и совокупной территории развития.

Однако надо понимать, что девелоперская деятельность в современной России происходит исключительно в рамках крупных строительных, производственных и финансовых компаниях, обладающих рядом материальных ресурсов, и цели, преследуемые в рамках инвестиционных проектов, в большей части связаны с получением прибыли.

Поэтому в настоящий момент необходим такой механизм, который позволил бы инвестиционным проектам в рамках девелоперской деятельности направлять на развитие региональных территорий.

Ранее мы выделяли различные виды девелопмента, но следует добавить в данную классификацию еще несколько признаков. Обобщенная схема классификации видов девелопмента представлена на рисунке 1.

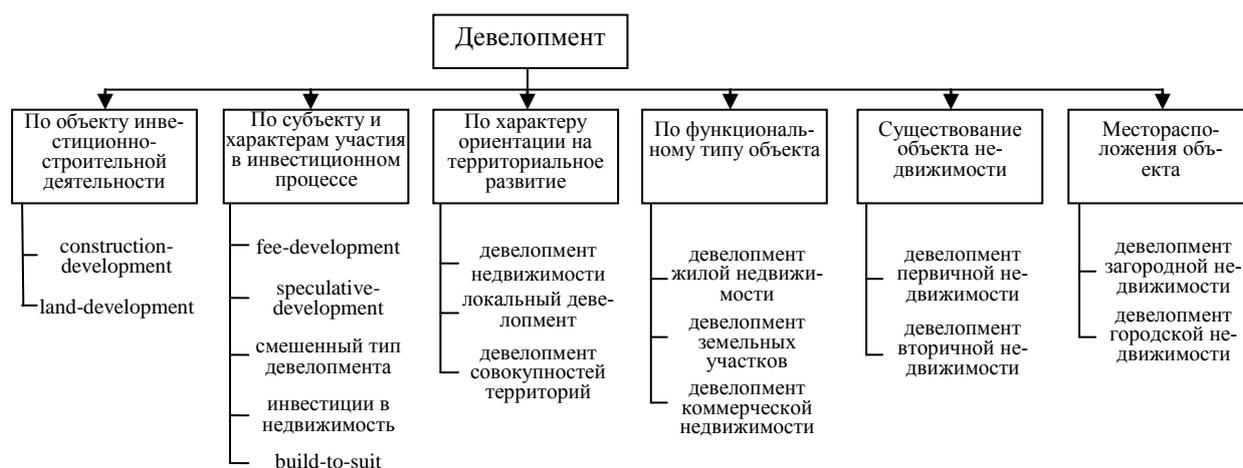


Рисунок 1 — Классификация видов «девелопмента»

Составлен автором.

Определив понятие «девелопмент» и выделив основные его виды, следует сказать, что организационной основой осуществления девелоперской деятельности является проект, который по своим концептуальным характеристикам схож с инвестиционным проектом, но имеет присущие ему отличия по причине отраслевой специфики. В литературе и в нормативных документах для обозначения проекта в строительстве применяется такой термин как инвестиционно-строительный проект. Инвестиционно-строительные проекты не однородны, имеется различные виды данных проектов, которые различаются по квалификационным принципам. Так, инвестиционно-строительные проекты (ИСП) можно классифицировать по следующим основаниям: в зависимости

от класса ИСП; в зависимости от объекта ИСП; в зависимости от масштабов ИСП; в зависимости от длительности ИСП; с учетом сложности ИСП; по методу финансирования ИСП; договорные типы регулирования отношений (формы реализации проектов); в зависимости от типа объекта; в зависимости от уровня реализации.

Следует заметить, что в такой экономической сфере деятельности как «строительство» существует специфика в понимании проекта, что связано, во-первых, необходимостью вложения средств в долгосрочной перспективе — инвестирования; во-вторых, с особыми формами воспроизводства, такими как форма нового строительства, реконструкции, модернизации и капитального ремонта; и, в-третьих, специфика опре-

деляется тем, что существует стадии процесса, сопряженные с понятием проектирования, понимаемой как последовательная цепочка различных действий, начинающихся с возникновения замысла, заканчивающиеся получением от него прибыли, а в строительном проекте этот этап рассматривается в виде завершения всей цепи процедур и процессов строительного производства и, в конечном итоге, сдача в эксплуатацию.

Однако следует заметить, что многие авторы разделяют понятие «инвестиционно-строительный проект» и «девелоперский проект». Например, «Девелоперский проект — инвестиционный проект, предполагающий комплексный подход к управлению его реализацией. Данное понятие используют также как альтернативу так называемому собственному проекту, т.е. проекту, осуществляемому силами самого заказчика»[4]. «Девелоперский проект — это процесс, который представляет собой совокупность задач и мероприятий по развитию объекта недвижимости заданного качества, осуществляемый в рамках плана в условиях ограничения ресурсов, сроков и стоимости, с целью получения прибыли или иного положительного эффекта. В качестве положительного эффекта может выступать повышение эффективности производства, создание новых производств, расширение производства, удовлетворение требований государственных органов, социальных потребностей населения, проч. Девелоперский проект является инвестиционным проектом, однако не каждый инвестиционный проект, подразумевающий под собой развитие объекта недвижимости, является девелоперским. Выявлено, что заключительным этапом реализации девелоперского проекта могут быть следующие операции с объектом недвижимости: переход права собственности к третьему лицу (продажа объекта); сдача в аренду» [5].

Также следует сказать, что девелоперские проекты отличаются от дру-

гих инвестиционных проектов своими особенностями, что делает данные проекты наиболее сложными, и что важно, со стороны привлечения инвестиций. Важной особенностью девелоперских проектов можно назвать то, что данные проекты на рынке недвижимости направлены на продажу (или аренду). В результате этого, в современных условиях повышенной конкуренции к данным видам проекта предъявляется особые требования и к возможностям перепродажи, эксплуатационным условиям, и в большей степени к рыночной стоимости и срокам окупаемости вложений.

Однако, по нашему мнению, необходимо отдельно выделять региональный девелоперский проект. Так, региональный аспект влияния девелоперских проектов заключается в том, что данные проекты направлены не только на качественное развитие самого объекта недвижимости, но и подвергают изменению и их окружение. Соответственно, эффективность проектов определяется ростом рыночной стоимости и доходности всего комплекса недвижимости, расположенной на территории, увеличением налоговых и прочих поступлений в консолидированный бюджет, а также, позитивно влияет на благосостояние населения, посредством появления новых рабочих мест, развития социальной инфраструктуры, общего благоустройства территории и пр. Так, мезоэкономический аспект влияния в сфере недвижимости определяется высоким интегральным мультиплицирующим эффектом региональной деловой активности. Инвестиции в регионе в недвижимость приводят к увеличению активности в различных смежных отраслях региональной экономики, например в жилищно-коммунальном хозяйстве, в производстве строительных материалов и потребительских товаров длительного пользования и в других, что обеспечивает в итоге прирост валового регионального продукта и увеличение занятости населения [2].

Однако, для дальнейшего исследования мы будем понимать, под региональным девелоперским проектом — инвестиционно-строительный проект, имеющий системный, комплексный характер, направленный на развитие отдельных территорий и приносящий интегральный социально-экономический и бюджетный эффект на уровне региона.

Инвестиционно-строительный комплекс является критически важным с точки зрения трансформации национальной и региональной экономики в направлении производства продукции с большей добавленной стоимостью, углубления наукоёмкости производств, усиления многопрофильности и, как следствие вышеотмеченного, обеспечения экономической безопасности региона и страны в целом. Весомое значение с точки зрения регионального развития имеет мультипликативный эффект, создаваемый функционированием и развитием инвестиционно-строительного комплекса. Происходит совершенствование системы производственно-экономической многовекторности, позволяющей значительным образом повысить эффективность межрегиональной хозяйственной кооперации. Чрезвычайно важным представляется и тот факт, что мультипликативный эффект неизбежно приводит к созданию дополнительных рабочих мест, актуализирует и стимулирует процесс профессионального совершенствования работников, а подчас и диверсификации экономики. В контексте оптимизации экономического развития отдельного региона (в том числе и согласно стратегиям развития регионов) интенсификация инвестиционной активности в сфере строительных работ ведёт к поступательному реформированию социально-экономического развития субъекта федерации и его отдельных районов. Зачастую подобное реформирование затрагивает нивелирование монопрофильности, улучшение уровня жизни, общее усиление индустриальной и в це-

лом экономической значимости региона, а также формирует дополнительные условия для увеличения инвестиционной привлекательности. Данное увеличение, в свою очередь, индуцируют новые циклы инвестиций в строительную сферу со стороны как отечественных, так и зарубежных компаний, что отражается в известной модели строительных циклов Китчина и со стороны зарубежных компаний.

Следует сказать, что социально-экономических эффект будет проявляться в том, что после проведенной реконструкции недвижимости и развития территории улучшается среда проживания и жизнедеятельности, доходов и качества жизни населения. Однако, кроме данного эффекта важна бюджетная эффективность, которая проявляется как прямо, так и косвенно. Прямое проявление бюджетной эффективности девелопмента проектов реконструкции и развития территорий проявляется в тех платежах и налогах, которые возникают в процессе реализации девелоперских проектов в регионе. К такого рода доходам бюджета можно отнести следующее: платежи за право застройки, арендная плата за земельные участки, налог на прибыль застройщиков и инвесторов, различные налоги с заработной платы занятых в реализации проектов работников. Однако, помимо прямого бюджетного эффекта, наблюдается косвенный бюджетный эффект, под которым понимаем, различные доходы (или бюджетная экономия), получаемая бюджетом в процессе функционирования объекта недвижимости, созданного в результате проекта, к ним можно отнести: различные налоги с прибыли и с имущества предприятий, земельный налог и другие, а также бюджетная экономия, вызванная повышением занятости населения, ростом доходов и т. п.

Схематично основные виды эффектов инвестиционно-строительного комплекса представлены на рисунке 2.

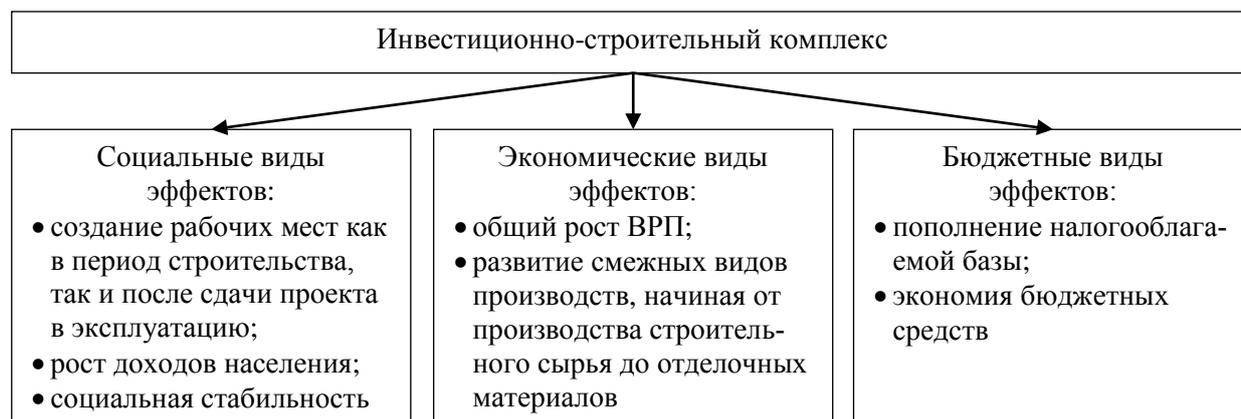


Рисунок 2 — Эффекты от реализации девелоперских проектов

Это еще раз доказывает, что в региональных стратегиях в качестве инструментов реализации миссии и достижения приоритетных целей обязательно должны быть отражены реальные проекты инвестиционно-строительного комплекса.

С другой стороны, региональная экономика, и в особенности в значительных по размеру территории регионах, обладает ярко выраженным пространственным характером. А пространственное развитие регионов по многим аспектам определяется эффективностью решений в области градостроительства, а также в реализации девелоперских проектов. Это вопросы оптимизации формирования рекреационных, сельскохозяйственных зон, размещения промышленных парков, инвестиционных площадок, локализации промышленных предприятий, доступности объектов социальной сферы, т. е. вопросы устойчивости территориального баланса. Это задачи недопущения неосвоенных территорий, депрессивных районов, необеспеченных или низкообеспеченных инженерно-транспортной инфраструктурой и социальными объектами населенных пунктов. Именно поэтому стратегическое развитие региона обязано соподчиняться принципам устойчивости территориальных систем расселения и производства. Региональным органам власти нельзя допускать развития одной части территории в ущерб другой, насыщения от-

дельных зон промышленными объектами, ведущего к перегрузке инженерно-транспортной инфраструктуры, а также, разумеется, «замалчивания» и «забывания» проблем неперспективных районов.

Таким образом, на наш взгляд, включение в стратегию и детальная проработка проектов инвестиционно-строительного комплекса является важнейшим и в качестве объектов планирования и управления, и в качестве инструментов реализации стратегических целей и задач региона.

Библиографический список

1. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений : [Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013)] [Электронный ресурс]. — URL : http://www.consultant.ru/document/cons_dос_LAW_156882.

2. Белобородов, Р. С. Девелопмент как эффективная система управления инвестиционно-строительным проектом // Современные технологии управления. — 2011. — № 2.

3. Джуха, В. М., Погосян, Р. Р., Мищенко, К. Н. Диагностика развития профильных секторов промышленности ростовской области в период восстановительного роста // Региональная экономика: теория и практика. — 2013. — № 5.

4. Дюкова, О. М., Пасяда, Н. И. Управление развитием недвижимости : учеб. пособие. — СПб. : изд-во Санкт-Петерб. гос. ун-та экономики и финансов, 2009.

5. Селина, В. П. Теория реальных опционов и управление финансовыми рисками девелоперских проектов : дисс. ... канд. эконом. наук. — М., 2014.

Bibliographic list

1. About investment activity in Russian Federation which is carried out in the form of capital investments : [Federal law of 25.02.1999 № 39-FZ (an edition of 28.12.2013) [Electronic resource]. — URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156882.

2. Beloborodov, R. S. Development as effective control system of the investment and construction project // Modern technologies of management. — 2011 . — № 2.

3. Dzhoukha, V. M., Pogosyan, R. R., Mishchenko, K. N. Diagnostics of development of profile sectors of the industry of the Rostov region during recovery growth // Regional economy: theory and practice. — 2013 . — № 5.

4. Dyukova, O. M., Pasyad, N. I. Management of real estate development : manual. — St. Petersburg : Publishing house of Peterb. state university of economics and finance, 2009.

5. Selina, V. P. Theory of real options and management of financial risks of developer projects : diss. — М., 2014.

Д. Д. Костоглодов, И. С. Емельяненко

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы группировки маркетинговых организационных решений повышения конкурентоспособности розничных торговых предприятий, а также степени их проявления в зависимости от характеристик магазина и места его локализации.

Ключевые слова

Маркетинговые организационные решения, конкурентоспособность, торговая сеть, магазин формата «прилавок — продавец», мегаполис, малый город, средний город.

D. D. Kostoglodov, I. S. Emelianenko

ORGANIZATIONAL MARKETING SOLUTIONS FOR ENHANCE THE COMPETITIVENESS OF RETAIL TRADE ENTERPRISES

Annotation

In the article discusses the questions of group marketing organizational solutions to increase the competitiveness of retail trade enterprises, as well as the degree of their role, depending on the characteristics of the store and its location.

Keywords

Marketing organizational solutions, competitiveness, trade network, store format a «counter — seller», megapolis, town, middle town.

Вопросы конкурентоспособности торгового предприятия применительно к использованию маркетингового инструментария широко исследуются в настоящее время [1, 2, 3] и образуют направление, которое связано с созданием благоприятных условий и возможности для совершения покупок на регулярной основе в удобное время, в удобном месте, надлежащего ассортимента и комфортной обстановке. Эта группа мероприятий представляет собой набор организационных решений, позволяющих обеспечить указанные условия совершения покупок. К ним относятся вопросы территориального размещения торговой точки с учетом всех сопутствующих факторов (доступность (пошаговая, транспортная) притяжение к другим торговым организациям, местам постоянного скопления потенциальных покупателей), возможность организации самой торговой точки (аренда, покупка помещения, строительство объекта); создание комфортных условий быстрого и удобного совершения покупки, обеспечение базового и расширенного ассортиментного набора товаров и возможных сопутствующих услуг (наличие терминалов оплаты, кредитных банкоматов, возможность консультативного информирования) для большинства потенциальных покупателей.

В отмеченной связи интересным представляется выявление набора организационных мероприятий, направленных на повышение конкурентоспособности розничного торгового предприятия в малом и среднем городе, во многом определяемого существующим платежеспособным спросом, вероятностным потенциалом его роста/снижения, стойкими привычками покупательского поведения.

В экономической литературе присутствуют примеры определения конкурентоспособности с использованием многих параметров, в том числе мероприятий, направленных на клиентов, и мероприятий, включающих в себя ассортиментные решения (связанные с

минимизацией затрат) и выбора местоположения [1, 2, 3, 4, 6] и так далее. Наиболее полно подобный подход отражен Е. Жилиной, которая выделяет внешнюю конкурентоспособность торговой сети и внутреннюю конкурентоспособность [5].

Применительно к вопросу, рассматриваемому в статье, маркетинговые решения организационного плана, направленные на повышение конкурентоспособности розничного торгового предприятия, включают в себя:

- устойчивость рыночного положения торгового предприятия (выбор выигрышного месторасположения; во многом им опосредуемая рыночная доля, представительность форматов (в случае сетевой торговли), количество торговых точек, представительность по районам города (охват));

- эффективность торговой деятельности (число покупок, средний чек, устойчивость / обновление ассортимента, число товаров, реализуемых под собственной торговой маркой, товарооборот, рентабельность, эффективность использования торговой площади);

- решения по формированию клиентской базы (пенсионеры, многодетные, инвалиды; с аптеками совместные доставки товаров).

Следует иметь в виду, что воздействие маркетинговых решений организационного плана на комплексную конкурентоспособность будет различной в зависимости от того, в каком городе (мегаполис, крупный город, малый и средний город) развивается анализируемая торговая деятельность.

Вследствие этого, целесообразно разграничить факторы, влияющие на конкурентоспособность торговых точек по следующим основаниям: сетевая розничная точка в крупном городе; сетевая розничная точка в малом и среднем городе; не сетевой магазин формата «прилавок — продавец», развивающий свою деятельность и в крупных и в малых городах (табл. 1).

Таблица 1 — Разграничение факторов организационного плана, влияющих на конкурентоспособность розничных торговых точек

Критерий конкурентоспособности	Сетевой магазин в крупном городе	Сетевой магазин в малом и среднем городе	Магазин традиционной торговли («прилавок – продавец»)
Маркетинговые решения организационного плана, направленные на повышение конкурентоспособности розничного торгового предприятия			
выбор выигрышного месторасположения	присутствует, но не является определяющим	присутствует, является одним из важнейших	явно выражен, от него зависит «выживание» или успешность деятельности
представительность форматов, специализация	представлены все форматы	представлены в основном дискаунтеры, выборочно гипермаркеты	в крупных городах могут мимикрировать в продуктовые бутики в малых городах работают без специализации
количество торговых точек	насколько позволяет мощность сети	исходя из расчетной рентабельности каждой точки	исходя из «законов рынка»
представительность по районам города	стремится к полноценному максимальному охвату	перекрывая районы, избегая конкуренции между точками одной сети	функционируем там, где есть возможность инкорпорации
число покупок, средний чек	обеспечивают условия совершения максимального числа покупок и увеличения среднего чека различными путями	стремятся к максимизации числа покупок за счет удешевления каждой единицы покупки	стремление к увеличению числа покупок по любым основаниям
устойчивость / обновление ассортимента, число товаров, реализуемых под собственной торговой маркой	решения по устойчивости и обновлению ассортимента и товаров, реализуемых под СТМ, не зависят от конкретного магазина	ширина и глубина ассортимента изначально ниже, принципы представительности такие же, как в крупном городе	решения принимаются исходя из интуитивных представлений владельца / управляющего / администратора об оценке рыночной ситуации
товарооборот, рентабельность, эффективность использования торговой площади	данные показатели рассчитываются до организации торговой точки, при их расхождении с запланированными точка может быть ликвидирована	данные показатели рассчитываются до организации торговой точки, при их расхождении с запланированными точка может быть ликвидирована	стремятся максимально использовать торговую площадь, вплоть до незаконного использования около магазинной территории / рентабельность и товарооборот «сверху» не планируются
решения по формированию клиентской базы	из-за большого числа потребителей специальные решения, связанные с дополнительным финансированием, не используются; все решения в данном формате решаются через коммуникации с потребителями	желательны к реализации, находятся в сфере компетенции местного руководства в пределах установленного сверху финансирования	приветствуются любые решения по формированию клиентской базы

Возвращаясь к вопросу размещения розничного торгового предприятия в малом и среднем городе, следует отметить, что, учитывая меньшую вариативность возможной локализации торговой точки, по сравнению с большим городом или мегаполисом, здесь будет менее востребовано использование сложных математических моделей или вариантов дислокации в удаленных районах города, ценность которых велика для теории и практики, в целом, однако в случае небольшого территориального образования, большую прикладную ценность имеют варианты использования более простых в использовании методов (вариант «полного перебора» и экспертных решений).

Представляется вполне очевидным, что каждая сеть из представленных в малых и средних городах стремится произвести наибольшее покрытие, то есть организовать свои торговые точки во всех районах города, таким образом, чтобы не конкурировать между магазинами своей сети, обеспечив их наполняемость клиентами. В данном случае, можно иметь в виду, что имеет место попытка использования бренда сети, так как покупатели, привыкшие к работе дискаунтера в одном из районов города и адаптированные к условиям его деятельности, охотно посещают такой же сетевой магазин в другом районе города. Магазины традиционной торговли «прилавок — продавец» гораздо более чувствительны к месту расположения, для них это вопрос выживания. При правильном выборе удачного места расположения они оказываются в состоянии конкурировать с дискаунтерами, несмотря на отсутствие у них логистических преимуществ, только за счет более охотного посещения их покупателями. Любая ситуация по изменению перемещения потоков покупателей может привести к закрытию такой точки.

Вопрос, связанный с управлением товарным ассортиментом применительно к ситуации в малых средних городах

имеет ряд отличий от проявления такового в мегаполисах. Так, в малых городах совокупный потребительский спрос более ограничен, по сравнению с его значениями в мегаполисе, соответственно, неоправданно чрезмерные глубина и ширина ассортимента могут способствовать не росту конкурентоспособности торгового предприятия по сравнению с другими участниками рынка, реализующими сдержанную ассортиментную политику, а к снижению конкурентоспособности из-за возникших финансовых неудач, которые будут связаны с вложением средств в дорогостоящие товарные позиции, не нашедшие достаточного сбыта. В малых и средних городах розничные торговые сети представлены, преимущественно, дискаунтерами, что и является ответом на усредненный потребительский спрос в данных территориальных образованиях. За дорогостоящими товарами, предполагающими приобретение «по особому случаю» и требующими предварительного выбора жители малых и средних городов, как правило, едут в областной центр или близлежащий крупный город, где осуществляют необходимую покупку, соответственно, расширение и углубление товарного ассортимента подобными товарными единицами в малом и среднем городе, хотя возможно и будет позитивно оценено частью горожан, в финансовом плане не оправдывает себя. Соответственно, применительно к ситуации с управлением ассортиментом в малом и среднем городе, оправданным будет, своего рода, «усеченное использование» ABC-анализа, где минимизируется группа товаров, входящих в условную номенклатурную группу «А» (предполагающую высокий стоимостной объем) и максимально сосредоточиться на номенклатуре товаров из группы «В» (имеющей умеренный стоимостной объем) и группе «С» (имеющей низкий стоимостной объем).

Аналогичной может быть ситуация, связанная с планированием товар-

ного ассортимента и управлением им на основании группировки ресурсов при XYZ-анализе, основанном на учете коэффициента вариации спроса на товар за определенный период времени, который рассчитывается для каждой позиции ассортимента. Как известно, группу «X» формируют товары, характеризующиеся равномерным спросом с незначительными колебаниями (коэффициент вариации мене 10 %); группу «Y» формируют товары, у которых может быть сезонное колебание спроса (значение коэффициента вариации попадает в интервал от 10 до 25 %). Соответственно, согласно теории и принятой практике, группу «Z» формируют товары, спрос на которые возникает на нерегулярной основе (по сути, эпизодически). Коэффициент вариации по ним превышает 25 %. Если в мегаполисе, с учетом наличия большой клиентской базы и различных клиент-

ских пристрастий, а также большого числа приезжих и общего существенного потребительского спроса, данные товары в ассортименте крупных магазинов оправданы, то в малом и среднем городе вложения в них представляются излишними и их присутствие в ассортименте следует минимизировать или исключать. Наиболее оправданной представляется практика сочетания метода учета затрат на товарный ассортимент совместно с учетом наличествующего спроса, поэтому целесообразно сочетать результаты данного «усеченного» ABC- и XYZ анализа. В этом случае, для малого или среднего города рациональным решением в товарном ассортименте будет минимизация номенклатуры товаров из групп «AX» и «AY», а также снижение присутствия «BZ» и «CZ» и практически полное исключение товаров из группы «AZ» (табл. 2).

Таблица 2 — Матрица дифференциации товарного ассортимента в магазине в малом / среднем городе

	X (низкий коэффициент вариации спроса)	Y (средний коэффициент вариации спроса)	Z (высокий коэффициент вариации спроса)
A (высокие затраты)	AX (минимизация в ассортименте)	AY (минимизация в ассортименте)	AZ (практически полная ликвидация в ассортименте)
B (средние затраты)	BX (наращивание в ассортименте)	BY (наращивание в ассортименте)	BZ (снижение в ассортименте)
C (низкие затраты)	CX (наращивание в ассортименте)	CY (наращивание в ассортименте)	CZ (снижение в ассортименте)

Следует отметить, что необходим постоянный мониторинг состояния клиентских предпочтений и отслеживание доли разных ассортиментных групп, изменения цен на них в торговле, а также и изменение спроса на различные номенклатурные позиции. Такой мониторинг необходим по той причине, что могут происходить качественные и количественные изменения спроса, меняться цены и технологии производства, поэтому товары из одних ассортиментных групп могут переходить в другие.

Общей проблемой всех розничных торговых предприятий является нарастающее недоверие потребителей к качественным параметрам приобретаемых товаров. Истоки такого поведения потребителей кроются как в значительном числе товаров-субститутов низкого качества и просто подделок (фальсифицированного товара), часто располагающих привлекательными упаковками и надписями, не отражающими реального состава продукта. В случае реализации оригинального товара, информация, ко-

торая может насторожить потребителя, часто помещается в неудобном для прочтения месте и мелким шрифтом, что затрудняет ознакомление с данной информацией даже для потребителей с нормальным зрением без средств технической поддержки. В таких условиях у многих покупателей развивается своеобразный синдром «растерянности», они колеблются в выборе, некоторые склоняются к приобретению дорогостоящих товарных позиций в линейке представленных образцов, полагая, что в этом случае они будут удовлетворены качествами товара, поскольку лучшего на их локальном рынке не существует. Другие пользуются информацией типа «сарафанного радио» или полагаются на выбор товаров, регулярно рекламируемых в центральных средствах массовой информации, полагая, что эти товары проходят какую-то дополнительную экспертизу. Все эти способы обезопасить себя при выборе товаров не являются надежными. В таких условиях вариантом выбора для многих потребителей является приобретение товара под собственной торговой маркой крупного магазина, либо розничной торговой сети. Логика такого решения следующая: магазин заинтересован в постоянном притоке покупателей и формировании их лояльности, поэтому гарантия магазина, ставящего «свое доброе имя» на реализуемый товар, поступивший из любого источника, является достаточной для покупателей. Если товар недоброкачественный или не отвечает требованиям потребителя, то это становится проблемой магазина, а не организации, производящей данные товары.

Данное удачное решение применения собственной торговой марки (СТМ) используется сетевыми магазинами, в том числе дискаунтерами, достаточно широко. Тогда как локальные сети и отдельные магазины могут брать у местных производителей товары на реализацию, гарантируя их качество собственным авторитетом, и убеждая в

этом своих потребителей, так же рискуя в этом случае своим «добрым именем».

Относительно таких составляющих организационного спектра обеспечения конкурентоспособности розничного торгового предприятия как товарооборот, рентабельность и эффективность использования торговой площади можно пояснить следующее. Для крупной розничной торговой сети (федеральной или региональной) применительно к каждой торговой точке в нее входящей, данные показатели рассчитываются до организации торговой точки на плановой основе. В ходе торговой деятельности, при расхождении данных показателей с запланированными точка может быть ликвидирована. Схожая ситуация может сложиться с сетевым магазином в малом и среднем городе. Относительно локальных сетей и магазинов формата «прилавок — продавец» можно отметить, что они балансируют на грани, в том смысле, что их бизнес более рискован, так как они могут рассчитывать только на себя. Поэтому они стремятся максимально использовать торговую площадь.

Основой благосостояния любого розничного торгового предприятия являются клиенты, регулярно совершающие покупки. Количество покупок и их совокупная денежная масса должны быть достаточны для устойчивого рыночного положения данной точки продаж. Поэтому, основным и главным условием успеха представляется осуществление деятельности по сохранению и расширению клиентской базы. Тем не менее, магазины в крупных городах делают прагматичный расчёт на «случайных» клиентов и это в их положении представляется вполне оправданной практикой. Такая организация сетевых супермаркетов в малых городах предоставляет возможность локальным сетевым магазинам и магазинам формата «прилавок — продавец» повысить свои конкурентные преимущества и увеличить свою рыночную долю за счет расширения покупательской аудитории с минимальными затратами. Здесь мы имеем в виду, что существует достаточно

большое число покупателей, которые готовы регулярно посещать продуктовые магазины, но делают это не так часто в силу различных обстоятельств: плохие погодные условия, состояние здоровья, нехватка личного времени, невозможность покинуть дом по определенным обстоятельствам, неблагоприятная транспортная ситуация. Так, такие категории граждан, как пенсионеры, инвалиды (вопросы социализации которых в малом и среднем городе решаются хуже, чем в мегаполисах, где активнее действует программа «доступная среда») и многодетные семьи с маленькими детьми испытывают указанные выше трудности. Далеко не все пенсионеры, проживающие отдельно от родственников, и инвалиды имеют ежедневную или регулярную возможность совершать покупки необходимых им продуктов. Некоторые из них в силу проблем со здоровьем или погодных условий вынуждены воздержаться от покупки продуктов в течение нескольких дней, либо просить знакомых и соседей помочь им в этом вопросе, либо использовать помощь социальных работников и такси на возмездной основе. Большинство из них совершают преимущественно однотипные покупки, пользуясь одинаковыми продуктовыми наборами, незначительно различающимися друг от друга. Для привлечения потребителей из данной категории необходимо заключить с ними договоры на доставку им домой желаемого ими продуктового набора, частота доставки может быть также оговорена по желанию клиентов и подтверждаться в телефонном режиме. По аналогии с фирмами по доставке питьевой воды, магазины, торгующие продовольствием, могли бы развозить в течение рабочего дня оговоренные продуктовые заказы пенсионерам. При этом, форма оплаты может быть также организована по желанию клиентов: наличная, безналичная, либо в рассрочку с погашением из пенсии.

Определенные неудобства в организации регулярных покупок продовольствия могут испытывать и испыты-

вают многодетные семьи, либо неполные семьи с детьми. Возникают сложности вследствие необходимости посещения торговой точки с одновременным оставлением ребенка / детей дома, либо перемещением их с собой в торговую точку, в том числе на общественном транспорте. То есть, у данной категории потенциальных потребителей такая практика — доставка оговоренного продуктового набора на договорной основе представляется востребованной. Помимо расширения собственной клиентской базы торговые организации, практикующие предлагаемую нами деятельность, могут существенно улучшить собственный имидж и отношение к ним других категорий потребителей, что, в свою очередь, будет способствовать росту лояльности потребителей к данным торговым точкам.

Таким образом, ряд маркетинговых организационных мероприятий методично и в комплексе применяемых в практике розничных торговых организаций в малых и средних городах может в значительной степени увеличить их конкурентоспособность при правильном выстраивании приоритетов и выборе преимуществ.

Библиографический список

1. Белоусов, В. Л. Анализ конкурентоспособности фирмы // Маркетинг в России и за рубежом. — 2001. — № 5.
2. Богданов, М. С. Оценка конкурентоспособности предприятия сетевой розничной торговли // Теория и практика общественного развития // Институт социологии РАН. — 2012. — № 8.
3. Дзахмишева, И. Ш. Методика оценки конкурентоспособности услуги розничной торговой сети // Маркетинг в России и за рубежом. — 2004. — № 3.
4. Иванова, С. В. Конкурентоспособность предприятий торговли // Российское предпринимательство. — № 9. — Вып. 2 (167). — 2010.
5. Жилина, Е. В. Параметры оценки конкурентоспособности розничной

торговой сети // Экономика, управление, финансы : материалы III междунар. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2014 г.). — Пермь : Меркурий, 2014.

6. Станиславская, М. В. Методические основы оценки конкурентоспособности предпринимательских структур в сфере розничной торговли // Российское предпринимательство. — № 09 (207). — 2012.

Bibliographic list

1. Belousov, C. L. analysis of the competitiveness of the firm // Marketing in Russia and abroad. — 2001. — № 5.

2. Bogdanov, M. S. evaluation of the competitiveness of the enterprise network retail // Theory and practice of social de-

velopment // Institute of sociology RAS. — 2012. — № 8.

3. Dzachmisheva, I. Sh. Methods of evaluating the competitiveness of retail // Marketing in Russia and abroad. — 2004. — № 3.

4. Ivanova, S. C. Competitiveness trade enterprises // Journal of Russian entrepreneurship». — № 9. — Vol. 2 (167). — 2010.

5. Zilina, E. C. Parameters assess the competitiveness of retail // Economics, management, Finance: proceedings of the III international. scient. proc. (Perm, February 2014). — Perm : Mercury, 2014.

6. Stanislav, M. C. Methodological framework for assessing the competitiveness of businesses in the retail trade // journal of Russian entrepreneurship. — № 09 (207). — 2012.

A. A. Левченко

ОСНОВНЫЕ «ЭТЮДЫ» КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В статье рассматриваются принципиальные основы кластерообразования, анализируются отдельные причины неэффективности функционирования вертикально интегрированных инновационных научно-производственных объединений, их коренные отличия от классических кластеров. Автор формулируется ряд условий, необходимых к учету при кластерообразовании в российских регионах.

Ключевые слова

Инновации, кластеры, регион, экономическое развитие, научно-промышленное объединение.

A. A. Levchenko

BASIC «SKETCHES» OF CLUSTER DEVELOPMENT REGIONS IN RUSSIAN FEDERATION

Annotation

The article discusses the fundamental principles of clustering, analyzes some of the reasons for the failure of the functioning of the vertically integrated innovative scientific-production associations, their fundamental differences from the classic cluster. The author formulates a number of conditions necessary for accounting for the clustering in the Russian regions.

Keywords

Innovation, cluster, region, economic development, scientific-industrial association.

Реалии экономического развития последнего времени настойчиво требуют ускорения роста экономики и вместе с тем формирования нового качества ее функционирования, что принято именовать инновационной экономикой. Подобные задачи выхода национальной экономики на новые рубежи сформулированы в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.», причем важной составляющей в указанной программе является кластеризация регионов России. Данная концепция прямо программирует формирование ряда высокотехнологичных кластеров в европейской и азиатской частях России, а также в регионах страны, что прописано в Распоряжении Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р.

В связи с этим обстоятельством в экономической литературе появился большой пласт работ российских ученых, анализирующих проблемы формирования кластеров. Часть работ посвящена вопросам происхождения [5] и сущностного наполнения [1, 13], классификации [8], типологии [10] данного экономического явления. При этом может складываться впечатление, что речь идет о совершенно новом качественном изменении экономики, придающем ей ранее не свойственные черты. Между тем те черты экономики, которые условно закрепляют за кластерами, известны достаточно давно. Ускорение отдельных отраслей экономики в целях увеличения конкурентоспособности применялось большинством государств, по крайней мере, в Европе, преимущественно в области производства вооружений. Типичным примером такого асимметричного развития может являться Россия Наполеоновского времени, когда страна с отсталой экономикой с крепостным строем производила самые современные системы вооружений, конкурентные с аналогичными у самых передовых промышленных держав, таких

как Великобритания и Франция. Концентрация отдельных передовых производств на определенной территории, что также обычно относится к характеристикам кластеров, достаточно типична для российской экономики начиная с середины XIX в. и далее, когда формировались производственные цепочки предприятий полного производственного цикла, ориентированные на производство конечного продукта под конкретные требования заказчика (правительство России). Такие производства, нацеленные на выпуск вооружений, сформировались в тульском промышленном районе и на Урале. Традиции формирования производств с применением передовых технологий получили развитие и в дальнейшем, в том числе в период планового функционирования экономики (советский период) и в дальнейшем. Причем в этот период времени такие промышленные объединения приобрели инновационную направленность. Организационно это выглядело следующим образом [6]: генеральному конструктору самолетов, например МИГ или ЯК, предлагали создать современный боевой самолет с определенными тактико-техническими характеристиками. Он формировал основную творческую группу (конструкторское бюро (КБ)), при нем формировались отраслевые научно-исследовательские институты по вооружениям, материаловедению, преодолению воздушного сопротивления и т. д. и устанавливались при содействии правительства тесные связи с подразделениями Академии наук (математическое, физическое, химическое обеспечение). Такое КБ располагало собственным опытным производством, где создавались экспериментальные образцы, и к нему прикреплялись заводы, где успешные образцы производились серийно. Задачей такого производства было создание и организация производства конкурентоспособных моделей единиц авиации. Важной

чертой таких производств было соблюдение географической близости. Так, указанные КБ и НИИ базировались в непосредственной близости к заводам, осуществляющим выпуск конечной продукции. Внутри такого производства создавалось большое число инноваций, изобретений, усовершенствований, которые по соображениям секретности не находили внедрения в окружающем экономическом пространстве. В законченном виде черты концентрации передовых производств с инновационной направленностью с полным циклом производства от получения сырья до конечного продукта были реализованы в группах академика С. Королева и академика В. Челомея, занимающихся производством космической техники, орбитальных станций и стратегических вооружений [14]. При этом, помимо концентрации производства, его инновационной направленности и перманентного внедрения новых технологических решений присутствовала конкуренция, как внутри данных производственных объединений, так и между ними за получение правительственных заказов под конкретную задачу (лунный проект, проект орбитальных станций, проект крылатых ракет и т. д.). Кроме того, данные советские научно-производственные объединения были по своей сути вертикально интегрированы и производили определенную номенклатуру продукции гражданского назначения (спутники земли, телевизионные космические станции, самолеты для гражданской авиации). Тем не менее, в полном соответствии с теоретическими разработками о жизненном цикле кластера, они «погибли» на пике своего могущества⁷, так как их современное состояние не позволяет считать их конкурентоспособными организациями на рынке. Одной из причин их «заката» явилась коммерческая несостоятель-

⁷ В историческом опыте есть множество примеров того, как успех является причиной гибели [9].

ность ввиду жесткого режима секретности вокруг всех сторон их деятельности и отсутствия диффузии инноваций и технологий из данных закрытых научно-производственных объединений в окружающее экономическое пространство на возмездной основе. Здесь мы имеем в виду, что огромный пласт оригинальных работ, секретных патентов и изобретений никогда не находил своего читателя, редактора и критика и медленно устаревал без всякой пользы для отечественной промышленности и экономики. В качестве примера такого отношения к научным трудам можно отметить закрытую (секретную) работу Н. Клемпарской «Аутоантитела облученного организма» [2], выполненную в 70-х гг. XX в., идейный потенциал которой был востребован в 2000-х гг. и потребовал повторного открытия положений, ранее разработанных автором. Таким образом, закрытость и отсутствие обмена идеями и технологиями привело в конечном итоге к экономической неэффективности данных научно-промышленных агломератов советского периода. Несмотря на то что они обладали практически всеми чертами, относящимися к определению кластера, они не являлись таковыми по существу, так как по своему духу и направленности они были ориентированы на другие цели. Так, к характеристикам кластера, согласно определению М. Портера, относят «сконцентрированную по географическому признаку группу взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных своей деятельностью организаций (например университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем ведущих совместную работу» [11].

С формальной точки зрения, научно-промышленные объединения С. Королева и В. Челомея обладали всеми указанными чертами кластера, но не явля-

лись таковыми по существу. Естественно, что некий объем секретности в инновациях и некоторый срок неразглашения ноу-хау должен присутствовать в любом кластере на этапе выведения новинки на рынок и окупаемости НИОКР, но в дальнейшем должна происходить (и в реальных кластерах обязательно происходит) диффузия инноваций из кластера в окружающую экономику (согласно Й. Шумпетеру и Т. Хегерстранду [12]). Причем на этапе внедрения данной инновации на рынок кластер дополнительно зарабатывает. Тогда как советские научно-производственные объединения не имели возможности и/или не были коммерчески заинтересованы в коммерциализации своих ноу-хау, а их создатели не получили адекватного материального вознаграждения и общественного признания. Также по формальным критериям они внедряли инновации в другие сферы экономики в усеченном объеме, но эти формальные критерии не позволяют им являться кластером в полном смысле характеристики этого явления.

Поясним свою мысль: мало создать научно-производственное объединение, обладающее всеми чертами кластера, необходимо, чтобы его работники сверху донизу стремились к такому образу своей деятельности, который характеризуется открытостью и ориентацией на прибыльность. Только в этом случае можно надеяться, что то, что мы именуем кластером в настоящее время, созданным по инициативе «сверху», будет жизнеспособным и успешным и принесет пользу как себе, так и окружающим территориям в широком смысле этого слова.

Описанная в данном этюде краткая история псевдокластеров в сфере военно-промышленного комплекса советского периода имеет определенное значение в контексте направленности на кластеризацию экономики на современном этапе. Имеется в виду, что, согласно зарубежному опыту, предприятия, функционирующие в составе кластеров, имеют в среднем инновационную

направленность в 60 % случаев, а таковые не в составе кластеров — только в 40 % случаев [7]. Учитывая современные тренды экономического развития, ориентированные на постоянное обновление образцов продукции, это очень значимое отличие. Поэтому настойчивое требование развития кластеров в регионах является обоснованным.

Следует иметь в виду то обстоятельство, что формирование кластеров в России применительно к регионам может осуществляться только по инициативе «сверху». В этом отношении Российская Федерация не одинока. Отмечен ряд государственных образований, где кластеры в основном формируются по инициативе «сверху»: Япония, Китай, Южная Корея. В таких государствах, как США, Германия, Великобритания, Дания они формируются по инициативе предпринимательской среды при минимальном участии государства, как правило, в виде программ поддержки (информационной, правовой и т.д.) [4]. Таким образом, государства, где традиции предпринимательства укоренились в течение длительного времени, рассчитывают в этом движении на предпринимательскую инициативу, тогда как другие страны, где традиции предпринимательства сравнительно недавно оформились и бизнес не достаточно самостоятелен, без участия государственных структур формирование эффективных кластеров представляется проблематичным.

Учитывая определенную ностальгию в российском социуме по некоторым сторонам советского строя, а также наличие носителей опыта организации хозяйственной деятельности [3], необходимо избежать повторения сценария организации региональных кластеров в виде псевдокластеров, описанных выше. Тем более что к настоящему времени теория развития кластеров пополнилась помимо разработок М. Портера и другими значимыми положениями, самыми существенными из которых мы считаем таковые, сформулированные Энрайтом,

который сконцентрировал свое внимание на особенностях функционирования кластеров. Так он выделяет работающие кластеры, латентные кластеры, потенциальные кластеры, политически управляемые кластеры и желательные кластеры.

Работающие кластеры отличаются более высоким качеством взаимодействий, наличием внешних эффектов, а также высокой конкурентоспособностью участников кластера на внешних рынках (это примеры поляризованного, ассиметричного развития экономики), способны притягивать ресурсы из других территорий. Особенностью таких кластеров является то, что синергетический эффект от взаимодействия участников кластера достигается в полной мере.

Латентные кластеры представляют собой сгусток предприятий и организаций с некоторой инновационной направленностью, но без общего стратегического видения и выраженных экспансионистских амбиций, вследствие чего уровень кооперации предприятий внутри кластера и вне его не является достаточным для обеспечения синергетического эффекта. Такие кластеры могут трансформироваться в работающие, а могут деградировать в латентные и стремиться к распаду.

Потенциальные кластеры обладают необходимыми элементами, но критическая масса эффекта взаимодействия не проявляет себя в должной степени, а качество взаимодействия между элементами кластера не достаточно и не отвечает рубежам перспективного развития. Кроме того, такие кластеры обычно испытывают дефицит ресурсов разного рода для своего эффективного развития, чем, вероятно, объясняется их «затянутый» старт.

Политически управляемые кластеры формируются обычно по политическим мотивам в депрессивных регионах с целью их экономического развития. Они характеризуются недостаточным развитием структур, входящих в кластер и институциональных связей между ними. Разновидностью политически

управляемых кластеров являются желательные, которые являются, по сути «декларацию о намерениях» по созданию политически управляемых.

Кратко резюмируя разработки Энрайта, можно отметить, что кластер по инициативе «сверху» можно создать на любой территории и в любое время, но желаемым результатом является работающий кластер, что подразумевает определенную готовность территории, предприятий и фирм, на ней локализованных, к кластеризации. В этом случае эта инициатива воспринимается с благодарностью и «вливаемые» ресурсы трансформируются в полезную деятельность с многократной отдачей и мультипликативным эффектом результатов для региона локализации.

Зачастую, результатом усилий инициативы «сверху» по кластеризации территории получаются латентные или потенциальные кластеры, что не являлось целью инициаторов проекта, но получилось либо в результате нехватки ресурсов, либо неготовности территории или участников кластера.

Политически управляемые кластеры редко являются экономически успешными, обычно прогрессируют до уровня потенциальных кластеров, изредка латентных, хотя примеры их трансформации в работающие имеются в международной практике. В этом смысле можно привести хрестоматийный пример организации кластера по производству джинсов в южных депрессивных регионах Италии, где по политическим мотивам для борьбы с безработицей в рамках правительственной программы был организован политически управляемый кластер упомянутой направленности, который, тем не менее, в течение короткого времени стал работающим по классификации Энрайта, сумел выйти на внешние рынки и стал центром притяжения ресурсов и рабочей силы из других регионов Италии. Можно предположить, что управленцы, организовавшие политически управляемый кластер, были высокопрофессио-

нальными менеджерами и угадали с потенциалом территории, временем и местом организации кластера вопреки распространённому мнению о безуспешности планируемого мероприятия.

Поскольку формирование региональных кластеров в Российской Федерации является безальтернативным и его исполнение запрограммировано, выделены определенные ресурсы, следует принять во внимание все выше изложенные аргументы с тем, чтобы большинство формируемых кластеров сразу же становились работающими, а не персистировали в виде латентных или потенциальных кластеров, бесполезно растрачивая ресурсы и усилия. В этом контексте следует упомянуть об еще одном тренде, проявляющем себя в постоянном чередовании формирования вертикально интегрированных кластеров и кластеров на основе небольших и средних предприятий с высокой степенью аутсорсинга. Международная практика демонстрирует успешные примеры и того и другого пути реализации кластерной политики. Кластеры второго рода успешно реализуются в основном в Японии, Южной Корее и других странах Юго-Восточной Азии, тогда как вертикально интегрированные кластеры часто более успешны в США и Германии.

Следовательно, организаторам кластеризации экономик регионов необходимо будет определить основной вектор кластерообразования в каждом конкретном регионе и в каждом конкретном случае с учетом объективно существующих реалий.

Библиографический список

1. Абашина, М. А. Кластеры как форма хозяйственной деятельности в инновационной экономике // Экономические науки. — 2011. — № 5.

2. Аутоантитела облученного организма / под ред. Н. Н. Клемпарской. — М. : Атомиздат, 1972.

3. Валентей, С. Контриинновационная среда российской экономики // Вопросы экономики. — 2005. — № 10.

4. Дворцов, В. И. Пространственное развитие территории на основе кластерных технологий // Менеджмент в России и за рубежом. — 2008. — № 2.

5. Ерохин, М. А. Место кластерной теории среди современных подходов к региональному развитию // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. — 2011. — Вып. 4. — Т. 11.

6. Записки авиаконструктора. Третье издание мемуаров А. С. Яковлева. — М. : Политиздат, 1972.

7. Ленчук, Е. Б., Власкин Г. А. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран [Электронный ресурс]. — URL : <http://institutions.com/strategies/1928-klasternyj-podxod-v-strategii-innovacionnogo-razvitiya-zarubezhnyx-stran.htm>.

8. Кластерные политики и кластерные инициативы: теория, методология, практика / под ред. Ю. С. Артамоновой, Б. Б. Хрусталева. — Пенза. 2013.

9. Мокир, Дж. Меркантилизм, просвещение и промышленная революция // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2006. — № 1. — Т. 4.

10. Петров, А. П. Модель типологизации кластеров // ARSADMINISTRANDI. — 2013. — № 4.

11. Портер, М. Конкуренция. — М., 2005.

12. Хегерstrand, Т. Диффузия инноваций как географический процесс. — Чикаго, 1967.

13. Шильченко, Т. Н. Кластерный элемент при формировании экономики регионов России // Вестник Таганрогского института управления и экономики. — 2009. — № 1.

14. Черток, Б. Е. Ракеты и люди. — М. : Машиностроение, 1999.

Bibliographic list

1. Abashina, M. A. Clusters as a form of economic activity in the innovation economy // Economic Sciences. — 2011. — № 5.
2. Autoantibodies irradiated body / ed. by N. N. Lamparski. — M.: Atomizdat, 1972.
3. Valentey, C. Contrinnovation environment of the Russian economy // Economic Issues. — 2005. — № 10.
4. Dvorsov, V. I. Spatial development of the territory on the basis of cluster technologies // Management in Russia and abroad. — 2008. — № 2.
5. Erokhin, M. A. Place of cluster theory among contemporary approaches to regional development // Vestnik of NGU. Series: Socio-economic Sciences. — 2011. — Iss. 4. — Vol. 11.
6. Notes of an aircraft designer. Third edition of memoirs of A. S. Yakovlev. — M., Politizdat, 1972.
7. Linchuk, E. B., Vlaskin, G. A. Cluster approach in the strategy of innovative development of foreign countries [Electronic resource]. — URL : <http://institutions.com/strategies/1928-klasternyj-podxod-v-strategii-innovacion-nogo-razvitiya-zarubezhnyx-stran.htm>.
8. Cluster policy and cluster initiatives: theory, methodology, practice / ed. by Yu. S. Artamonova, B. B. Khrustaleva. — Penza, 2013.
9. Mokyr, J. Mercantilism, the enlightenment and the industrial revolution // Economic Bulletin of Rostov State University. — 2006. — № 1. — Vol. 4.
10. Petrov, A. P. Model typology of clusters // ARSADMINISTRANDI. — 2013. — № 4.
11. Porter, M. Competitive. — M., 2005.
12. Hagerstrand, T. The Diffusion of innovations as a geographical process. — Chicago, 1967.
13. Shilchenko, T. H. The cluster element in the formation of economic regions of Russia // Bulletin of Taganrog Institute of Management and Economics. — 2009. — № 1.
14. Chertok, B. Y. Rockets and people. — M.: Engineering, 1999.

*I. S. Саркисян***АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ HR-БРЕНДИНГА
В ПРАКТИКЕ ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ****Аннотация**

В статье проанализированы сложившиеся тенденции развития HR-брендинга в практике зарубежных компаний в аспекте перспектив их внедрения на российском рынке.

Ключевые слова

HR-брендинг, компания, персонал, работодатель.

*I. S. Sargsyan***CURRENT TRENDS IN EMPLOYER BRANDING
IN PRACTICE OF FOREIGN COMPANIES****Annotation**

The article analyzes the current trends in the development of employer branding in practice, foreign companies in terms of prospects for their implementation in the Russian market.

Keywords

Employer branding, company, staff, employer.

В настоящее время HR-брендинг становится важным в стратегическом плане направлением в практике ведущих транснациональных компаний, работающих по всему миру. Связь между компетентностью персонала и его устремлениями и мотивировкой к достижению поставленных компанией среднесрочных и долгосрочных целей традиционно считается устойчивой. Тем не менее, согласно практике крупных зарубежных компаний, осознание данной тесной взаимосвязи и опосредованные этим инвестиции в «правильный» персонал вышли на новый качественный уровень. В связи с этим следует отметить, что по данным исследования Talent Attraction Barometer компании Universum, порядка 86 % крупных компаний активно инвестируют средства в поиск новых талантливых сотрудников и 69 % в стратегическом плане нацелены на ведение HR-брендинга [4].

Высокая востребованность HR-брендинга подтверждается в бизнесе возникновением новых компаний, ориентированных на формирование собственного имиджа в глазах потенциального персонала как лучшего работодателя либо на привлечение талантов при помощи нестандартных решений в позиционировании себя на рынке труда. В качестве примера следования первому подходу целесообразно привести компанию Microsoft, по сути, анонсирующую сотрудникам и потенциальным работникам схожие стимулы и возможности карьерного и личностного роста, что и другие известные IT-компании, однако она делает это, благодаря имиджу лучшего работодателя, убедительнее. Примером, иллюстрирующим другой подход — вариации нестандартного позиционирования, является компания Apple, предлагающая сотрудникам дополнительные льготы и новый взгляд на баланс между работой и организацией личной жизни.

В теории и практике современного HR-брендинга, независимо от приоритетов в отношении приведенных выше

подходов, принято выделять пять шагов построения HR-бренда компании, таких как [2]:

- создание специальной рабочей группы и структуризация целей разрабатываемой программы исходя из детализации целевой аудитории;
- маркетинговый аудит существующего HR-бренда и его восприятие потенциальными потребителями;
- предложение основной концепции (сущностного наполнения) формируемого HR-бренда (формулировка ценностного предложения и выбор средств коммуникации);
- определение стратегии продвижения HR-бренда, включающее детализацию коммуникационных мероприятий в компании и на рынке персонала;
- оценка результатов продвижения HR-бренда и внесение необходимых коррективов.

Для достижения успеха в реализации продвижения HR-бренда следует также четко структурировать этапы взаимодействия компании, продвигающей свой HR-бренд и ее целевой аудитории. Согласно устоявшимся теоретическим положениям [2], к данным этапам принято относить следующее (табл. 1). Следует отметить, что глобализация современной жизни и экономики, а также присутствие на рынках разных стран в различных регионах мира крупных транснациональных компаний, повлекло за собой то обстоятельство, что в практике HR-брендинга стали применяться так называемые глокальные [1] HR-бренды: фирма транслирует ценностное предложение будущему или уже имеющемуся сотруднику, и основное послание HR-бренда для целевой аудитории практически единообразное, но прошедшее некоторую адаптацию в зависимости от локализации конкретных представителей целевой аудитории. Данное обстоятельство можно трактовать следующим образом: универсальный набор ценностей транснациональной компании остается неизменным, но ранжируется он по-разному, в зависи-

мости от того, каким образом выстраивают их в своей ценностной иерархии кон-

кретные целевые аудитории в местах своей локализации.

Таблица 1 — Основные этапы взаимодействия компании, продвигающей HR-бренд и ее целевой аудитории

Наименование этапа	Целевая аудитория	Коммуникационный инструментарий взаимодействия
Этап знакомства аудитории с HR-брендом и его узнавание	Школьники и студенты как будущие специалисты и ценный ресурс на рынке труда	Контакты с учебными заведениями среднего специального и высшего профессионального образования, проведение ярмарок вакансий для обучающихся, ведение странички «карьера» на сайте компании, ведение корпоративных блогов и создание профессиональных сообществ в социальных сетях; непрямая реклама в виде экспертных выступлений и PR-компании
Этап выбора и формирования предпочтения	Кандидаты, т. е. уже специалисты (бакалавры или магистры) как трудовой ресурс	Электронная и печатная публикация перспективных вакансий, проведение дней открытых дверей в компании, приглашение на собеседования, проведение открытых конкурсов для кандидатов, грантов по проектам, интересующим компанию
Этап вовлечения и удержания персонала	Сотрудники компании	Инструментарий, оказывающий влияние на вовлеченность сотрудника в процесс достижения целей компании, его лояльность к работодателю и компании
Этап «правильного» расставания с персоналом	Бывшие сотрудники компании	Заключительное интервью с сотрудником, организация и ведение сообществ бывших сотрудников, контакты с бывшими сотрудниками и их возвращение в компанию (в случае их ценности для работодателя) возможно в новом качестве

Получается, что, в зависимости от того, какие из ключевых параметров важны будущему или действующему сотруднику в компании-нанимателе, таким образом и выстраиваются эти «конкурентные преимущества» в каждом регионе. Применительно к локализации в России, по данным исследования Em-

ployer Brand International (EBI) [5], наиболее важные критерии привлекательности работодателя в России отличаются от такого глобального рейтинга. Ценности компании в глазах сотрудников (5 наиболее значимых качеств) в глобальном масштабе приведены на рисунке 1.

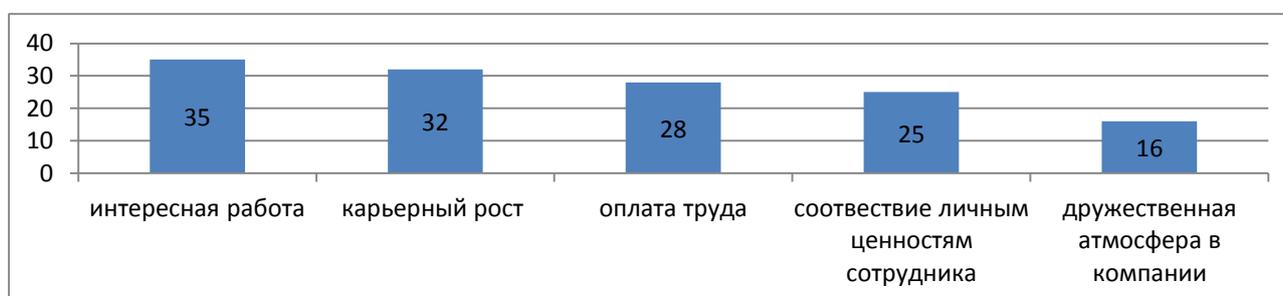


Рисунок 1 — «Ценности» работодателя глазами потребителя (сотрудника) в глобальном масштабе

В России, несмотря на общие тенденции в HR-брендинге, ценностная

«система координат» оказалась другой (рис. 2).

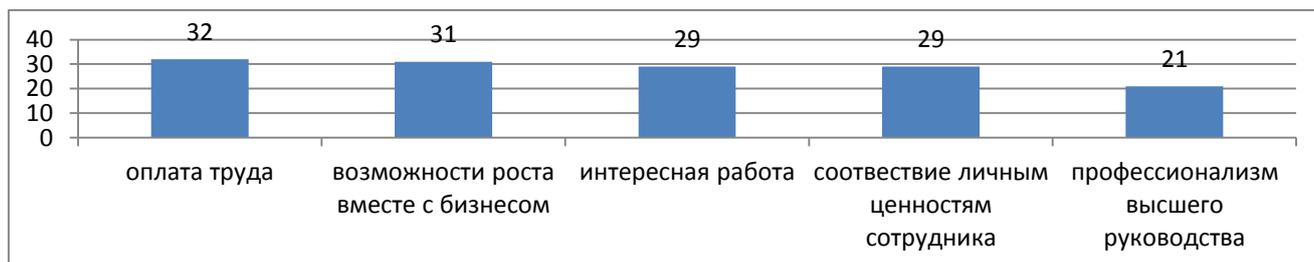


Рисунок 2 — «Ценности» работодателя глазами потребителя (сотрудника) в России

В России, в отличие от проявления ценностных характеристик работодателя в глобальном масштабе, на первое место выходит вопрос оплаты труда, что связано с невысоким уровнем жизни населения и выраженными тенденциями желания повысить качество своего индивидуального потребления. Отмечается также критерий, связанный с профессионализмом начальства, в особенности в плане недостаточной проработки разграничения личного времени сотрудников между работой и личной жизнью. Учитывая данные приведенного исследования, компании, локализирующие свой бизнес в России, могут позиционировать себя более выгодно по сравнению с конкурентами, если правильно расставят акценты в коммуникационном сообщении, ориентированном на российский персонал как целевую группу.

Если проанализировать опыт крупных зарубежных компаний, то применительно к успешному HR-брендингу можно отметить два ключевых направления их деятельности. Первое состоит в системе убедительной аргументации для сотрудника того, как его труд важен для бизнеса и реализуется в глобальных целях и общей стратегии фирмы. Так, топ-менеджмент фармацевтической компании Quintiles (США) сделал акцент на «прозрачности» текущей стратегии для всех своих сотрудников с помощью специального раздела на сайте компании. Второе

направление состоит в необходимости связать в создании потребителя (сотрудника) его работу с чем-то важным для него лично, это резко усиливает его мотивацию. Проиллюстрировать это направление можно опытом компании Danone в Великобритании, где был реализован проект «Умеешь ли ты мечтать?». В рамках проекта все сотрудники получали «облако» (лист бумаги), где фиксировали свои мечты, которые, однако, должны были быть осуществимы в деловой активности их фирмы. Затем мечты предавались всеобщему обсуждению, и сотрудники голосовали за ту из них, которая в итоге получит финансирование.

Анализируя опыт других крупных компаний, можно также отметить, что для подавляющего большинства соискателей, претендующих на получение вакансии, ключевой характеристикой при выборе места работы выступает реальная, а не эфемерная забота работодателя о сотруднике. В связи с этим ряд ведущих компаний в США предлагает своим сотрудникам услуги ухода за больными и престарелыми родственниками, помощь в подборе кадров для присмотра за детьми, готовке и уборке жилища.

В настоящем широко развитом формате общения людей в социальных сетях важным является вопрос отслеживания судьбы уволившихся сотрудников, управления их «удовлетворенностью» уже после того, как они покинули

компанию, чтобы не получилась ситуация, в которой они основывают группу, на страницах которой обсуждают, что «... они теперь свободны и счастливы». Такого рода «информационные вбросы» существенно осложняют выгодное позиционирование и продвижение HR-бренда. В связи с этим перспективной представляется работа по ведению специализированных страниц в социальных сетях, объединяющих профессионалов и рассказывающих позитивные детали о Вас и Вашем бизнесе.

Важным ресурсом продвижения и управления HR-брендом выступает комплекс внутренних коммуникаций компании, реализующихся в виде блогов топ-менеджеров «от первого лица», внедрения видеоформатов для приобщения всего коллектива к конструктивному диалогу. Такой формат общения нацелен на эффектизацию коммуникаций между работниками разного уровня из разных подразделений и руководством, что упрощает инфильтрацию идей и внедрение инноваций, способствует формированию творческих идейных команд.

Наряду с перечисленными можно акцентировать внимание на следующей современной тенденции в HR-брендинге — это своеобразная геймификация трудовой деятельности, подразумевающая использование игровых элементов в не-игровых, а трудовых процессах. Создание игровой атмосферы позволяет повысить вовлеченность сотрудников в процесс выполнения задач, снимает ограничения» позволяет мыслить творчески.

Популярными также становятся нестандартные решения в выборе и реализации траекторий развития в компании. Так, например, в компании IBM сотрудники имеют доступ к внутреннему portalу «Твоя карьера», где создают свой личный план развития на предстоящий рабочий год. Они могут предусматривать переход в смежные области со своей прямой специальностью или углубление существующих знаний, а

также повышение по карьерной лестнице. Важным обстоятельством является реализуемость их планов и устремлений. Подобные мероприятия способствуют снижению текучести кадров и росту удовлетворенности сотрудников, поскольку они вовлечены в создание своего будущего.

Резюмируя, можно заключить, что рассмотренные и активно применяемые практические приемы HR-брендинга в работе крупных зарубежных компаний во многом могут быть использованы и апробированы в российских условиях. Тем не менее, учитывая сложившуюся специфику и определенные локальные реалии, помимо нематериальных атрибутов успеха в реализации продвижения HR-бренда в России стоит также делать акцент на материальной составляющей реализуемой сотрудником карьеры.

Библиографический список

1. Бондаренко, В. А., Осовцев, В. А., Писарева, Е. В. Маркетинговая деятельность в условиях глобализации : учеб. пособие для магистров. — М. : изд-во ЦКБ «БИБКОМ», 2014.
2. Буковская, О., Осовицкая, Н. Как построить HR-бренд вашей компании. 53 способа повысить привлекательность компании-работодателя. — СПб. : Питер, 2010.
3. Мамлеева, Л., Перция, В. Анатомия бренда. — М. : Вершина, 2007.
4. Саркисян, И. С. HR-брендинг — актуальные тренды [Электронный ресурс] // Экономика, менеджмент, маркетинг, налогообложение : сб. материалов науч.-практ. конф. — М., 2014, Центр научного сотрудничества. — URL : <http://interactive-plus.ru/e-articles/collection-20140729/collection-20140729-2919.pdf>.
5. Формулируем ценностное предложение работодателя [Электронный ресурс]. — URL : <http://hr-portal.ru/article/formuliruem-cennostnoe-predlozhenie-rabotodatela?page=0>.

Bibliographic list

1. Bondarenko, V. A., Osovtsev, V. A., Pisareva, E. V. Marketing activities in the context of globalization. Textbook for masters. M., Izd-vo CCB «bibcom», 2014. 260 С. — 228-242.

2. Bukovskaya, O., Osovitskaya, N. How to build HR-Brand your company. 53 ways to increase the attractiveness of the employer. — SPb. : Peter, 2010.

3. Mamleeva, L., Percia, V. Anatomy of the brand. — M. : Vertex, 2007.

4. Sargsyan, I. S. HR-branding — current trends [Electronic resource] // Economics, management, marketing, taxation : compilation of materials of scientific-practical conference. — M., 2014. — URL : <http://interactive-plus.ru/e-articles/collection-20140729/collection-20140729-2919.pdf>.

5. Identify the value proposition of the employer [Electronic resource]. — URL : <http://hr-portal.ru/article/formuliruem-cennostnoe-predlozhenie-rabotodatelya?page=0>.

А. Д. Чистяков, В. А. Буланов

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ПОЛОЖЕНИЙ ТЕОРИИ НЕЧЕТКИХ МНОЖЕСТВ

Аннотация

В статье представлена модель оценки эффективности бизнес-процессов организации, использующая аппарат теории нечетких множеств. Авторами дано обоснование разработанной модели, выделены преимущества модели перед другими инструментами оценки эффективности бизнес-процессов организации.

Ключевые слова

Процессный подход в управлении, бизнес-процесс, нечеткие множества, термножество, лингвистическая переменная, расстояние Хемминга.

A. D. Chistyakov, V. A. Bulanov

THE MODEL ESTIMATES THE EFFICIENCY OF BUSINESS PROCESSES OF THE ORGANIZATION ON THE BASIS OF THE THEORY OF FUZZY SETS

Annotation

The article presents a model for evaluating the effectiveness of the business processes of the organization, use of the theory of fuzzy sets. The authors provide a rationale for the developed model, the model highlighted the advantages over other instruments assessing the effectiveness of business processes of the organization.

Keywords

Process approach in management, business-process, fuzzy sets, term — set a linguistic variable, the Hamming distance.

Повышение эффективности деятельности организации связывают с процессным подходом в управлении, основанном на регулировании бизнес-процессов организации, который ориентирован на видение конечного результата ее деятельности.

Процессный подход в управлении предусматривает рассмотрение деятельности организации как систему бизнес-процессов, соответствующих целям и миссии этой организации.

По проблематике оценки эффективности бизнес-процессов есть ряд научных публикаций, в которых авторами предлагаются методики оценки эффективности бизнес-процессов [1], [3], [4], [5], [6].

Все вышеуказанные методики объединяет один общий недостаток — данные методики не могут оперировать с качественными показателями бизнес-процессов.

Оценка эффективности системы бизнес-процессов, по нашему мнению, ведет к решению многоатрибутной задачи, так как отдельно взятые процессы (реализация, маркетинг, снабжение, управление) организации имеют множество количественных и качественных показателей, определяющих эффективность этих процессов и, следовательно, системы процессов в целом. [2]

Вопрос выбора количественных и качественных показателей на наш взгляд очень детально описан авторами В.С. Лосев, Л.А. Козерод, результатом данной работы является реализация модели расчета эффективности проведения проекта реинжиниринга бизнес-процессов организации. [4]

Количество предлагаемых авторами показателей в рамках классического подхода слишком велико, что в свою очередь приводит к снижению фактора влияния значимости того или иного показателя в рамках интегральной оценки, помимо того данная модель [4] не адекватна.

Разработанная В. С. Лосевым, Л. А. Козеродом модель [4] оценивает

эффективность проведения проекта реинжиниринга бизнес-процессов организации, не затрагивая вопрос анализа системы бизнес-процессов организации до проведения реинжиниринга с целью выявления актуальности его проведения.

Таким образом, возможно сделать вывод о том, что реализация и внедрение модели, позволяющей давать оценку текущей эффективности системы бизнес-процессов организации с целью ее дальнейшего реинжиниринга, позволила бы повысить конкурентоспособность организации, а также сократить издержки дорогостоящей процедуры реинжиниринга без уверенности целесообразности данной процедуры.

Определение эффективности системы бизнес-процессов, заключается в получении обобщенной оценки характеристик и свойств всех элементов данной системы, синергически влияющих на эффективность, т. е. возможно сделать вывод о необходимости разработки модели, в основе которой лежит аппарат, позволяющий работать с множеством атрибутов, обладающих различными свойствами, выраженными качественными и количественными показателями.

Разработка модели предполагает ряд подготовительных процедур, а именно:

1. Создание схемы бизнес-процессов анализируемой организации, с целью выделения всех процессов, протекающих в организации и перенесения их в разрабатываемую модель с целью дальнейшей оценки их эффективности.

2. Обоснование системы количественных и качественных показателей по которым будет оцениваться эффективность отдельных процессов образующих процессную модель организации.

Для выбора нужного в рамках разрабатываемого инструмента набора показателей, нами было проведено анкетирование экспертов в этой области, показатели были объединены в группы, каждой группе бала присвоена степень влияния на эффективность системы бизнес-процессов в виде весового ко-

эффициента, выделены степени важности того или иного бизнес-процесса, путем присвоения каждому весового коэффициента, данные мероприятия были осуществлены с целью придания модели более высокой степени точности, т. к. показателей в системе бизнес-процессов много и влияние каждого по отдельности показателя несущественно.

Разработанная модель, представлена в виде таблицы (табл. 1) содержащей в себе процессы анализируемой организации (A_1, A_n), систему количественных и качественных показателей (B_1, B_n), а также оценку эффективности по каждому бизнес-процессу согласно определенного показателя процесса (C_1, C_n).

Таблица 1 — Схематическое изображение модели оценки эффективности бизнес-процессов организации

Показатели оценки эффективности	Процессы и отдельные критерии оценки системы																				Сум.лингв. Пер.	Вес %	Эффект		
	Маркетинг (A_1)					Снабжения (A_2)					Производство (A_3)					$(A_n) \dots$									
Затраты на процесс (B_1)	ОЭ(C_1)	Э(C_2)	НЭ(C_3)																		нэ	%	Т(X)		
																					сэ	%			
																					уэ	%			
																					э	%			
																					оэ	%			
Время выполнения процесса (B_2)	УЭ(C_4)	СЭ(C_5)	ОЭ(C_6)																						
																								нэ	%
																								сэ	%
																								уэ	%
																								э	%
Сложность процесса (B_3)	НЭ(C_7)	Э(C_8)	ОП(C_9)																						
																								нэ	%
																								сэ	%
																								уэ	%
																								э	%
$B_n \dots$																									
																								нэ	%
																								сэ	%
																								уэ	%
																								э	%
Суммы линг. Пер.	н	с	у	э	о	нэ	сэ	уэ	оэ	нэ	сэ	уэ	оэ	нэ	сэ	уэ	оэ	нэ	сэ	уэ	оэ				
	э	э	э	э	э	э	э	э	э	э	э	э	э	э	э	э	э	э	э	э	э				
ВЕС	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%				
Выявление проблем. процессов	Т(Y_1)					Т(Y_2)					Т(Y_3)					Т(Y_n)									

Процесс определения эффективности в разрабатываемой модели будет основан на применении аппарата теории нечетких множеств, данная процедура

будет заключаться в том, что каждому бизнес-процессу (A_1, A_2, \dots, A_n) будет присвоена оценка эффективности (C_1, C_2, \dots, C_n), согласно значений того или

иного показателя, определяющего процесс (B_1, B_2, \dots, B_n), и соответствующих весовых коэффициентов на основе экспертной оценки.

Присвоение определенной оценки эффективности того или иного процесса будет осуществляться согласно мнения экспертов и будет иметь следующие варианты значений:

- процесс очень эффективен;
- процесс эффективен;
- процесс удовлетворительно эффективен;
- процесс слабо эффективен;
- процесс не эффективен.

Каждая вербальная оценка представлена функцией совместимости, записывающейся как набор упорядоченных пар, построение функций совме-

стимости основано на использовании типовых функций [2]:

– процесс очень эффективен $\{(0,6; 0,1), (0,7; 0,3), (0,8; 0,85), (0,9; 1), (1;1)\}$;

– процесс эффективен $\{(0,3; 0,1), (0,4; 0,2), (0,5; 0,4), (0,6; 0,7), (0,7; 0,95), (0,8; 1), (0,9;1), (1;1)\}$;

– процесс удовлетворительно эффективен $\{(0,3; 0,25), (0,4; 0,7), (0,5; 1), (0,6; 0,7), (0,7; 0,25)\}$;

– процесс слабо эффективен $\{(0;1), (0,1; 1), (0,2; 1), (0,3; 0,95), (0,4; 0,7), (0,5; 0,4), (0,6;0,2), (0,7;0,1)\}$;

– процесс не эффективен $\{(0; 1), (0,1; 1), (0,2; 0,85), (0,3; 0,3), (0,4; 0,1)\}$ [2].

Таблица 2 — Структура лингвистической переменной

Лингвистическая переменная эффективность												
Значения лингвистической переменной	Значения базовой переменной											
	0,0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1	
	Функции совместимости											
Процесс не эффективен	1	1	0,85	0,3	0,1	0	0	0	0	0	0	
Процесс слабо эффективен	1	1	1	0,95	0,7	0,4	0,2	0,1	0	0	0	
Процесс удовлетворит.эффективен	0	0	0	0,25	0,7	1	0,7	0,25	0	0	0	
Процесс эффективен	0	0	0	0,1	0,2	0,4	0,7	0,95	1	1	1	
Процесс очень эффективен	0	0	0	0	0	0	0,1	0,3	0,85	1	1	

Рисунок 2 — Графическое выражение структуры лингвистической переменной «эффективность»

Для оценки эффективности системы бизнес-процессов предприятия предлагается использовать лингвистическую переменную X «эффективность», определенную на универсальном множестве U , представляющем интервал $[0,1]$. Терм-множество X записывается в виде: $T(X) = \{\text{процессы очень эффективны, процессы эффективны, процессы удовлетворительно эффективны, процессы слабо эффективны, процессы не эффективны}\}$.

Для определения проблемных процессов предлагается использовать

лингвистическую переменную Y «проблемность» определенную на универсальном множестве U , представляющем интервал $[0,1]$. Терм-множество Y записывается аналогично терм-множеству X .

После того как эксперты поставили вербальные оценки каждому процессу, оценили отдельные критерии рассматриваемой системы, и присвоили весовые коэффициенты критериям, осуществляется подсчет количества лингвистических переменных по показателям эффективности, таблица 3.

Таблица 3 — Сумма лингвистических оценок по показателям оценки эффективности бизнес-процессов

Процесс не эффективен	Процесс слабо эффективен	Процесс удовлетворительно эффективен	Процесс эффективен	Процесс очень эффективен
10	5	24	34	7

Для нахождения терм-множества определяющего функцию эффективность необходимо произвести следующие вычисления:

$$T(X) = (\varphi_{1n1}(\text{процесс не эффектив.})) + (\varphi_{2n2}(\text{процесс слабо эффектив.})) + (\varphi_{3n3}(\text{процесс удовлет. эффектив.})) + (\varphi_{4n4}(\text{процесс эффектив.})) + (\varphi_{5n5}(\text{процесс оч. эффектив.}))$$

Где:

$T(X)$ — терм-множество определяющее функцию эффективность;

$\varphi_{1...5}$ — весовой коэффициент, соответствующий вербальной оценке;

$n_{1...5}$ — суммы вербальных оценок по показателям оценки эффективности бизнес-процессов;

Процесс очень эффективен; Процесс эффективен; Процесс удовлетворительно эффективен; Процесс слабо эффективен; Процесс не эффективен — вербальные оценки, представленные наборами упорядоченных пар.

В результате вычислений получили следующие данные таблица 5.

Таблица 4 — Терм-множество «эффективность»

Базовая переменная	0,00	0,10	0,20	0,30	0,40	0,50	0,60	0,70	0,80	0,90	1,00
Степень соответствия	0,36	0,36	0,32	0,42	0,68	0,94	1,00	0,97	0,93	0,95	0,95

Для определения эффективности системы бизнес процессов необходимо использовать инструмент «Наименьшее расстояние Хемминга» [3].

Данный инструмент определяет множество, наиболее близко лежащее к 1 выраженной в нечетком формате, поскольку инструмент оценивает эффективность системы бизнес-процессов, и нам известны нечеткие множества исходных лингвистических переменных, то определить эффективность системы бизнес-процессов возможно с помощью применения неравенства, экстремумами в котором будут выступать наименьшие расстояния Хемминга по исходным терм множествам «Процесс эффективен» и «Процесс очень эффективен», в результате вычислений имеем неравенство $0,55 \leq G$ терм. Множ. «Эффективность» $\leq 2,25$. Исходя из данного неравенства видно,

что эффективной будет считаться система бизнес-процессов, попадающая в условия данного неравенства.

Инструмент оценки эффективности бизнес-процессов построен таким образом, что с его помощью можно выделить процессы, требующие реинжиниринга. Для этого необходимо найти терм множества: $T(Y_1)$, $T(Y_2)$, $T(Y_3)$, $T(Y_n)$.

Терм множества для выявления не эффективных процессов рассчитываются аналогичным способом, т.е. таким же методом, как и терм множество эффективность, отличие заключается в том, что расчет терм множества производится для отдельно взятого бизнес-процесса.

Реализация расчета начинается с подсчета сумм лингвистических оценок по каждому из процессов, и присвоению весовых коэффициентов.

Таблица 5 — Сумма лингвистических оценок по каждому из бизнес-процессов

Процессы Линг. оценки	Маркетинг (A ₁)	Снабжение (A ₂)	Производство (A ₃)	Ап
НЭ	2	2	0	0
СЭ	1	1	0	0
УЭ	2	1	3	1
Э	2	2	3	1
ОЭ	0	1	1	1
ВЕС	40 %	10 %	25 %	15 %
Терм-множ.	T(Y ₁)	T(Y ₂)	T(Y ₃)	T(Y _n)

Для нахождения терм-множеств, определяющих эффективность бизнес-процесса необходимо произвести следующие вычисления:

$$T(Y_1) = \varphi_{Y_1}((n_1 Y_1(\text{процесс не эфф.})) + (n_2 Y_1(\text{процесс слабо эфф.})) + (n_3 Y_1(\text{процесс удовл. эфф.})) + (n_4 Y_1(\text{процесс эфф.})) + (n_5 Y_1(\text{процесс оч. эфф.})))$$

где φ_{Y_1} — весовой коэффициент процесса;

$n_{1Y_1} \dots n_{5Y_1}$ — суммы вербальных оценок по показателям оценки эффективности бизнес-процесса A₁;

Процесс очень эффективен; Процесс эффективен; Процесс удовлетворительно эффективен; Процесс слабо эффективен; Процесс не эффективен — вербальные оценки, представленные наборами упорядоченных пар.

Произведя расчеты, получаем таблицу терм множеств эффективности каждого из бизнес-процессов.

Таблица 6 — Терм множество эффективность бизнес-процесса Y₁

Баз. переменная	0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
Степ. соответствия	0,19	0,19	0,19	0,41	0,75	1,00	0,84	0,58	0,38	0,38	0,38

Аналогичным методом производим расчет по каждому из бизнес-процессов, после чего применяем инструмент «Наименьшее расстояние Хемминга», для определения эффективности используем неравенство:

$$0,55 \leq G \text{ терм. множ. «Эффективность бизнес процесса»} \leq 2,25.$$

Произведя расчет наименьшего расстояния Хемминга для каждого из процессов получим значения наименьшего расстояния, если значение соответствует условиям неравенства, то анализируемый процесс не требует реинжиниринга, если расчетное значение не удовлетворяет условиям неравенства, то необходимо производить реинжини-

ринг, проанализировав причины, по которым процесс является не эффективным.

Библиографический список

1. Вендров, А. М. Методы и средства моделирования бизнес-процессов // Jet Info. — 2004. — № 10.
2. Елецкий, Н. Д., Чистяков, А. Д. Теория нечётких множеств в системе методологического инструментария экономики неопределённостей // Современные проблемы экономики и управления. — 2012. — № 2.
3. Колочева, В. В. Оценка эффективности процессов предприятия с ис-

пользованием процессного бенчмаркинга // Молодой ученый. — 2009. — № 10.

4. Лосев, В. С., Козерод, Л. А., оценка эффективности управления бизнес-процессами промышленного предприятия // Вестник ТОГУ. — 2012. — № 1 (24).

5. Титова, В. А., Колочева, В. В. Оценка и повышение результативности бизнес-процессов предприятия // Интеграл. — 2010. — № 3 (53).

6. Чупров К.К. Экспресс-метод диагностики бизнес-процессов компании // Интернет-проект Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.cfin.ru/management/controlling/fsa/express.shtml>.

Bibliographical list

1. Vendrov, A. M. Methods and tools for modeling business processes // Jet Info. — 2004. — № 10.

2. Eletskaa, N. D., Chistyakov, A. D. Theory of fuzzy sets in the methodologi-

cal tools of economics uncertainties // Modern problems of economics and management. — 2012. — № 2.

3. Kolocheva, V. V. Evaluating the effectiveness of enterprise processes using process benchmarking // Young Scientist. — 2009. — № 10.

4. Losev, V. S., Kozerod L. A. Evaluation of business process management, industrial plant // Vestnik of TOGU. — 2012. — № 1 (24).

5. Titova, V. A., Kolocheva, V. V. Evaluation and improvement of the effectiveness of business processes // Integral. — 2010. — № 3 (53).

6. Tchouprov, K. K. Rapid method of diagnosing business processes // Internet draft Corporate Management [Electronic resource]. — URL : <http://www.cfin.ru/management/controlling/fsa/express.shtml>.

РАЗДЕЛ 3. ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

Г. А. Батищева, Е. А. Батищева

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ ИНВЕСТИЦИЙ С ПОКАЗАТЕЛЯМИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ

Аннотация

Важнейшая цель экономической политики любой страны состоит в обеспечении экономического роста, одним из главных факторов которого являются инвестиции в основной капитал. В данной статье представлены результаты исследования влияния инвестиций на экономический рост страны. Построены эконометрические модели инвестиционного мультипликатора, акселератора инвестиций и взаимосвязи ВВП с инвестициями, позволившие выявить количественные и качественные закономерности влияния инвестиций на экономический рост.

Ключевые слова

Инвестиции, экономический рост, мультипликатор, акселератор, эконометрическая модель.

G. A. Batishcheva, E. A. Batishcheva

MODELING OF INTERCONNECTIONS INVESTMENTS INDICATORS OF ECONOMIC GROWTH IN RUSSIA

Annotation

The most important goal of economic policy of any country is to ensure economic growth, one of the main factors which are investments in fixed capital. The most important objective of economic policy of any country is to stimulate economic growth, one of the main factors which include investments in fixed assets. In this context, this article presents the results of studies of the effect of investment on economic growth in the country. Built econometric models multiplier and accelerator relationship investment to GDP, which revealed the quantitative and qualitative patterns of the impact of investment on growth.

Keywords

Investment, economic growth, the multiplier, the accelerator, econometric model.

В современной экономической теории ведущая роль в обеспечении устойчивого экономического роста отводится инвестициям в основной капитал, которые посредством мультипликатора расширяют прибыль или сами вызваны ростом прибыли под воздействием акселератора. Инвестиции оказывают существенное влияние на расширение и развитие производства, обновле-

ние производственного потенциала, повышение уровня образования человеческого капитала, повышение качества продукции и стабильное финансовое состояние.

Важнейшим методом исследования взаимосвязей инвестиций и экономического роста, позволяющим выявлять их количественные и качественные

закономерности, является эконометрическое моделирование.

При моделировании инвестиционных процессов авторами были построены следующие группы моделей экономического роста в России:

1) модель взаимосвязи инвестиций в основной капитал с показателем экономического роста — ВВП;

2) модели инвестиционного мультипликатора;

3) модели зависимости прироста инвестиций от прироста дохода, в том числе модель инвестиционного акселератора.

Исходной информацией послужили данные Росстата за 1995–2013 гг. При построении регрессионных уравнений использовался пакет прикладных программ Econometric Views. Статистический анализ построенных моделей осуществлялся с помощью: F -критерия (оценивалась значимость уравнения в целом); критерия Стьюдента (оценивалась значимость коэффициентов регрессии); коэффициента детерминации R^2 (оценивалась мера качества уравнения регрессии); теста Бреуша-Годфри (про-

$$y_t = a + b_0 x_t + b_1 x_{t-1} + \dots + b_q x_{t-q} + \varepsilon_t.$$

При анализе таких моделей важными характеристиками являются [4]:

а) краткосрочный мультипликатор — коэффициент регрессии b_0 , который показывает в некоторый фиксированный момент времени t среднее абсолютное изменение зависимой переменной y_t при изменении объясняющей переменной x_t на одну единицу своего измерения без учета воздействия лаговых значений фактора x ;

б) промежуточные мультипликаторы — $(b_0 + b_1), \dots, (b_0 + b_1 + \dots + b_{q-1})$.

Эти характеристики показывают, что совокупное воздействие объясняющей переменной x_t на результат y_t в момент времени $t + 1$ составит $(b_0 + b_1)$ условных единиц, в момент $t + 2$ — $(b_0 + b_1 + b_2)$ и т. д.

верка на автокорреляцию в остатках); теста Уайта (проверка на гетероскедастичность) [1, 4].

Статистический анализ построенных эконометрических моделей показал, что они адекватно описывают исследуемый экономический процесс: расчетные значения F -критерия больше табличных на 5 %-ном уровне значимости; модели характеризуются довольно высокими значениями коэффициентов детерминации, отсутствием гетероскедастичности и автокорреляции в остатках; коэффициенты регрессии в каждой модели статистически значимы, их знаки соответствуют экономической сущности влияния факторов, вошедших в модель, на зависимую переменную.

1. *Модель взаимосвязи инвестиций в основной капитал с ВВП.* При исследовании влияния инвестиций в основной капитал на валовой внутренний продукт, исходя из того, что влияние инвестиций в основной капитал на экономический рост может проявляться с запаздыванием, авторами была рассмотрена модель с распределенными лагами вида:

в) долгосрочный мультипликатор $(b_0 + b_1 + \dots + b_q)$, который позволяет определить абсолютное изменение зависимой переменной y в долгосрочном периоде $t + 1$ под влиянием изменения на одну единицу фактора x ;

г) относительные коэффициенты модели с распределенными лагами: $\beta_j = b_j / b$, где $0 < \beta_j < 1, j = 0, 1, \dots, q$. Эти коэффициенты применяются для определения доли общего изменения зависимой переменной в момент времени $t + j$;

д) средний лаг $q_{\text{ср}} = \sum_{j=0}^q j \cdot \beta_j$, определяющий средний период изменения зависимой переменной под воздействием изменения регрессора в момент времени t . Небольшие значения среднего лага характеризуют быструю реакцию объясняемой переменной y на из-

менения независимой переменной x , и, наоборот, большие значения среднего лага – замедленную реакцию.

Авторами построена инвестиционная модель (1) с лагами Алмон, представленная в таблице 1.

Таблица 1 — Модель взаимосвязи инвестиций в основной капитал I с валовым внутренним продуктом Y

Уравнение регрессии	R^2	Номер модели
$Y_t = 4571,7 + 1,795 \cdot I_t + 1,436 \cdot I_{t-1} + 1,077 \cdot I_{t-2} + 0,718 \cdot I_{t-3} + 0,359 \cdot I_{t-4} + \varepsilon_t$	0,992	(1)

Составлена авторами по результатам исследования.

В построенной модели краткосрочный мультипликатор равен 1,795. Это означает, что рост инвестиций в экономику России на 1 млрд руб. в текущем периоде приведет к росту ВВП в среднем на 1,795 млрд руб. в том же периоде. Под влиянием увеличения вложения инвестиций рост ВВП возрастет к моменту времени $t + 1$ (т. е. через год) на $1,795 + 1,436 = 3,231$ млрд руб.; через два года — на 4,308 млрд руб.; через три года — на 5,026 млрд руб.

Долгосрочный мультипликатор для данной модели равен 5,385 млрд руб., что означает: в долгосрочной перспективе (через четыре года) рост инвестиций в экономику России на 1 млрд руб. в настоящий момент времени приведет к общему росту ВВП на 5,385 млрд руб.

Относительные коэффициенты регрессии: $\beta_0 = 1,795 / 5,385 = 0,33$;

$$\beta_1 = 1,436 / 5,385 = 0,27;$$

$$\beta_2 = 1,077 / 5,385 = 0,20;$$

$$\beta_3 = 0,718 / 5,385 = 0,13;$$

$\beta_4 = 0,359 / 5,385 = 0,07$. Следовательно, 33 % общего увеличения ВВП, вызванного ростом вложения инвестиций, произойдет в текущий год, 27 % – в момент $t + 1$; 20 % – в момент $t + 2$; 13 % – в момент $t + 3$ и 7 % – в момент $t + 4$. Более половины воздействия, а именно 60 % фактора на результат, реализуется с лагом в один год.

Средний лаг:

$q_{\text{ср}} = 0 \times 0,33 + 1 \times 0,27 + 2 \times 0,20 + 3 \times 0,13 + 4 \times 0,07 = 1,34$ (года), т. е. вложение инвестиций в экономику России приведет к росту ВВП в среднем через 1,34 года.

2. Модели инвестиционного мультипликатора — модели зависимости прироста дохода от прироста инвестиций. Мультипликатор — это коэффициент, связывающий прирост инвестиций с вызванным их воздействием результатом — приростом дохода, а само явление увеличения дохода вследствие прироста инвестиций называется мультипликативным эффектом. Автором теории мультипликатора инвестиций является Дж. М. Кейнс. Его мультипликатор указывает на то, что «когда происходит прирост общей суммы инвестиций, то доход возрастает на величину, которая в m раз больше, чем прирост инвестиций». То есть рост запланированных инвестиций приводит к увеличению объема выпуска продукции, большему, чем объем исходных инвестиций, и затрагивающему все производственно-технологические цепочки [2]. Теоретическая модель инвестиционного мультипликатора имеет вид:

$$\Delta Y = m \times \Delta I,$$

где m — мультипликатор инвестиций;

ΔY — прирост ВВП;

ΔI — прирост инвестиций в основной капитал.

Построены две модели мультипликатора инвестиций (табл. 2).

Таблица 2 — Модели мультипликатора инвестиций

Уравнение регрессии	R^2	Коэффициент эластичности	Номер модели
$\Delta Y_t = 4,834 \times \Delta I_t + \varepsilon_t$	0,929	0,89	(2)
$\Delta Y_t = 686,1 + 4,111 \times \Delta I_t + \varepsilon_t$	0,940	0,82	(3)

Составлена авторами по результатам исследования.

Обе модели статистически значимы. Исходя из принципов эконометрики с учетом стохастического характера взаимосвязи между экономическими показателями, выбираем для анализа модель (3), содержащую автономный (не зависящий от инвестиций) прирост дохода [4].

Значение мультипликатора в модели (3) получилось больше единицы ($m = 4,111$), что соответствует теории мультипликатора. Из модели (3) следует, что увеличение прироста инвестиций в основной капитал в России на 1 млн руб. приведет к увеличению ВВП на 4,1 млн руб. Рассчитанный авторами коэффициент эластичности дохода по инвестициям показывает, что прирост инвестиций на 1 % вызовет прирост ВВП на 0,82 %.

3. Модели зависимости прироста инвестиций от прироста дохода. Линейная модель зависимости прироста инвестиций от прироста дохода называется моделью инвестиционного акселератора. Принцип акселерации выдвинул французский экономист Альберт Афта-льон в 1913 г. Впоследствии этот принцип более детально был разработан

Р. Харродом, Дж. Хиксом и П. Самуэльсоном и включен в неокейнсианские модели экономического роста. Согласно теории акселератора, рост спроса (или доходов) воздействует как ускоритель (акселератор) степени роста инвестиций прежде всего в сфере основного капитала (предполагается, что новые инвестиции должны расти несколько быстрее, чем объем производства (доходов), т. к. стоимость машин обычно превосходит стоимость ее готовой продукции). Акселератор показывает, во сколько раз возрастут новые инвестиции в ответ на изменение объема производства (спроса) [3]. Теоретическая модель инвестиционного акселератора имеет вид:

$$\Delta I = \gamma \times \Delta Y,$$

где γ — коэффициент акселерации инвестиций;

ΔY — прирост ВВП;

ΔI — прирост инвестиции в основной капитал.

Построены две модели зависимости прироста инвестиций от прироста дохода, приведенные в таблице 3.

Таблица 3 — Модели зависимости прироста инвестиций от прироста дохода

Уравнение регрессии	R^2	Коэффициент эластичности	Номер модели
$\Delta I_t = 0,206 \cdot \Delta Y_t + \varepsilon_t$	0,951	1,035	(4)
$\ln(\Delta I_t) = -2,776 + 1,144 \cdot \ln(\Delta Y_t) + \varepsilon_t \rightarrow$ $\rightarrow \Delta I_t = e^{-2,8} \cdot \Delta Y_t^{1,144} + \varepsilon_t \rightarrow \Delta I_t = 0,06 \cdot \Delta Y_t^{1,144} \cdot e^{\varepsilon_t}$	0,957	1,144	(5)

составлена авторами по результатам исследования

В модели инвестиционного акселератора (4) значение коэффициента акселерации получилось меньше единицы ($\gamma = 0,206$). Это указывает на то, что принцип акселерации (многократное увеличение инвестиций за счет увеличения дохода) не выполняется, что может быть вызвано высокими темпами инфляции, наличием товарных запасов, недоиспользованием производственных мощностей и т. п. Анализ нелинейной модели (5) зависимости прироста инвестиций от прироста ВВП также указывает на отсутствие многократного прироста инвестиций при возрастании дохода. Однако и в модели (4) и в модели (5) коэффициент эластичности больше единицы (см. табл. 3), т. е. прирост инвестиций является эластичным по приросту дохода.

Построенные модели (1–5), а также полученные значения коэффициентов мультипликатора и акселератора могут быть использованы как оценочные характеристики, определяющие состояние экономики и помогающие обосновать государственную политику в области инвестиций.

Библиографический список

1. Берндт, Е. Практика эконометрики: классика и современность. — М. : ЮНИТИ, 2012.
2. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег : пер. с англ. — М. : Гелиос АРВ, 2012.
3. Курс экономической теории : учебник / под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. — Киров : АСА, 2009.
4. Эконометрика : учебник / под ред. И. И. Елисеевой. — М. : Проспект, 2009.

Bibliographic list

1. Berndt, E. The practice of econometrics: classic and modern. — М. : UNITY, 2012.
2. Keynes, J. M. General theory of employment, interest and money. — М. : Helios ARV, 2012.
3. Course of economic theory : textbook / ed. by M. N. Chepourina, E. A. Kiseleva. — Kirov : ASA, 2009.
4. Econometrics : textbook / ed. by I. I. Eliseeva. — М. : Prospect, 2009.

А. Г. Бурцева

БЮДЖЕТНЫЙ КРЕДИТ КАК ОДИН ИЗ РЫНОЧНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПОВЫШЕНИЯ ЛИКВИДНОСТИ КАЗНАЧЕЙСКОГО СЧЕТА

Аннотация

В статье систематизирован опыт развития бюджетных кредитов в России с целью определения перспектив их предоставления субъектам Российской Федерации и муниципальным образованиям на пополнение остатков средств на счетах бюджетов соответствующих публично-правовых образований. Обосновывается необходимость повышения роли органов Федерального казначейства в организации предоставления и своевременности возврата бюджетных кредитов. Предложены мероприятия по развитию бюджетного кредита как одного из рыночных инструментов повышения ликвидности казначейского счета.

Ключевые слова

Бюджетный кредит, источники финансирования дефицита бюджета, форма финансирования бюджетных расходов, Федеральное казначейство.

BUDGETARY CREDIT AS ONE OF MARKET INSTRUMENTS OF INCREASE OF LIQUIDITY OF THE TREASURY ACCOUNT

Annotation

In article experience of development of the budgetary credits in Russia for the purpose of definition of prospects of their granting to subjects of the Russian Federation and to municipalities on replenishment of the remains of means on accounts of budgets of the corresponding public educations is systematized. Need of increase of a role of bodies of Federal Treasury for the organization of granting and timeliness of return of the budgetary credits locates. Actions for development of the budgetary credit as one of market instruments of increase of liquidity of the treasury account are offered.

Keywords

Budgetary credit, sources of financing of a budget deficit, form of financing of the budgetary expenses, Federal Treasury.

Государственные и муниципальные заимствования, являясь основным источником долгового финансирования бюджетного дефицита, играют важную роль в системе финансовых отношений.

Одной из распространенных форм государственных и муниципальных заимствований являются кредиты, привлекаемые органами государственной власти и органами местного самоуправления для увеличения своих финансовых ресурсов. Государственный и муниципальный кредит в экономической литературе рассматривается не только как категория финансовой науки, но и как звено государственных и муниципальных финансов. Государственный долг должен стать особым объектом управления государственными финансами. При этом первостепенное значение имеет учет объемов государственного долга, его погашение и обслуживание [1, с. 40].

Денежные отношения в сфере государственного кредита, с одной стороны, функционируют в рамках государства, которое выступает заемщиком, кредитором и гарантом, а с другой, представлены физическими и юридическими лицами, иными государственными и международными организациями.

Обязательное участие государства в качестве участника кредитных отношений — не единственная отличительная особенность государственного кредита. К принципиальным отличиям государственного кредита относят также направления использования средств, льготную плату за кредит. Государственный кредит может существовать в виде следующих долговых обязательств:

1) кредитов кредитных организаций, привлеченных от имени публично-правовых образований, зарубежных государств, международных финансовых организаций, других субъектов международного права, юридических лиц иностранных государств;

2) государственных ценных бумаг;

3) бюджетных кредитов, привлеченных из одних бюджетов в другие бюджеты бюджетной системы Российской Федерации;

4) государственных гарантий;

5) иных долговых обязательств, в соответствии с бюджетным законодательством.

Следовательно, бюджетные кредиты являются разновидностью государственного кредита, которые могут выдаваться на условиях возвратности и плат-

ности и в пределах, утвержденных в бюджете сумм бюджетных ассигнований.

В настоящее время, в соответствии со ст. 6 Бюджетного кодекса Российской Федерации, под бюджетным кредитом понимают денежные средства, предоставляемые одним бюджетом другому, а также юридическому лицу (за исключением государственных (муниципальных) учреждений), иностранному государству, иностранному юридическому лицу на возвратной и возмездной основах, что соответствует принципам кредитования [2].

Однако, несмотря на достаточно объемное определение бюджетного кредита, включающее подробный перечень возможных субъектов кредитования, на практике получателями бюджетных кредитов являются в основном региональные бюджеты. Использование механизма бюджетных кредитов на уровне регионов позволяет обеспечить доступ к размещению бюджетных средств более широкому кругу участников; сэкономить субъектам Российской Федерации бюджетные средства (бюджетные кредиты предоставляются по более низкой процентной ставке, чем кредиты в коммерческих банках); привлечь дополнительный инструмент, обеспечивающий финансовую устойчивость региональных бюджетов.

Причина возникновения и развития бюджетного кредита обусловлена, прежде всего, несбалансированностью бюджетов бюджетной системы: в случае дефицита бюджета государство выступает должником или заемщиком денежных средств; в случае профицита бюджета у государства появляется объективная возможность выступить кредитором. Кроме того, государство может выступать в качестве гаранта, то есть брать на себя ответственность за погашение займов или других обязательств, взятых другими заемщиками.

Отметим, что в России в конце 1990-х — начале 2000-х гг. бюджетные кредиты не нашли широкого примене-

ния в силу следующих объективных причин:

- в условиях построения новых рыночных экономических отношений и хозяйственных связей бюджеты бюджетной системы страны формировались со значительным дефицитом;

- развитие коммерческих банков и кредитных организаций привело к развитию банковского кредитования, ставки по банковским кредитам стали снижаться, деятельность банков регулировалась Центральным Банком России;

- контроль за бюджетными средствами со стороны Центробанка России снизился, что привело к нарушению сроков возврата бюджетных кредитов;

- основные положения Указа Президента Российской Федерации от 08.07.1994 № 1484 «О порядке предоставления финансовой поддержки предприятиям за счет средств федерального бюджета» создали условия для предоставления бюджетных кредитов на развитие и поддержку предприятий, но отсутствие нормативной базы, регулирующей взаимоотношения субъектов бюджетного кредитования, привело к проблеме возврата кредитов [3].

В результате государству в целях минимизации убытков от выданных и невозвращенных в срок бюджетных кредитов пришлось проводить политику реструктуризации задолженности по бюджетным кредитам по следующим направлениям:

- во-первых, была проведена реструктуризация задолженности юридических лиц перед федеральным бюджетом по начисленным пеням и штрафам за несвоевременный возврат средств, предоставленных на возвратной основе, и просрочку уплаты процентов за пользование ими;

- во-вторых, ставилась задача списать задолженность перед федеральным бюджетом по средствам, выданным на возвратной основе, а также по процентам за пользование ими, пеням и штра-

фам, и в соответствии с законодательством Российской Федерации признать эти суммы погашенными.

Таким образом, отечественная практика бюджетного кредитования уже к началу 2000-х гг. предопределила необходимость разработки эффективного механизма как предоставления, так и возврата бюджетного кредита.

Этапы развития бюджетного кредитования в России в соответствии с

трансформацией положений Бюджетного кодекса Российской Федерации представлены в таблице 1, которые наглядно отражают усиление контроля со стороны органов государственной власти за выдаваемыми бюджетными кредитами, что должно способствовать не количеству предоставленных бюджетных кредитов, а эффективности их использования и своевременности возврата.

Таблица 1 — Этапы развития бюджетного кредитования в России в соответствии с трансформацией положений Бюджетного кодекса РФ

Статьи Бюджетного кодекса РФ	Содержательная характеристика бюджетного кредитования в разрезе этапов развития бюджетного законодательства	Информация Министерства финансов РФ
Этап 1991–2000 гг. — разработка Бюджетного кодекса Российской Федерации (БК РФ от 31.07.1998 № 145-ФЗ (с изм. от 31.12.1999))		
В ст. 6 понятие «бюджетный кредит»	Бюджетный кредит — форма финансирования бюджетных расходов, которая предусматривает предоставление средств юридическим лицам или другому бюджету на возвратной и возмездной основе	Министерство финансов Российской Федерации не отражает полной информации о суммах средств, предоставленных на возвратной и платной основе из федерального бюджета за 1992–2000 гг.
ст. 94 и ст. 95 «Источники финансирования дефицитов федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ»	К источникам финансирования дефицита федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ относятся бюджетные ссуды, полученные от бюджетов других уровней на возвратной, безвозмездной или возмездной основах на срок не более шести месяцев в пределах финансового года. Бюджетные ссуды не являлись источником финансирования дефицита местного бюджета	
Этап 2002–2007 гг. — реформирование бюджетного процесса (БК РФ от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. 08.08.2001))		
Ст. 76 «Бюджетный кредит юридическим лицам»	Гарантии возврата бюджетных кредитов: – 100 %-ное обеспечение возврата кредита; – отказ в бюджетном кредите юридическим лицам, имеющим просроченную задолженность по бюджетным средствам на возвратной основе; – возврат предоставленных юридическим лицам бюджетных средств, а также плата за пользование ими приравниваются к платежам в бюджет	Общая сумма задолженности по отчету о бюджетных кредитах (ссудах) на 01.01.2008 составляла 1 890,9 млрд руб., в том числе: – основной долг — 75,7 %; – неуплаченные проценты — 21,9 %, – пени и штрафы — 2,4 %
Ст. 93.2 «Бюджетные кредиты»	Бюджетный кредит может быть предоставлен РФ, субъекту РФ, муниципальному образованию или юридическому лицу на основании договора на условиях и в пределах бюджетных ассигнований	

Продолжение табл. 1

Статьи Бюджетного кодекса РФ	Содержательная характеристика бюджетного кредитования в разрезе этапов развития бюджетного законодательства	Информация Министерства финансов РФ
Этап 2008–2012 гг. — модернизация казначейской системы исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации (БК РФ от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. 01.12.2007))		
Ст. 93.2. «Бюджетные кредиты»	Бюджетный кредит предоставляется публично- правовым образованиям или юридическому лицу на основании договора в пределах бюджетных ассиг- нований, на условиях возвратности и платности	Регионы получили бюджетных кредитов: – в 2008 г. — до 40 млрд руб.;
Ст. 94, ст. 95, ст. 96 «Источники финансирова- ния дефицита бюджетов»	К источникам внутреннего финансирования дефи- цита бюджета относится разница между получен- ными и погашенными РФ, субъектом РФ и муни- ципальным образованием в валюте РФ бюджетными кредитами, предоставленными федеральному бюд- жету, бюджету субъекта РФ и местному бюджету другими бюджетами бюджетной системы РФ	– на 01.01.2010 — 66 млрд руб.; – в 2011 г. — до 149,6 млрд руб., – в 2012 г. — до 105 млрд руб.; – в 2013 г. — до 75 млрд руб.
Этап 2013 г. по настоящее время — разработка новой редакции Бюджетного кодекса Российской Федерации (БК РФ от 31.07.1998 № 145-ФЗ (в ред. от 03.12.2012 и в действующей ред. 2014 г.))		
Ст. 93.6 «Бюджетные кредиты на по- полнение остатков средств»	Бюджетный кредит на пополнение остатков средств на счетах бюджетов субъектов РФ и местных бюд- жетов предоставляется Российской Федерацией субъекту РФ и (или) муниципальному образованию за счет остатка средств федерального бюджета на ЕКС	Бюджетные кредиты как инструмент управ- ления ликвидностью единого казначейского счета

Обратим внимание, что политика бюджетного кредитования, проводимая Правительством Российской Федерации на современном этапе, концентрируется на двух базовых направлениях:

1) бюджетные кредиты выделяются, как правило, на покрытие временных кассовых разрывов бюджетов публично-правовых образований;

2) бюджетные кредиты направляются на упорядочение просроченной задолженности и ее минимизацию.

К гарантиям, обеспечивающим возврат бюджетных кредитов, можно отнести выполнение следующих обязательных условий:

– предоставление бюджетного кредита на основании заключения договора в соответствии с законодательством Российской Федерации;

– определение финансового положения юридического лица — получа-

теля бюджетного кредита, а также его поручителя и гаранта, причем проверки могут осуществляться до полного возврата суммы бюджетного кредита, за исключением случаев, когда кредит получает субъект Российской Федерации;

– отсутствие размещенных бюджетных средств на банковских депозитах;

– предоставление заемщиком обеспеченности обязательства по возврату бюджетного кредита, за исключением случаев, когда кредит получает Российская Федерация или субъект Российской Федерации;

– обеспеченность бюджетного кредита банковскими или государственными (муниципальными) гарантиями, поручителями, а также залоговой стоимостью имущества в размере не менее 100 % суммы кредита;

– высокую степень ликвидности обязательств, которую определяют со-

ответственно Министерство финансов России, финансовые органы субъектов Российской Федерации и финансовые органы муниципальных образований.

Безусловно, строгое выполнение вышеперечисленных условий должно способствовать своевременному возврату бюджетных кредитов. Следовательно, важно организовать постоянный контроль за исполнением участниками бюджетного кредитования предъявляемых требований к оформлению, выдаче и возврату кредита.

Следует отметить, что организация и проведение контроля за исполнением

бюджетных кредитов возложены на органы Федерального казначейства, основной задачей которых является своевременное и полное исполнение бюджетов бюджетной системы Российской Федерации. Развитие бюджетного кредитования на современном этапе потребовало внесения изменений в организацию работы территориальных органов Федерального казначейства по вопросам ведения документов по бюджетному кредиту, взаимодействию с заемщиками, а также взысканию задолженности, что закреплено в Приказе Федерального казначейства от 09.12.2013 № 285 и отражено на схеме рисунка 1.



Рисунок 1 — Схема взаимодействия подразделений органов Казначейства при предоставлении бюджетных кредитов

Министерством финансов Российской Федерации на Федеральное казначейство и его территориальные органы возложена обязанность проведения правовой экспертизы документов, необходимых для заключения договора о предоставлении бюджетного кредита, которая может проходить только после утверждения соответствующего бюджета.

При проведении правовой экспертизы документов, предоставленных для заключения Договора, органы казначейства руководствуются, прежде всего, Приказом Министерства Финансов Российской Федерации от 26.07.2013 № 74н и Приказом Федерального Казначейства от 17.12.2013 № 297.

В целях недопущения нарушений при заключении Договора о предоставлении бюджетного кредита необходимо точно указывать платежные реквизиты, коды бюджетной классификации кредитора и заемщика. Договор о предоставлении бюджетного кредита заключается с участием Управления Федерального казначейства по месту открытия счетов 40201 «Средства бюджетов субъектов Российской Федерации» и 40204 «Средства местных бюджетов».

Важно отметить, что Федеральное казначейство в соответствии со ст. 166.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации наделено также полномочием по обеспечению ликвидности средств на едином казначейском счете, в том числе используя бюджетные кредиты. На сегодняшний день ключевым финансовым инструментом повышения эффективности использования временно свободных денежных средств, находящихся на Едином казначейском счете Федерального казначейства, является эффективное управление ликвидностью — предоставление бюджетных кредитов регионам и оформление сделок РЕПО (сделки, в которых одна сторона передает в собственность другой определенные ценные бумаги за определенную сумму, обязуясь приобрести их в будущем по цене, включающей процентную составляющую).

В случае если бюджетный кредит субъекту Российской Федерации или муниципальному образованию не может быть погашен в установленный срок, взыскание задолженности по нему осуществляют территориальные органы Федерального казначейства за счет остатков средств на счетах заемщика после распределения органами казначейства доходов между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации.

Территориальные органы Федерального казначейства осуществляют бюджетный учет обязательств по бюджетным кредитам до полного исполнения обязательств по возврату бюджетного кредита соответствующим органом власти. Срок рассмотрения и предоставления бюджетного кредита должен составлять 4 дня.

Важным аспектом любого кредита является плата за кредитные ресурсы, которая, с одной стороны, должна обеспечивать ликвидность кредитору, с другой стороны, способствовать решению проблем заемщика.

Таким образом, для бюджетных кредитов определение процентной ставки представляет особый практический интерес, особенно в части кредитования субъектов Российской Федерации и муниципальных образований на пополнение остатков средств на счетах соответствующих бюджетов. Бюджетные кредиты на пополнение остатков средств бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов должны предоставляться в размере, не превышающем 1/12 утвержденного законом (решением) о бюджете объема доходов соответствующего бюджета, за исключением целевых межбюджетных трансфертов. При этом предполагалось, что процентная ставка по бюджетному кредиту должна составлять от 1/2 до 1/4 ставки рефинансирования.

Однако, по оценкам Счетной палаты, в 2013 г. диапазон ставок по банковским кредитам регионам составлял 7,3–11,3 % в зависимости от срока, что го-

раздо выше предполагаемой 1/2 ставки рефинансирования. Ставка по бюджетным кредитам в начале 2014 г. составляла 1/3 от ставки рефинансирования, т. е. 2,75 %. За пользование бюджетными кредитами, направляемыми на частичное покрытие дефицитов бюджетов субъектов Российской Федерации, в 2015 г. предусматривается плата в размере 0,1 % годовых [4]. Снижение процентной ставки создает условия для привлечения бюджетных кредитов органами власти и сокращения бюджетного дефицита в территориальных бюджетах.

В 2014 г. предоставление бюджетных кредитов на пополнение остатков средств на счетах бюджетов субъектов Российской Федерации (местных бюджетов) планируется дополнительно в сумме 100 млрд руб. (ранее было утверждено 80 млрд руб.) федерального бюджета. Ставка по таким кредитам не должна превышать 1 %, то есть становится символической, что должно способствовать обеспечению сбалансированности региональных бюджетов. Но и этих мер недостаточно для замещения дорогих коммерческих кредитов, которые на 1 апреля 2014 г. составляли 702,1 млрд руб. [5].

Возникает вопрос, каким образом дефицитные региональные бюджеты получают высокопроцентные коммерческие кредиты, чем они обеспечены? По-видимому, к органам государственной власти, принимающим решение о получении коммерческого кредита, должны применяться аналогичные требования, как и при получении бюджетного кредита. Но как регулировать в этом случае процентную ставку по коммерческим кредитам?

В данном контексте процентные ставки за бюджетные кредиты, можно рекомендовать разработать в диапазоне с учетом видов кредита, например:

- целевые бюджетные кредиты для применения в социальной сфере;
- дорожные бюджетные кредиты;

- целевые бюджетные кредиты для применения в отраслях производственной сфере;

- целевые бюджетные кредиты в сельское хозяйство;

- на погашение дефицита бюджета.

Причем сальдовые показатели источников финансирования дефицита соответствующего бюджета должны отражаться не в укрупненном формате, а по каждому источнику отдельно, в том числе и по каждому виду бюджетных кредитов.

Таким образом, в законе о федеральном бюджете отражены в основном агрегированные сальдовые показатели источников финансирования дефицита федерального бюджета (в том числе по поступлению средств от продажи ценных бумаг, возврату бюджетных кредитов, привлечению и погашению иностранных кредитов).

Представляется, что для решения проблемы предоставления и возврата бюджетных кредитов необходимо:

во-первых, разрабатывать программы стабилизации роста государственного и муниципального долга и реструктуризации региональных долгов, а также основные направления долговой политики субъектов Российской Федерации и муниципальных образований на среднесрочную перспективу;

во-вторых, представлять их одновременно с законопроектом о соответствующем бюджете. Основные направления долговой политики территориальных бюджетов могли бы стать одним из обязательных условий, гарантирующих своевременность возврата бюджетного кредита;

в-третьих, органам Федерального казначейства вести учет бюджетных кредитов в зависимости от их целевого характера, что призвано повысить ликвидность единого казначейского счета.

Следует отметить, что управление ликвидностью предполагает привлечение широкого арсенала бюджетных ин-

струментов. Наряду с предоставлением бюджетных кредитов к ним можно отнести, например, использование механизма так называемого «неснижаемого остатка» средств федерального бюджета (в 2013 г. — 600 млрд руб.), который размещается на банковских депозитах, что позволяет получать дополнительные доходы и сглаживать колебания остатков средств на Едином казначейском счете (ЕКС). Применение такого механизма позволит повысить ликвидность в ходе увеличения нагрузки в расходовании бюджетных средств.

Не менее важным бюджетным инструментом управления ликвидностью является предоставление целевых средств региональным и местным бюджетам в виде федеральных субсидий под фактическую (реальную) потребность, что даст возможность регионам повысить заинтересованность в быстрейшем «освоении» этих средств на цели, на которые они были выданы [6; с. 3].

Использование федеральных целевых субсидий должно способствовать укреплению финансового положения соответствующих территорий, так как риск ликвидности территориальных бюджетов особенно велик в связи с дефицитом соответствующих бюджетов [7; с. 37].

Вместе с тем, по мнению специалистов Министерства финансов Российской Федерации, целесообразно уменьшение уровня «неснижаемого остатка» с целью привлечения денежных средств в экономику страны. Кроме этого необходимо создание гибкого механизма оперативного заимствования, предполагающего размещение средств федерального бюджета с активным использованием однодневных и недельных операций покупки (продажи) ценных бумаг по договорам РЕПО с кредитными организациями.

Таким образом, можно сделать следующий вывод: развитие инструментов управления ликвидностью ЕКС оказывает серьезное влияние на повышение

прозрачности общественных финансов и эффективность управления бюджетными расходами.

Применение более действенных инструментов управления ликвидностью ЕКС, таких как: снижение уровня «неснижаемого» остатка средств федерального бюджета; совершенствование операций с ценными бумагами по договорам РЕПО; расширение практики предоставления бюджетных кредитов на пополнение средств на счетах бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов; совершенствование механизма предоставления целевых средств из федерального бюджета региональным и местным бюджетам под фактическую потребность и других инструментов, позволят обеспечить дополнительную устойчивость и сбалансированность бюджетов бюджетной системы, а также более целенаправленно управлять ликвидностью Единого казначейского счета в контексте реализации программных документов Правительства Российской Федерации по повышению эффективности управления общественными финансами.

Библиографический список

1. Иванова, О. Б. Территориальные финансы России: теория и методология : моногр. — Ростов н/Д : изд-во РГЭУ «РИНХ», 2004.
2. Бюджетный Кодекс Российской Федерации : [ред. 2014 г.] // Консультант Плюс.
3. О порядке предоставления финансовой поддержки предприятиям за счет средств федерального бюджета : [Указ Президента Российской Федерации от 08.07.1994 № 1484] // Консультант Плюс.
4. Заключение Счетной палаты России на проект федерального бюджета на 2015 г. и на плановый период 2016 и 2017 гг. [Электронный ресурс]. — URL : <http://audit.gov.ru>.
5. Счетная палата назвала низким качество бюджетного планирования

[Электронный ресурс]. — URL : <http://rbcdaily.ru>.

6. Казначейство России: итоги и задачи // Финансы. — 2014. — № 3.

7. Богославцева, Л. В. Концептуальные подходы к реформированию бюджетных платежей и повышению ликвидности единого казначейского счета // Сборник научных трудов Sworld. — 2014. — № 2. — Т. 23.

Bibliographic list

1. Ivanova, O. V. Territorial finance of Russia: theory and methodology : monograph. — Rostov-on-Don : Publishing house of RSUE (RINH), 2004.

2. The budgetary code of the Russian Federation : [in ed. of 2014] // Consultant Plus.

3. About an order of providing financial support to the enterprises at the ex-

pense of means of the federal budget : [The decree of the President of the Russian Federation of July 8, 1994 № 1484] // Consultant Plus.

4. Conclusion of Audit Chamber of Russia on the draft of the federal budget for 2015 and on planning period 2016 and 2017 [Electronic resource]. — URL : <http://audit>.

5. The Audit Chamber designated [Electronic resource]. — URL : http://rbcdaily.ru/lowquality_of_budget_planning.

6. Federal Treasury: results and tasks // Finance. — 2014 — № 3.

7. Bogoslavtseva, L. V. Conceptual approaches to reforming of the budgetary payments and increase of liquidity of the uniform treasury account // Collection of scientific works Sworld. — 2014. — № 2. — Vol. 23.

О. В. Иванова, Г. Г. Погосян

ФИСКАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЖКХ

Аннотация

В статье автор обосновывает направления фискального стимулирования инвестиций в системе государственно-частного партнерства ЖКХ, которые формируют целостную стратегию стабилизации тарифов и организации инвестиционного процесса в отрасли.

Ключевые слова

ЖКХ, государственно-частное партнерство, фискальное стимулирование, инвестиции.

О. В. Ivanova, G. G. Pogosyan

FISCAL STIMULS INVESTMENT IN THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP HOUSING

Annotation

The author substantiates the direction of fiscal investment incentives in the public-private partnership housing, which form a coherent strategy to stabilize rates and the organization of the investment process in the industry.

Keywords

Utilities, public-private partnerships, fiscal incentives, investment.

Разработка финансово-бюджетного механизма развития ГЧП в сфере ЖКХ России базировалась на учете общей тенденции запланированного в государственном бюджете сжатия государственных расходов инвестиционного характера в 2014–2016 гг.

Президент РФ В. В. Путин поставил задачу максимального быстрого разгосударствления сферы ЖКХ и тотальной приватизации ее активов, то есть организацию их перехода частному бизнесу. В рамках формирующегося сегодня механизма ГЧП в ЖКХ будут практически отработаны схемы, в рамках которых Внешэкономбанк и региональные бюджеты (в меньшей степени) должны кредитовать процесс модернизации коммунальных предприятий, которые должны проводить радикальную — тотальную модернизацию, закупая с рассрочкой платежа и принимая на баланс совершенно новое энергоэффективное и ресурсосберегающее оборудование. То есть, эти предприятия уже будут частными. В тех случаях, когда они будут проводить реновацию коммунальной инфраструктуры, переданной им государством на условиях концессии, мы также будем рассматривать исключительно процесс возмездного кредитования коммунального бизнеса.

Иными словами, в современной фазе развития государство не должно наращивать расходы капитального характера и увеличивать государственный капитал в сфере ЖКХ, формируя более широкие экономические стимулы для модернизации этого сектора экономики. То есть и государственное финансирование частных коммунальных предприятий, и государственное финансирование процесса модернизации коммунальной инфраструктуры, взятой в концессию должно производиться на основе выделения денежных средств на возвратной и возмездной основе. Только в этом случае, мы можем сформировать условия для реальной и ускоренной реновации коммунальной инфраструкту-

ры, в процессе которой бизнес будет стремиться к достижению операционной экономики с целью возврата инвестиций. В настоящее время, доля частного капитала в ЖКХ не превышает 17 %. То есть 83 % предприятий ЖКХ находится в государственной и муниципальной собственности, тогда как в Европе ЖКХ является полностью сферой деятельности частных операторов [2].

Государство сегодня проводит крайне рискованную, но при этом эффективную политику модернизации ЖКХ через замораживание уровня топливной составляющей в структуре тарифа ЖКХ и ограничение темпа его роста. Однако такая политика будет эффективной лишь в том случае, если сформированная система налогово-бюджетного регулирования позволит сформировать достаточные источники инвестиционной поддержки процесса модернизации коммунального хозяйства. Речь идет о значительных отраслевых рисках, которые могут быть сняты только в том случае, если работа всех элементов финансово-бюджетного механизма финансирования инфраструктурного сектора экономики РФ будет эффективной и синхронизированной в рамках самого механизма.

Необходимо исходить из существенного ограничения государственных возможностей наращивания расходов на коммунальную инфраструктуру в 2014–2016 гг. Разрабатывая финансово-бюджетный механизм развития коммунальной инфраструктуры, мы должны определить оптимальный и реально достижимый баланс между бюджетной и внебюджетной составляющей фондирования инвестиционных расходов в системе ГЧП ЖКХ.

Как показывают данные рисунка 1, в бюджете на 2014–2016 гг. предусмотрено существенное сокращение расходов на ЖКХ (27,8 % в реальном выражении в 2014 г. по сравнению с 2013 г.).

На фоне изменения совокупных расходов федерального бюджета, уро-

вень которых остается достаточно стабильным (колеблемость в пределах 3 %), затраты на ЖКХ в 2016 г. составят менее чем четверть от расходов в 2012 г.

Это позволяет обосновать необходимость мобилизации институциональ-

ных инструментов и развития ГЧП в ЖКХ, которые позволят мобилизовать внебюджетные инвестиции и создать для них приемлемые условия при сниженном уровне отраслевых рисков.

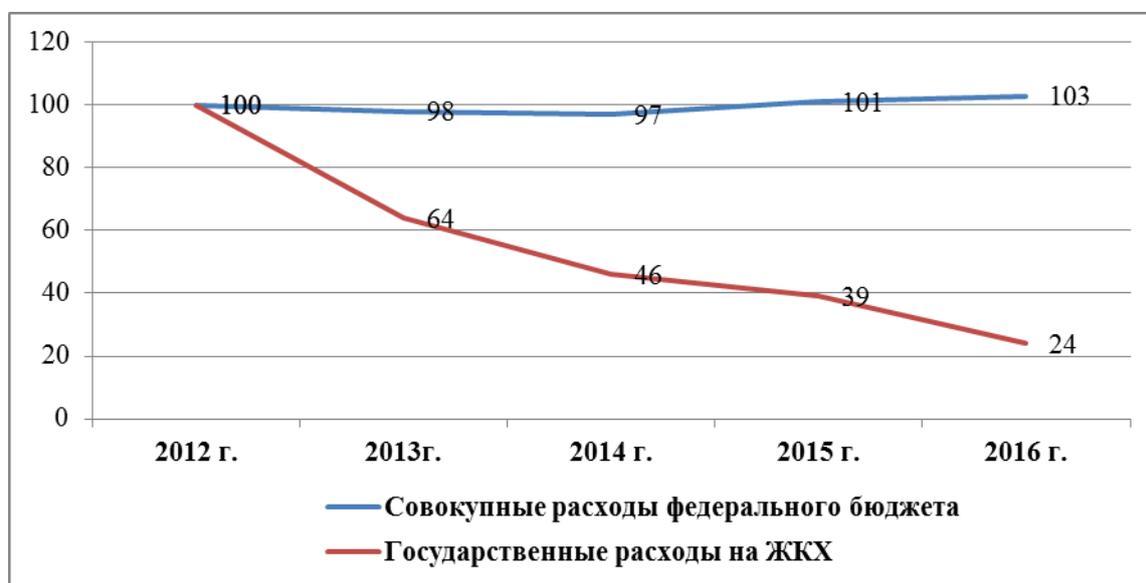


Рисунок 1 — Расходы федерального бюджета (темпы роста в реальном выражении, 2012 = 100) в 2013–2016 гг.

Разработан автором по данным источника [3].

В современных условиях целью фискальной политики РФ, которая должна быть стабилизационной и носить антициклический характер является системное использование инструментов институционального регулирования отраслевого хозяйства страны.

Институциональный компонент экономической политики при этом должен заместить компонент бюджетный, формируя более устойчивые условия и предпосылки для стимулирования экономического роста в экономике за счет оживления, в частности, ее инфраструктурного сектора.

Развитие системы ГЧП, расширение количества проектов со стороны

уже не только власти, но и бизнеса позволит повысить уровень доверия между государством и бизнесом. Однако это возможно только в том случае, если отраслевая политика в стране, налогово-бюджетная политика будет носить долгосрочный характер и опираться на понятные и конкретные программы развития.

Фискально-институциональная политика в России должна быть откорректирована так, чтобы бизнес ощутил явную и четко фиксируемую возможность заработать на процессе приватизации и модернизации инфраструктуры.



Рисунок 2 — Динамика роста дефицита консолидированных бюджетов субъектов РФ в 2008–2012 гг. [1]

Организационно-экономическое построение механизмов ГЧП в инфраструктурном секторе экономики должно основываться на предельно реалистичном понимании того, какие рычаги могут быть задействованы со стороны государства и в каком направлении необходимо генерировать необходимые экономические стимулы для реновации и формировать источники инвестиций.

Как показывают рисунки 1 и 2, возможности государства в части бюджетного стимулирования экономического роста в ближайшие годы будут существенно ограничены. Финансовое положение многих регионов РФ уже на начало 2014 г. можно назвать преддефолтным. В 2013 г. под воздействием региональных властей коммерческие банки проводили реструктуризацию долговой нагрузки местных органов власти, совокупный объем которой в 2016 г. может вырасти до 3 трлн руб.

Фактором роста дефицита региональных бюджетов стало исполнение майских указов Президента РФ по увеличению фонда заработной платы в госсекторе экономики, что уже в 2014 г.

приведет к росту расходов консолидированных региональных бюджетов на 7 %, а в 20 регионах — более чем на 10 %.

Ухудшение балансов региональных бюджетов происходит в условиях ослабления роли природно-сырьевой ренты в экономике России как источника дополнительных доходов государственного бюджета, что существенно усиливает бюджетные риски на близлежащую перспективу.

Таким образом, в контексте рассматриваемых проблем развития инфраструктуры в экономике России и ЖКХ в частности, можно заключить, что система региональных бюджетов в ближайшие годы будет оставаться плохо сбалансированной. Это не позволит государству не только наращивать капитальные инвестиции, но и активно кредитовать процесс развития инфраструктуры в форме бюджетных кредитов и кредитов, выделяемых Внешэкономбанком.

В складывающихся условиях ограниченные возможности слабых регионов выделять достаточные объемы

средств на инвестиционные расходы усугубит хроническое недофинансирование региональной и муниципальной инфраструктуры, накопленный уровень которого уже сегодня составляет порядка 10 % ВВП.

Тем самым, в экономике возрастает значимость развития институционально усиленного формата государственно-частного партнерства, в рамках которого инвестиционная привлекательность инфраструктуры может быть обеспечена преимущественно за счет усиления администрирования условий ее развития.

Институциональный аспект усиления фискальной политики развития инфраструктуры и ЖКХ прежде всего, автоматически приобретает крайне важное значение.

Отметим, что государство должно снять все ограничения на пути возврата инвестиций, расширяя экономические стимулы для их наращивания, что позволит кардинально изменить технологическое, а затем и экономическое положение ЖКХ. На наш взгляд, чтобы правильно взглянуть и концептуализировать существо вопроса, необходимо акцентировать внимание на том, что сегодня политика ограниченной индексации тарифов фактически означает крайне рискованную стратегию развития инфраструктурной отрасли, которая по-прежнему остается в поле социальной ответственности власти. И сохранение отраслевых рисков, слабые экономические стимулы и ограниченные возможности инвестиционного обеспечения реновации инфраструктуры в ЖКХ — это риски блокирования роста отрасли, прежде всего, для государства.

В этих условиях, формируемый финансово-бюджетный механизм инвестиционного развития отрасли не должен иметь существенных организационно-экономических дефектов, и при этом, должен канализировать поток инвестиционных ресурсов в отрасль. В рамках ГЧП будет сформирован первый

этап этого процесса. Он будет опираться на проектное финансирование в виде различных льготных и длинных коммерческих и бюджетных кредитов, а также возвратных средств банков развития, в частности Внешэкономбанка. Далее операционная экономия позволит коммунальному бизнесу сформировать автономный источник погашения кредитов и постепенной модернизации основных фондов.

Уже в настоящее время наблюдается постепенное приращение инвестиций в коммунальном бизнесе со стороны частного сектора экономики, который положительно оценивает потенциал роста отрасли. Для ускорения данного процесса государству необходимо сформировать более четкие правила развития отрасли, программу развития, которая по структуре реформирования коммунального сектора была бы аналогична той, что разработана в период проведения реформы электроэнергетики.

Институциональный компонент проводимой политики имеет принципиальное значение для стимулирования инвестиционного процесса в отрасли в условиях, когда доходная база федерального центра и региональных бюджетов существенно ослаблена.

Обратим внимание на тот факт, что фиксация тарифов на услуги ЖКХ означает повышение нагрузки на коммунальные предприятия, которые как раз и должны проводить модернизацию. В силу этого, тарифы на коммунальные услуги должны быть заморожены по всей цепочке производства жилищно-коммунальных услуг, включая сырьевые и энергетические компании. Последние, фиксируя падение спроса в результате модернизации теплоснабжающих организаций и водоканалов, могут пытаться стимулировать рост тарифов. В свою очередь государство, стимулируя рост внебюджетной составляющей инвестиций и возможность возврата этих инвестиций за счет, в том числе, операционной экономии, должно мак-

симально препятствовать перераспределению стоимостного эффекта от модернизации в прибыль естественных энергетических монополий.

Государство должно быть стратегически ориентировано на максимальное сжатие государственных инвестиционных расходов в инфраструктурном секторе и его переход в «частные руки». Для этого, проблема собственности в регионах должна активно решаться посредством передачи сетей в долгосрочную аренду или концессию частным собственникам. Долгосрочные правила и условия функционирования коммунальной инфраструктуры могут быть обеспечены через гарантии неизменности тарифов со стороны региональных регуляторов, которые будут предоставляться в форме энергосервисных контрактов и договоров лизинга оборудования.

Тиражирование практики модернизации коммунальной инфраструктуры в разрезе регионов потребует замещения бюджетного компонента инвестиций на систему гарантий в виде активизации позиции региональных властей и долгосрочной фиксации тарифов на уровне, обеспечивающем возврат инвестиций в местную коммунальную инфраструктуру.

А настоящее время, эффективность организации инвестиционного процесса в инфраструктурной отрасли определяется системной структуризацией и корректировкой факторов и условий, которые его определяют. До 2013 г. ввиду социальной значимости тарифов за ЖКУ, их уровень искусственно ограничивался (рост не более 10–15 % в год), тогда как динамика цен на энергоресурсы обеспечивала их ежегодный прирост на 15–25 %. Ввиду этого происходило автоматически сжатие всех остальных статей затрат, и, прежде всего, расходов на капитальный ремонт и модернизацию.

В 2014 г. государство должно проводить синхронизированную политику сдерживания динамики роста тарифов

на электричество, а также тарифов на ЖКУ. В результате этого, сдерживание роста цен на энергоресурсы позволит вернуть прежний баланс затрат в структуре коммунальных тарифов, расширяя возможности увеличения доли расходов на капитальный ремонт и реконструкцию коммунальных объектов. Частичная фиксация коммунальных тарифов (на тепловую энергию, водоснабжение и водоотведение), безусловно, снизит эффективность новой тарифной политики, особенно в условиях ежегодного падения объемов отпуска услуг на 5-10%.

Именно институциональное регулирование может позволить постепенно заместить бюджетные расходы на реновацию коммунальной инфраструктуры за счет получения операционной экономии, а также сокращения топливной составляющей в структуре коммунального тарифа. Для муниципальных коммунальных предприятий это позволит модернизировать их производственные фонды, не вкладывая денежных средств и фактически не наращивая кредиторскую задолженность.

В результате государство получит модернизированные активы, которые будут обладать большей инвестиционной привлекательностью для частных инвесторов, создавая предпосылки к дальнейшей ускоренной коммерциализации сегмента коммунальной инфраструктуры путем покупки высокоэффективных в экономическом отношении производственных активов.

Основным инструментом мобилизации внебюджетных компонентов капитальных инвестиций в коммунальную инфраструктуру при этом должно выступать фискально-институциональное регулирование инфраструктурной отрасли, включающее создание преференциальных условий для производителей энергоэффективного ресурсосберегающего оборудования, налоговые каникулы для энергосервисных компаний, наращивающих инвестиции в коммунальную инфраструктуру.

Сокращение бюджетных инвестиций в коммунальную инфраструктуру и наращивание внебюджетных инвестиций может происходить в два этапа. Фиксируя тариф, государство расширяет долю расходов на модернизацию коммунальных объектов, стимулируя наращивание операционной экономии и повышение эффективности работы с издержками, которая будет рассматриваться в качестве основного фактора обеспечения рентабельности коммунальных предприятий. То есть, наличие внебюджетного компонента капитальных инвестиций в коммунальную инфраструктуру будет обеспечиваться преимущественно за счет институционального регулирования. Далее по мере тиражирования форм гарантированного возврата инвестиций к процессу финансированию модернизации коммунальной инфраструктуры могут более активно подключиться и коммерческие банки, которые сегодня не могут до конца понять и просчитать риски инвестиций в коммунальной инфраструктуре. На практике будут обрабатываться модели финансирования, которые уже имеют место за рубежом, но менее распространены в России по причине нестабильности тарифной и регулятивной государственной политики в отношении развития инфраструктурной отрасли в целом [4, 5]. Это позволит полностью вывести бюджетные средства как источник капитальных инвестиций и ускорить процесс коммерциализации, читай модернизации коммунальной инфраструктуры.

Проблема сбалансированности государственного бюджета должна отойти на второй план. На вооружение фискальных ведомств должна быть принята концепция функциональных финансов, которая в качестве доминантной задачи рассматривает стабилизацию экономического развития и преодоление циклического спада в экономике.

Интенсификация инвестиционного процесса в инфраструктурной отрасли

России на фоне новой внешнеэкономической конъюнктуры (длинный нисходящий ценовой тренд на мировом рынке сырьевых товаров) позволит стимулировать инвестиционную активность, постепенно расширяя налоговую базу регионов.

Налогово-бюджетное стимулирование процесса развития коммунальной инфраструктуры должно в обязательном порядке включать предоставление преференциальных условий развития и налоговых каникул для отечественных предприятий-производителей энергоэффективного и ресурсосберегающего оборудования.

Государство должно проводить более активную политику, устраняя все лишние и не обоснованные факторы и условия, сокращающие прибыль коммунальных предприятий в результате сужения инвестиционной составляющей тарифа. Речь идет, в частности о формировании более привлекательных условий для инвестиций в секторе энергогенерации, который остается не привлекательным для частного капитала. Кроме того, должна быть устранена основная причина высоких сетевых тарифов — недостаточный контроль за инвестиционными программами и расходами сетевых компаний.

Таким образом, в статье были выделены две причины, которые определяют не эффективность современной организации инвестиционного процесса в инфраструктурной отрасли и ЖКХ в частности: неэффективная структура тарифа и отсутствие экономических стимулов для модернизации, институционально укорененное — закрепленное через систему перекрестного субсидирования. На практике это привело к тому, коммунальный сектор permanently работает в убыток, который покрывается за счет региональных бюджетов. В рамках сложившейся схемы фактически полностью отсутствуют как стимулы, так и подчеркиваем, возможности для модернизации. Положительный

экономический результат, достигаемый с помощью дотаций, автоматически означал урезание последних, при том, что их объема явно не хватало для модернизации. Более динамичный рост на энергоресурсы поглощал маржу, полученную от внедрения инноваций.

Сформулированные выводы и научно-практические рекомендации, позволят сформировать более целостную стратегию стабилизации тарифов и организации инвестиционного процесса в отрасли. Это означает расширение реальных возможностей модернизации ЖКХ и внедрения новых эффективных технологий.

Библиографический список

1. Белоусов, Д. Бюджетная политика: больше экономить или больше тратить? // Официальный портал Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования [Электронный ресурс]. — URL : http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Presentations/ANCEA2013/2013-09-26ANCEA_DK.pdf.

2. Коммунальное хозяйство — отрасль, в которой доля частного капитала еще незначительна [Электронный ресурс] // Вестник: строительство, архитектура, инфраструктура. — 2011. — № 2. — URL : <http://old.vestnikstroy.ru/archive/articles/2109.html>

3. Обзор ключевых тенденций и событий в бюджетной сфере [Электронный ресурс] // По данным официального портала Центра макроэкономического анализа и прогнозирования (ЦМАКП). — URL : http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/MON_BUDS/2013/2013q3.pdf. — 2013. — № 3.

4. Создание и деятельность энергосервисных компаний и перформанс-контрактов в России. Том 1: Энергосер-

вис и перформанс контракты: возможности и проблемы их реализации в России / С. Б. Сиваев ; под ред. И. Г. Грицевич. — Всемирный фонд дикой природы (WWF). — М., 2011.

5. Цакунов, С. Рынок энергосервиса: тупик или трудности роста? // Энергоэффективность и энергосбережение. — 2013. — № 3–4.

Bibliographic list

1. Belousov, D. Fiscal policy to save more or spend more? // Official Site of the Center for Macroeconomic Analysis and Short-Term Forecasting [Electronic resource]. — URL : http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Presentations/ANCEA2013/2013-09-26ANCEA_DK.pdf.

2. Utilities — a sector in which the share of private capital still insignificant [Electronic resource] // Herald: construction, architecture and infrastructure. — 2011. — № 2. — URL : <http://old.vestnikstroy.ru/archive/articles/2109.html>.

3. Key trends and developments in the public sector. // According to the official portal of the Center for Macroeconomic Analysis and Forecasting (CMASF). [Electronic resource]. — URL : http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/MON_BUDS/2013/2013q3.pdf. — 2013. — № 3.

4. Establishment and activities of energy service companies and performance contracts in Russia. Volume 1: Energyservice and performance contracts: the opportunities and challenges of their implementation in Russia / S. B. Sivaev, ed. I. G. Gritsevich. — World Wildlife Fund (WWF) — М., 2011.

5. Tsakunov, S. Market energy services: Deadlock or growing pains? // Energy efficiency and conservation. — 2013. — № 3–4.

Г. Г. Коробова, Ф. Х. Кодзоева

ОРГАНИЗАЦИЯ БАНКОВСКОГО КОНТРОЛЯ ЗА ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ

Аннотация

В статье раскрывается значение банковского контроля за проблемными кредитами в системе управления кредитным риском банка. Рассмотрены современное состояние ссудной задолженности в банковском секторе методом статистического анализа и методом сравнения; современная система организации банковского контроля за проблемными ссудами. Проанализирована динамика роста проблемных и просроченных ссуд за период с 1 января 2005 г. по 1 января 2014 г. Отмечена особая роль пролонгированных ссуд в определении уровня риска кредитного портфеля банка. Внесены новые предложения по совершенствованию банковского контроля за проблемными кредитами.

Ключевые слова

Банковский контроль, кредит, задолженность.

G. G. Korobova, F. H. Kodzoeva

ORGANIZATION OF BANK CONTROL OF THE PROBLEM CREDITS

Annotation

The article explains the importance of banking supervision for problem loans in the credit risk management of the bank. The authors examine the present state of outstanding loans in the banking sector by the statistical analysis, the method of comparison. The modern system of organization of banking supervision for problem loans. The dynamics of growth of problematic and delinquent loans for the period from 1, January, 2014 on 1, January, 2005. Noting the special role of extended loans in determining the level of risk of the loan portfolio of the bank. Made new proposals to improve banking supervision for problem loans.

Keywords

Banking supervision, credit, debt.

Одной из важных задач управления банком и составной частью системы банковского контроля за возвратностью кредита является организация банковского контроля за проблемными кредитами.

По мнению Базельского комитета, проблемный кредит — это кредитный продукт, который имеет значительные нарушения сроков исполнения обязательств перед банком, существенное ухудшение финансового состояния заемщика, значительное уменьшение качества или вовсе потерю обеспечения [3].

Популярный американский специалист банковского дела Питер С. Роуз утверждает, что есть кредиты, которые неизбежно переходят в ряд проблемных [1]. Это может быть связано с тем, что заемщик не совершил один или более платежей, и стоимость по кредиту значительно снизилась.

Официальные показатели просроченных кредитов в кредитном портфеле российских коммерческих банков до 1 января 2014 г. были оптимистичны и не вызывали особых поводов для тревоги. Однако причины для беспокойства, мы считаем, есть. Обеспокоенность, на

наш взгляд, должен представлять высокий уровень проблемных и безнадежных ссуд в совокупном кредитном портфеле банков.

Удельный вес проблемных и просроченных ссуд в общей сумме ссудной задолженности кредитного портфеля банковского сектора за последние 10 лет представлен в таблице 1.

Таблица 1 — Динамика роста проблемных и просроченных ссуд за период с 1 января 2005 г. по 1 января 2014 г. (%) [2]

Даты	Проблемные ссуды	Просроченные ссуды
01.01.2005	3,8	1,4
01.01.2006	1,5	1,7
01.01.2007	2,7	1,3
01.01.2008	2,2	1,3
01.01.2009	3,6	2,1
01.01.2010	9,6	5,1
01.01.2011	8,3	4,7
01.01.2012	6,6	3,9
01.01.2013	6,1	3,7
01.01.2014	6,0	3,5

Как видно из данных таблицы 1, на 1 января 2013 г. доля проблемных кредитов (учитывая просроченные ссуды) в кредитном портфеле составляет около 10 %, это еще не учитывая пролонгированные ссуды, которые, по нашему мнению, представляют не меньшую опасность. Пролонгированные кредиты несут в себе скрытый кредитный риск. Часть пролонгированных ссуд представляет собой реструктурированные кредиты, с продлением срока кредитования заемщикам с низкой кредитоспособностью и высокой вероятно-

стью невозврата средств. Безусловно, подобные ссуды представляют собой большую угрозу, так как реальная доля проблемных кредитов в совокупном портфеле может быть гораздо выше официально предоставляемых цифр. Сведения о пролонгированных кредитах не отражаются на балансе банке, т. е. не видны в официальной отчетности.

Данные о пролонгированных кредитах юридическим лицам, а также о просроченной задолженности юридических лиц за последние пять лет представлены в таблице 2.

Таблица 2 — Соотношение общей суммы задолженности к просроченным и пролонгированным кредитам [2]

Даты	Общая сумма задолженности	Просроченная задолженность	Пролонгированные кредиты
01.01.2010	9109,1	601,6	713,7
01.01.2011	10495,6	639,5	783,2
01.01.2012	13614,2	733,6	982,7
01.01.2013	16142,6	819,9	995,5
01.01.2014	18191,9	934	1288

Из данных таблицы 2 мы наблюдаем превышение удельного веса пролонгированных ссуд в общей сумме ссудной задолженности по сравнению с

долей просроченных кредитов, что может являться свидетельством сокрытия невозвращенных ссуд пролонгацией.

Выделим *обоснованные и необоснованные* причины пролонгации кредита.

Необоснованными причинами пролонгации банком уже выданных кредитов могут быть:

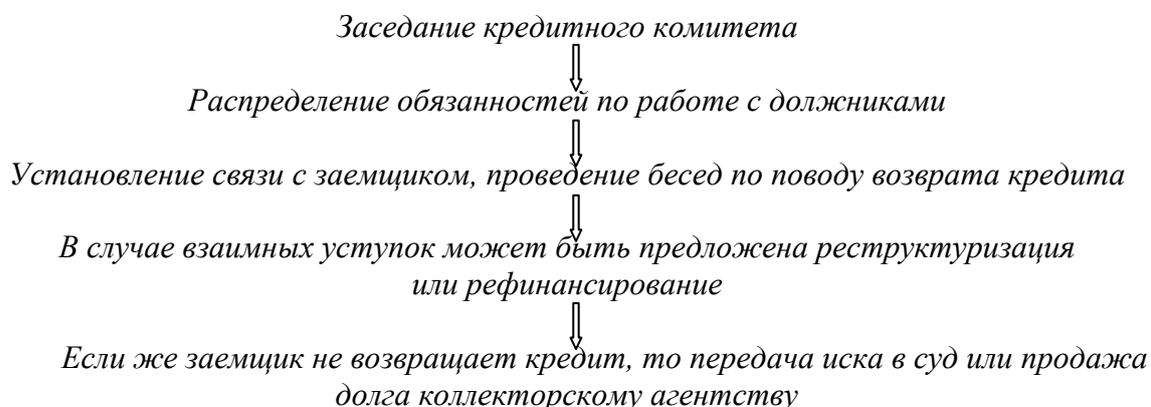
- неоправданная выдача кредита;
- отсутствие соответствующего контроля за причинами пролонгации;
- несоблюдение принципов кредитования;
- нежелание банка выводить проблемные кредиты на баланс, что сопровождается созданием дополнительных резервов, а это, в свою очередь, уменьшает прибыль банка;
- желание скрыть реальные цифры проблемной задолженности, с целью привлечения инвесторов, получения более высоких кредитных рейтингов и т. д.

Однако стоит сказать, что не все пролонгированные ссуды являются проблемными. Решения о пролонгации также могут иметь и обоснованные причины. Бывает так, что очень часто пролонгация ссуды предусмотрена кредитным догово-

ром. К примеру, продление срока кредита до получения клиентом каких-то намечающихся финансовых средств или до завершения реализации прокредитованного проекта. Часто подобные пролонгации бывают связаны с кредитованием инвестиционных проектов. И тем не менее, пролонгироваться кредиты должны только в случае, если финансовое положение заемщика не вызывает сомнений, т. е. банк должен быть уверен в будущей кредитоспособности заемщика.

Работа с кредитами, которые все-таки перешли в разряд проблемных, может проводиться банками самостоятельно: создаются собственные дочерние структуры для возврата долгов (к примеру, были созданы ВТБ-Капитал и Сбербанк-Капитал) или же проблемная задолженность может быть передана специальным агентствам по работе с долгами — коллекторам.

Общая схема работы с проблемным кредитом в коммерческих банках выглядит примерно так:



Такая практика распространена во многих банках, но стоит отметить, что работа с проблемной задолженностью может проводиться по-иному, в зависимости от внутренней политики банка.

Работникам банка важно диагностировать проблемные признаки кредитов еще на ранней стадии, когда возможно применение различных мер для того, чтобы кредит не был обесценен.

При своевременном выявлении проблем банком совместно с заемщиком принимаются различные меры реабилитации. Это может проявляться, к примеру, в прекращении начисления процентов, штрафов за просрочку на тот период, пока у заемщика финансовые проблемы.

В том случае, если организованные банком мероприятия по оказанию организационной и финансовой помощи заемщику не помогают, и ближайшего

погашения долга не ожидается, то банком могут быть приняты более радикальные меры:

- обращение к поручителям и гарантам;
- принятие правовых мер;
- реализация залога;
- продажа долга коллекторам;
- подготовка документов о банкротстве.

Важно отметить, что в последнее время многие банки предпочитают пользоваться услугами коллекторов. В зарубежной практике коллекторские агентства имеют солидную историю. В Европе коллекторские агентства обслуживают значительное число компаний всех отраслей экономики. В России же отношения между банками и коллекторами только начинают складываться, российский рынок коллекторов насчитывает около 7 лет и начинает приобретать определенные черты. Коллекторские компании выкупают пакет долгов с целью дальнейшей работы по нему. Банк списывает задолженность с балан-

са, и долг заемщика переходит к новому кредитору. Так как основная цель деятельности коллекторских агентств это получение прибыли, в своей работе с должниками они идут до конца. Спектр осуществляемых ими действий шире, чем у банковского работника. Так или иначе, действия коллекторов должны быть в пределах правового поля. Коллектор не имеет права оказывать давление на должника, грубить ему.

Хотелось бы дать ответ на следующий популярный вопрос, что выгоднее: продавать, сдавать или управлять проблемным активом?

Продают проблемные долги банки третьим лицам, как правило, коллекторам. Надо отметить, препятствием для заключения договора между банком и коллекторским агентством порой является отсутствие согласия насчет цены. В продаже долга есть как плюсы, так и минусы для банка.

Представим положительные и отрицательные стороны продажи долгов (табл. 3).

Таблица 3 — Положительные и отрицательные стороны продажи долгов коллекторским агентствам

Плюсы	Минусы
Освобождение портфеля от неработающего актива	Расходы банка на оплату услуг коллекторов или иных третьих лиц, покупателей долгов
Повышение ликвидности банка путем исчезновения непрофильного актива с балансовой отчетности	Невозможность продажи заложенного имущества и получения с него дохода
Снижение расходов на ведение неработающих кредитов	Ухудшение отношений с заемщиком

В общем, принятие решения о продаже или сохранении долга зависит от приоритетов, стоящих перед конкретным банком. Возможен и вариант сохранения проблемного кредита и по-

лучения удовлетворения за счет реализации заложенного имущества. Данный метод также имеет свои недостатки и достоинства (табл. 4).

Таблица 4 — Положительные и отрицательные стороны сохранения долгов

Плюсы	Минусы
Получение прибыли за счет продажи имущества	Долговременный процесс взыскания с предмета залога
Сохранение отношений с заемщиком	Дополнительные административные расходы

По нашему мнению, реализация предмета залога — не самый лучший вариант выхода из данной ситуации. Во-первых, процедура эта очень долгая и дорогостоящая, иногда расходы по взысканию могут превышать доходы банка, полученные от реализации залога. Во-вторых, стоимость залога, как правило, покрывает лишь часть долга. В-третьих, реализация залога может привести к негативным последствиям для заемщика, вплоть до прекращения его деятельности, так как существует немного компаний, способных перенести изъятие, к примеру, материальных активов.

На наш взгляд, более предпочтительным является вариант попытки сохранить кредит и отношения с заемщиком. В данном случае очень важно тесное сотрудничество банка и заемщика, их обоюдное желание разрешить ситуацию взаимовыгодным образом. В таком случае может быть принято решение о реструктуризации кредита, однако простого продления срока и внесения изменений в кредитный договор недостаточно. Мировая практика показывает, что банк получит наибольшее удовлетворение по кредитам, в случае сохранения бизнеса заемщика. Поэтому необходимо незамедлительное принятие мер по восстановлению состоятельности заемщика. Они могут быть следующего характера:

- выявление источников возникновения проблем у заемщика;
- анализ ситуации в отрасли и на рынке, где функционирует заемщик;
- выявление и анализ в деятельности заемщика направлений, формирующих положительные денежные потоки;
- выделение причин возникновения отрицательных денежных потоков;
- разработка новых прибыльных проектов и т. д.

Таким образом, банковский контроль за проблемными кредитами, на наш взгляд, должен быть направлен на достижение основной цели — уменьшение до-

ли проблемных ссуд в кредитном портфеле банка. Для этого необходимо дополнить существующую схему организации банковского контроля за проблемными ссудами следующим образом:

1. Учитывать скрытый кредитный риск, который может таиться в пролонгированных ссудах.

2. Определить точные причины пролонгации кредита.

3. Определить, что выгоднее банку: продать или сохранить задолженность.

4. Уточнить будет ли банк самостоятельно работать с проблемной задолженностью или продаст ее коллекторскому агентству.

5. Использовать компромиссное решение данной проблемы, заключающееся в сохранении кредита и отношений с заемщиком, путем совместного восстановления состоятельности заемщика.

Библиографический список

1. Банковский менеджмент / П. С. Роуз ; пер. с англ. — М. : Дело Лтд, 1995.

2. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.cbr.ru>.

3. Рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору. — Базель, 2001.

Bibliographic list

1. Bank Management / P. S. Rose. — М. : Case Ltd, 1995.

2. Report on the development of the banking sector and banking supervision. The Central Bank of the Russian Federation [Electronic resource]. — URL : <http://www.cbr.ru>.

3. The recommendations of the Basel Committee on Banking Supervision. — Basel, 2001.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПЕРАЦИОННЫХ РИСКОВ И ПРИНЦИПЫ ИХ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Аннотация

В данной статье раскрывается не только сущность и особенности возникновения операционного риска, но и возможность оценки этого риска в банке, а также выделены пути его минимизации. В работе отмечается, что деятельность любой коммерческой организации всегда сопряжена с операционным риском, который зависит в первую очередь от человеческого фактора, а также от использования технических и технологических систем, подбора методов и моделей реализации всех операций, их анализа и учета. В настоящей работе проведен анализ сущности операционных рисков и осуществлена их классификация в целях совершенствования систем корпоративного менеджмента и внутреннего контроля в финансово кредитных институтах. Проведен анализ теоретических основ операционных рисков на базе ряда авторов. Предложен ряд авторских дополнений к определению операционного риска. В статье приведена нелинейная классификация с формулированием подходов, описывающих параметры и точки приложения операционных рисков, что позволяет уменьшить финансовые потери экономического субъекта в сложных рыночных ситуациях. Представлен анализ последствий возникновения операционных рисков у конкретных организаций, основанный на российском и зарубежном опыте. В статье даны конкретные авторские рекомендации методов регулирования операционного риска, позволяющие ограничить его возможное негативное воздействие на предприятие.

Ключевые слова

Финансовый рынок, финансовый инструмент, инвестиционные риски, оценка, инвестиции, операционный риск, базельский комитет, банковская система, банковские риски.

V. A. Kochka

THEORETICAL FOUNDATIONS OF OPERATIONAL RISKS AND PRINCIPLES OF THEIR REGULATE

Annotation

This article deals with not only the nature and characteristics of operational risk, but also an opportunity to assess the risk in the bank, as well as the marked path to minimize it. The paper notes that the activities of any business organization is always fraught with operational risk, which depends primarily on the human factor, as well as the use of technical and technological systems, selection methods and models for the implementation of all operations, analysis and accounting. In this paper, an analysis of the nature of operational risks and their classification in order to improve the system of corporate management and internal control in the financial and credit institutions. The analysis of the theoretical foundations of operational risks on the basis of a number of authors. A number of additions to the author's definition of operational risk. The article describes the nonlinear classification approaches to the formulation, describing the parameters and point of application of operational risks in order to reduce the financial losses of the economic entity in difficult market situations. The analysis of the effects of operational risk in specific organizations, based on the Russian and foreign

experience. The article presents the author's specific recommendations methods of regulation of operational risk, to limit its possible negative impact on the company.

Keywords

Financial markets, financial instruments, investment risks, evaluation, investment, operational risk, the Basel Committee, the banking system, banking risks.

Проявление операционных рисков в деятельности экономических субъектов свидетельствует о наличии существенных просчетов в системах корпоративного менеджмента и внутреннего контроля финансово-кредитных организаций. Эти просчеты нередко влекут за собой серьезный финансовый ущерб ввиду неквалифицированных действий персонала, мошенничества, неэффективной организационной структуры, отсутствия грамотной системы целеполагания и выверенного графика документооборота. Кроме того, деятельность экономических субъектов может быть подвергнута риску вследствие катастроф, технических аварий, сбоев в работе информационно-технологических систем. В российских условиях риск увеличивается ввиду существенного износа ОПФ, неустойчивого правового положения объектов и субъектов собственности. Поэтому риск-менеджмент признается важнейшим элементом практики управления.

В настоящее время в предпринимательской сфере имеются многочисленные примеры развития негативных последствий, связанных с отсутствием внимания к развитию риск-менеджмента. Максимально полно эти проблемы изложены в специальных исследованиях Базельского комитета по банковскому надзору. В частности, в этих исследованиях указывается, что сложившиеся на мировом рынке тенденции требуют создания принципиально новых инновационных подходов к изучению и управлению операционными рисками. При этом исследование природы рисков, верное понимание их сущности, а также точное позиционирование являются ключевыми вопросами, требующими разрешения [1].

В работах целого ряда авторов (например, Ф. Клотмана, П.Бернштейна) операционный риск описывается как опасность возникновения прямого либо косвенного ущерба в результате просчетов в сферах управления и контроля [2].

В свою очередь, В. Усоскин, отождествляет риск с возникновением неопределенности из-за событий, которые сложно либо невозможно спрогнозировать. По мнению В. Усоскина, для кредитных организаций опаснейшие риски определяются особенностями формирования их финансовых активов [3].

С точки зрения заведующего кафедрой финансовых институтов Бизнес-колледжа Терри при Университете Джорджии Дж. Синки-младшего, термин «риск» следует рассматривать в качестве неопределенности, сопряженной с какими-либо событиями либо его последствиями [4].

Отдельные специалисты, в частности, Р. Качалов, говорят об операционном риске как о вероятности развития кризисной ситуации, которая не связана с кредитными либо рыночными опасностями [5].

Группа авторов таких как, Р. Каплан, Д. Нортон ассоциирует операционный риск с ущербом вследствие технических либо административных ошибок [6]. Обобщая вышесказанное, следует отметить, что сущность риска — это вероятность отклонения от плана фактического результата деятельности экономического субъекта, и обусловлено неопределенностью функционирования его внутренней среды. Помимо финансового ущерба, в числе наиболее серьезных последствий риска следует выделить человеческую гибель и экологические проблемы. В процессе описания

сущности риска уместно напомнить о существовании риска упущенной выгоды, под которым подразумевается опасность неполучения прибыли вследствие отказа от реализации определенных организационных мероприятий либо приостановления хозяйственной деятельности. Некоторые авторы (например, А. Альгин) отмечают также существование риска внезапной выгоды, когда отклонение от плана влечет за собой не негативный, а положительный результат. В этом случае риск ассоциируется с предполагаемой удачей [7].

С авторской точки зрения, наиболее полное определение дает базельский комитет [8] по банковскому надзору, которое характеризует операционный риск, как риск убытка в результате неадекватных или ошибочных внутренних процессов, действий сотрудников и систем или внешних событий. Такое определение исключает стратегический и репутационный риски, но включает юридический риск.

Автор настоящей работы предлагает также дополнить данное определение некоторыми уточнениями, так как поле возникновения операционного риска это отклонение итогового результата от поставленных целей, возможность несовпадения фактически полученных результатов и результатов запланированных. Исходя из изложенного, может быть приведено следующее определение риска. Риск представляет собой ситуативную характеристику хозяйственной деятельности экономического субъекта, свидетельствующую о неопределенности:

- состояния и функционирования внутренней среды экономического субъекта;
- исхода конкретной рыночной ситуации;
- возникновения вероятных негативных (ущерб) либо, напротив, благоприятных (внезапная выгода) последствий.

Если говорить менее обобщенно, то под операционным риском следует понимать риск ущерба, который возникает вследствие воздействия внешних событий, неквалифицированных, преступных либо ошибочных действий персонала и неадекватного функционирования рабочих процессов. Иными словами, операционный риск возникает по причине несоответствия внутренних регламентов деятельности банковских организаций существующим рыночным реалиям, а также действующим законодательными нормам. В этом контексте определение операционного риска включает правовой, репутационный и стратегический риски.

Если подразумевается неуверенность в успехе коммерческого проекта и опасность возникновения ущерба вследствие особенностей проведения хозяйственных операций, то речь идет о коммерческом риске. Элементом коммерческого риска признается финансовый риск, обусловленный существующей возможностью потери либо неполного получения денежных средств.

Если подразумевается вероятность возникновения потерь, либо ухудшения ликвидности у банковской организации, то речь идет о банковском риске, который на протяжении последних трех десятилетий является объектом активных научных исследований. При этом, особое внимание было акцентировано на том, что операционные риски охватывают абсолютно все бизнес-процессы любого банка [9].

Весьма показательной является также информация, представленная в отчете PricewaterhouseCoopers, в соответствии с которой свыше 69% банковских организаций убеждены, что потери вследствие операционных рисков характеризуются большими объемами, чем ущерб от кредитного, валютного либо рыночного рисков [10].

В связи с этим в целях формирования универсальной системы сбора сведений об операционных потерях в

банковских организациях требуется определить четкие критерии их оценки и классификации. Проведение классификации операционных рисков дает возможность обеспечить грамотный риск-менеджмент и уменьшить финансовые потери экономического субъекта.

По мнению автора настоящей работы, может быть выделено три подхода к определению операционного риска:

- операционные риски могут быть обозначены как риски, не относящиеся к группе рыночных либо кредитных. Возникновение таких рисков связано с недостаточно высоким уровнем принятия стратегических решений, при этом они практически не контролируются персоналом;

- операционные риски могут быть обозначены как риски, развивающиеся в процессе осуществления банковских операций (технологические ошибки, сбои систем);

- операционные риски могут быть обозначены как риски потерь, возникающие в результате некомпетентности персонала, его чрезмерной загруженности, мошенничества, злоупотреблений полномочиями и иными действиями, направленными против интересов банковской организации.

Определение операционных рисков способствует выработке эффективных мероприятий риск-менеджмента и четкому распределению полномочий по их реализации. Эта работа должна выполняться в рамках системного управления банковской организацией.

Выполненное автором исследование позволяет следующим образом классифицировать операционные риски:

- риски систем, связанные с ущербом, обусловленным несовершенством применяемых технологий (малой емкостью вычислительного оборудования, его несоответствием реализуемым операциям, некачественной обработкой информации);

- риски, возникающие вследствие деятельности штата сотрудников, сопряженные с убытками от некомпетентности персонала, его чрезмерной загруженности, мошенничества, злоупотреблений полномочиями и иными действиями, направленными против интересов банковской организации;

- риски процессов, связанные с потерями вследствие осуществления непосредственно банковских операций;

- риски внешнего окружения, сопряженные с ущербом, возникающим по причине изменений во внешней среде (политической ситуации, законодательных нормах, экономической деятельности).

Как видно из контекста необходимо определить события способствующие возрастанию уровня операционного риска. Проведенное автором работы исследование позволяет выявить события, повлекшие возникновение финансовых потерь у кредитных организаций. Информация о западных организациях, ставших объектами воздействия операционных рисков:

BARINGS PLC 1995 год \$1.3 млрд проведение несанкционированных торговых операций (NickLeighson); UBS 2008 г. более \$38 млрд осуществление операции списания субстандартных займов, сопряженное с невыполнением обязательств, снижение S&P рейтинга до значения AA по причине «недостатков в области управления рисками»; MizuhoSecurities 2005 г. \$250 млн возникновение торговой ошибки вследствие реализации 620 тысяч акций за ¥1 вместо реализации одной акции за ¥620 тыс.

Сбербанк РФ 250 млн руб., уголовное преступление (ограбление инкассаторской группы) в Перми; Сбербанк РФ 8 млн руб. уголовное преступление (хищение банкомата) в Москве; ВТБ 345 млн руб. уголовное преступление (хищение главой Кемеровского филиала финансовых средств); Московский Кредитный Банк 12 млн руб. уголовное преступление (ограбление ин-

кассаторской группы); Россельхозбанк 1,2 млрд руб. уголовное преступление (хищение финансовых средств персоналом Московского и Новосибирского офисов); МТС-Банк 20,5 млн руб. уголовное преступление (хищение финансовых средств неизвестными из Краснодарского офиса)

Таким образом, из вышеприведенного материала очевидно, какие колоссальные финансовые потери несут финансовые субъекты в результате реализации операционных рисков. Ввиду этого необходимо сделать вывод, что грамотное управление операционным риском представляет собой важнейшую первостепенную задачу, так как возникновение реального финансового ущерба сопряжено с воздействием внешних событий, неквалифицированными, преступными либо ошибочными действиями персонала и неадекватным функционированием рабочих процессов. В результате чего может быть нанесен значительный вред организации, вплоть до развития необратимых (банкротство) событий.

В качестве методов регулирования и ограничения операционных рисков можно предложить следующие конкретные рекомендации:

– разделение функционала по проведению сделок, в частности, сделки должны производиться сотрудниками независимых подразделений, для персональной ответственности за каждую операцию, что бы исключить возможность провести финансовую операцию полностью, от начала до конца, иметь возможность не уведомлять иные подразделения;

– формирование встроенной системы контроля, контрольной среды в целях двойной проверки со стороны независимого контролера или двойного ввода информации;

– введение мер технической, операционной и физической безопасности (путем ограничения логического и физического доступа к данным с помощью паролей, шифрования и т.д.);

– обеспечение обработки, хранения и передачи данных, формирование дублирующих мощностей в вычислительных и телекоммуникационных сетях, обеспечение целостности программного обеспечения и данных;

– установление лимитов и достаточного уровня операционных рисков, присущих деятельности предприятия на финансовых рынках.

– передача операционного риска третьим лицам путем страхования и аутсорсинга (привлечение специализированной сторонней организации для выполнения отдельных видов работ/услуг) или отказ от осуществления определенных видов сделок.

– для большинства операций достаточным лимитом будет служить объемный лимит, ограничивающий оборот в рамках той или иной деятельности или объемы вложений в определенные активы / пассивы. Целесообразным может быть лимитирование величин отдельных операций, проводимых под операционным риском;

– независимая оценка результатов деятельности, контроль правильности, полноты и адекватности применения утвержденных процедур управления и контроля определенным уровнем рисков;

Проведенное автором работы исследование позволяет сделать следующие выводы:

- операционный риск свойственен каждому из направлений банковской деятельности, каждой операции, каждому продукту, каждой системе;

- операционный риск тесно связан и усложняет проявление иных рисков (рыночного, кредитного, ликвидности);

- грамотное управление операционным риском представляет собой важнейшую первостепенную задачу;

- ответственность за организацию управления операционными рисками является компетенцией руководства банковской организации;

- несмотря на осведомленность банковских работников, касающуюся существования операционного риска, четкое понимание его сущности среди российских банковских специалистов отсутствует;

- основная масса факторов операционного риска относится к внутренней среде банковской организации, поэтому сложно выявить математические связи между конкретными факторами и возможностью возникновения потерь;

Библиографический список

1. Operational Risk Data Collection Exercise 2012. — Basel : Basel Committee on Banking Supervision, 2012.

2. Бернштейн, П. Против богов укрощение риска : пер. с англ. — М. : Олимп-Бизнес, 2000.

3. Усоскин, В. М. Платежные системы: эволюция и риск-менеджмент // Международные банковские операции. — 2006.

4. Джозеф Ф. Синки-мл. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг. — М. : Альпина Паблишер, 2007.

5. Качалов, Р. М. Управление хозяйственным риском. — М. : Наука, 2002.

6. Каплан, Р., Нортон, Д. Сбалансированная система показателей от стратегии к действию. — М. : Олимп-бизнес, 2003.

7. Альгин, А. Н. Риск и его роль в общественной жизни. — М. : Мысль, 1989.

8. Operational Risk Data Collection Exercise 2012. — Basel : Basel Committee on Banking Supervision, 2012.

9. Маккарти, М. П., Флинн, Т. П. Риск: управление риском на уровне топ-менеджеров и советов директоров : пер. с англ. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2005.

Bibliographic list

1. Operational Risk Data Collection Exercise 2012. — Basel : Basel Committee on Banking Supervision, 2012.

2. Bernstein, P. Against the Gods taming riskю — М. : Olympus-Business, 2000.

3. Usoskin, V. M. Platezhnyesistemy: Evolution and risk management // International Banking. — 2006.

4. Joseph, F. Cinco ml. Financial management in commercial banks and in the financial services industry. — М. : Alpina Publisher, 2007.

5. Katchalov, P. M. Management of economic risk. — М. : Nauka, 2002.

6. Kaplan, R., Norton, D. Balanced Scorecard from strategy to action. — М. : Olympus-business, 2003.

7. Algin, A. N. Risk and its role in public life. — М. : Thought, 1989.

8. Operational Risk Data Collection Exercise 2012. — Basel : Basel Committee on Banking Supervision, 2012.

9. McCarthy M. P., Flynn T. P. Risk: The risk management at the level of top management and boards of directors: Per. from English. — М. : Harvard Business Review, 2005.

М. В. Чараева, Е. В. Горюнова

**ЭЛЕМЕНТЫ ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕХАНИЗМА
РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ
(НА ПРИМЕРЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ)**

Аннотация

В современных условиях нестабильности макроэкономической ситуации строительные предприятия ощутили снижение спроса на свои услуги, причем в наибольшей степени это затронуло рынок архитектурного проектирования, что было, прежде всего, связано со стремлением девелоперов снизить издержки на строительство. Использование элементов финансово-инвестиционного механизма позволит повысить эффективность инвестирования и интенсифицировать развитие российских предприятий в современных экономических условиях.

Ключевые слова

Финансово-инвестиционный механизм, элементы, финансовое обеспечение, ресурсный подход, финансовые ресурсы, строительные предприятия

М. V. Charaeva, E. V. Goruynova

**ELEMENTS OF THE FINANCIAL AND INVESTMENT MECHANISM
OF THE CONSTRUCTION ENTERPRISE**

Annotation

In modern conditions of instability of a macroeconomic situation the construction enterprises felt decrease in demand for the services, and most it mentioned the market of architectural design that, first of all, was connected with aspiration of developers to lower costs for construction. An object of research — financial and investment activity of the Russian construction enterprises. Use of elements of the financial and investment mechanism will allow to increase efficiency of investment and to intensify development of the construction enterprises in modern economic conditions.

Keywords

Financial and investment mechanism, elements, financial security, resource approach, financial resources, construction enterprises.

В современных экономических условиях, когда наблюдается нестабильность макроэкономической ситуации, строительные предприятия, ощутили снижение спроса на свои услуги, причем в наибольшей степени это затронуло рынок архитектурного проектирования, что было, прежде всего, связано со стремлением девелоперов снизить издержки на строительство. Вместе с тем, использование качественных архитектурных проектов выступает не

только конкурентным преимуществом, в том числе маркетинговым, но и может стать инструментом привлечения финансирования, что будет способствовать устранению перебоев в реализации строительных проектов. Следовательно, на первый план выходит вопрос идентификации элементного состава финансово-инвестиционного механизма строительного предприятия, что является основным условием выживания организации в период резкого сокращения

спроса и сжатия рынков строительства и архитектуры.

Общеизвестно, что существует два основных подхода, лежащих в основе исследования проблем в области инвестирования — затратный и ресурсный. А. Смит считал, что к инвестициям в общественном масштабе относятся затраты, направленные на возмещение и увеличение капитала, существующего в указанных формах, в результате чего приумножается национальное богатство и собственник капитала получает доходы из создаваемой им стоимости. С позиции ресурсного подхода, финансово-

инвестиционный механизм включает в себя следующие структурные составляющие: мотивационный блок; ресурсное обеспечение; правовое и методическое обеспечение; организационное обеспечение [7].

Мотивационный блок обеспечивает взаимодействие конкретного финансово-инвестиционного механизма с внешней (по отношению к нему) экономической и социальной средой, с соответствующими экономическими и хозяйственными механизмами. Составляющие мотивационного блока приведены на рисунке 1.



Рисунок 1 — Составляющие мотивационного блока финансово-инвестиционного механизма

Ресурсное обеспечение предусматривает исследование видов и анализ возможных источников инвестиционных ресурсов. Являясь, по нашему мнению, важнейшей составляющей финансово-инвестиционного механизма, ресурсное обеспечение требует более детального рассмотрения, особенно с учетом того, что недостаток инвестиционных ресурсов в деятельности проектных организаций в настоящее время — один из факторов, препятствующих реализации инвестиционных идей.

Сравнение различных методов финансирования позволяет предприятию выбрать оптимальный вариант финансового обеспечения текущей эксплуата-

ционной деятельности и покрытия капитальных затрат.

Для достижения целей, поставленных в статье, характеризуя источники финансирования предприятия, мы будем руководствоваться классификацией, приведенной на рисунке 2. В соответствии с ней, источники финансирования предприятия делят на внутренние (собственный капитал) и внешние (заемный капитал). Внутреннее финансирование предполагает использование собственных средств и, прежде всего, — чистой прибыли и амортизационных отчислений, а также привлеченных — в основном, средств от эмиссии акций [1].

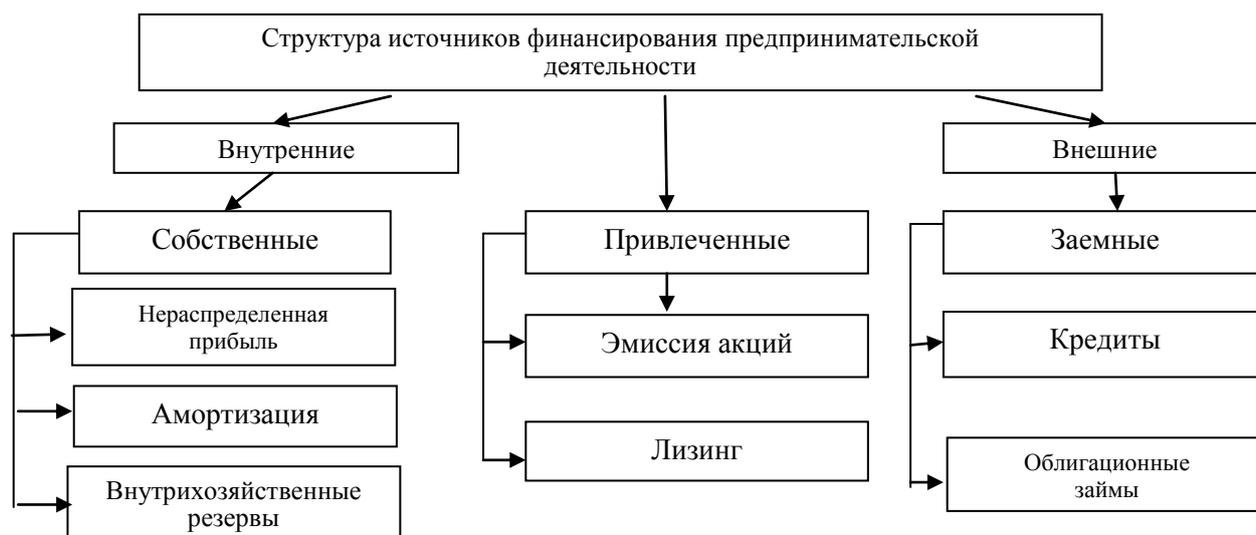


Рисунок 2 — Структура источников финансирования предпринимательской деятельности

Согласно данным Росстата, основным фактором, сдерживающим инвестиционную активность, является именно недостаток собственных финансовых средств. Эту причину в 2013 г. отметили 59 % руководителей организаций (на 5 процентных пунктов меньше, чем в 2012 г.). Увеличилось количество респондентов, указывающих на низкую прибыльность инвестиций в основной капитал (с 10 % в 2012 г. до 13 % в 2013 г.), высокий процент коммерческого кредита (с 25 % в 2012 г. до 27 % в 2013 г.), недостаточный спрос на продукцию (с 19 % в 2012 г. до 21 % в 2013 г.), сложный механизм получения кредита для реализации инвестиционных проектов (с 13 % в 2012 г. до 14 % в 2013 г.) и неудовлетворительное состояние технической базы (с 7 % в 2012 г. до 8 % в 2013 г.). Сократилось количе-

ство респондентов, указавших среди факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность, несовершенство нормативно-правовой базы, регулирующей инвестиционные процессы (с 11 % в 2012 г. до 9 % в 2013 г.). Основными факторами, сдерживающими деятельность строительных организаций, в 2013 г. являлись: высокий уровень налогов (на этот фактор указали 42 % опрошенных руководителей организаций), конкуренция со стороны других строительных фирм (28 %), неплатежеспособность заказчиков (27 %), высокая стоимость материалов, конструкций, изделий (25 %). Все эти факторы обусловили снижение инвестиционной активности в данной отрасли — в 2013 г. инвестиции в основной капитал строительных организаций составили 175,7 млрд руб., что на 16 % меньше показателей 2012 г.

Таблица 1 — Сальдированный финансовый результат организаций, осуществляющих строительную деятельность в 2013 г.

Показатель	Строительство	Всего
Прибыль (+), убыток (-), млн руб.	120979	6541624
В процентах к 2012 г. ¹⁾	76,3	85,7
Величина прибыли, млн руб.	214650	8439871
Доля прибыльных организаций в общем числе, %	76,5	73,2
Величина убытка, млн руб.	93671	1898247
Доля убыточных организаций, %	23,5	26,8

Источник данных: www.gks.ru (Росстат).

Падение объемов инвестиций в отрасли обусловлено, в первую очередь, снижением прибыльности строительных организаций — в 2013 г. показатели сальдированного финансового результата ниже показателей предыдущего года на 23,7 % (табл. 1).

Особое место в финансово-инвестиционном механизме занимает организационное обеспечение инвестиционной деятельности, которое подразумевает создание необходимых организационных структур, обеспечивающих действия по инициированию, развитию и контролю достижения поставленных целей. Необходимыми и взаимосвязанными условиями ведения инвестиционной деятельности в условиях инновационной направленности экономики являются: наличие свободного капитала (ресурсов) у потенциального инвестора; желание инвестора разместить свободный капитал на приемлемых условиях (доходность, риск) в приоритетных секторах экономики; наличие прибыльных, динамично развивающихся секторов экономики; правовые условия, способствующие эффективному размещению и движению капитала в прямом (инвестирование) и обратном (вывоз, присвоение прибыли) направлениях.

Учитывая то, что исследование финансово-инвестиционного механизма предполагает рассмотрение состава участников, обеспечивающих реализацию этапов инвестиционной деятельности, определим, что ими являются: инвесторы; инвестиционные посредники; получатели (реципиенты) инвестиций; государство и его отдельные регионы; местные органы самоуправления. Основным движущим мотивом целенаправленной деятельности сторон, участвующих в инвестиционном процессе, является возможность увеличения совокупной стоимости и получения на этой основе предпринимательских результатов. Только при совпадении в долгосрочной перспективе интересов всех

субъектов инвестиционной деятельности возможно (но не гарантировано) оживление инвестиционных процессов. Для обеспечения такого согласования необходимо выявление и точная структуризация интересов субъектов инвестиционной деятельности, формирование необходимого баланса интересов и закрепление его в институциональных нормах.

Таким образом, выделим базовые элементы финансово-инвестиционного механизма: самоинвестирование, кооперативное инвестирование, банковское кредитование, инвестиции в рамках ассоциаций и ФПГ, бюджетное и внебюджетное инвестирование, а также реорганизационное инвестирование. Но наряду с ними важное значение, особенно в условиях взаимного недоверия участников инвестиционной сферы российских регионов, имеют так называемые «дополнительные компоненты», или механизмы управления инвестициями. Одна группа ученых, исследуя подобного рода компоненты, использует понятие «инвестиционные гарантии», которые позволяют снизить инвестиционные риски и повысить инвестиционную активность потенциальных инвесторов; другая группа — понятие «реинвестирование (или рефинансирование) кредитов», которое призвано обеспечить соответствие платежеспособного спроса большинства населения параметрам предоставляемых кредитов; третья группа — понятие «инвестиционная инфраструктура». По мнению этих ученых, к дополнительным элементам инвестиционного механизма следует отнести и такие нетрадиционные пока для нашего рынка формы финансирования как секьюритизация кредита, кредитование ценными бумагами, лизинг, факторинг, пролонгация инвестиционного договора и отсрочка платежа.

Учитывая современные особенности функционирования российских предприятий, определим элементы их финансово-инвестиционного механизма (рис. 3).



Рисунок 3 — Элементы финансово-инвестиционного механизма предприятия

Приоритетные элементы были выделены с целью концентрации внимания при изучении элементного состава именно на тех составляющих финансово-инвестиционного механизма, которые имеют важное значение для российских предприятий. Обоснуем нашу точку зрения на примере строительных предприятий, исходя из опыта их работы и определении проблем, с которыми они сталкиваются в процессе реализации инвестиционных стратегий.

1. В рамках элемента «Правовое и методическое обеспечение» необходимо уделить внимание составлению графика осуществления реального инвестирования, так как большое количество контрагентов, широкая номенклатурная линейка производимых товаров и оказываемых услуг, а также реализация большого числа проектов по инвести-

ционному строительству, усложняют процессы планирования и расчетов по текущим платежам, что приводит к десинхронизации денежных потоков, нарушению их сбалансированности и, в конечном счете, дефициту денежных средств, от чего страдает, в первую очередь, именно инвестиционная деятельность строительных предприятий, так как дефицит денежных средств практически сразу порождает процессы деинвестирования. Этот тезис подтверждают и статистические данные (рис. 4). Динамика инвестиций в основной капитал строительных организаций меньше среднероссийских значений, более того можно отметить спад инвестиционной активности в отрасли по сравнению с периодом 2005–2008 г. Для сравнения — в 2008 г. динамика инвестиций составляла 126,2 %, а в 2012 г. — 98 %.

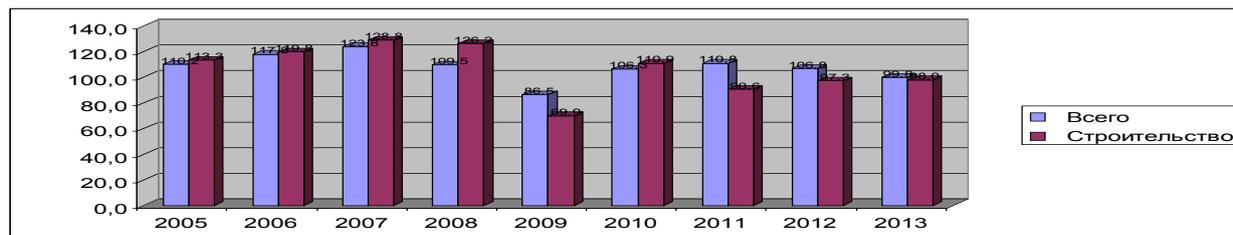


Рисунок 4 — Динамика инвестиций в основной капитал строительных организаций

Отметим, что дезинвестирование части вложенных средств само по себе может стать источником финансирования в том случае, если речь идет об инвестиционных проектах, которые стали менее эффективными в результате изменения внешних факторов. Для таких проектов целесообразно рассмотреть возможности возврата большей части вложенных средств. Анализируя объекты незавершенного строительства необходимо рассмотреть возможность их передачи сторонним инвесторам для быстрее окончания строительства и ввода в эксплуатацию. В хозяйственной практике для снижения текущих затрат по содержанию объектов капитального строитель-

ства зачастую проводят их консервацию. Как правило, в результате недостаточности средств организации в условиях кризиса приходится сворачивать свои приоритетные проекты. Таким образом, возможности инвестиционной политики зависят как от обеспеченности разработанных целей источниками финансирования, так и от выбранных объектов инвестиций.

2. В рамках элемента «Финансовое обеспечение» в качестве доминанты выступают «собственные источники финансирования», поскольку именно они являются на сегодняшний день основным источником инвестиций в основной капитал организаций. Даже те предприятия, которые планируют рас-

ширение масштабов производства и обладают высокими для этой отрасли показателями рентабельности, зачастую не используют кредиты, ссылаясь на дороговизну банковских кредитов, неприемлемость условий по залоговому обеспечению и ухудшение финансовых показателей в случае получения долгосрочного кредита. И хотя средневзве-

шенные ставки по кредитам, согласно официальной статистике невысоки (рис. 5), объем реальных затрат, которыми «обрастает» кредитный договор, делает этот источник финансирования недоступным для большинства организаций, занимающихся строительством, так как показатели их рентабельности ниже процентных ставок.

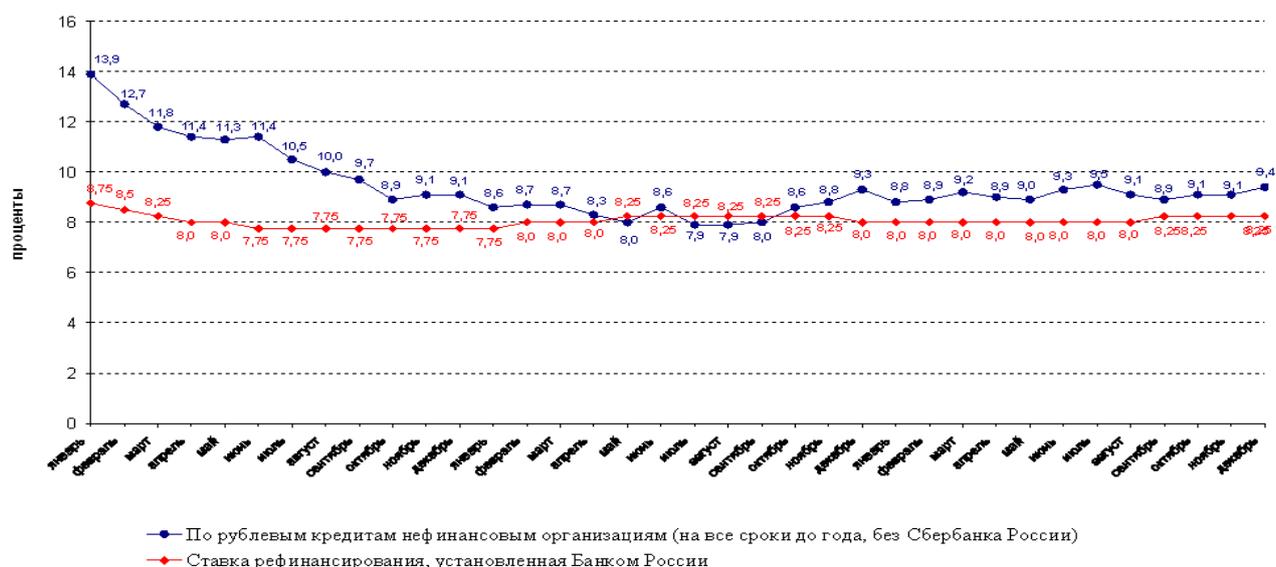


Рисунок 5 — Средневзвешенные ставки по кредитам, предоставленным нефинансовым организациям в 2010–2012 гг. [12]

Также еще один из рассматриваемых элементов — «направление инвестирования: в основной и оборотный капитал». Опыт работы строительных компаний показывает, что инвестирование в основной капитал происходит в основном не только за счет собственных средств, но также и в форме лизинга, который считается более дешевым и выгодным источником финансирования, чем банковский кредит. Интересно отметить то, что оборудование в лизинг строительные компании предпочитают брать не в банках или специализированных лизинговых компаниях, а у таких же строительных компаний, как они сами, что объясняется в первую очередь доступностью и относительной дешевизной заключения сделки с такими лизингодателями.

Большая часть инвестиций в основной капитал в 2012 г. финансировалась за счет привлеченных средств (55,5%), из них 17,8% — из бюджетных источников, в том числе 7,1% — из бюджетов субъектов Российской Федерации (в 2011 г. — соответственно 58,1%, 19,2%, и 7,9%). Ссылка на Росстат

В 2012 г. на строительство зданий и сооружений (включая жилища) направлено 57,8% инвестиций в основной капитал (в 2011 г. — 56,0%). Доля инвестиций на приобретение машин, оборудования, транспортных средств составила 36,3% (в 2011 г. — 37,9%).

По сравнению с 2011 г. на 0,3 процентных пункта увеличился объем инвестиций, направленных на новое строительство в 2012 г. Объем инвестиций, направленных на реконструкцию и мо-

дернизацию зданий и сооружений, также увеличился на 0,2 процентных пункта (без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами).

3. В рамках элемента «организационно-экономическая составляющая» выделен блок «мотивации и контроля», что обусловлено высокой степенью материалоемкости производимых в строительстве работ, а также необходимостью контроля таких важнейших показателей как фондотдача и фондовооруженность.

Итак, в блоке «Финансовое обеспечение» особое внимание необходимо об-

ратить на проблему снижения технической оснащенности промышленных предприятий, и старение активной части основных производственных фондов. В результате высокого износа такие предприятия оказываются не в состоянии производить конкурентоспособную продукцию, что в дальнейшем приводит их к несостоятельности. По данным Росстата, коэффициент изношенности основных фондов в строительстве практически все время растет на протяжении последних пяти лет, достигнув к концу года 49%, что даже выше среднего показателя по всем отраслям (47,7 %) (рис. 6).

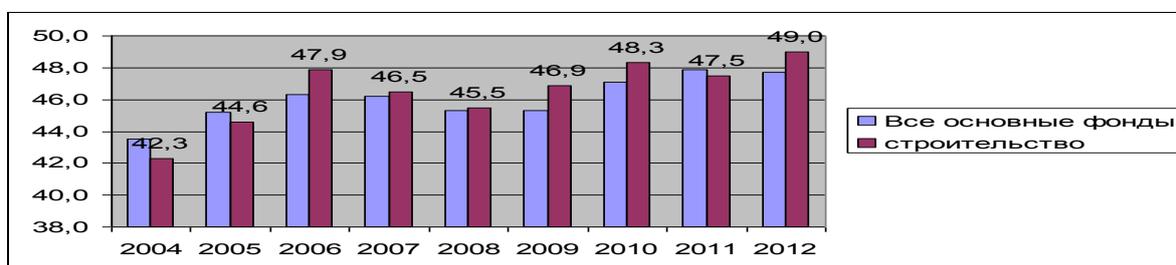


Рисунок 6 — Изношенность основных фондов российских организаций (2004–2012 гг.)

Хотя за последние годы обновление основных фондов в строительстве происходит несколько интенсивнее, чем в ряде отраслей, степень их износа остается выше средних показателей по экономике. На конец 2012 г. степень износа увеличилась на 3,1 процентных пункта по сравнению с 2011 г. и составила 50,6 %. Доля полностью изношенных основных фондов в строительстве на 2,3 процентных пункта ниже, чем по экономике в целом, а по машинам и оборудованию на — 5,0 процентных пунктов [7].

Поэтому для предприятий выходом может являться реализации избыточных и непрофильных активов. При этом следует уделять внимание и вопросам улучшения качества продукции. Проекты по улучшению качества обычно требуют небольших денег и могут быть профинансированы за счет соб-

ственных финансовых средств. Реализация подобных проектов необходима, поскольку отдельные виды оборудования могут настолько изнашиваться, что увеличение объемов производства даже до проектного состояния станет невозможным.

Таким образом, использование представленного элементного состава финансово-инвестиционного механизма российских предприятий позволит повысить эффективность инвестиционной деятельности, сосредоточить усилия менеджеров на выборе оптимального финансового обеспечения и сократить инвестиционные затраты для последующего увеличения инвестиционной прибыли и интенсификации развития предприятий.

Библиографический список

1. Белолипецкий, В. Г. Финансовый менеджмент. — М. : Кнорус, 2008.
2. Проценко, Н., Дементьева, Ю. Пробуждение донского жилья // Эксперт-Юг. — 2013. — № 37–38.
3. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М. : Прогресс, 1991.
4. Финансовое обеспечение реальных инвестиций в условиях модернизации российских организаций : моногр. / М. В. Чараева, Е. Н. Карпова, Е. В. Горюнова. — Ростов н/Д : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2014.
5. Щукин, А. В. В России стройка получается безумно дорогой // Эксперт. — 2014. — № 16.
6. Экономика строительства / под общ. ред. И. С. Степанова. — М. : Юрайт-Издат, 2007.
7. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin32ga.htm.

Bibliographic list

1. Belolipetsky, V. G. Financial management. — M. : Knorus, 2008.
2. Protsenko, N., Dementieva, Yu. Awakening of the Don housing // Expert South. — 2013. — № 37–38.
3. Smith A. Research about the nature and the reasons of wealth of the people. — M. : Progress, 1991.
4. Financial security of real investments in the conditions of modernization of the Russian organizations : monography / M. V. Charayeva, E. N. Karpova, E. V. Goryunova. — Rostov-on-Don : Publishing and printing complex of RSUE (RINH), 2014.
5. Schukin, A. V. In Russia building turns out madly expensive // Expert. — 2014. — № 16/
6. Construction economy / under the general editorship of I. S. Stepanov. — M. : Yurayt-Izdat, 2007.
7. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin32ga.htm.

НАШИ АВТОРЫ

**Контактная информация авторов журнала
«Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)»
№ 4 (48), ДЕКАБРЬ, 2014**

РАЗДЕЛ 1. УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

Акопова Е. С. — д. э. н., профессор кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: akopova-sovet@rsue.ru.

Альбеков А. У. — д. э. н., профессор кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Ахвердян Д. Н. — доцент кафедры «Международные экономические отношения» «Государственный экономический университет Армении», г. Ереван, Республика Армения.

E-mail: dhakhverdyan@yahoo.com.

Ахмадов М. А. — ст. преподаватель кафедры «Региональная экономика» ФГБОУ ВПО «Грозненский государственный нефтяной технический университет».

Горячева Т. В. — д. э. н., профессор кафедры «Экономика инновационной деятельности» ФГБОУ ВПО «Саратовский государственный технический университет им. Ю. А. Гагарина».

E-mail: tvgsctu@rambler.ru.

Долженко А. И. — д. э. н., профессор кафедры «Информационные системы и прикладная информатика» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: doljenkoalex@gmail.com.

Жукова И. А. — к. э. н., доцент, зав. кафедрой «Экономика и менеджмент» «Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса», г. Шахты.

E-mail: izhukova@bk.ru.

Куликова И. В. — к. э. н., доцент кафедры «Международная торговля и таможенное дело» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: irina.irinakulikova@yandex.ru.

Механцева К. Ф. — д. э. н., профессор кафедры «Товароведение и управление качеством» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: mehantseva.karina@mail.ru.

Назарян Г. А. — к. э. н., зав. кафедрой «Международные экономические отношения» «Государственный экономический университет Армении», г. Ереван, Республика Армения.

E-mail: grigornazaryan@rambler.ru.

Новиков Д. Т. — д. э. н., профессор, начальник отдела инновационной логистики ОАО «Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка» (ИТКОР).

Кейванова Е. В. — аспирант кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: e-k-a@inbox.ru.

Пиливанова Е. К. — к. э. н., доцент кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Полуботко А. А. — к. э. н., старший научный сотрудник НИИ ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Пономарёва М. А. — д. э. н., доцент кафедры «Национальная и региональная экономика» ФГБОУ ВПО «Ростовской государственной экономический университет (РИНХ)».

E-mail: yuma@list.ru.

Рахманина И. А. — к. э. н., доцент кафедры «Прикладная экономика и управление инновациями» ФГБОУ ВПО «Саратовский государственный технический университет им. Ю. А. Гагарина».

E-mail: rahmaninaia@mail.ru.

Салаватов М.-С. Т. — аспирант ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова».

E-mail: salavatovmt@mail.ru.

Тяглов С. Г. — д. э. н., профессор, зав. кафедрой «Национальная и региональная экономика» ФГБОУ ВПО «Ростовской государственной экономический университет (РИНХ)».

E-mail: tyaglov-sg@rambler.ru.

Хакимов А. С. — аспирант ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова».

E-mail: khakimov@mail.ru.

РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Айрапетян Л. Г. — аспирант кафедры «Международные экономические отношения» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: Lilit_lika@mail.ru.

Биганова М. А. — к. э. н., доцент кафедры «Экономика и предпринимательство» ФГБОУ ВПО «Северо-Осетинский государственный университет им. К. Л. Хетагурова».

E-mail: biganovamadina@mail.ru.

Бондаренко В. А. — д. э. н., доцент кафедры «Маркетинг и реклама» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: b14v@yandex.ru.

Буланов В. А. — аспирант кафедры «Экономика и менеджмент» ФГБОУ ВПО «Донской государственной технической университет».

E-mail: Bulanov_1@mail.ru.

Гибнер Я. М. — ассистент кафедры «Документоведение и информационное обеспечение управления» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный университет путей сообщения».

E-mail: gibner88@mail.ru.

Емельяненко И. С. — аспирант кафедры «Маркетинг и реклама» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: emel_inna@mail.ru.

Колычева Ж. Я. — к. э. н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный университет путей сообщения».

E-mail: ruhnyak@mail.ru.

Коновалова А. В. — аспирант кафедры «Инновационный менеджмент и предпринимательство» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: konovalova-annet@mail.ru.

Костоглодов Д. Д. — д. э. н., профессор кафедры «Маркетинг и реклама», декан факультета «Торговое дело» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: d.d.kostoglodov@yandex.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.

Саркисян И. С. — аспирант кафедры «Маркетинг и реклама» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: iolantas_80@mail.ru.

Семерникова Е. А. — аспирант кафедры «Маркетинг и реклама» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: lsemer@mail.ru.

Чистяков А. Д. — д. э. н., профессор кафедры «Экономика и менеджмент» ФГБОУ ВПО «Донской государственный технический университет».

РАЗДЕЛ 3. ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

Батищева Г. А. — д. э. н., профессор кафедры «Фундаментальная и прикладная математика» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Батищева Е. А. — магистрант кафедры «Фундаментальная и прикладная математика» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Бурцева А. Г. — соискатель кафедры «Финансы» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Горюнова Е. В. — к. э. н., доцент кафедры «Финансовый менеджмент» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: hicrhodus@mail.ru.

Иванова О. Б. — профессор кафедры «Финансы» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: sovet2-1@rsue.ru.

Коробова Г. Г. — д. э. н., профессор кафедры «Банковское дело» ФГБОУ ВПО «Саратовский социально-экономический институт РЭУ им. Г. В. Плеханова».

Кодзоева Ф. Х. — аспирант кафедры «Банковское дело» ФГБОУ ВПО «Саратовский социально-экономический институт РЭУ им. Г. В. Плеханова».

E-mail: feride_kodz@mail.ru.

Кочка В. А. — аспирант кафедры «Финансы» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: vkochka@mail.ru.

Погосян Г. Г. — аспирант кафедры «Финансы» ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: gaikxxx@gambler.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)

№ 4 (48), ДЕКАБРЬ, 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. № 216/2472.

Подписано в печать 25.12.2014. Объем 25,0 уч.-изд. л.
Бумага офсетная. Печать цифровая. Формат 60 × 84/8. Гарнитура «Times New Roman».
Заказ № 364. 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)**

№ 4 (48), DECEMBER, 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. № 216/2472.

Signed in print 25.12.2014. The volume of accounting and publishing sheets 25,0.
Offset Paper. Digital printing. Format 60 × 84/8. Font «Times New Roman».
Order № 364. 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