

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

ВЕСТНИК

**РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)**

№ 4 (52), ДЕКАБРЬ, 2015

V E S T N I K

OF ROSTOV STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS (RINH)

№ 4 (52), DECEMBER, 2015

**РОСТОВ-НА-ДОНУ
2015**

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ВЕСТНИК

РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)

№ 4 (52), ДЕКАБРЬ, 2015

Научно-практический журнал.
Издается с 1996 года.
Периодичность — 4 номера в год.
№ 4 (52), 2015

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

Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия от 14.10.2005 ПИ № ФС77-22006.

Подписной индекс 94061 (на год)
в каталоге «Пресса России»
или на сайте www.arpk.org.

Международный стандартный номер
серийного издания: ISSN 1991–0533

Адрес редакции журнала:

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

© Ростовский государственный
экономический университет
(РИНХ), 2015

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

Альбеков Адам Умарович

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

Джуха Владимир Михайлович

Ответственный секретарь
доктор экономических наук, доцент

Пархоменко Татьяна Валерьевна

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

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

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

Ответственность за содержание публикаций и достоверность фактов несут авторы материалов.

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE
OF RUSSIAN FEDERATION

VESTNIK

OF ROSTOV STATE
UNIVERSITY OF ECONOMICS (RINH)
№ 4 (52), DECEMBER, 2015

Scientifically-practical journal.
First published in 1996.
Periodical — 4 issues per year.
№ 4 (52), 2015

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

The edition is registered in Federal service of control for keeping the legitimation in the sphere of mass communication and defence of the heritage since the 14.10.2005 PI № FS77–22006.

Index 94061 (for one year)
in the catalog «The Russian Press»
or online at www.arpk.org.

The International Standard Serial Number:
ISSN 1991–0533

Publishing address of the journal:

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

© Rostov State
University of Economics
(RINH), 2015

Editor-in-Chief

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

Albekov Adam Umarovich

Deputy Editor-in-Chief

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

Dzhukha Vladimir Michailovich

Executive Secretary

Ph. D. in Economics, associate professor

Parkhomenko Tatiana Valerievna

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

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

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

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

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

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

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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

INTERNATIONAL EDITORIAL COUNCIL

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

EDITORIAL COUNCIL

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

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

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

EDITORIAL BOARD

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

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ВЕСТНИК

РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)

№ 4 (52), ДЕКАБРЬ, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. Управление экономическими системами _____	11	РАЗДЕЛ 2. Экономика и предпринимательство _____	51
<i>Бойко О. Н., Афанасьева И. И.</i> Теоретико-прикладной анализ роли зернового подкомплекса в АПК России	11	<i>Ахмедов Ш. Ш.</i> Место казначейского контроля в системе государственного финансового контроля	51
<i>Ванюшкина В. В.</i> Методологическая платформа формирования социально-этического бренда вуза	17	<i>Горбань Т. С.</i> Роль государственно-частного партнерства в осуществлении инфраструктурных проектов на примере Ростовской области	59
<i>Левченко Н. И.</i> Роль логистики в развитии процессов импортозамещения государственных закупок	23	<i>Дзюха В. М., Капелист Е. В.</i> Государственная поддержка малого бизнеса и кооперация как императивы эффективного развития аграрного предпринимательства	66
<i>Мамаев Э. А., Михайлюк М. В.</i> Развитие логистического аутсорсинга в России: антикризисные императивы качественной трансформации	28	<i>Карпова О. К., Лобахина Н. А.</i> Оценка потенциала и качества бизнес-идеи в контексте теории заинтересованных сторон	71
<i>Митько О. А.</i> Логистические технологии перевозки и экспорта российского зерна: тенденции и перспективы	33	<i>Пивоварова Г. Б.</i> Развитие первичного рынка жилой недвижимости г. Ростова-на-Дону: эмпирический анализ	80
<i>Пархоменко Т. В.</i> Логистика как стимул увеличения экспортных возможностей энергорынка в условиях свободной конкуренции	40	<i>Пономарёва М. А., Кузьменко Н. Б.</i> К вопросу о содержании анализа социально-экономического развития региона	86
<i>Проценко И. О., Кулиш М. С.</i> Закупочная деятельность компаний телекоммуникационной отрасли в условиях импортозамещения	46	<i>Саркисян И. С.</i> HR-брендинг компании как конкурентное преимущество в современных рыночных условиях	92

<i>Скворцова Т. А., Паршина Е. А.</i> Кластер как особая организационная форма объединений в сфере предпринимательства	96	<i>Никитина Т. В., Микаилов П. В., Репета-Турсунова А. В.</i> Тенденции регулирования финансово-кредитных институтов в Европе	135
<i>Тяглов С. Г., Гарибова Е. А.</i> Механизмы государственно-частного партнерства в контексте модернизации инфраструктуры образования: современные тенденции и перспективы реализации	102	<i>Платонова Т. К., Алексейчик Т. В.</i> Методы формирования инвестиционной промышленной политики региона	142
<i>Цой Р. А.</i> Государственная поддержка как фактор повышения эффективности АПК Ростовской области	108	<i>Сагидуллаева М. С.</i> Маркетинговые исследования в системе мониторинга рыночной конъюнктуры туристической фирмы	146
<i>Черненко О. Б.</i> Экономическая безопасность региона: определение и методологические подходы к обеспечению	113	<i>Славянская В. А.</i> О некоторых вопросах налоговой задолженности и налоговой недоимки	151
РАЗДЕЛ 3. Финансово-кредитные отношения и бухгалтерский учет	119	<i>Суходолов Я. А.</i> Современная специфика внешнеторговых связей Российской Федерации с Китайской Народной Республикой	158
<i>Батищева Г. А., Батищева Е. А., Лукьянова Г. В.</i> Исследование влияния динамики цены нефти на основные макрэкономические показатели в России	119	<i>Филонич В. В.</i> Развитие малого и среднего предпринимательства в России: правовые аспекты, финансовые условия	165
<i>Иванова Е. А., Пушкарь О. М.</i> Стратегическое партнерство вузов и бизнес-сообщества при формировании профессиональных компетенций магистров в контексте реализации многоуровневого экономического образования	125	<i>Фомичева Н. М., Добросердова И. И., Тумарова Т. Г., Сулейманкадиева А. Э.</i> Об организационно-экономической модели управления системой непрерывного образования	174
<i>Кирьянов Е. О.</i> Формирование финансово- инвестиционной стратегии на промышленных предприятиях	130	<i>Шапиро И. Е.</i> Предэкспортное финансирование в российской практике в условиях текущих экономических санкций	181
		НАШИ АВТОРЫ	187

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE
OF RUSSIAN FEDERATION

VESTNIK

OF ROSTOV STATE
UNIVERSITY OF ECONOMICS (RINH)
№ 4 (52), DECEMBER, 2015

CONTENT

SECTION 1. Management of economic systems _____	11	SECTION 2. Economics and business _____	51
<i>Boyko O. N., Afanasieva I. I.</i> Theoretical-applied analysis of Russia ACC's grain subcomplex	11	<i>Achmedov Sh. Sh.</i> Place of treasury control in the system of state financial control	51
<i>Vanyushkina V. V.</i> Methodological platform formation of social and ethical brand of high school	17	<i>Gorban' T. S.</i> Role of public-private partnership in the implementation of infrastructure projects on the example of Rostov region	59
<i>Levchegov N. I.</i> Role of logistics in the development of import substitution of government purchases	23	<i>Dzhukha V. M., Kapelist E. V.</i> State support of small business and cooperation as imperative of efficiency of agrarian business	66
<i>Mamaev E. A., Mikhailiuk M. V.</i> Development of logistics outsourcing in Russia: anticrisis imperatives of qualitative transformation	28	<i>Karpova O. K., Lobakhina N. A.</i> Assessment of potential and quality of business idea in the context of the theory of interested parties	71
<i>Mitko O. A.</i> Logistics technologies transportation of Russian grain export: trends and prospects	33	<i>Pivovarova G. B.</i> Development of primary residential real estate market of Rostov-on-Don: an empirical analysis	80
<i>Parkhomenko T. V.</i> Logistics as an incentive to increase the export opportunities for the energy market to conditions of free competition	40	<i>Ponomariova M. A., Kuzmenko N. B.</i> Issue of content of analysis of socio-economic development of the region	86
<i>Protsenko I. O., Kulish M. S.</i> Procurement of telecommunications companies in import substitution conditions	46	<i>Sarkisyan I. S.</i> HR-branding as a competitive advantage in the modern marketplace	92

<i>Skvortsova T. A., Parshina E. A.</i> Cluster as a special organizational form of associations in the field of entrepreneurship	96	<i>Nikitina T. V., Mikailov P. V., Repeta-Tursunova A. V.</i> Tendencies of regulation of financial and credit institutes in Europe	135
<i>Tyaglov S. G., Garibova E. A.</i> Public-private partnerships mechanisms in the context of educational infrastructure modernization: current trends and prospects of implementation	102	<i>Platonova T. K., Alekseychik T. V.</i> Methods of regional investment industrial policy's formation	142
<i>Tsoy R. A.</i> State support as efficiencies in agribusiness of Rostov region	108	<i>Sagidullaeva M. S.</i> Market research in the system of monitoring of market situation of the travel company	146
<i>Chernenko O. B.</i> Economic security of region: definition and methodological approaches to security	113	<i>Slavyanskaya V. A.</i> About some questions of the tax liability and the tax arrears	151
SECTION 3. Financial-credit relations and accounting	119	<i>Sukhodolov Ya. A.</i> Modern specifics of foreign trade communications of Russian Federation with People's Republic of China	158
<i>Batishcheva G. A., Batishcheva E. A., Lukyanova G. V.</i> Study of the dynamics of oil price on main economic indicators in Russia	119	<i>Filonich V. V.</i> Development of small and average business in Russia: legal aspects, financial conditions	165
<i>Ivanova E. A., Pushkar' O. M.</i> Strategic partnership between institutions of higher education and business community on the vocational guidance of undergraduates in context of multi-level economic education	125	<i>Fomicheva N. M., Dobroserdova I. I., Tumarova T. G., Suleimankadieva A. E.</i> On organization and economic model of management of continuous education system	174
<i>Kiryanov E. O.</i> Formation of financial investment strategy at industrial enterprises	130	<i>Shapiro I. E.</i> Pre-export financing in Russian practice in the current economic sanctions	181
		OUR AUTHORS	187

РАЗДЕЛ 1. УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

О. Н. Бойко, И. И. Афанасьева

ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНОЙ АНАЛИЗ РОЛИ ЗЕРНОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА В АПК РОССИИ

Аннотация

В статье рассматривается теоретическая база исследования понятий «подкомплекс», «зерновой подкомплекс». Раскрывается роль зернового подкомплекса в структуре АПК России, его значение и особенности. Приводится уточненная формулировка понятия «подкомплекс в структуре АПК» на примере зернового подкомплекса.

Ключевые слова

Агропромышленный комплекс, зерновой подкомплекс, зерновая продукция.

O. N. Boyko, I. I. Afanasieva

THEORETICAL- APPLIED ANALYSIS OF RUSSIA ACC'S GRAIN SUBCOMPLEX

Annotation

Theoretical basis of the concept «subcomplex», «grain subcomplex» is considered in the article. The role of the grain subcomplex as a part of the Russia agricultural complex, its significance and features are revealed. Improved concept of the «subcomplex as a part of the ACC» is presented and grain subcomplex is taken as example.

Keywords

Agricultural complex, grain subcomplex, grain product.

Сельское хозяйство, являющееся базовой отраслью агропромышленного комплекса, оказывает значительное влияние на формирование и особенности функционирования продовольственного рынка, определение стратегии агропродовольственной, а также экономической безопасности.

Важно отметить, что «именно продовольственная составляющая определяет столь важную роль сельского хозяйства в экономике страны, что дает основание говорить о его доминантной миссии в обеспечении продовольственной безопасности. Именно поэтому во всех отраслях — вне зависимости от форм землепользования — проблемы

сельскохозяйственного производства находятся под контролем государства, внедряются новые технологии и технические средства» [6].

В состав сельского хозяйства включают земледелие (растениеводство) и животноводство, тесно связанные и поставляющие соответственно 56 и 44 % продовольственной продукции на профильный рынок страны.

Системообразующей отраслью растениеводства нашей страны является зерновой подкомплекс, где зерновые культуры занимают более 50 % всех введенных в оборот сельскохозяйственных посевных площадей. Приоритетное значение производства зерна в агропро-

мышленном комплексе определяется его специфической ролью в формировании продовольственных ресурсов.

Зерновые ресурсы — это незаменимое сырье в производстве макаронных, хлебных и хлебобулочных изделий; они используются в процессе производства комбинированных кормов в животноводстве (молоко, мясо, яйцо и др.), в технической сфере в процессе производства этанола, спирта, клея и др.

Как известно, «основным фактором, оказывающим влияние на состояние баланса мирового рынка, является увеличение промышленного использования зерна. В последние 10 лет темпы роста промышленного потребления зерна постоянно увеличивались и в среднем составляли 4,3 % ежегодно, тогда как прирост использования зерновых для кормовых и продовольственных целей был относительно стабильным и составил 0,7 и 1,5 % соответственно, хотя численность населения повышается на 1,2 % за год, что в условиях снижения мирового производства приводит к существенному сокращению остатков» [8].

Увеличение объемов промышленного использования зерновых ресурсов предопределено значительным увеличением объемов производства этанола, являющегося динамично растущей сферой на мировом рынке зерна и продуктов его переработки.

Как показывают исследования, «крупнейшим потребителем зерна для производства этанола являются США. По данным американской ассоциации возобновляемых источников энергии, мощности по производству этанола в США в 2008 г. составляли 41,5 млрд л / год и сосредоточены на 178 предприятиях страны и к 2015 г. составят 58 млрд л / год. Вторым потребителем зерновых для производства этанола выступает ЕС, прежде всего Франция, Италия, Германия. В России в промышленных масштабах этанол не производится и не используется, несмотря на то, что зерновой потенциал России позволяет стать лидером в этой области альтернативного использования зерновых. Согласно данным Международного совета по зерну, ряда аналитических агентств, США и Китай являются крупнейшими в мире потребителями зерна для производства крахмала. Крупнейшими потребителями зерновых для использования в пивоварении являются ЕС, Китай, Россия. Данные показывают, что значительная доля промышленного использования зерна приходится на изготовление крахмала, который широко применяется в таких сферах, как пищевая, химическая, фармацевтическая, целлюлозно-бумажная промышленности». Другие сферы использования зерновых представлены схематично на рисунке 1.

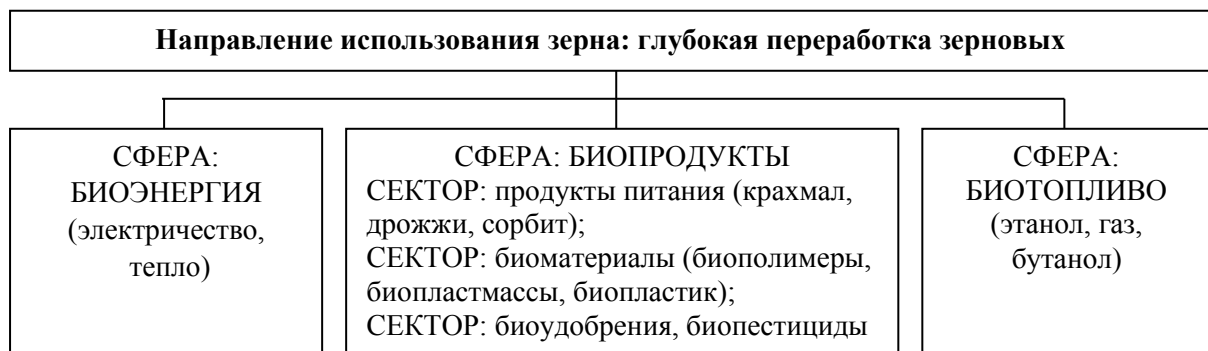


Рисунок 1 — Современные направления глубокой переработки зерновых

* Составлен авторами.

По характеру использования зерновые культуры принято группировать следующим образом. К первой группе относят продовольственные зерновые, подразделяя на подгруппы: хлебные (пшеница, рожь, тритикале); крупяные (гречиха, просо, рис); бобовые (горох, фасоль). Ко второй группе фуражные ресурсы (кукуруза, кормовые бобы, ячмень, овес). В третью группу включены промышленные ресурсы: пивоваренный ячмень, кукуруза, рапс.

Известно, что интеграция сельского хозяйства и других отраслей предопределяет такой объективный процесс, как формирование в продовольственной системе подкомплексов, обеспечивающих организацию формирующихся взаимосвязей между относительно обособленными субъектами, занятыми в сфере производства конкретных видов сельхозпродукции, сфере переработки и доведения до потребителей.

Главной особенностью, характеризующей такую систему, как подкомплекс, является замкнутость составляющих его межотраслевых цепей, что предопределяет возможность повышения устойчивости функционирования и снижения степени зависимости от влияния факторов и условий внешней среды.

Проведенный анализ экономической литературы по данной тематике показывает, что в целом единого подхода в толковании сущности и состава зернового подкомплекса нет.

По мнению Э. Ф. Амировой, «зерновой продуктовый подкомплекс представляет собой структурное формирование агропромышленного комплекса, обеспечивающее сбалансированность и стабильность функционирования всех входящих в него производственных, социальных и рыночных структур, конечной целью которого является удовлетворение рациональных потребностей общества в зерне и продуктах его пере-

работки. Зернопродуктовый подкомплекс АПК как сложная система имеет (по ее мнению) четыре главных структурных аспекта: организационный, воспроизводственно-функциональный, территориальный (региональный) и компонентный. В составе организационной структуры зернопродуктового подкомплекса можно выделить три основные сферы и инфраструктурных подразделения. Воспроизводственно-функциональная структура подкомплекса показывает соотношение основных технологических стадий производства его конечного продукта и роль каждой из них в формировании стоимости этого продукта. Территориальная (региональная) структура зернопродуктового подкомплекса АПК включает совокупность соответствующих отраслей в рамках данной территории. Агропромышленные циклы служат основой формирования зернового продуктового подкомплекса АПК. Основными частями компонентной структуры зернопродуктового подкомплекса являются его структурные подразделения, которые развиваются на базе определенных агропромышленных циклов. Агропромышленный цикл (цепь) — это объединения взаимосвязанных стадий одного производственного процесса, который охватывает производство, переработку и реализацию зерновой продукции» [1].

Другой автор, изучающий особенности и роль зернового подкомплекса в АПК, отмечает, что «в состав зернопродуктового подкомплекса целесообразно включать следующие основные сферы агропромышленного производства: организации, осуществляющие производство зерна; структуры, занимающиеся производством и поставкой материально-технических ресурсов; отрасли по транспортировке, хранению и переработке зерна; финансово-кредитные и страховые институты; научно-

исследовательские институты и учебные заведения» [5].

Некоторые из ученых выделяют в структурной организации зернового подкомплекса такие элементы, как «производство материально-технических ресурсов, производство зерна, переработка зерна (на продовольственные и технические потребности, производство комбикормов), хранения и транспортировки, реализация зерна и продуктов его переработки (оптовая и розничная продажа)» [4].

Можно найти и более комплексные подходы к пониманию сущности и особенностей функционирования зернового подкомплекса. Например, И. Г. Калькаев рассматривает его как «сложную социально-экономическую систему, состоящую из хозяйствующих субъектов трех уровней, наличие которых определяется спецификой производственного процесса и технологической взаимосвязью. Первый уровень — совокупность сельскохозяйственных предприятий и организаций, осуществляющих производство первичного сырья для перерабатывающей промышленности, кормов для животноводства и минимальный уровень готовой продукции. Второй уровень — предприятия и организации, основанные на базе элеваторных комплексов, имеющие в своем составе мощности, обеспечивающие хранение, первичную переработку и производство как сырья для углубленной переработки, так и готовой продукции. Третий уровень — предприятия, производящие конечный готовый продукт: хлебокомбинаты (наиболее полно отражающие специфику данного уровня), кондитерские, макаронные фабрики и др. Именно они имеют непосредственный выход на потребительский рынок, осуществляют прямую связь с конечным покупателем, а значит, являются определяющим звеном в формиро-

вании конечной цены продукции зерно-продуктового подкомплекса» [3].

Вместе с этим обратим внимание на мнение И. А. Новиковой, которая считает, что «агропромышленный комплекс (АПК) включает в себя отрасли, имеющие тесные экономические и производственные взаимосвязи, специализирующиеся на производстве сельскохозяйственной продукции, ее переработке и хранении, а также обеспечивающие сельскохозяйственную и перерабатывающую промышленность средствами производства. Особое место в структуре АПК занимает зернопродуктовый подкомплекс. Зерно и продукты его переработки традиционно составляют основу рациона питания населения. Устойчивость продуктового подкомплекса, в частности зернопродуктового, — чрезвычайно сложная и многогранная проблема, которая в современных условиях социально-экономического развития приобретает особую актуальность: от нее зависит преодоление трансформационного спада, вызванного просчетами реализации модели рыночных отношений, решение продовольственной проблемы как важной составляющей экономической безопасности страны, уровень и качество жизни населения» [7].

Главным является то, что зерновой подкомплекс России характеризуется набором определенных конкурентных преимуществ, наиболее весомыми из которых являются благоприятные природно-климатические условия, обеспечивающие рост производства продовольственного класса зерна, соответствующего требованиям высокого качества, а также значительная доля пахотных земель в общем объеме сельскохозяйственных угодий, занятых в растениеводстве.

Кроме этого существуют некоторые недостатки, среди которых следует

отметить главным образом снижение уровня плодородия сельскохозяйственных угодий, снижение показателей урожайности зерновых, что в итоге обуславливает рост показателей себестоимости зернового производства.

Производственно-экономический комплекс функциональных отраслей и подразделений, обеспечивающих эффективную организацию производства зерна и переработку его продуктов, взаимосвязанных единой целью экономических интересов, составляет зерновой продуктовый подкомплекс АПК.

Формирование зернового подкомплекса АПК и его функционирование предопределено рядом объективных причин. Во-первых, по мере усиления индустриализации сельского хозяйства, перехода его материально-технической базы на промышленную основу происходит дифференциация аграрной сферы. Во-вторых, такие процессы, как общественное разделение труда, увеличение числа обособленных отраслей, предприятий обуславливают взаимозависимость элементов хозяйственной структуры друг от друга, от их обеспеченности материальными, финансовыми и трудовыми ресурсами, а также от поставок средств производства.

Анализ входящих в состав зернового подкомплекса элементов показывает, что специфика его функционирования прямо зависит от комплекса формирующих его отраслей и подотраслей, которые в целом обеспечивают возможность реализации целевых ориентиров всей системы.

Таким образом, это позволяет уточнить классическую формулировку понятия подкомплекса в системе АПК: подкомплекс в составе АПК — организационно-структурное формирование агропромышленного комплекса, функционирующее в условиях полной хозяйственной самостоятельности, целевым

ориентиром которого является удовлетворение рациональных потребностей общества в продуктах питания или предметах потребления. Основной целевой ориентир зернового подкомплекса — максимально возможное удовлетворение потребностей общества в зерновой продукции, продуктах переработки зерна.

Кроме этого не менее важными функциями зернового подкомплекса являются такие как: создание условий для организации и функционирования сбалансированного рынка зерновой продукции и продуктов переработки зерна; повышение уровня конкурентоспособности агропромышленного комплекса в целом и на мировом рынке; наиболее интенсивное использование производственного потенциала всех сфер зернового подкомплекса АПК; снижение уровня потерь в цепи товародвижения «производство — хранение — распределение — переработка — коммерческий оборот зерна».

Библиографический список

1. Амирова, Э. Ф. Перспективные направления повышения эффективности зернопродуктового подкомплекса // Вестник Казанского гос. аграр. ун-та. — 2008. — № 2 (8). — С. 9–12.
2. Афанасьева, И. И. Логистическая организация производства и распределения зерна : дисс. ... д-ра экон. наук ; Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). — Ростов н/Д, 2015.
3. Калькаев, И. Г. Обоснование и формирование критериев устойчивого развития зернопродуктового подкомплекса // Формирование рыночных отношений в региональном АПК : матер. междунар. заоч. науч.-практ. конф. / под общ. ред. М. П. Гриценко. — Барнаул : Аз Бука, 2004. — С. 292–300.

4. Костромина, В. О. Эффективность функционирования предприятий зернопродуктового подкомплекса : автореф. дисс. ... канд. экон. наук ; Междунар. ун-т бизнеса и права. — Херсон, 2011.

5. Мамбетова, Ф. М. Формирование механизма устойчивого развития зернопродуктового подкомплекса: теория, методология и практика : дисс. ... д-ра экон. наук. — Владикавказ, 2010.

6. Митько, О. А. Формирование и развитие рыночно-регулируемой логистической системы производства и реализации зерновой продукции : автореф. дисс. ... д-ра экон. наук ; Ростовский государственный экономический университет «РИНХ». — Ростов н/Д, 2006.

7. Новикова, И. А. Особенности устойчивого развития зернопродуктового подкомплекса [Электронный ресурс] // Сборник научных трудов СевКавГТУ. — 2006. — № 3.

8. Сельскохозяйственные товары. Зерно и продукты его переработки. Об изменениях в промышленном использовании зерна / БИКИ. — 2012. — № 149–150 (9394–9395). — С. 6.

Bibliographic list

1. Amirova, E. F. Promising ways of increasing the efficiency of grain products // Vestnik of Kazan State Farmers University. — 2008. — № 2 (8). — P. 9–12.

2. Afanasieva, I. I. Logistical organization of production and distribution

of grain : diss. ... doctor econ. Sciences ; Rostov State University of Economics (RINH). — Rostov-on-Don, 2015.

3. Kalkaev, I. G. Rationale and the formation of sustainable development criteria grain products sub // Formation of market relations in the regional agribusiness : materials of International scientific and practical conference / under total ed. of M. P. Hrytsenko. — Barnaul : Az Buka, 2004. — P. 292–300.

4. Kostromina, V. O. Efficiency of enterprises of grain products : author. of diss. of cand. of economic sciences ; International University of Business and Law. — Kherson, 2011.

5. Mambetova, F. M. Formation of the mechanism of sustainable development of grain products: theory, methodology and practice : diss. of Dr. of economic sciences. — Vladikavkaz, 2010.

6. Mitko, O. A. Formation and development of market-regulated logistics of production and sales of grain products : author. of diss. of Dr. of economic sciences ; Rostov State University of Economics «RINH». — Rostov-on-Don, 2006.

7. Novikova, I. A. Features of sustainable development of grain products sub [Electronic resource] // Collection of scientific works NCSTU. — 2006. — № 3.

8. Agricultural commodities. Grain and its products. On changes in the industrial use of grain / БИКИ. — 2012. — № 149–150 (9394–9395). — P. 6.

В. В. Ванюшкина

МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭТИЧЕСКОГО БРЕНДА ВУЗА

Аннотация

Данная статья рассматривает методическую платформу формирования бренда вуза, которая базируется на совокупности методов и методик, способствующих достижению социально-этической ориентации бренда вуза. Приведена трехуровневая структура процесса формирования комплексной ценности бренда в координатах концепции маркетинга влияния.

Ключевые слова

Бренд вуза, социально-этический маркетинг, маркетинг влияния, социально-этический бренд вуза.

V. V. Vanyushkina

METHODOLOGICAL PLATFORM FORMATION OF SOCIAL AND ETHICAL BRAND OF HIGH SCHOOL

Annotation

This article considers the methodical platform of brand formation of high school, which are based on a set of methods and techniques contributing to the achievement of socio-ethical orientation of university brand. Shows the three level structure of the formation of the complex values of the brand in the coordinates of the concept of marketing of influence.

Keywords

Brand of high school, social and ethical marketing, marketing of influence, social and ethical brand of high school.

В координатах современных маркетинговых концепций социально-этические характеристики бренда вуза в большей мере созвучны с идеями концепции маркетинга влияния.

Идеи маркетинга влияния органично встроились в классические маркетинговые концепции и нашли отражение в теоретическом, методологическом и практическом плане в работах зарубежных и российских маркетологов [2, 3, 6, 7, 9, 10].

В своем большинстве ученые сходятся во мнении о том, что теория маркетинга влияния не есть нечто законченное и опирается на множество концепций, касающихся законов спроса и предложения, теорий предельной по-

лезности, транзакционных издержек, поведения потребителей и др.

В 1990-е гг. в рамках скандинавской концепции маркетинга выделилось теоретическое направление маркетинга взаимодействия.

Л. Халлен, И. Юханссон и др. [12], исследуя проблемы сетевых взаимодействий, обратили внимание на разнонаправленное влияние факторов, обеспечивающих сетевые эффекты. В частности, они отмечали, что, исходя из сложившейся рыночной ситуации, изменяется характер взаимодействия субъектов – участников сетевой структуры. Ими установлено, что в зависимости от факторов, определяющих уровень концентрации спроса, удаленность рынка сбыта, рыночную до-

лю, особенности и вид продукции, применяемые технологии и их сложность, бренд, имидж, такие аспекты рыночных взаимосвязей, как информационная поддержка, социальные вопросы, корпоративная зависимость приобретают различную важность, и эта тенденция носит устойчивый, систематический характер. Развитие данных выводов находит отражение в работах Г. Л. Багиева, где он обращает внимание на термин «взаимодействие» с точки зрения его внутрисистемных компонентов, выступающих одновременно как причина и как условие существования исследуемого маркетингового объекта, явления, процесса. В дальнейшем такое понимание концептуальных положений маркетинга взаимодействия создает основу для появления новой формы маркетинга — маркетинга влияния, поступательному развитию которой способствует информатизация современного общества.

Несмотря на определенную идентичность сфер ответственности коммуникационной и информационной составляющих маркетинга в контексте концепции маркетинга влияния наметились определенные различия в целевых установках этих инструментов. Достаточно аргументированно это обстоятельство обосновано в монографии В. Н. Татаренко и Н. И. Мелентьевой, где они рассматривают базовые идеи маркетинга в координатах «взаимодействие — влияние» [8, с. 450].

В фокусе воззрений этих ученых — проблемы развития конкурентных маркетинговых взаимодействий субъектов рынка, порядок формирования маркетинговых баз знаний и информационных систем современного типа, понятийный аппарат межсубъектных маркетинговых взаимодействий и коммуникаций.

Концептуальные идеи совершенствования мотивационного процесса в маркетинговых системах влияния разного уровня заинтересовали нас с точки зрения возможности их приложения и

адаптации к концепции социально-этического бренда вуза. Мы установили, что структурное оформление и методологические принципы межсубъектных сетевых коммуникаций, раскрытые В. Н. Татаренко и Н. И. Мелентьевой, находят отклик в вузовских организационно-функциональных принципах и моделях маркетинга.

Следует признать, что методологическая платформа бренда вуза может рассматриваться лишь в разрезе *дополнительных благ* «влияния» как «сублимации энергии правильно организованных информационных взаимодействий» [8, с. 13]. Поскольку результат такого влияния не предопределен изначально, важно организовать систему взаимодействий участников вузовской среды на социально-этической платформе. Способность создать, получить и накапливать этот ценнейший субстрат требует социально-этической трансформации составляющих бренда вуза, понимания его экономической, надэкономической и философской сущности. В связи с этим исследование проблемы становления и развития бренда вуза в системе маркетинга влияния предполагает обоснование методологической платформы концепции социально-этического бренда вуза.

Бренд вуза — это атрибут маркетинговой деятельности, инструмент воздействия маркетологов на рынок и его субъектов и объективные по своей природе рыночные процессы. Как атрибут маркетинговой деятельности, бренд вуза разрабатывается осознанно и целенаправленно, а, следовательно, выражает тенденции, соответствующие конкретному этапу развития общества и условиям маркетинговой среды. Руководствуясь такого рода логикой методологии концепции социально-этического бренда вуза будем рассматривать в двух аспектах: с точки зрения теоретического знания и с позиции практической деятельности вузов.

Диалектический подход к исследованию теоретических аспектов брендинга и сущностных характеристик бренда вуза [5, с. 86] реализуется на уровне моделирования «идеальных» сторон его реализации. Практический подход предполагает решение конкретных задач и реализацию требуемых преобразований в высшей школе с помощью инструментария брендинга.

Методологическую платформу можно рассматривать как: самостоятельный срез знаний, направленных на изучение структурной, организационной последовательности изучения того или иного явления; совокупность методов и методик, применяемых в какой-либо науке. В связи с этим методологическая платформа концепции социально-этического бренда вуза базируется на совокупности методов и методик, способствующих достижению социально-этической ориентации бренда вуза. Так, методика объединяет совокупность способов и приемов целесообразного достижения поставленных задач, а метод вооружает исследователя соответствующими способами решения конкретной проблемы.

Концепция брендинга зарекомендовала себя как одна из наиболее перспективных идей, способствующих интеграции маркетингового коммуникационного инструментария в единую систему — методологическую платформу концепции социально-этического бренда вуза в системе маркетинга влияния [6, с. 88].

При рассмотрении проблемы бренда вуза в системе маркетинга влияния мы исходили из необходимости обоснования методологической платформы концепции социально-этического бренда вуза.

При достаточной изученности и научной обоснованности теоретических положений социально-этического маркетинга следует отметить наличие пробелов в обосновании целого ряда теоретических аспектов концепции социально-этического бренда вуза.

В ходе исследования нами было выявлено, что концепция социально-этического маркетинга играет важную роль, и именно в сфере образовательных услуг объектом управления маркетинга выступает не совокупное решение, а коммуникации между субъектами рынка образовательных услуг. Коммуникации являются многозначительным ресурсом образовательного учреждения наряду с материальными, финансовыми, трудовыми, информационными и другими ресурсами. И строиться эти отношения должны на социально-этической основе.

Наиболее демонстративным образом политика брендинга реализуется через совокупность суждений, общих как для внутренней среды вуза, так и для внешней, как результат восприятия отдельными индивидами потока визуальной, текстовой и фактографической информации о вузе. Собственно именно поэтому в конечном «продукте» бренда вуза реализуются элементы социально-этического потенциала сферы образования.

Трехуровневая структура процесса формирования комплексной ценности бренда в координатах концепции маркетинга влияния обретает новый вектор развития, обусловленный элементами маркетинговых коммуникаций и стратегии социально-этической направленности.

Первый уровень обусловлен пониманием социальной ценности абитуриентом при выборе вуза, учетом этой ценности работодателем при приеме выпускника вуза на работу, приоритетом социальных характеристик над «денежной» оценкой выпускника-специалиста.

Нами была предложена своя трактовка понимания социальной ценности бренда вуза. Социальная ценность бренда вуза заключается в обеспечении высшей потребительской ценности и социальной ответственности всех участников процесса предоставления, получения и использования образовательных услуг (вуз — студент — рабо-

тодатель) с учетом длительного благополучия, чувства уважения, восхищения и симпатии, что приведет к повышению интеллектуального потенциала страны.

Второй уровень. Анализ восприятия потребительной ценности бренда абитуриентами по показателям осведомленности, отношения, воспринимаемого качества и лояльности.

Принципиальную важность приобретает осведомленность абитуриента о внутренней и внешней среде вуза, стратегических приоритетах его развития, качестве образования и перспективах трудоустройства.

Проведение анализа потребительской ценности бренда в разрезе **дополнительных благ** его «влияния» реализуется с точки зрения системных компонентов, входящих в программу продвижения бренда.

Третий уровень. На третьем уровне обеспечивается долгосрочная ценность бренда как симбиоз его рыночных и социальных параметров, через мониторинг динамики общественного мнения о вузе [4, с. 151].

С помощью определенных показателей, выявленных путем мониторинга целевой аудитории, формируется методическая платформа долгосрочной ценности бренда. В этом смысле носителями и непосредственными участниками продвижения бренда вуза становятся его сотрудники, студенты, выпускники.

Следует еще раз подчеркнуть роль образов, явлений, событий, процессов, которые непосредственным образом влияют на позитивное восприятие бренда целевой аудиторией.

Взаимоотношение маркетингового инструментария с внешней средой обеспечивается путем информирования общества и потенциальных потребителей о мероприятиях, достижениях и работе вуза. Процесс трудоустройства достигается с помощью мониторинга выпускников для дальнейшего сотрудничества, содействия в трудоустройстве

выпускников, сотрудничества с кадровыми агентствами, совместных социальных проектов [5, с. 7].

Практический срез исследуемой нами проблемы свидетельствует о возрастании роли маркетинговых коммуникаций в образовательной сфере. Такое положение дел обусловлено развитием тенденции интеграции вузов в мировое образовательное пространство и расширением открытости вузов внешнему миру. Возникла необходимость распространения информации о деятельности вуза, расширении рекламы о предоставляемых образовательных услугах, и, как следствие, потребовались дополнительные усилия для поддержки имиджа вуза. Для этого подключаются различные инструменты маркетинга, способные значительно влиять на предпочтения потребителей образовательных услуг, что сказывается на развитии бренда вуза.

Зачастую российские вузы упускают из внимания восприятие потенциальными потребителями вуза и под брендингом понимают лишь некоторые составляющие марочной стратегии, ограничиваясь только привлечением студентов и разработкой web-сайта вуза. Однако бренд вуза является достаточно сложной комплексной категорией, которая охватывает такие характеристики, как: эмоциональные ассоциации вуза; ценностные убеждения, сформированные в сознании потребителя; визуальный образ.

Практический подход к разработке методологии концепции социально-этического бренда вуза не исключает изучение закономерностей развития брендинга, конкретных форм его проявления и видов. Содержательная практическая методология базируется на изучении законов, категорий, критериев научности и обобщении методов исследования.

Взаимоотношение с внешней средой достигается путем информирования общества и потенциальных потребителей о планах, мероприятиях, проектах развития и достижениях вуза.

Процесс трудоустройства выпускников реализуется с помощью мониторинга сложившейся структуры занятости тех, кто уже окончил вуз. Это целесообразно в контексте дальнейшего сотрудничества с выпускниками, содействия в их трудоустройстве кадровыми агентствами при реализации социально значимых проектов развития.

В образовательном секторе хозяйствования бренд для общественного мнения нередко бывает решающим при оценке вуза и его выпускников (при поступлении их на работу). В то же время каждый выпускник должен считаться (соответствовать) этому общественному мнению, именно эту линию реализует социально-этический маркетинг и брендинг как составная часть этой концепции. Главенствующая цель брендинга в данном контексте состоит в том, чтобы не порочить доброе имя вуза, которое завоевано трудом многих тысяч людей (профессорско-преподавательского состава, выпускников).

В научных трудах по философии, педагогике и маркетингу приводятся определения понятия «культура», созвучные концептуальным подходам социально-этического бренда вуза. Культура — сотворенный человеком его собственный мир, отличный от природного. Культурой опосредуются структуры общественного сознания, мировоззренческие и нравственные устои общества, потребность непрерывного духовного обновления народа. Познанная и осознанная реальность вначале фиксируется как новые знания, представления, идеи, мировоззрения. Знания, уже утвердившиеся в общественном сознании, воплощаются в формах жизнедеятельности людей. Таким образом, различаются культура сотворенная и культура, уже воплощенная в новой организации внешней среды. Для выражения этого второго состояния культуры применяется термин цивилизация [1, с. 319].

Выбор, который осуществляет вуз, разрабатывая стратегию своего развития, состоит из сбалансированности подходов использования различных инструментов маркетинговых коммуникаций. Необходимость в качественном образовательном маркетинге с практической точки зрения не вызывает сомнений.

Библиографический список

1. Афанасенко, И. Д., Борисова, В. В. Логистика в системе совокупного знания. — СПб. : изд-во СПб ГЭУ, 2013.
2. Багиев, Г. Л., Иванькова, Н. А., Шарма, Део Д. Основы теории рыночных сетей и промышленный маркетинг // Стратегия развития высшего образования и рыночные новации в России : уч. зап. — СПб. : СПбУЭФ, 1994.
3. Багиев, Г. Л., Красикова, Н. И. Мотивация коммерческих коммуникаций в системе маркетинга : учеб. пособие. — СПб. : изд-во СПбУЭФ, 1994.
4. Аكوпова, Е. С., Ванюшкина, В. В. Бренд вуза: социальный аспект // Финансовые исследования. — 2012. — № 2 (35).
5. Ванюшкина, В. В. Бренд высшего образовательного учреждения: особенности формирования и продвижения : дисс. канд. эконом. наук. — Ростов н/Д, 2011.
6. Ванюшкина, В. В. Бренд вуза в разрезе современных проблем образования // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2013. — № 4 (44).
7. Ерохина, Т. Б. PR: информационная политика корпорации // Предпринимательство. — 2008. — № 4.
8. Мелентьева, Н. И. Маркетинговые коммуникации : учеб. пособие. — СПб. : изд-во СПбГУЭФ, 2011.
9. Татаренко, В. Н., Мелентьева, Н. И. Маркетинг влияние теоретико-методологические основы: Управление информацией и междисциплинарные комму-

никации. — СПб. : Борей Арт, 2008. — С. 13.

10. Халлен, Л., Сайед-Мохамед, Н., Юхансон, Я. Взаимоотношения и обмен в международном бизнесе // Маркетинг и рыночные сети: учебные записки коммерческого факультета. — СПб. : изд-во СПбУЭФ, 1994. — Ч. 1.

11. Юхансон, Я. Стратегия и тактика деловых коммуникаций в промышленном маркетинге // Маркетинг и рыночные сети : уч. зап. — СПб. : СПбУЭФ, 1994. — Ч. 1.

12. Hallen, L., Johansson, I., Sayed, Mohamed N. Relationship Strength and Stability in International Marketing // Industrial Marketing Purchasing. — 1987. — № 3. — Vol. 2. — P. 74–89.

13. Hallen, L., Johansson, I., Sayed, Mohamed N. Business Relationships and Customer Production Technology. Accept for publication in the Business // Business Marketing Journal. — 1993. — № 1. — Vol. 2. — P. 94–116.

Bibliographic list

1. Afanasenko, I. D., Borisova, V. V. Logistics in the system of collective knowledge. — SPb. : Publishing house of St. Petersburg State University of Economics, 2013.

2. Bagiev, G. L., Ivankov, N. A., Sharma, Deo D. The foundations of the theory of market networks and industrial marketing // Development strategy of higher education and market novation's in Russia : proceedings. — SPb. : Publishing house of SPbGUEF, 1994.

3. Bagiev, G. L., Krasikova, N. A. Motivation for commercial communications in marketing: Proc. allowance. — SPb. : Publishing house of SPSUEF, 1994.

4. Akopova, E. S., Vanyushkina, V. V. Brand of high school: the social aspect // Financial Research. — 2012. — № 2 (35).

5. Vanyushkina, V. V. Brand of higher educational institution: the peculiarities of formation and promotion : diss. of candidate of economic sciences. — Rostov-on-Don, 2011.

6. Vanyushkina, V. V. University brand in the social contemporary problems of education // Vestnik of Rostov State University of Economics (RINH). — 2013. — № 4 (44).

7. Erokhina, T. B. PR: information policy of the Corporation // Business. — 2008. — № 4.

8. Melentieva, N. I. Marketing communications: a tutorial. — SPb. : Publishing house of SPbGUEF, 2011.

9. Tatarenko, V. N., Melentieva, N. A. Marketing influences the theoretical and methodological foundations: Information management and intersubjective communication. — SPb. : Borey Art, 2008. — P. 13.

10. Hallen, L., Sayed, Mohamed, N., Johansson, J. Relationships and exchange in international business // Marketing and market network: teaching notes of commercial department. — SPb. : Publishing house of SPbGUEF, 1994. — P. 1.

11. Johansson, J. The strategy and tactic of business communication in industrial marketing // Marketing and market networks : proceedings. — SPb. : SPbGUEF, 1994. — P. 1.

12. Hallen, L., Johansson, I., Sayed, Mohamed N. Relationship strength and stability in international marketing // Industrial marketing purchasing. — 1987. — № 3. — Vol. 2. — P. 74–89.

13. Hallen, L., Johansson, I., Sayed, Mohamed N. Business Relationships and Customer Production Technology. Accept for publication in the Business // Business Marketing Journal. — 1993. — № 1. — Vol. 2. — P. 94–116.

Н. И. Левченко

РОЛЬ ЛОГИСТИКИ В РАЗВИТИИ ПРОЦЕССОВ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Аннотация

В статье представлены перспективные с точки зрения логистики направления развития национальной экономики в условиях импортозамещения; охарактеризованы преимущества и угрозы инициации процессов импортозамещения в рамках функционирования системы государственных закупок; выявлены стратегические сферы логистического развития системы государственных закупок; предложены и номинально обоснованы альтернативные направления корректировки сырьевой направленности экспорта.

Ключевые слова

Логистика, система государственных закупок, экспорт, импорт.

N. I. Levchegov

ROLE OF LOGISTICS IN THE DEVELOPMENT OF IMPORT SUBSTITUTION OF GOVERNMENT PURCHASES

Annotation

Article presents the promising from the point of view of logistics development trends of the national economy in terms of import substitution; described the benefits and threats of the initiation process of import substitution in the framework of the public procurement system functioning; identified strategic areas of the logistics of the public procurement system; proposed and proved nominally alternative directions corrections of raw materials export orientation.

Keywords

Logistics, the system of government procurement, export, import.

Наиболее значимым инструментом государственной логистики на современном этапе развития системы обеспечения стратегических отраслей хозяйства выступает активизация доступа малого и среднего бизнеса к национальным производствам, снабжающим базовые отрасли экономики. Российская экономика нуждается в разумном конкурентоспособном импортозамещении, и в первую очередь это касается государственного заказа. Минпромторг России и Правительство РФ проводят целый комплекс эффективных мероприятий по поддержке малого и среднего предпринимательства. При этом логистика госзакупок должна быть ориентирована именно на обеспечение стратегических отраслей народного хо-

зяйства, в расчете на долгосрочную перспективу. Прерогативой вспомогательных хозяйственных комплексов должен стать выпуск востребованных категорий комплектующих и запасных частей, лекарственных препаратов и медицинской техники, включая расходные материалы и сервисное обслуживание.

В течение последних десятилетий наша страна закрепила за собой статус сырьевой мировой державы, однако последние несколько лет Правительство Российской Федерации предпринимает комплекс стратегических действий в пользу отказа от такого рода зависимости. Не следует упускать из виду, что основные статьи бюджетного обеспечения финансировались именно за счет сырьевого экспорта. В условиях санк-

ций и торгово-экономических ограничений, в рамках развития государственной логистики и ключевых отраслей необходимо представить возможности возведения и запуска в эксплуатацию обрабатывающих производств, которые позволят увеличить энергоэффективность российской промышленности.

Необходимо проанализировать потребности базовых отраслей, учитывая систему товародвижения, то есть непосредственно комплекс логистических активностей, позволяющих потокам комплектующих материалов эффективно передвигаться, с целью воссоздания производственных циклов. На данном этапе это основная задача, выполнение которой позволит инициировать процессы самообеспечения. Следует отметить, что за последний год в нашей стране была существенно усовершенствована в пользу национальных производителей законодательно-правовая база именно в области организации и проведения государственных закупок. В этом отношении система преференций, созданных для национального производителя, является стартовой платформой формирования инновационной экономики, построенной на использовании передовых достижений технического прогресса, фундаменте научных знаний, способных обеспечить положительный результат, доминантную конкурентоспособность на долгосрочную перспективу.

Критически важными для успешного решения задачи импортозамещения является реализация механизмов государственной поддержки через снижение издержек производителей на оплату тарифов субъектов естественных монополий, а также субсидирование затрат исполнителей госзаказа на оплату банковских гарантий в случае успешного исполнения контракта. Отечественные производители и поставщики, особенно малый и средний бизнес, постоянно сталкиваются с проблемой, когда крупные госкомпании размещают заказы через собственные корпоративные, а не че-

рез независимые электронные площадки. В итоге вокруг каждой такой кэптивной площадки формируется тесный круг поставщиков, хорошо знакомых с местными правилами и процедурами. Это, в свою очередь, создает риски завышения цен, ограничивает возможность выбора для заказчика. Необходимо либо разработать и ввести единый набор правил функционирования корпоративных электронных площадок, либо обязать госкомпании размещать заказы на товары через независимые электронные площадки. Это обеспечит крупным госкомпаниям доступ к заведомо более широкому кругу потенциальных поставщиков, а отечественные производители будут получать информацию о реальном спросе, что ориентирует их на производство импортозамещающей продукции [2].

Россия ежегодно выручала от экспорта нефти и нефтепродуктов около 280 млрд долл. При снижении цены вдвое выручка составит 140 млрд долл. При существующем валютном курсе рубля потери от двукратного снижения мировых цен на нефть приблизятся к 9 трлн руб. Это примерно соответствует золотовалютным резервам страны от продажи сырья в предшествующие годы. Полученная оценка потерь предельно завышена. По оценкам Минэкономики, обвал на рынке нефти обойдется федеральному бюджету в 2,35 трлн рублей. В декабре 2014 г. неожиданно высокий рост — 3,9 % — промышленного производства России был обусловлен главным образом высокими показателями оборонных отраслей: авиапрома, судпрома и др. Рост гособоронзаказа и его стабильное финансирование явились драйвером российской экономики [3, с. 2]. Росту производства способствовал также ажиотажный спрос на товары народного потребления, вызванный ослаблением рубля и оплаченный из традиционных дополнительных выплат конца года, а частично — из рублевых сбережений прошлых лет [5].

Таким образом, основы теоретико-прикладного, инструментального обес-

печения развития логистики государственных закупок обеспечивающих отраслей хозяйственного комплекса основываются на потребностях базовых отраслей в отношении сырья, материалов, комплектующих, запасных частей и системы социально-экономического потребления в готовой продукции, товарах, способных удовлетворить нужды в первую очередь по качественным и ценовым характеристикам.

Следует критически оценить возможности развития производственных фондов, учитывая, как отмечалось, качественные характеристики ресурсов, необходимых для реализации проектов инновационного развития, требования энергоемкости и сокращения воспроизводственных циклов в отраслях промышленности. Исключая импортозависимость базовых отраслей, необходимо учитывать и тот факт, что в экономике в целом происходит коррекция стоимостей под влиянием волатильности рубля, изменения цены нефти на мировой арене. При этом все факты говорят о том, что введение санкций может оказаться для России судьбоносным этапом, инициированным по сути извне, но существует ряд негативных последствий такого развития событий.

В случае, когда падает стоимость нефти на мировой биржевой арене, это влечет снижение стоимости экспортируемого нашей страной газа, а в дальнейшем увеличиваются цены потребительского внутреннего рынка. В столь сложный временный период Правительство и Президент Российской Федерации предпринимают максимально эффективные меры по сдерживанию стоимостного диапазона потребительской корзины, полноценно обеспечивая социально-экономические обязательства. Следует учитывать тот факт, что за счет экспорта, имеющего явно сырьевую направленность, наша страна закупает машины и оборудование, медицинскую аппаратуру, продовольствие. При этом следует отметить, что в процессе диверсификации

экспортных возможностей возникли новые направления торгово-экономического сотрудничества, способные инициировать развитие импортозамещения в комплексе обрабатывающих отраслей национального хозяйства.

За временной период, прошедший после введения торгово-экономических ограничений и санкций, обоюдных на данном этапе, наша страна не показала значительного экономического роста, но при этом и существенного спада отметить не представляется возможным. Как показывает практика, инвестиционная активность иностранных компаний, сменившихся национальными организациями, также не несет определенных экономических угроз, но при этом даже нулевой рост сочетается с падением внутренней валюты, что отражается непосредственно на благосостоянии населения.

Задача построения мощной внутренней экономики и постепенного перехода на модель внутренне ориентированного роста и стимулирования конечного спроса также решалась в отрыве от проблемы модернизации инфраструктуры товарного рынка, строительства дорог и прочих проектов. В современный момент накопление основного капитала не может происходить в отрыве от решения важнейшей задачи доступа к денежной ликвидности. С нашей точки зрения, существующая конфигурация системы денежного предложения в России неадекватна тем задачам, которые стоят перед индустриальным сектором экономики. Денежное сжатие вызывает хронический дефицит ликвидности в банковском секторе. Институционально закрепленная ЦБ РФ ситуация денежного дефицита фактически вызвана неоправданно жесткой денежной политикой. В экономике должен быть сформирован новый контур воспроизводства ее конкурентоспособности, правильное идейное оформление которого должно позволить преодолеть ложное противопоставление процесса постиндустриального и индустриального развития, в прикладном смысле аккумулирующего

в себе массу «опасных» диалектических противоречий [1].

В сегодняшних условиях все стратегии экономического поведения пересекаются в точке импортозамещения. Решение об отказе от импорта каждый участник рынка принимает самостоятельно. Исключения представляют государственные компании, финансирующие оплату импорта из бюджетных средств. Отказ от импорта освобождает часть внутреннего рынка от внешней конкуренции. Российская экономика располагает для развития импортозамещения необходимыми производственными ресурсами: некоторыми резервными производственными мощностями, топливом и энергией, металлами и их синтетическими заменителями, недоиспользованными сельскохозяйственными угодьями земель в различных климатических зонах, пресной водой, химическими удобрениями, углеводородным сырьем для нефтехимии, трудовыми ресурсами с достаточно высоким образовательным уровнем, обширным научным потенциалом и т. д. Наиболее узкое место — инвестиции, поскольку ограниченные возможности внутреннего инвестирования сдерживают высокие проценты кредитных ставок и низкие темпы роста. Поэтому главная государственная поддержка импортозамещения должна распространяться на ограниченный круг компаний, видов производств, продуктов, т. е. на сферы, где возможности для достижения результатов наиболее реальны. Объектом господдержки может также выступать конкретный проект импортозамещения. Ограниченность ресурсов для финансирования импортозамещения отечественными производителями и его господдержки требует обоснованного отбора точек импортозамещения и концентрации средств на реализации отобранных проектов импортозамещения. В качестве форм господдержки отобранных проектов могут выступать дешевые кредиты, госгарантии и другие преференции, специфические для каждого отобранного проекта [2]. Однако следует отметить, что даже значи-

тельные государственные меры, имеющие комплексный характер и эффективные по сути, не могут дать единовременный результат, а он необходим российской экономике как можно скорее. Новая модель, рассчитанная на отход от сырьевого баланса экспорта, не может быть реализована в настоящий момент, это возможно лишь в рамках десятилетий. Поэтому сложно представить иной более сложный фактор для национального хозяйства, чем временные характеристики развития инновационных процессов в экономике.

Касательно показателей технологического профиля следует отметить, что российские энергокомпании на определенном этапе значительно отставали от своих аналогов в развитых странах, с трудом адаптируясь к условиям внешней среды. Внутри комплекса, как в любой экономической, или, если представить объективно, логистической системе, не существовало стимулов к росту уровня внутренней эффективности. Огромный пласт нерешенных проблем мешал рациональному планированию режимов производства и потребления электроэнергии и мощности, не решал вопросов современного энергосбережения. К тому же в отрасли отмечалась высокая аварийность из-за значительной изношенности фондов, а также снижения контроля за соблюдением правил безопасности, появилась высокая вероятность возникновения достаточно крупных аварий [4].

Развитие отраслей и комплексов экономики страны подвержено влиянию времени в отношении инвестиций, технико-технологического обеспечения, информационных систем и в том числе взаимосвязи необходимости импортозамещения и инициации национального производства как одного из долговременных стратегических ориентиров; они давно были внесены в дорожные карты развития отраслей страны, но необходимость в их реализации возросла стремительно с усложнением внешних и по цепной реакции внутренних условий рынка. Поэтому в данный

момент фактор времени имеет определяющее значение. Потребность в технологиях, производственных мощностях, дополнительных финансово-банковских услугах, кредитовании и других формах государственного участия обострилась повсеместно и практически одновременно.

Учитывая инвестиционные возможности, следует отметить, что располагая определенными средствами инициировать нивелирование отставания обрабатывающих производств достаточно просто, при необходимости импортной ориентации в процессе развития отраслей. В результате, продукция национального производства должна быть конкурентоспособной по стоимостным и качественным характеристикам, для того, чтобы полноценно вытеснить импорт. Но на мировой арене в данный момент присутствуют активные представители Азиатско-Тихоокеанского региона и стран Латинской Америки, представляющие такую продукцию в широком ассортименте, предполагающие высокую конкурентную позицию, они составляют в определенных товарных группах доминантную позицию относительно ценового диапазона. Обладая более дешевой рабочей силой и при этом относительно развитыми производственными фондами, эти государства могут эффективно поддерживать конкурентные позиции. Следовательно, упор в развитии теоретико-прикладного инструментария импортозамещения должен быть сделан на повышение качественных характеристик продукции за счет массового производства, причем накопленное отставание фондов относительно технико-технологического обеспечения последнего может действительно лимитировать развитие логистически выверенного комплекса. Следует отметить, что данный вид импортозависимости достаточно сложен для управленческих решений, так как сочетает в себе основные характеристики одновременных внушительных затрат и базовые характеристики достаточно продолжительных временных параметров.

Библиографический список

1. Альбеков, А. У., Ротэрмель, А. А. Факторы развития производственной инфраструктуры макрологистической системы товароснабжения внутреннего рынка России // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2013. — № 4 (44). — С. 11–17.
2. Импортзамещение в отраслях экономики России [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [ecfor.ru>pdf.php?id=2015/5/05](http://ecfor.ru/pdf.php?id=2015/5/05).
3. Как обеспечить импортозамещение? [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [logistics.ru>supply/news/kak...importozameshchenie](http://logistics.ru/supply/news/kak...importozameshchenie).
4. Пархоменко, Т. В., Полуботко, А. А. Интеллектуальная информационно-аналитическая система логистического форсайтинга энергорынка региона / под ред. А. У. Альбекова. — Ростов н/Д, 2014.
5. Коммерсантъ. — 27.01.2015 ; 02.02.2015.

Bibliographic list

1. Albekov, A. U., Rotermel', A. A. Factors of production infrastructure macrologistical internal Russian market trade // Vestnik of Rostov State University of Economics (RINH). — 2013. — № 4 (44). — P. 11–17.
2. Import substitution industries in Russia [Electronic resource]. — URL : [ecfor.ru>pdf.php id = 2015/5/05](http://ecfor.ru/pdf.php?id=2015/5/05).
3. How to ensure import substitution? [Electronic resource]. — URL : [logistics.ru>supply/news/kak...importozameshchenie](http://logistics.ru/supply/news/kak...importozameshchenie).
4. Parkhomenko, T. V., Polubotko, A. A. Intelligent information-analytical system of logistics of forsayting energy market in the region / ed. by A. U. Albekov. — Rostov-on-Don, 2014.
5. Kommersant. — 27.01.2015 ; 02.02.2015.

Э. А. Мамаев, М. В. Михайлюк

РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА В РОССИИ: АНТИКРИЗИСНЫЕ ИМПЕРАТИВЫ КАЧЕСТВЕННОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Аннотация

В статье рассматриваются особенности и обосновываются направления дальнейшего развития логистического аутсорсинга в России, предпосылки которого имеют естественно-эволюционный характер. По мнению авторов, катализатором более масштабной передачи логистики на аутсорсинг в корпоративной среде рынка и ритейле выступает текущий кризис, который усилил конкурентное давление на отраслевых рынках, для которых логистика может выступить в качестве действенного рычага экономического роста, оптимизации издержек и сквозного управления цепями поставок.

Ключевые слова

Логистика, логистический аутсорсинг, конкуренция, оптимизация, сокращение спроса.

E. A. Mamaev, M. V. Mikhailiuk

DEVELOPMENT OF LOGISTICS OUTSOURCING IN RUSSIA: ANTICRISIS IMPERATIVES OF QUALITATIVE TRANSFORMATION

Annotation

Article discusses the features and justified directions for further development of logistics outsourcing in Russia, conditions of which have natural evolutionary. According to the authors, a catalyst for a larger transfer of logistics outsourcing in the enterprise market and retail stands the current crisis, which has increased competitive pressures on industry markets, for which the logistics can act as an effective lever of economic growth through cost optimization and supply chain management.

Keywords

Logistics, logistics outsourcing, competition, optimization, reduction of demand.

В современной России активное развитие сферы товарного обращения, ее не менее интенсивная институциональная трансформация, рост сетевого ритейла, дистрибуции, выход на рынок новых товаропроизводителей — все это серьезно стимулирует развитие логистики. Более того, появляются новые форматы сбыта, а развитие интернет-торговли усиливает давление на онлайн-каналы продаж, особенно в сегменте непродуктовой розницы. Это приводит к трансформации цепей поставок и их логистической платформы, «работает» на образование новых стимулов передачи логистики на аутсорсинг.

Эмпирическую оценку предпосылок и перспектив развития логистического аутсорсинга в России, его технологического усложнения и выхода на более высокие уровни PL можно построить на освещении двух проблемных аспектов: эволюции PL в России и тех возможностях развития аутсорсинга, которые формируются в настоящее время.

Общая проблема развития логистического аутсорсинга в стране связана с общими макроэкономическими сложностями масштабирования данного бизнеса, рост которого вполне может быть поддержан спросом. Дороговизна кредитных

ресурсов, неравномерность географии экономической экспансии и формирования цепей поставок, рыночные риски традиционно сужают потенциал роста транспортно-логистической отрасли.

Фактически мы рассматриваем некоторую эволюцию развития отечественной логистики, которая является синхронной и производной от роста товарного сектора экономики, новых каналов продаж и форматов коммуникационного доступа к потребителю [2]. Такие каналы появляются неравномерно, но именно они дают определенный импульс развития логистического бизнеса, выступая драйвером его совершенствования.

Тем не менее в России, по мировым меркам, данный процесс запаздывает. В зарубежной корпоративной практике бизнес уже давно передал непрофильные виды деятельности на аутсорсинг: в США — 80 % компаний, в Европе — более 60 %, в Китае — больше половины. В РФ этот показатель не превышает 36 %. На фоне данной весьма контрастирующей фактографии отметим, что развитие логистики не является новомодным трендом. Оно жестко мотивировано рынком, и прежде всего ужесточением конкуренции, которое, например, характерно для периодов кризиса. В России бизнес фактически входит в новую фазу своего развития, связанного с насыщением рынка, консолидацией игроков, освоением принципиально новых технологий работы, бизнес-моделей развития. Так, торговые сети все больше отказываются от стратегий экспансивного роста и переходят к операционному совершенствованию. Более выпукло этот тренд представлен в сегменте интернет-ритейла, расходы которого на логистику (более 5 %) значительно превышают аналогичный показатель у зарубежных операторов. Рост интернет-торговли (более 20 % в год) и растущая конкуренция заставляет ритейлеров сокращать издержки, переходить

на аутсорсинг. Рост потребительского сегмента товаров повседневного спроса (FMCG) на периферии формирует спрос со стороны производителей на качественный логистический сервис. Сам кризис, сокращение спроса (с максимальной глубиной падения в регионах) лишь усиливает этот тренд, стимулируя переход на более короткие плечи грузоперевозок. В FMCG-сегменте это означает закупку товаров у местных товаропроизводителей.

В целом, динамика изменения товарных портфелей в структуре предложения логистического аутсорсинга, обновление клиентского портфеля в 2007–2009 гг. и 2014–2015 гг. являются отчетливым индикатором того, что дестабилизация рынка способствует передаче непрофильных функций на аутсорсинг. В этом смысле и сама логистика может рассматриваться в качестве релевантного рычага экономического роста, который понижает актуальное в кризис давление на конечную стоимость продукции [6]. Это позволяет нам выделить два основных фактора качественной трансформации логистического рынка в РФ: эволюционный выход бизнеса в фазу более жесткого конкурентного роста; кризисное сокращение спроса, усиливающее конкуренцию компаний и потребность в формировании дополнительных ценовых преимуществ на рынке. В 2014–2015 гг. эти тренды слились воедино, формируя системные предпосылки для качественной трансформации логистического аутсорсинга в России.

В условиях жесткой конкуренции основной ресурс прорывного роста бизнеса должны составить комплексные отраслевые логистические решения, разработка которых сегодня усиливает потенциал роста не только малых и средних логистических компаний, но и таких монополистов, как ОАО «РЖД» [4, 5]. Заметим, что сегодня эта компания развивается по пути создания транспортно-логистического холдинга,

расширяя спектр сквозных интегрированных услуг, разрабатывает новые логистические продукты, предоставляет грузоотправителям услуги перевозки груза по расписанию, что означает возможность выстраивания оптимальных логистических схем доставки продукции. Реализация новых систем аутсорсинга позволит постепенно трансформировать холдинг в мультимодальную логистическую компанию международного уровня, что составляет принципиально новую стратегическую новацию в системе корпоративного менеджмента, политика которого была менее эластичной к сигналам и запросам рынка.

Не менее серьезный трансформационный потенциал изменений сегодня локализован в товарном секторе экономики, логистика которого должна быть максимально адаптирована к текущему конъюнктурному тренду, который далеко не тривиален. Длительное ослабление рубля, не спадающая инфляция, санкционные ограничения в каналах внешней торговли, сокращение грузовой базы приводят к постепенной переориентации транспортно-логистического комплекса с западной части РФ в направлении юга и Дальнего Востока [7]. Это соответствует инерционному развороту товарных потоков в сторону Китая и стран Юго-Восточной Азии как новых приоритетных торгово-экономических партнеров России. Это означает переход к более широкому спектру мультимодальных схем перевозки, изменение маршрутов поставки и т. д.

Такой геополитический разворот несет определенные риски недозагрузки логистических мощностей в Москве и Санкт-Петербурге. Снижение загрузки складских площадей приведет к сокращению прибыли девелоперов, выходу с рынка более мелких операторов и к консолидации бизнеса. Кроме того, возрастающие объемы грузопотоков из Азии потребуют инвестиций в новые мощности, экономическая целесообраз-

ность которых будет определяться только долгосрочностью новой географии интенсификации экспортно-импортных потоков. В условиях ослабления рубля рост экспорта может не компенсировать сокращения импорта в условиях ограниченных возможностей экспортно ориентированного развития РФ. Логистические операторы будут нести дополнительные потери от сокращения импортных потоков.

Однако более знаковые изменения будут происходить именно в сегменте логистики внутреннего рынка, процесс консолидации и укрупнения операторов которого наметился уже давно. Кризис вероятно лишь усилит этот процесс, повышая уровень требований к эффективности логистического сервиса. Наибольшая коррекция будет характерна для перевозчиков, рынок которых менее структурирован. Это значит, что селекционный отбор пройдут те компании, которые оптимизировали затраты, персонал, имеют четкую стратегию развития и разумный леверидж.

Усиление конкурентного напряжения на рынке, борьба за клиентов, необходимость перехода к более интегрированному логистическому сервису приведет к неравномерному перераспределению клиентской базы. Так, в сегменте многоуровневого маркетинга, связанном с интернет-торговлей, будет наблюдаться рост рынка, драйвером которого является расширение аудитории интернет-магазинов, желающей экономить. Это обеспечит более активное развитие фулфилмента, стимулируя дополнительные операционные новации на технологическом стыке электронной коммерции и логистики.

В сегменте логистического обслуживания корпоративного сегмента возможности операторов по предоставлению комплексного сервиса будут сильно дифференцированы. Часть компаний, имея транспорт на аутсорсинге и/или не имея собственных складских площадей

или лицензии таможенного представителя, объединятся либо уйдут с рынка.

В сегменте складского обслуживания возможно расширение практики прямого взаимодействия грузовладельцев с собственниками складских помещений, что позволит первым экономить на посредниках, заключая прямые договоры.

Заметим, что 3PL-провайдеры изначально возникли как способ минимизации цены на торговой полке за счет исключения торговой наценки посредника. Реализация принципа «открытых затрат» (open costs) позволила понять, какая добавленная стоимость возникает на всей логистической цепи, и договориться относительно ее оптимального распределения между всеми участниками.

В условиях кризиса задача усиления конкурентоспособности товаропроизводителя обретает актуальность, особенно в реальном формате взаимодействия с торговыми сетями, часть которых не вкладываются в логистику, перекладывая эти проблемы на плечи поставщиков. Кроме того, развитие сетями программ выпуска продукции под собственной торговой маркой (СТМ) формирует дополнительный спрос на услуги 3PL-операторов, поскольку создает прозрачную и предельно короткую цепь поставок: размещает заказ напрямую у нужного производителя и получает конкурентный товар в рамках системы прямых поставок, логистическое обслуживание которых провайдер должен взять на себя. Так как маркетинговые основы реализации этой стратегии только возрастают (доля СТМ в товарной массе сетей все еще невелика), перед логистическим бизнесом стоит задача максимально отточить свой функционал, потребность в котором ритейла не вызывает сомнений.

Уплотнение взаимодействия поставщиков и сетей может происходить именно через логистику, которая в этом случае дает массу операционных и ценовых преимуществ. «Если вы — производитель продукции и ведете ваши

продажи через ритейл-сети, то можете начать сотрудничество с логистическим провайдером, который помимо вас будет оказывать услуги этим же сетям. И тогда вы сразу избавляетесь от огромного транспортного «плеча», связанного с доставкой продукции с вашего склада на склад ритейлера, а оттуда — в магазины. Конечно, это возможно только в том случае, если логистический провайдер работает одновременно с производителями и ритейлерами в конкретном секторе (косметика, пищевая продукция, электроника). Также вы можете объединить свои запасы на разных складах в одном регионе под одной крышей на более крупной площадке провайдера, и таким образом существенно снизить расходы на транспортировку для ваших клиентов» [3].

На наш взгляд, значение данного фактора будет только возрастать, расширяя возможности операционного развития 3PL- и 4PL-операторов в России. На волне роста рынка и усложнения его технологического обслуживания значительный карт-бланш нарастить логистическую активность и диверсифицировать свою работу возникает у дистрибуторов, которые могут предложить часть профицитных мощностей рынку и развиваться далее в формате логистического оператора.

Характеризуя эволюцию российского рынка логистики, можно констатировать, что он перешагнул этап своего формирования и является сегодня высококонкурентным, но недостаточно консолидированным, что является следствием недостаточной конкуренции на рынке. В этом сегменте работают более 5 000 компаний. Из них не более 300 оказывают комплекс услуг по экспедированию и временному хранению. Всего 5 % — 3PL-провайдеры.

Такая формационная структура рынка обусловлена непростой механикой его развития [1]. Ритейл не хочет тратить ресурсы на некачественный, несовершенный сервис, а дефицит

спроса на последний не позволяет ему технологически и операционно вырасти.

Тем не менее кризис 2014–2015 гг. формирует новый этап развития логистического рынка — этап поиска новых услуг, технологий и т. д. Курс на импортозамещающую индустриализацию только укрепляет этот тренд, а циркуляция товарных потоков в рамках стран Таможенного союза ЕАЭС трансформирует сложившиеся цепи поставок. Сместение в Российской Федерации центров ее генерации в регионы с последующим распределением по всей стране только увеличивает потенциал торгово-промышленной кооперации в экономике, повышая значимость логистических технологий. При этом более важной мы считаем систему изменений, которые происходят именно в системе товароснабжения внутреннего рынка страны. Новые формы взаимодействия производства и торговли, развитие электронной коммерции, многоканальной мультиформатной дистрибуции, возрастание роли логистики как фактора интенсификации товарообменных операций в торгово-розничной системе потребительского рынка расширяют предпосылки для прогрессивного обновления сервисов на рынке логистических услуг.

Таким образом, основные выводы относительно дальнейшего развития логистического аутсорсинга в России заключаются в следующем.

Отечественная логистика переходит на новый этап ее качественного развития, где обращение к ней со стороны операторов рынка становится стратегическим императивом их выживания на рынке. Низкий уровень концентрации в последнем будет скорректирован за счет консолидации 3PL-операторов, которые поделят между собой грузовую базу крупных ритейлеров. Это означает переход на траекторию развития логистики в Европе, а также снижение стоимости логистических услуг в России, которые отвечают интересам и стратеги-

ческим потребностям корпоративного бизнеса и конкретно ритейла.

Развитие комплексной логистики и консолидация логистического рынка будут приводить к перераспределению сервисных функций к компаниям, аккумулирующим ключевые компетенции в логистике. Основным ресурсом роста получат форматы логистического бизнеса 3PL и 4PL, имеющие ключевые компетенции и широкое применение информационных технологий. Мы увидим различные стратегии развития (специализация на экспресс-доставке, развитие сложной проектной логистики, слияния и поглощения), нацеленные на повышение производительности.

Развитие логистического аутсорсинга будет происходить под знаком его качественного преобразования, сближения клиентов и логистических операторов, которые должны максимально понять бизнес-модель первых, предлагая им наиболее оптимальные схемы доставки, лучшие условия по логистике складирования продукции.

Рынок логистики в России будет не эволюционировать, а совершать революцию в своем развитии, атрибутами которой станет консолидация бизнеса, комплексный характер услуг, интегрированные решения и т. д.

Библиографический список

1. Михайлюк, М. В. Институциональная эластичность формационной структуры логистического рынка России в контексте влияния кризисных тенденций развития // Экономические науки. — 2014. — № 10. — С. 65–68.
2. Михайлюк, М. В. Направления и факторы институционального роста современного логистического рынка в России // Экономические науки. — 2014. — № 11. — С. 55–58.
3. Новые сервисы на рынке логистических услуг // Логистика. — 2015. — № 5. — С. 44.

4. Мамаев, Э. А. Тенденции и перспективы развития рынка транспортных услуг // 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: изд-во РГЭУ (РИНХ), 2014. — Т. I. — С. 255–260.

5. Поздняков, А. А. Пути развития логистических операторов на транспортном рынке России // Бюллетень транспортной информации. — 2013. — № 5. — С. 29–31.

6. Фокус-группа // График движения. — 2014. — № 8–9. — С. 14–15.

7. Эскин, В. Н. Прогнозы экономического ландшафта и влияние кризиса на развитие логистики в РФ // LOGISTICS. — 2015. — № 6. — С. 20–23.

Bibliographic list

1. Mikhailiuk, M. V. Institutional elasticity of the information structure of logistics market in Russia in the context of the impact of the crisis tendencies of development // Economics. — 2014. — № 10. — P. 65–68.

2. Mikhailiuk, M. V. Directions and institutional growth factors of modern logistics market in Russia // Economics. — 2014. — № 11. — P. 55–58.

3. New services in the market of logistics services // Logistics. — 2015. — № 5. — P. 44.

4. Mamaev, E. A. The tendencies and prospects of development of the market of transport services // Management of logistics systems: Global thinking — effective decisions: Proceedings of the International Scientific and Practical X Jubilee South Russian Logistics Forum, 10–11, Oct. 2014. — Rostov-on-Don: Publishing house of RSUE (RINH), 2014. — Vol. I. — P. 255–260.

5. Pozdnyakov, A. A. Ways of development of logistics operators in transport market in Russia // Bulletin of transport information. — 2013. — № 5. — P. 29–31.

6. Focus Group // Timetable. — 2014. — № 8–9. — P. 14–15.

7. Eskin, V. N. Forecasts of the economic landscape and the impact of the crisis on the development of logistics in Russia // LOGISTICS. — 2015. — № 6. — P. 20–23.

О. А. Митько

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ПЕРЕВОЗКИ И ЭКСПОРТА РОССИЙСКОГО ЗЕРНА: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация

В статье рассматриваются особенности организации логистических процессов транспортировки зерна в России различными видами транспорта. В зерновой сфере важным является процесс координации деятельности железнодорожных и автомобильных организаций с портами с целью наиболее эффективного использования всех существующих мощностей и возможностей инфраструктуры. Благодаря такому логистическому подходу, при неизменной железнодорожной и перевалочной инфраструктуре, порты могли бы вдвое увеличить перевалку зернопродуктов и повысить ритмичность перевозки в зерновой сезон.

Ключевые слова

Логистика, транспортировка, зерно, объем производства, экспорт, порт, грузопоток, перевалка.

LOGISTICS TECHNOLOGIES TRANSPORTATION OF RUSSIAN GRAIN EXPORT: TRENDS AND PROSPECTS

Annotation

In article the features of the organization of logistical processes of transportation of grain in Russia different types of transport. In the cereal sector, it is very important to the process of coordination of rail and road organizations with the ports, so that the most efficient use of all the existing facilities and infrastructure capabilities. With this approach, logistics, ports could double handling of grain products and improve transportation in the rhythm of the grain season in the same railway and transshipment infrastructure.

At the current stage of the economic, can be traced trends prevailing freight flows. Russia began to increase production volumes of grain products and now occupies a leading position in the global market for the export of grain products.

Keywords

Logistics, transportation, grain output, export, port, cargo, transshipment.

На современном экономическом этапе прослеживаются тенденции изменения сложившихся грузопотоков. Россия стала увеличивать объемы производства зернопродукции и теперь занимает одно из лидирующих мест на мировом рынке по экспорту зернопродуктов.

Зерно является весьма специфическим видом груза, требующим особенного подхода к организации системы транспортировки. Так, для транспортировки зерна могут применяться различные способы перевозки. Создание логистической системы распределения зерна позволяет найти наиболее оптимальные пути распределения произведенных зерновых культур и значительно снизить инфраструктурно-транзакционные издержки, а также увеличить скорость и качество проведения погрузочно-разгрузочных работ, что в результате позволит повысить прибыль участников зернового рынка за счет расширения объемов реализации зерна и повышения качества осуществляемых логистических услуг на всех этапах движения логистической цепочки [1].

Валовой сбор зерновых в 2015 г. составил около 105 млн т, что несколько меньше показателей предыдущего хо-

зяйственного года, в частности собрано около 44 млн т, озимых — 48 млн т, в сравнении с 2014 г., и 54 млн т яровых культур 58 млн т, в отличие от 2014 г. Урожай пшеницы составил 57 млн т, а ячменя — 17 млн т (в сравнении с предыдущим периодом было собрано почти 60 млн т и около 20 млн т соответственно). Погода позволила увеличить объем валового сбора на юге (36,7 млн т) и серьезно снизила в Поволжье и центре (24 млн т).

Транспортировка зерновых по железной дороге в 2014–2015 хозяйственном году увеличилась с 18 до 19 млн т (2011/2012 гг. — 25 млн т, 2008/2009 — 23 млн т). Увеличение в полтора раза произошло из-за роста экспорта с 8 до 11 млн т, но несмотря на это действующие пошлины не позволили повысить эти объемы до рекордного урожая 2011–2012 гг. Внутророссийские железнодорожные перевозки возросли на 5,5 % в связи с ростом внутреннего спроса. Снижение валового сбора и невысокое качество зерна привели к падению объемов импорта и его транзита по железной дороге по территории России почти в 4 раза (соответственно 0,2 млн т и 0,6 млн т).

В 2014/2015 хозяйственном году произошло увеличение объемов поставок зерна в регионы Урала (39 %) и Сибири (35 %). Это связано с недостаточным объемом зерна и высокими качественными характеристиками у переработчиков в этих регионах, в том числе в Челябинской области и Алтайском крае, а также с вывозом зерновых в Казахстан из Сибири. Можно отметить некоторое сокращение выгрузки на таких крупных направлениях, как Ленинградский регион — на 9,3 % и Московская ЖД — 7,1 %, Приволжье — на 15 % в связи с увеличением валового сбора и конкуренции автотранспорта на коротких расстояниях.

Перспективы перевозки зерновых железнодорожным транспортом в 2015/2016 хозяйственном году могут составить около 19,7 млн т, что соответствует уровню предыдущего периода и связано с увеличением транспортировки внутри страны, однако это происходит при снижении экспорта.

Повысить объемы транспортировки зерновых на внутреннем рынке стало возможным благодаря действию экспортной пошлины с начала 2015 г., что позволило переориентировать грузопотоки и снизить внутренние цены примерно на 18 %. Также стоит отметить увеличение количества транспортировок как для переработчиков, так и для российских мукомолов. В нашей стране в 2014/2015 сельскохозяйственном году по государственным закупкам было транспортировано около полутора миллионов тонн зерновых, этот показатель в несколько раз выше количества закупаемого зерна в предшествующем сельскохозяйственном периоде.

Уже несколько лет наблюдается повышение конкуренции в области перевозок зерна к портам южного направления, что оказывает значительное влияние на общую ценовую политику в этой сфере. В первую очередь, стоит сказать об автомобильных перевозчи-

ках, перевозящих около 83 % зерна на экспорт, в начале зернового сезона. Автотранспортировка в период уборки зерна составляет более 50 % от общего объема всех автоперевозок. Автотранспортные предприятия при перевозке зерна конкурируют как между собой, так и с железнодорожными организациями. Таким образом, формирование тарифов на транспортировку осуществляется под воздействием ценовой политики железнодорожных операторов и различных автотранспортных организаций. При меньшем расстоянии транспортировки повышается конкуренция с автотранспортными перевозчиками.

В зерновой сфере очень важным является процесс координации деятельности железнодорожных и автомобильных организаций с портами, так, чтобы наиболее эффективно использовать все существующие мощности и возможности инфраструктуры. Благодаря такому логистическому подходу удастся решить вопрос скапливания большого числа оставленных вагонов на территории подхода к порту. В результате этого порты могли бы вдвое увеличить перевалку зернопродуктов и повысить ритмичность перевозки в зерновой сезон при неизменной железнодорожной и перевалочной инфраструктуре.

Важным при организации транспортировки зерна является такой логистический процесс, как маршрутизация перевозки грузов как в порт, так и вывод из него порожних вагонов, что позволит повысить производительность работы процесса портовой перевалки и разгрузить железнодорожную инфраструктуру. Это дает возможность своевременно и без задержек осуществлять вывоз зерновых на экспорт в большом количестве. Проблема ускорения оборота вагонов в порту является наиболее важной на сегодняшний день для логистики инфраструктурной составляющей. Увеличение партий дает возможность порту функционировать с

наименьшим числом локомотивов и переваливать значительно большее количество груза. Таким образом, благодаря логистизации портовой инфраструктуры порты почти в несколько раз могут повысить свой технический и технологический потенциал.

Весьма важным в процессе транспортировки является соответствие мощности элеваторов количеству экспортируемого зерна и объемам транспортировки. Так, в среднем мощности российских портовых зерновых терминалов можно оценить примерно в 38 млн т. Эти данные являются достаточными для соответствующей координации и необходимой ритмичности работы всех звеньев логистической цепи зернового рынка, осуществления экспортных поставок на соответствующем уровне [2].

Сегодня число вагонов-зерновозов в России составляет около 37 тыс. единиц. На этапе увеличения сезонной транспортировки, с августа по декабрь, сам рынок вагонов-зерновозов весьма сбалансирован, не заметны профицит и дефицит, в то время как в сезон с более низкими показателями проявляется значительный избыток парка, это можно объяснить спецификой зернового рынка. Экономика перевозок зерна такова, что имеющиеся на данном этапе условия финансирования нового закупаемого подвижного состава, а также лизинга вместе с расценками на приобретение вагонов-зерновозов нуждаются в логистизации деятельности всех участников рынка зерна, что позволит сформировать оптимальные условия, способные учесть интересы всех звеньев логистической цепи, и сохранить традиционные для них показатели транспортировки зернопродуктов железнодорожным транспортом [3].

Каждый перевозчик стремится укрепить и сохранить свое место в сфере транспортировки зерновых путем расширения услуг на таких традиционных

направлениях, как экспорт зернопродуктов в порты Азербайджана, Азово-Черноморского бассейна, Балтии, помимо этого необходима логистизация технологических аспектов и услуг непосредственно на внутреннем рынке с уже имеющимися и потенциальными потребителями для установления эффективных коммерческих отношений.

В 2015 г. в России прослеживается весьма быстрое развитие портовой инфраструктуры. Завершается расширение в северном направлении порта Актау, также рассматривается возможность формирования новых причалов, что открывает возможности увеличения объемов грузовых перевозок и экспортных показателей в целом. Таким образом, мощность погрузки в результате может составлять около 500 т в час, подведение к порту железнодорожных путей даст возможность перевозить зерно на экспорт и для внутреннего потребления, а также будет способствовать более независимому транспортному обеспечению ВЭД и снижению объема услуг зарубежных портов.

На современном экономическом этапе прослеживаются тенденции изменения уже традиционных сложившихся грузопотоков в соответствии с предыдущими периодами. Так, можно отметить увеличение спроса на транспортировку по направлению к Каспию за счет Ирана. В прошедшем хозяйственном году перевезено около 230 тыс. т, в сравнении с 19,3 тыс. т в 2013 г. Вероятно, что в ближайшее время часть грузов из Прибалтики можно переориентировать на порты России на Северо-Западе. На Дальнем Востоке присутствуют такие сдерживающие факторы, как значительные тарифы на железнодорожные перевозки (из Сибири зерновые эффективнее транспортировать в южные порты), отсутствие квот для России с китайской стороны, весьма жесткие условия к качественным характеристикам зернопродуктов стран Юго-

Восточной Азии; можно заметить и нехватку на Дальнем Востоке специализированного зернового терминала.

В этом сельскохозяйственном году в России собран значительный урожай, что в итоге выводит страну на третье место в структуре мирового экспорта, с реализацией за границу более 30 млн т зерна [4].

Несмотря на значительный урожай в России недостаточно полно используется зерновой потенциал, более эффективному развитию зерновой сферы мешают такие ограничения, как недостаточно быстрое повышение количества потребления зерна внутри страны в результате недостаточно быстрого уровня развития системы животноводства; экспорт в страны АТР сталкивается с серьезными логистическими трудностями, сказывается нехватка зернового терминала на Дальнем Востоке, также внедрение на европейские рынки останавливает невысокие качественные характеристики российского зерна.

Решение этих проблем носит долгосрочный характер, а пока российский зерновой рынок укрепляет уже традиционные для него экспортные пути и совершенствует региональные логистические аспекты, возникшие после присоединения Крыма.

Значительное влияние на экспортные направления зерна из России оказывает сложившаяся политическая обстановка в Украине и воссоединение России и Крыма, что можно условно охарактеризовать «украинским фактором» и рассматривать с нескольких позиций:

– эскалация российско-украинских отношений весной 2014 г. сформировала благоприятные предпосылки для зернового экспорта из России. Политические особенности трансформировались в конъюнктурные, и на фоне беспоконьяства международного зернового рынка, нестабильной системы поставки украинской стороной экспортные рас-

ценки повысились за месяц более чем на десять процентов, что дало существенное преимущество российскому экспорту зерна;

– вследствие воссоединения России и Крыма радикально изменилась логистическая составляющая поставок зернопродуктов в данном направлении. Значительные трудности в наши дни появляются в портах Крыма по перевалке зерна, поскольку нет определенности в ассортиментной политике и количественных параметрах продукции, которая будет перемещаться в данном регионе. Ранее данные порты необходимы были в основном для перевалки и транспортировки зернопродуктов из Украины, а сегодня России можно было бы задействовать Севастопольские порты и порты Керчи для перевозки зерна из России судами небольших размеров, накапливать и перегружать зерно уже на большие суда (к примеру, суда класса Panamax) и далее экспортировать. Однако для реализации этой возможности нужны дополнительные российские каботажные суда, в которых сейчас ощущается большая нехватка. Вопрос об активном освоении портов Крыма в настоящее время остается открытым, данные портовые активы нет возможности продуктивно осваивать ни одной из сторон;

– следующим важным моментом, отражающим крымское присоединение является крымское зерно, составляющее около 1 млн т, что может быть присоединено к российскому объему зернопроизводства. Конечно, этот объем для России является незначительным и не может существенно повлиять на объемы экспорта.

Таким образом, так называемый «украинский фактор» на сегодняшний день в определенной степени дает толчок некоторому повышению российско-го зернового экспорта, в то же время данная ситуация тормозит запланированное ранее формирование зернового

Причерноморского пула России, Казахстана и Украины.

К началу 2000 г. Россия смогла значительно увеличить свои экспортные объемы и войти в пятерку мировых держав, являющихся лидерами в области экспорта ячменя, попала в лидерскую десятку по экспорту пшеницы. В этот период выход России на мировой рынок был обусловлен повышением объемов производства зерновых.

В прошлогоднем сельскохозяйственном году Россия транспортировала для экспорта 26 млн т зерновых и благодаря данным объемам смогла занять 5-е место на мировом рынке после Америки, стран Европейского Союза, Украины, Канады. В этом году зерновой экспорт вырос почти до 32 млн т, что дает возможность России выйти в мире на третье место.

Сегодня пшеница из России транспортируется в более чем 80 стран. Так, основными потребителями российского зерна традиционно являются страны Востока и Северной Африки, а в прошлом хозяйственном году основными покупателями российского зерна были Египет и Турция, составляющие до 30 % экспортных зерновых поставок. К странам, импортирующим основной объем зерновых, можно отнести Саудовскую Аравию, Южную Корею, Иран и Йемен. В этот период возросли объемы поставок зерна из России в Израиль, Грузию, Азербайджан и Ливию.

В 2015 г. произошедшие усиления санкций в отношении России со стороны западных стран, а также переориентация китайской экономики послужили основными событиями, воздействующими на российскую экономику. Рассмотрение плана по формированию «морского шелкового пути» в Китай дает возможность для логистического акцентирования зерновых потоков путем развития морских портов на юго-востоке как на международном, так и внутригосударственном уровне [5].

Скорость развития экономических отношений с Китаем интенсивна и уже к 2015 г. возросла на 6–7 %. Некоторые экономические показатели в скором будущем могут значительно трансформироваться благодаря увеличению конкуренции в области контейнерных перевозок в результате роста индийской экономики. Таким образом, перспективные показатели российского экспорта зерна в грядущем 2015/2016 сельскохозяйственном году могут быть около 25–26 млн т.

В следующем сельскохозяйственном периоде не наблюдается перспектив существенного изменения географии поставок зерна из России. Однако могут быть повышены объемы экспорта уже сложившимся традиционным покупателям зерна из России (к ним можно отнести Египет, страны Востока, Турцию). В ближайшем времени не изменятся уже сформированные экспортные и логистические пути, значительный объем зернопродуктов сможет проходить через традиционные порты Азово-Черноморского бассейна.

Президент России в этом году в рамках переговоров России и Египта отметил, что наша страна сможет повысить транспортировку в Египет зерновых до 60 %, таким образом, будет приходиться около 1/5 от всего экспортного объема зерновых России. Также Президент России заявил о перспективе формирования свободной торговли зоны для стран Таможенного союза с Египтом, это мера может способствовать дальнейшему увеличению размера экспорта зерновых в Египет из России. Введенное не так давно эмбарго на импорт сельскохозяйственной продукции, завозимой в нашу страну из Америки, Канады, Европейских стран, Норвегии, Австралии, не может значительно влиять на повышение потребления зерна внутри страны в ближайшем будущем. Показатели объема и структуры потребления зерновой продукции в России

длительное время являются постоянными, потенциал данного увеличения можно оценить как существенный и предположить, что он будет в размере 69 млн т, в отличие от прошлого периода (67 млн т).

Попытаемся сформулировать некоторые перспективы развития экспорта России. Мы можем спрогнозировать некоторый рост поставок зерновых в страны Юго-Восточной Азии. На азиатском рынке возрастает спрос на зерновые в результате увеличения числа населения, что является для сбыта зернопродуктов из России весьма перспективным. Однако активному развитию этого направления не способствует нехватка на Дальнем Востоке зернового терминала. Сегодня перевалка зерновых проходит во Владивостоке по варианту «вагон — судно», его транспортировка эффективна только в близлежащие страны: Тайвань, Китай, Японию, Корею. Но в ближайшем будущем такое положение может значительно измениться, поскольку Объединенной зерновой компанией и компанией Fesco в этом году было запланировано строительство до 2020 г. зернового терминала в бухте Троицы поселок Зарубино мощностью до 10 млн т. Строительство таких мощностей даст возможность сформировать нужные условия, позволяющие развить потенциал экспортной политики Сибирского и Дальневосточного ФО. Сельхозпроизводители в зернопрофицитных регионах смогут получить шанс для регулярной реализации произведенных зернопродуктов в страны АТР.

Формирование дальневосточного зернового коридора нуждается в логистизации всех процессов, способствующих транспортировке зерна, и как минимум в повышении зернового экспорта России, с участием зарубежных инвесторов.

Стоит иметь в виду, что Россия во многом экспортирует зерновые не очень высокого качества (российская ниша

мирового рынка — это продовольственное зерно (пшеница четвертого класса), в результате чего структура реализации зерновых на мировом рынке не влияет на потребление внутренних потребностей, а показатели внутреннего потребления существенно не отразятся на общем количестве экспорта зерновых. Улучшение качества российского зерна рассматривается на сегодняшний день как важнейшее и неотъемлемое условие российского выхода на высокомаржинальные рынки зерна, однако глобальных трансформаций в этом важнейшем направлении в скором будущем ожидать весьма сложно.

Библиографический список

1. Митько, О. А. Организационно-экономические проблемы и перспективы развития транспортно-логистического процесса зернового рынка // Экономика. — 2015. — № 2.
2. Митько, О. А. О развитии транспортно-логистической инфраструктуры зернового рынка России // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2012. — № 1 (37).
3. Альбеков, А. У., Резников, С. Н. Глобализация vs регионализация современных цепей поставок: моногр. — Ростов н/Д : ИПК РГЭУ (РИНХ), 2014.
4. Афанасьева, И. И. Организационно-экономические проблемы и перспективы формирования логистической системы распределения зерна в России [Электронный ресурс] // Инженерный вестник Дона. — 2014. — № 2. — Режим доступа : <http://www.ivdon.ru/magazine/archive/n2y2014/2325>.
5. Резников, С. Н. Цепочки накопления стоимости Китая в условиях трансформации модели роста экономики: диалектика противоречий развития : моногр. ; под науч. ред. Н. А. Адамова. — М. : Профессор, 2014.

Bibliographic list

1. Mitko, O. A. Organizational-economic problems and prospects of development of transport and logistics of the grain market // *Economy*. — 2015. — № 2.

2. Mitko, O. A. On the development of transport and logistics infrastructure of the grain market in Russia // *Vestnik of Rostov State University of Economics (RINH)*. — 2012. — № 1 (37).

3. Albekov, A. U., Reznikov, S. N. Globalization vs regionalization of modern supply chains : monograph. — Rostov-on-

Don : Publishing house of RSUE (RINH), 2014.

4. Afanasieva, I. I. Organizational-economic problems and prospects of the formation of the logistics system of distribution of grain in Russia [Electronic resource] // *Engineering Herald Don*. — 2014. — № 2. — URL : <http://www.ivdon.ru/magazine/archive/n2y2014/2325>.

5. Reznikov, S. N. Chains accumulation value in the transformation of China's economic growth model: the dialectic of contradictions : monograph ; scientific. ed. by N. A. Adamov. — M. : Professor, 2014.

T. V. Пархоменко

ЛОГИСТИКА КАК СТИМУЛ УВЕЛИЧЕНИЯ ЭКСПОРТНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЭНЕРГОРЫНКА В УСЛОВИЯХ СВОБОДНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Аннотация

В статье представлены особенности научного содержания логистики применительно к процессам активизации экспортных возможностей российских энергокомпаний; охарактеризована теоретико-методологическая база современных представлений в области энергетической логистики; проанализирован понятийно-категориальный аппарат исследуемого научного направления; акцентируется внимание на логистической составляющей технико-экономического развития электроэнергетического комплекса.

Ключевые слова

Логистика, экспортные возможности, электроэнергетический комплекс.

T. V. Parkhomenko

LOGISTICS AS AN INCENTIVE TO INCREASE THE EXPORT OPPORTUNITIES FOR THE ENERGY MARKET TO CONDITIONS OF FREE COMPETITION

Annotation

Article presents the features of the scientific content of logistics in relation to the revitalization process of Russian energy export possibilities; characterized by theoretical and methodological basis of modern ideas in the area of energy logistics; analyzed the conceptual and categorical apparatus of researched scientific direction; It focuses on the logistics component of the feasibility of development of power complex.

Keywords

Logistics, export opportunities, electric power complex.

Несомненно, логистическая система в электроэнергетике каждой страны, региона, области — это сложная организационно структурированная система, образуемая и эффективно функционирующая на фундаментальных принципах логистики и состоящая из подчиненных систем, элементов и звеньев, взаимосвязанных в единый управленческий процесс обеспечения электроэнергией промышленных и бытовых потребителей, образующая совокупность организационно-управленческого обеспечения системно образованными звеньями.

Как известно, теоретико-методологической базой логистики являются общая теория систем и теория их управления (кибернетика), основополагающие принципы и методы системного анализа, некоторые элементы исследования операций, различные разделы системотехники и системологии, которые в совокупности с множеством концептуальных и прикладных аспектов теоретической и практической логистики образуют определенный категорийно-понятийный и расчетный аппарат, способный после адаптации к конкретным условиям эффективно использоваться в различных сферах и областях производственно-коммерческой деятельности.

Многогранными определениями материальных и сопутствующих им информационных, финансовых и иных разновидностей потоков насыщены фундаментальные работы отечественных и иностранных авторов, исследующих научные формации логистики. Основные разновидности потоков, функционирующих в электроэнергетическом комплексе, можно представить следующим образом:

– материальный поток, движущийся от сферы производства в область потребления в рамках электроэнергетических систем, — это поток энергии, проходящий поэтапно все фазы цикла энергообеспечения;

– информационный поток в электроэнергетической отрасли — это своеобразный информационный комплекс, состоящий из сообщений в устной, бумажной, электронной и других формах, генерируемый и управляемый, то есть подчиненный другим разновидностям потоков (материальным и финансовым), функционирующим внутри конкретной логистической области, системы или подсистемы, подверженный влиянию изменений внешней среды и внутренних перемен и предназначенный для реализации организационно-управленческих функций;

– финансовый поток в электроэнергетической отрасли представляет собой разнокатегориальный потоковый процесс воспроизводства финансовых ресурсов в логистической системе, включающий нематериальные активы, то есть производственные мощности, незавершенное строительство, долгосрочные фондовые или иные вложения, мобильные активы. Он служит для обеспечения финансовой стабильности электроэнергетического комплекса на всех уровнях его организации, но на практике таит в себе множество проблемных аспектов исследуемой отрасли, связанных с вопросами неплатежей и дотационности электроэнергетического комплекса.

Логистическая электроэнергетическая сеть — это совокупность и функционально-организационное множество элементов, взаимосвязанных в рамках исследуемой системы, пронизанной потоками материального, информационного и финансового профиля. Тогда логистический канал в электроэнергетическом комплексе — это функционально обобщенное, упорядоченное множество элементов и звеньев системы, объединяющее с помощью потоков участников, составляющих логистические цепи, от поставщиков электроэнергии или мест ее выработки до ее конечных промышленных и непромышленных потребителей.

Как и везде, то есть в каждой сфере и области, в электроэнергетике цена на потребляемую электроэнергию, или ее стоимость, льготы по тарификации и возможности оплаты составляют основной баланс интересов и в некоторых случаях содержат проблемные аспекты. Возможность образования и функционирования свободного рынка — вопрос дискуссионный для всех держав и государств, ведь государственная тарификация как мера, на первый взгляд, необходима, но на конкурентном рынке ценообразование строится на наиболее выгодной для покупателя стоимости. Следует отметить, что будущее развитие энергосистемы России и ее основного звена — оптового рынка электроэнергии и мощности — должно объединить и обеспечивать соответствие коммерчески непротиворечивых и технически реализуемых отношений между всеми участниками деятельности в исследуемой отрасли.

Право потребителей приобретать электроэнергию через сбытовые компании, имеющие для этого технические возможности, у независимых поставщиков электроэнергии предоставляется благодаря либерализации именно розничного звена электроэнергетического рынка и является гарантией свободного конкурентного сотрудничества. Логистика как стимул увеличения экспортных возможностей энергорынка в условиях свободной конкуренции выступает инструментом, наиболее перспективным к применению и в итоге результативным на практике.

Используя интеграционный инструментарий логистики, считаем необходимым уточнить, что определяющее воздействие на деятельность рынка электроснабжения оказывают распределительное звено и поставщики электроэнергии, которые определяются нами, не исключая этапов генерации и естественного потребления, в качестве основного логистически активного звена на рынке электроэнергии. Представите-

ли покупателей, выступающие на стороне их интересов по приобретению и поставке электроэнергии, являются своеобразными рыночными агентами — это энергосбытовые организации, функционирующие на розничном рынке, то есть организации, которые оказывают услуги и практически выступают в качестве гарантов поставки электроэнергии по пути следования вплоть до энергопринимающих устройств покупателей. В исследовательском плане они представляют наибольший интерес.

Организации, обеспечивающие на розничном рынке сервисную инфраструктуру, могут быть представлены следующим образом: распределительные сетевые компании; региональные диспетчерские управления. Перечисленные организации обеспечивают необходимые условия для качественного и эффективного удовлетворения общественных запросов или нужд потребителей, включая промышленные предприятия, предприятия сферы услуг, бюджетные организации и др. Следует отметить, что формирование российского рынка электроэнергии осуществляется на основе принципов свободного взаимодействия всех участников взаимоотношений в данном стратегически значимом секторе экономики, соблюдения нормативно-правовых и договорных обязательств, возложенных на них. Несомненно, следует согласиться с концепцией реструктуризации, предложенной высшим управленческим персоналом ОАО РАО «ЕЭС России». В ней обосновывается целесообразность разделения вертикально интегрированных компаний на три вида профильной активности: производство электроэнергии; передача электроэнергии по сетям; сбыт электроэнергии конечным потребителям.

Значительным преимуществом и явным организационно-управленческим плюсом образования и функционирования на энергетическом рынке генерирующих компаний выступают практически полное отсутствие возможностей мани-

пулирования рыночной ценой, создание соответствующей инфраструктуры электроэнергетики и активизация развития конкуренции на исследуемом рынке. Нормы и законодательно-правовые обязательства, возложенные на государственные структуры, нивелируют возможность манипулирования отпускной ценой и конечной стоимостью электроэнергии; формируются из учета трансмиссионных ограничений при организации и дальнейшем функционировании рынка, показаний информационно-аналитической системы учета ограничений по режиму нагрузки станций и магистральных линий.

На данном этапе реформирования разнонаправленные интересы представителей свободного энергетического рынка зачастую объективно регулируются государственными мерами. Свобода на общероссийском рынке электроэнергии и мощности реализована не полностью, однако это является мировой тенденцией. Свободный рынок конкурентен, но электроэнергетика является отраслью, обладающей высокой общественной значимостью, поэтому присутствуют опасения получить в результате рынок, на котором производители и перепродавцы, распределительные звенья, сервисный комплекс как элементы на пути реализации электроэнергии искусственно будут завышать ее итоговую стоимость. Этому свидетельствуют многие примеры мировой практики реализации и функционирования свободного рынка электроэнергии и мощности. Следовательно, электроэнергетику необходимо государственно регулировать. Однако в этом случае функционирование в рамках конкуренции ограничено, так как заранее установлена цена. Так, например, в Ростовской области (и еще нескольких областях) реализовывался пилотный проект нормирования потребления энергии в рамках установленного диапазона. В данном контексте с экономической и

тем более логистической точки зрения конкуренция отсутствует. Следует отметить, что реформирование электроэнергетики не завершено, и Правительство Российской Федерации своевременно определяет курс на реализацию методологически выверенных теоретико-прикладных этапов развития.

Наша страна не только не энерго-независима — она производит в избытке и снабжает электроэнергией другие государства. Однако в настоящее время лидерство в этой области достигается благодаря наличию значительного ресурсного потенциала, а не за счет технико-технологического развития и научных достижений. Поэтому необходимо подчеркнуть, что задачи реформирования электроэнергетики непосредственно связываются с инфраструктурным обеспечением, то есть акцентируется внимание на логистической составляющей технико-экономического развития отрасли. Общий комплекс реформ в электроэнергетике должен быть нацелен на:

- оптимизацию издержек в отрасли, что отражается непосредственно на конечной стоимости продаж электроэнергии;

- привлечение инвестиций, что поможет стимулировать и обернуть вспять устрашающую статистику изношенности звеньев генерации, основных фондов;

- повышение эффективности логистического обеспечения в части организации более четких взаимосвязей в рамках реализации электроэнергии;

- стимулирование мероприятий по энергосбережению при сохранении и развитии единой инфраструктуры.

Обращаясь к исследованию энергетических стратегий важнейших государств мира, следует отметить, что они единонаправленно ориентированы на значительный рост самообеспечения энергоресурсами, повышение уровня энергоэффективности, диверсификацию структуры топливно-энергетического

баланса за счет развития и внедрения генерации на основе возобновляемых источников энергии и добычи нетрадиционных углеводородов. В свою очередь, для экспортеров курс будет взят на увеличение экспортных возможностей и объемов экспорта, а также на выход на новые географические и продуктовые сегменты. В результате постепенной реализации этих и иных управленческих, экономических и логистических (оптимизационных) стратегий внешние позиции энергетической отрасли России существенно возрастут как на европейской территории, так и западном направлении, потому что потенциально стоимость российской электроэнергии на мировом рынке является конкурентоспособной.

Достаточно хорошо отлаженные принципы и способы управления электроэнергетикой через интегрированную логистическую систему в последнее время заинтересовали ряд ученых в области логистики. Ведущие ученые воспринимают логистику как своеобразный эталон экономического менеджмента, по которому можно сверять методы организации и принципы управления логистическими системами. Электроэнергетический комплекс по своей сути есть логистическая система, поскольку в нем постоянно циркулируют потоки — электрический ток. Более того, движение электрической энергии может служить наглядным представлением о логистической системе, а поэтому быть ее моделью [1]. Вместе с тем на фоне определенных достижений в области логистики в силу ее комбинаторного характера сама сущность понятия «логистическая система» многогранна. Следует отметить, что с позиции теоретико-прикладных методик современной интегративной логистики основные энергетические мощности и объекты электроэнергетики России были построены в дореформенный период. Но состояние отрасли уже на рубеже столе-

тия требовало обновления производственных мощностей: стали проявляться признаки замедления темпов развития отрасли; генерация стала отставать от роста потребления электроэнергии. Необходимо подчеркнуть, что в конце XX века и в начале XXI объем потребления электроэнергии существенно не уменьшился, а даже показал стабильный рост, в то же время процесс обновления мощностей существенно замедлился.

Нужно сказать о том, что по методу оценки производственных мощностей, функционирующие на российском энергорынке, нуждаются на данном этапе развития в формировании определенных стимулов для повышения эффективности, рационального планирования режимов производства и потребления электроэнергии, энергосбережения. Однако не стоит забывать, что из-за рисков снижения контроля за соблюдением правил безопасности и значительной изношенности фондов высокая вероятность аварий, образования существенных сбоев в энергообеспечении.

Надо сказать, что при анализе экономических требований обнаруживаются определенные противоречия в части минимизации затрат на создание системы электропотребления и необходимости в целях экономии энергии использовать различное энергосберегающее технологическое, бытовое и отопительное оборудование. По сути, речь идет о поиске оптимума между капитальными и эксплуатационными расходами потребителя, который находится методом технико-экономического сравнения различных вариантов системы энергопотребления.

Характерной особенностью, влияющей на специфику организации службы слежения и управления электрическим потоком в процессе его производства и распределения потребителям, является теснейшая технологическая взаимосвязь между всеми звеньями электро-

энергетической цепи. Эта особенность подтверждает, что ЭЭС, представляя собой единый организм, и не зависимо от территориального размера порой весьма чувствительна к изменению режима работы даже одного из ее элементов. История знает случаи, когда крупная авария энергосистемы в США повлекла за собой продолжительное обесточивание электросетей самого крупного мегаполиса, частично восточного побережья. Как следствие — громадные экономические потери. Данная ситуация еще раз наглядно продемонстрировала роль мелкого элемента в большой системе. Аварийные ситуации не редкость и в России: например, аварии в г. Сочи, когда значительная часть города на протяжении двух-трех дней находилась обесточенной и не получала электроэнергию. В силу этого одной из важнейших задач эксплуатации ЭЭС является оптимальное согласование режимов работы всех ее элементов без исключения, то есть режим каждой части энергосистемы должен быть тесно увязан с ее общим режимом в масштабах ЕЭС.

Другая особенность обусловлена огромными размерами России, которая, чтобы не допустить распада государства, всегда тяготеет к централизованному принципу управления всеми процессами, происходящими внутри страны. Для доказательства приверженности к данной тенденции можно упомянуть тот факт, что еще в 1940 г. наша страна имела (и это с позиции форсайтинга очень интересно) самый высокий в мире уровень централизации теплоснабжения, не говоря уже об уровне централизации электроснабжения, который к началу 1990-х гг. приблизился к абсолютному максимуму.

Применение принципа централизации в процессе разработки логистического управления большими системами выступает основополагающим в системном подходе, на котором основана об-

щая теория систем, и в частности теория организации электрических энергосистем. Сама по себе централизация управления не имеет ярко выраженного негативного или позитивного оттенка. Проблема здесь заключается в поиске оптимального сочетания системной функции естественных монополий и модели свободного цивилизованного конкурентного рынка в различных социальных и институциональных условиях.

Библиографический список

1. Альбеков, А. У., Тлепцерищев, А. М. Организация и функционирование логистической системы электроэнергетического комплекса Ростовской области : моногр. ; под ред. А. У. Альбекова. — Ростов н/Д : изд-во РГЭУ «РИНХ», 2002.
2. Альбеков, А. У., Пархоменко, Т. В., Полуботко, А. А. Современные логистические технологии и стратегии (электроэнергетический комплекс). — Ростов н/Д : РИЦ РГЭУ (РИНХ), 2010.
3. Пархоменко, Т. В. Логистический форсайтинг регионального электроэнергетического комплекса. — Ростов н/Д : изд-во РГЭУ (РИНХ), 2014.

Bibliographic list

1. Albekov, A. U., Tleptserischev, A. M. The organization and functioning of logistic system in electric power complex of Rostov region : monograph. — Rostov-on-Don : Publishing house of RSUE «RINH», 2002.
2. Albekov, A. U., Parkhomenko, T. V., Polubotko, A. A. The modern logistics technologies and strategies (electric power complex). — Rostov-on-Don : IPC of RSUE (RINH), 2010.
3. Parkhomenko, T. V. The logistic forsaying of the regional power complex. — Rostov-on-Don : Publishing house of RSUE (RINH), 2014.

И. О. Проценко, М. С. Кулиш

ЗАКУПОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИЙ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Аннотация

Телекоммуникационная отрасль обладает рядом особенностей, которые определяют стратегию управления закупками предприятий данного сектора. В настоящее время телекоммуникационная отрасль в России характеризуется высоким уровнем импортозависимости. В данной статье особенности закупочной деятельности будут рассмотрены через призму импортозависимости отрасли, так как введение санкций в отношении российских компаний может негативно повлиять на динамику и уровень технологического развития национальной телекоммуникационной инфраструктуры.

Ключевые слова

Закупки, модель закупочной деятельности, рынок телекоммуникаций, сотовые операторы, импортозамещение.

I. O. Protsenko, M. S. Kulish

PROCUREMENT OF TELECOMMUNICATIONS COMPANIES IN IMPORT SUBSTITUTION CONDITIONS

Annotation

Telecommunications industry has some characteristics, which define strategy of management of purchases of the enterprises of this sector. The Russian telecommunications industry's import-dependent. Article showcases procurement process features and figures negatively effect of sanctions on the technological development level of national telecommunication infrastructure.

Keywords

Procurement, procurement model, telecommunications industry, mobile network operators, import substitution.

Телекоммуникационная отрасль обладает рядом характеристик, которые определяют стратегию управления закупками предприятий данного сектора. Отраслевые особенности оказывают влияние на состав поставщиков, капиталоемкость производства, сеть сбыта, цикл планирования закупочной деятельности и т. д.

В настоящее время телекоммуникационная отрасль в России характеризуется высоким уровнем импортозависимости (доля зарубежного телекомоборудования по некоторым оценкам колеблется от 80 до 98 %). Рассмотрим

особенности закупочной деятельности через призму импортозависимости отрасли, так как введение санкций в отношении российских компаний может негативно повлиять на динамику и уровень технологического развития национальной телекоммуникационной инфраструктуры.

Можно выделить следующие характеристики, влияющие на закупочный процесс.

1. Государственное регулирование деятельности. Все операторы мобильной связи в своей деятельности руководствуются ФЗ «О связи» № 126 от

07.07.2003, и для оказания телекоммуникационных услуг необходимо получение специальной лицензии. Особенно стоит отметить, что при получении лицензии на компанию накладываются следующие обязательства и ограничения:

1) лицензия не бессрочна и имеет территориальные ограничения;

2) необходимо строго соблюдать дату начала предоставления услуг согласно лицензии;

3) компания, получившая лицензию, должна обеспечить своим абонентам: доступ к сети, непрерывную передачу голосовой и неголосовой информации независимо от местоположения абонента, возможность соединения с абонентами фиксированной (общего пользования) связи, информационно-справочное обслуживание, возможность круглосуточного вызова экстренных служб;

4) предоставление услуг в соответствии с правилами оказания услуг связи, утвержденными Правительством Российской Федерации, и соблюдение правил присоединения сетей электро-связи и их взаимодействия;

7) в ходе торгов на получение соответствующих лицензий могут быть наложены дополнительные обязательства в форме: строительства дополнительных объектов связи, увеличения зоны покрытия, гарантирования определенного уровня инвестиций в отрасль;

8) взаимодействие в случае проведения оперативно-розыскных мероприятий.

Наглядным примером влияния данного фактора на закупочную деятельность является результат получения лицензии LTE. В рамках конкурса разыгрывались четыре федеральных лота, в составе которых были две полосы радиочастот шириной 7,5 МГц, диапазон 2,5–2,69 разыгрывался на безконкурсной основе. Победителем по первому лоту стал Ростелеком, по второму лоту — МТС, по третьему — Мегафон, по четвертому — ВымпелКом. В соот-

ветствии с конкурсными условиями оказание услуг должно было начаться с июля 2013 г., а полное развертывание сети должно будет завершиться к 2019 г. Таким образом, уровень ежегодных капиталовложений (общий срок действия — 7 лет) в развитие инфраструктуры у каждого победителя должен составить 15 млрд рублей. Соответственно, закупочному подразделению необходимо было обеспечить своевременное проведение мероприятий для выполнения обязательств.

2. Длительный цикл планирования на фоне постоянно изменяющихся технологий. Телекоммуникационная отрасль непосредственно связана с технологиями оказания услуг связи, которые и влияют на всю закупочную деятельность. Доля прямых закупок в данной отрасли достигает 80 %, из которых больше половины приходится на закупку оборудования и его поддержку. Стоит отметить, что в существующей практике при покупке оборудования связи используются модели оценки стоимости владения, горизонт планирования которых достигает пяти лет. Это связано с тем, что основная доля затрат зачастую приходится не на стоимость самого оборудования, а на стоимость его модернизации и обслуживания. Но несмотря на то что компании данного сектора стараются спрогнозировать свои затраты на долгосрочный период, технологии в данном секторе меняются стремительно, что вынуждает компании обладать высокой адаптивной способностью к изменению предпочтений спроса на рынке. Соответственно, закупочные подразделения должны не только быстро реагировать на данные изменения, но и предугадывать их при планировании своей деятельности, так как промедление при покупке оборудования нового поколения может привести к оттоку абонентов из компании из-за ухудшения качества подачи сервиса и потери конкурентного преимущества.

3. Рынок поставщиков телекоммуникационного оборудования. Данный рынок характеризуется не только наличием ограниченного числа вендоров (Cisco, NSN, Ericsson, Alcatel, ZTE), но и тем, что после продажи оборудования данные компании проводят политику «монополии» в дальнейшем обслуживании и поддержании работоспособности. Поэтому операторы связи несут значительные затраты на обслуживание и модернизацию своего оборудования, так как это возможно сделать только у одного поставщика, что приводит к отсутствию конкуренции и трудоемкому управлению стоимостью. Таким образом, закупочному подразделению необходимо при закупке оборудования учитывать и закреплять максимальный объем услуг, который потребуется в рамках жизненного цикла оборудования. Кроме того, операторы связи объединяются путем реализации таких программ, как Ran Sharing (совместное использование инфраструктуры связи сотовыми компаниями, включая активное оборудование). Также одним из вариантов решения проблемы становится стратегическое партнерство. К примеру, в 2014 г. МегаФон заключил семилетнее соглашение со шведским вендором Ericsson. Контракт касается развития и модернизации телекоммуникационной инфраструктуры, его сумма не разглашается.

4. Высокая импортозависимость отрасли. На рынке телекоммуникационного оборудования не представлены отечественные производители ввиду стагнации данной отрасли на протяжении последних десятилетий. В 2014 г. рассматривался законопроект, предлагающий включить в закон «О связи» приоритизацию покупки оборудования связи российского производства. Цель данного законопроекта заключалась в стимуляции закупок отечественного оборудования операторами связи. Стоит отметить, что даже в случае принятия данного законопроекта Государствен-

ной Думой он был бы неисполним — из-за отсутствия российских аналогов.

Данный законопроект был не первой попыткой создать условия по налаживанию производства на территории России. В 2010 г. Госкомиссия по радиочастотам обязала применять российское оборудование для строительства сетей связи (критерием признания оборудования российским является условие сборки на территории РФ) для возможности получения некоторых радиочастот. В частности, Ростелеком не смог выполнить данные условия использования полученных частот, но планирует увеличить долю закупок у отечественных производителей до 30 % в 2015 г.

В 2014 г. руководитель Объединенной приборостроительной корпорации (входит в РосТех) объявил о создании единого центра компетенций в области разработки телекоммуникационного оборудования для снижения риска создания сборочного производства иностранных компаний и гарантирования создания действительно российского производства. Данные действия оправданы тем, что связь является стратегической отраслью для поддержания обороноспособности государства.

Если учесть, что в гражданском сегменте сети уже построены и полностью интегрированы, а совместимость отечественного и импортного оборудования (в том числе и технических решений) практически невозможна, то использование разрабатываемого российского оборудования будет возможно только для создания интегрированной сети связи государственных органов (не планируется присоединение к сетям общего пользования). Соответственно, проблема высокой доли импортных закупок для сотовых операторов сохранится и в будущем.

5. Рост давления со стороны зарубежных акционеров и регулирования зарубежных рынков ценных бумаг. Акции компаний «Билайн» и «МТС» успешно

торгуются на нью-йоркской фондовой бирже. Согласно законодательству США, данный рынок является регулируемым, и на нем предъявляются определенные требования к компаниям-эмитентам. Вышеизложенные факты привели к распространению таких процедур, как процедуры комплаенса (соответствие внешним правилам и внутренним процедурам контроля). Главная задача комплаенса — это построение системы управления правовыми рисками. Так как закупки происходят в правовом поле и затрагивают взаимоотношения с внешними контрагентами и государственными органами, то особое внимание в данных процедурах уделено регулированию закупочной деятельности, что приводит к дополнительному объему работы для подразделения закупок компаний и удлиняет время, необходимое для выбора поставщика, за счет проведения дополнительных проверок и оценок риска взаимодействия.

6. Высокая доля услуг в объеме закупаемых номенклатур. Так как готовым продуктом для данной отрасли является оказание услуг связи, то и для его создания привлекаются значительные нематериальные ресурсы. Чуть менее половины всего объема закупок приходится на выбор поставщиков различных услуг, начиная от IT и заканчивая рекламой. При этом текущая теория организации закупок направлена на закупку товаров, которую невозможно применить к закупке услуг. Во-первых, если при закупке товаров исходными данными являются конкретные характеристики, то при закупке услуг функциональная дирекция предоставляет техническое задание, которое зачастую обладает признаками субъективизма. Во-вторых, если предлагаемые товары можно протестировать в рамках квалификации, то услуги оценить заранее невозможно. В-третьих, ценообразование услуг и товаров полностью отличается.

7. Минимизация складских запасов. Так как в телеком-секторе нет непо-

средственного производства, то создание запасов не обладает практическим смыслом. Акционеры предъявляют повышенные требования к оборачиваемости капитала, что вынуждает закупочные подразделения к четкому планированию и к поиску альтернативных решений (поставка оборудования / материалов на объект, ответственное хранение у поставщика после производства и т. д.).

8. Большая территория оказания услуг. Оказание услуг связи происходит непосредственно путем строительства базовых станций. Для обеспечения максимального покрытия базовые станции должны быть расположены на определенном расстоянии. В связи с этим базовые станции могут быть расположены и внутри городов, и в горах, и в степях и др. Для организации строительства необходимо поставить на объект оборудование и материалы, а ввиду обширности географии и разнородности климатических условий возникают сложности доставки в части оптимального выбора способа поставки, исполнения договорных обязательств в части сроков и др.

На организацию закупочной деятельности оказывает влияние множество факторов. Введение санкций и падение курса рубля подчеркнули высокий уровень импортозависимости в данной отрасли. Операторы сотовой связи столкнулись не только с низким уровнем конкуренции поставщиков высокотехнологичного оборудования связи и программного обеспечения, но и со значительным ростом капитальных затрат ввиду падения курса национальной валюты. Для создания условий развития отечественного производства в условиях сложившейся политической и экономической ситуации государственное регулирование будет только ужесточаться, причем ожидается наложение финансового бремени по агрегированию инвестиционного потока и дополнительных требований к использованию оборудования на операторов сотовой связи.

Библиографический список

1. Кобылко, А. А. Рынок телекоммуникационных услуг в России: проблемы и перспективы развития. Центральный экономико-математический институт РАН (Москва) [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.econorus.org/c2013/files/kt8o.doc> (Дата обращения: 28.05.2015).

2. Шестинский, Е., Тюрин, С. Российский рынок телекоммуникаций: динамика роста // Торгово-промышленные ведомости [Электронный ресурс]. — URL : http://www.tpp-inform.ru/analytic_journal/3451.html (Дата обращения: 30.09.2014).

3. О связи : [Федеральный закон Российской Федерации № 126-ФЗ от 07.07.2003 (ред. от 21.07.2014)] [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.consultant.ru>.

4. О техническом регулировании : [Федеральный закон Российской Федерации № 184-ФЗ от 27.12.2002 (ред. от 23.06.2014)] [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.consultant.ru>.

Bibliographic list

1. Kobyлко, A. A. Market of telecommunication services in Russia: problems and prospects of development. Russian Academy of sciences central economic-mathematical institute (Moscow) [Electronic resource]. — URL : <http://www.econorus.org/c2013/files/kt8o.doc> (Date of access: 28.05.2015).

2. Shestinskiy, E., Tyurin, S. Russian market of telecommunications: dynamics of growth // Commerce and industry sheets [Electronic resource]. — URL : http://www.tpp-inform.ru/analytic_journal/3451.html (Date of access: 30.09.2014).

3. About communication : [Federal law of Russian Federation № 126-FZ from 07.07.2003 (ed. from 21.07.2014)] [Electronic resource]. — URL : <http://www.consultant.ru>.

4. On technical regulation : [Federal law of Russian Federation № 184-FZ from 27.12.2002 (ed. from 23.06.2014)] [Electronic resource]. — URL : <http://www.consultant.ru>.

РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Ш. Ш. Ахмедов

МЕСТО КАЗНАЧЕЙСКОГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Аннотация

В статье представлены теоретические и практические обобщения, раскрывающие содержание казначейского контроля и определяющие его место в системе государственного финансового контроля в условиях необходимости повышения эффективности и результативности государственных расходов.

Ключевые слова

Государственный финансовый контроль, казначейское исполнение, казначейский контроль, эффективности, результативность.

Sh. Sh. Achmedov

PLACE OF TREASURY CONTROL IN THE SYSTEM OF STATE FINANCIAL CONTROL

Annotation

Article provided a theoretical and practical generalizations that reveal the substance of treasury control and define its place in the system of state financial control in terms of the need to improve the efficiency and effectiveness of state expenditure.

Keywords

State financial control, treasury execution, treasury control, efficiency, effectiveness.

В последние годы реализации бюджетной реформы в экономической литературе, правовых документах, различных информационных источниках четко прослеживается мысль безусловного достижения эффективности и результативности государственных расходов, что обуславливает необходимость усиления роли финансового контроля в каждом сегменте сектора государственного управления. При этом особое место отводится государственному финансовому контролю (ГФК) и его видам, так как международный опыт доказывает, что создание и функционирование действенной системы государственного финансового контроля является одним из основных условий создания сильного государства.

Государства с любыми моделями экономики стремятся контролировать эффективность и результативность использования государственных финансовых ресурсов, в том числе бюджетных средств. Этим можно объяснить то внимание, которое уделяется во всех странах не только созданию системы государственного финансового контроля, но и постоянному совершенствованию его форм, выработке новых методов, используемых в государственном секторе управления.

Государственный финансовый контроль — это совокупность контрольных мероприятий, с применением специфических форм и методов организации, проводимых субъектами контроля для проверки соблюдения финан-

сового законодательства органами государственной (муниципальной) власти, хозяйствующими субъектами и гражданами в части целевого использования государственных финансовых (бюджетных) ресурсов, а также эффективности и результативности государственных расходов [4].

Если обратиться к современной классификации государственного финансового контроля, то она имеет довольно сложное построение с учетом

многих обоснований ее позиций. Схема, приведенная на рисунке 1, свидетельствует, что в государственном секторе управления присутствуют все виды, формы, методы и другие методологические приемы реализации контрольных мероприятий государственного финансового контроля. Вместе с тем ключевыми элементами системы ГФК являются контрольные мероприятия внешнего и внутреннего контроля.

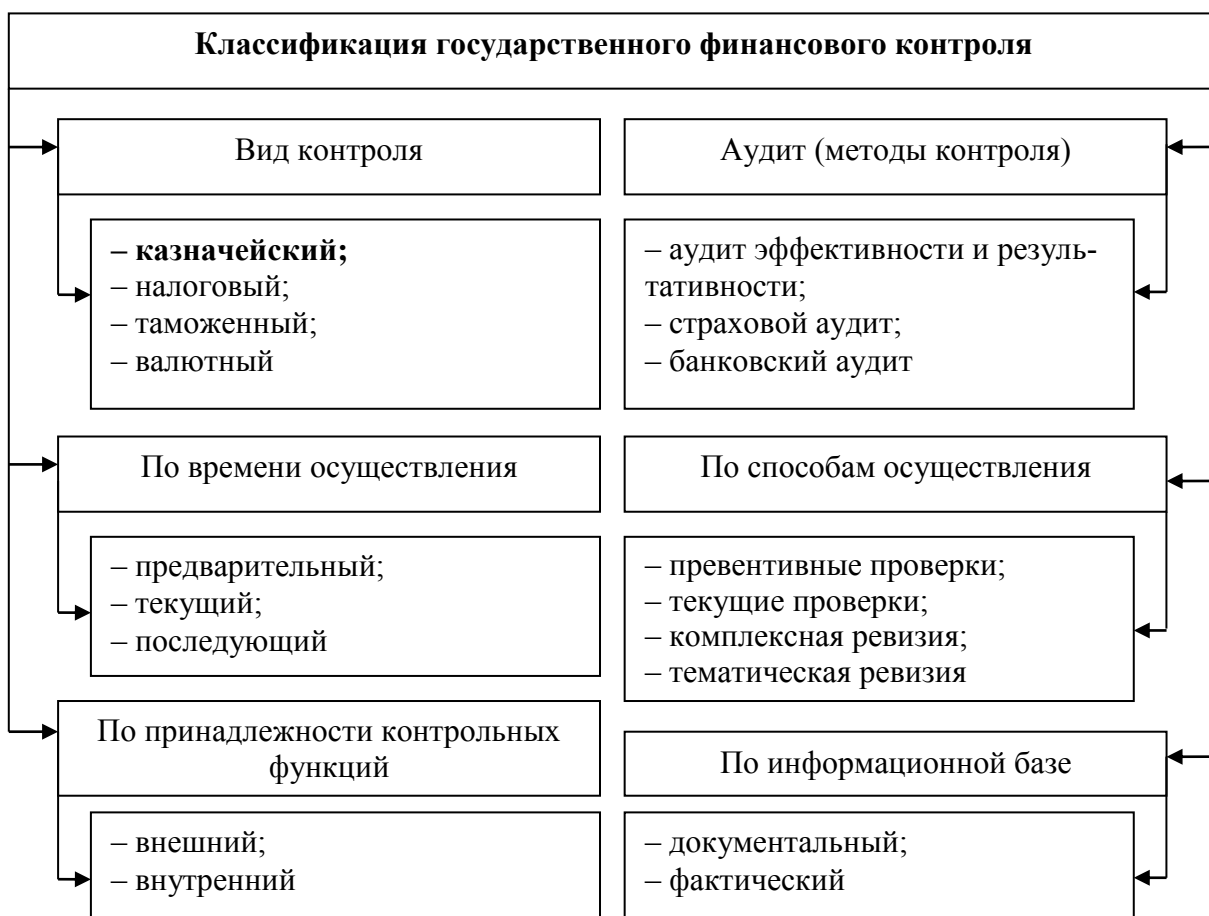


Рисунок 1 — Классификация государственного финансового контроля в секторе государственного управления

Главной задачей внешнего ГФК является объективная оценка соблюдения норм и правил, предусмотренных для управления государственными финансовыми ресурсами и государственной собственностью. Контрольные мероприятия, реализуемые в государ-

ственном секторе в рамках внешнего ГФК, позволяют оценить достоверность, реалистичность и полноту информации получателей бюджетных средств о своевременности и полноте исполнения бюджетных назначений, а также точность отражения в финансо-

вой отчетности результатов их финансово-хозяйственной деятельности, соответствии бюджетного (бухгалтерского) учета установленным требованиям, соблюдение получателями государственных ресурсов норм финансово-бюджетного законодательства.

Внутренний ГФК представляет собой совокупность контрольных мероприятий, основной задачей которых является проверка финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов в рамках министерств и ведомств, в том числе отно-

шений, связанных с закупками товаров, работ, услуг для государственных нужд.

В современных условиях объективной необходимостью является налаживание взаимодействия органов, реализующих контрольные мероприятия внешнего и внутреннего контроля, что в свою очередь ведет к исключению параллелизма и дублирования в деятельности органов ГФК. Субъекты и объекты внутреннего и внешнего государственного финансового контроля отражены на рисунке 2.



Рисунок 2 — Субъекты и объекты государственного финансового контроля

ГФК становится в рамках проводимого в современных условиях в Российской Федерации этапа бюджетной реформы, активным инструментом повышения эффективности и результативности государственных расходов. Его контрольные мероприятия направлены на установление законности и эффективности использования государственных

финансовых ресурсов и распоряжения государственной собственностью.

В достижении сказанного особая роль отводится Казначейству России, которое находится в числе субъектов ГФК и представляет собой старейший финансовый институт, на который, судя по международному опыту развития, в разное время возлагали такие функции,

как «кассир и главный бухгалтер правительства», «хранитель казны», «финансовый контролер». Экскурс в историю казначейской системы исполнения бюджета показывает, что на всех этапах своего развития ее казначейские технологии были направлены на то, чтобы нецелевое использование бюджетных средств было сведено до минимума.

В настоящее время миссия Казначейства России заключается в том, чтобы «служить государству Российскому, способствуя укреплению устойчивости, надежности и прозрачности финансовой системы Российской Федерации, а также обеспечивая сохранность финансовых ресурсов публично-правовых образований». Для выполнения этой миссии на учреждения казначейства статьей 269 Бюджетного кодекса Российской Федерации возложена реализация контрольных мероприятий внутреннего ГФК, что они успешно и осуществляют [8].

В учебной литературе и экономических источниках приводятся различные трактовки термина «казначейское исполнение». Приведем трактовку, которая нам кажется наиболее аргументированной и рассматривающей термин «казначейское исполнение бюджетов с организационно-финансовой позиции как организацию управления государственными финансами, способ организации государственной казны, кассового исполнения бюджетов по расходам и доходам и осуществление бюджетно-финансового контроля [6, с. 50].

Представляется, в достаточной степени раскрывают содержание понятия «казначейское исполнение» те стратегические цели, которые ежегодно определяются Казначейством России в Стратегической карте на среднесрочную перспективу. «В их числе на 2015 год:

- обеспечить кассовое обслуживание субъектов сектора государственного управления;

- сформировать единое информационное пространство финансовой дея-

тельности публично-правовых образований Российской Федерации;

- усовершенствовать систему бюджетных платежей;

- обеспечить содействие эффективному управлению финансовыми ресурсами государства» [7].

Состояние современного этапа развития казначейского исполнения бюджета характеризуется набором казначейских технологий и процедур казначейского контроля для консолидации средств бюджетов всех уровней Бюджетной системы РФ на Едином казначейском счете и управления ими, обеспечивающей прозрачную и доступную информацию о государственных финансах. В процессе исполнения бюджетов всех уровней органы казначейства выполняют вполне конкретные функции в рамках их полномочий [1, ст. 166.1], то есть основных прав и обязанностей, посредством которых и реализуются следующие функции [8].

1. Кассовое обслуживание сектора государственного управления.

2. Управление ликвидностью Единого казначейского счета и временно свободными финансовыми ресурсами на счетах Федерального казначейства.

3. Организация бюджетного (бухгалтерского) учета исполнения бюджетов всех уровней и отчетности.

4. Обеспечение прозрачности и доступности информации о государственном секторе и общественных финансах.

5. Казначейский контроль за операциями участников и неучастников бюджетного процесса [8].

Казначейский контроль процесса исполнения бюджетов всех уровней Бюджетной системы Российской Федерации представляет собой вид государственного финансового контроля, имеющий свой предмет, метод и специфические приемы реализации контрольных мероприятий.

Следует отметить, что в теории финансов пока не сформулировано однозначного понятия «казначейский кон-

троль». Авторское понимание содержания казначейского контроля и его задачи отражено следующим образом (рис. 3).

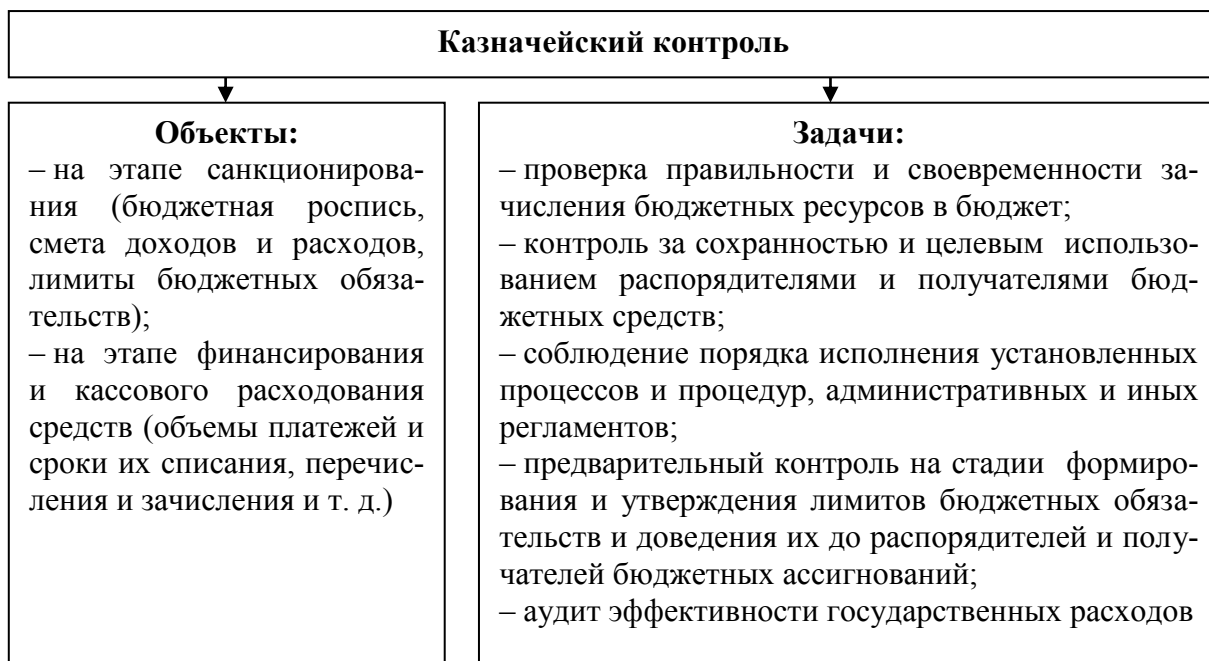


Рисунок 3 — Казначейский контроль, его объекты и задачи [5, с. 279]

Различные информационные источники в последнее время все чаще сообщают о том, что государственный сегмент экономики несет значительные потери масштабного нецелевого, неэффективного и нерезультативного использования государственных (муниципальных) финансовых ресурсов, о многочисленных злоупотреблениях в сфере государственных расходов.

Результаты деятельности контрольно-аудиторских подразделений Федерального казначейства показывают, что ими в 2014 г. было проведено 2616 контрольных мероприятий. По результатам контрольных и аудиторских мероприятий всего выявлено 14064 нарушения, в том числе по результатам проверок, проведенных Управлением

внутреннего контроля (аудита) и оценки эффективности деятельности — 1726 нарушений.

Наибольшее количество нарушений имели место по таким направлениям деятельности, как: организация работы по размещению заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд; административно-хозяйственное обеспечение деятельности; организация кадровой работы; ведение финансовых и хозяйственных операций и их отражение в бюджетном учете при исполнении бюджетной сметы. Данные о нарушениях, выявленных по результатам проверок Управлением внутреннего контроля (аудита) и оценки экономической деятельности, отражены в таблице 1.

Таблица 1 — Данные о количестве контрольных и аудиторских мероприятий, проведенных контрольно-аудиторскими подразделениями органов Федерального казначейства и выявленных нарушений в 2014 г. [7]

Наименование субъектов и объектов контроля и аудита	2014 г.		
	Количество проверок, шт.	Количество выявленных нарушений, шт.	Удельный вес от общего количества нарушений, %
Управление внутреннего контроля (аудита) эффективности деятельности Федерального казначейства, всего, в том числе:	40	1726	12,27
управления Центрального аппарата Федерального казначейства	8	146	1,04
территориальные органы Федерального казначейства	32	1580	11,23
Контрольно-аудиторские подразделения территориальных отделов Федерального казначейства	2576	12338	87,73
ИТОГО	2616	14064	100,00

Детальный анализ выявленных нарушений показал, что чаще всего встречаются финансовые нарушения следующих направлений деятельности: организация работы по размещению заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд; административно-хозяйственное обеспечение деятельности; организация и осуществление электронных расчетов в системе банковских расчетов между ТОФК, учреждениями Банка России и кредитными организациями. Так, например, удельный вес нарушений, выявленных в ходе организации работ по размещению заказов на поставку товаров, выполненных работ, оказание услуг для государственных нужд, составил 25,5 % от общего количества нарушений в 2014 г.; в процессе административно-хозяйственного обеспечения деятельности получателей бюджетных средств, соответственно 17,7 %.

Для устранения указанных нарушений особую актуальность приобрета-

ет развитие казначейских технологий и усиление казначейского контроля процесса исполнения бюджетов всех уровней. Так, в рамках решения задачи дальнейшего развития внутреннего контроля и внутреннего аудита в Казначействе России в 2015 г. планируется [8]:

- совершенствование правовой базы;
- внедрение Стандарта внутреннего контроля (Федерального казначейства и контрольно-аудиторских подразделений);
- анализ практики применения вышеуказанных нормативных и правовых документов;
- выработка контрольных предложений по дальнейшему совершенствованию казначейского контроля;
- завершение комплекса мероприятий по автоматизации процедур и операций, которые предусмотрены Стандартом внутреннего контроля [8].

Кроме того, в 2015 г. в органах Федерального казначейства будет за-

вершена разработка Порядка осуществления последующего оперативного внутреннего (автоматизированного) казначейского контроля, предусматривающего унификацию подходов и принципов, применяемых в ходе реализации контрольных мероприятий, указанного вида контроля. Основная цель такой работы заключается в:

- организации оперативного получения необходимой информации о допущенных нарушениях;
- обеспечении возможности своевременного устранения выявленных нарушений;
- выявлении и снижении казначейских рисков по итогам проведенных проверок.

В рамках реализации Государственной программы «Управление государственными финансами» усилия Казначейства России направлены на выработку казначейских технологий, создающих условия для повышения эффективности управления финансами в публично-правовых образованиях. В первую очередь речь идет о совершенствования казначейской технологии «Управление ликвидностью Единого казначейского счета» по следующим направлениям:

- управление денежными средствами на счетах, открытых Федеральному казначейству и его территориальным органам;
- управление временно свободными остатками денежных средств, полученных федеральными государственными учреждениями от приносящей доход деятельности;
- оценка рисков операций по управлению остатками денежных средств на Едином казначейском счете [8].

Основной целью совершенствования казначейской технологии «Управление ликвидностью Единого казначейского счета» является создание условий для: более эффективного результативного управления бюджет-

ными средствами; обеспечения безусловного исполнения денежных обязательств федерального бюджета (по мере наступления сроков платежей); получения дополнительных поступлений в федеральный бюджет за счет доходов от размещения временно свободных остатков денежных средств на финансовом рынке.

По информации Федерального казначейства в 2014 г. остаток средств на едином счете федерального бюджета превышал уровень, необходимый для оплаты объема предъявленных денежных обязательства. Использование казначейской технологии «Управление ликвидностью Единого казначейского счета» позволило в течение 2014 г.:

- размещать средства федерального бюджета на банковских депозитах (в рублях и долларах);
- предоставлять бюджетные кредиты (на пополнение остатков средств на счетах бюджета субъектов РФ);
- покупать иностранную валюту (для пополнения резервного фонда).

При этом следует отметить, что в 2014 г. от размещения средств на банковских депозитах в доходы федерального бюджета поступило 48,51 млрд рублей; было выдано 222 бюджетных кредита на пополнение остатков средств на счетах субъектов Российской Федерации, а сумма начисленных процентов по предоставленным кредитам в 2014 г. составила 273,74 млн руб. [8].

Дальнейшее совершенствование механизма управления денежными средствами на Едином казначейском счете является одним из основных мероприятий, предусмотренных для реализации в 2015 г. и на среднесрочную перспективу в Стратегической карте Казначейства России.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс РФ : [№ 145-ФЗ от 31.07.1998, принят ГД ФС РФ 17.07.1998 (действ. ред. от 13.07.2015)] [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.consultant.ru/popular/budget>.

2. О Федеральном казначействе : [Постановление Правительства РФ № 703 от 01.12.2004]. — Режим доступа : <http://base.garant.ru/12137879>.

3. Об утверждении Государственной программы Российской Федерации «Управление государственными финансами» : [Распоряжение Правительства РФ от 04.03.2013 № 293-р].

4. Альбеков, З. А., Карепина, О. И., Романова, Т. Ф. Развитие государственного финансового контроля в Российской Федерации : моногр. — Ростов н/Д : ИПК РГЭУ (РИНХ), 2015.

5. Иванова, О. Б., Романова, Т. Ф., Богославцева, Л. В., Терентьева, В. В., Ахмедов, Ш. Ш., Бурцева, А. Г. Казначейская система исполнения бюджета в Российской Федерации : моногр. — Азов : Азовпечат, 2015.

6. Костюченко, В. Ф. Комплексное развитие казначейского исполнения бюджетов разных уровней : дисс. д-ра экон. наук. — Ростов н/Д, 2005. — С. 50.

7. Стратегическая карта Казначейства России на 2014–2018 гг. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://казначейство.рф/strategicheskaya-karta>.

8. Официальный сайт Федерального казначейства России [Электронный ресурс]. — Режим доступа : www.roskazna.ru.

Bibliographic list

1. Budget Code of Russian Federation : [№ 145-FZ from 31.07.1998 (adopted by State Duma of Federal Assembly of Russian Federation 17.07.1998) (as amended from 13.07.2015)] [Electronic resource]. — URL : <http://www.consultant.ru/popular/budget>.

2. About Federal exchequer : [Decree of Government of Russian Federation № 703 01.12.2004] [Electronic resource]. — URL : <http://base.garant.ru/12137879>.

3. On approval of the State program of Russian Federation «Public Finance Management» : [Order of Government of Russian Federation № 293-p from 04.03.2013].

4. Albekov, Z. A., Korepina, O. I., Romanova, T. F. Development of state financial control in Russian Federation : monograph. — Rostov-on-Don : PPC of RSUE (RINH), 2015.

5. Ivanova, O. B., Romanova, T. F., Bogoslavtsev, L. V., Terentyev, V. V., Akhmedov, S. S., Burtseva, A. G. Treasury system of budget execution in Russian Federation : monograph. — Azov : Azov-printing, 2015.

6. Kostiuhenko, V. F. Comprehensive development of Treasury execution of budgets of different levels : diss. of Dr. of economic sciences. — Rostov-on-Don, 2005. — P. 50.

7. Strategic map of the Treasury of Russia for 2014–2018 [Electronic resource]. — URL : <http://казначейство.рф/strategicheskaya-karta>.

8. Official website of Federal Treasury of Russia [Electronic resource]. — URL : www.roskazna.ru.

Горбань Т. С.

**РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА
В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ
НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Аннотация

Осуществление крупных инфраструктурных проектов необходимо для создания условий инновационного развития национальной экономики. Ключевую роль в этом в реалиях санкционных ограничений и затрудненного доступа к инвестиционным ресурсам играет механизм государственно-частного партнерства.

Ключевые слова

Государственно-частное партнерство, экономическое развитие, инфраструктурный проект.

Gorban' T. S.

**ROLE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE IMPLEMENTATION
OF INFRASTRUCTURE PROJECTS ON THE EXAMPLE OF ROSTOV REGION**

Annotation

Implementation of major infrastructure projects is important for creating conditions for innovative development of the national economy. Key role in the realities of sanctions restrictions and difficulty of access to investment resources is the mechanism of public-private partnership.

Keywords

Public-private partnerships, economic development, infrastructure project

В условиях современной экономической действительности инфраструктурное обеспечение хозяйственных процессов, важность которого осознавалась давно, приобретает во многом определяющее значение. Имеется в виду, что интерес к созданию инфраструктуры, выступающей обеспечительной подсистемой экономики, в той или иной степени присутствовал всегда. В настоящее время важным представляется даже не наличие инфраструктуры как таковой, то есть ее количественная характеристика, — на первый план выходят качественные параметры существующих, модернизируемых и создаваемых инфраструктурных объектов.

Российской экономике для того чтобы быть успешной в сложившейся

непростой ситуации на мировой арене, продиктованной санкционными реалиями и мерами контрсанкционного характера, необходимо обладать развитой, соответствующей по качественным параметрам нуждам инновационного развития инфраструктурой. Естественным образом, следует понимать, что модернизация существующей инфраструктуры и тем более создание новой представляет собой крайне затратные проекты, осуществление которых в ситуации ограничения доступа к инвестиционным ресурсам затруднено.

Таким образом, возрастает интерес к государственно-частному партнерству (ГЧП) для осуществления масштабных инфраструктурных проектов, необходимых национальной экономике.

В настоящее время проявляется тренд на повышение роли государства в преодолении кризисных явлений, наряду с соблюдением принципов ведения рыночной экономики, что справедливо в рамках такого механизма, как ГЧП. В подтверждение тезиса об укреплении роли государства в экономическом развитии можно разделить точку зрения, согласно которой оптимальным сочетанием рыночного и государственного регулирования считается действие рыночных сил на микроуровне и активное участие государства при сохранении рыночных принципов в воздействии на макроэкономические процессы [4].

Как известно, применительно к национальной экономике объектами государственной политики и механизмами обеспечения направленности на инновационное развитие выступают так называемые «пять «И»: институты, инфраструктура, инновации, инвестиции, интеллект. Именно в данных направлениях необходимо сосредоточение усилий государства [1].

Повторимся, важнейшим фактором осуществления тренда на инновационную эволюцию экономики становится инфраструктура как «центральное звено посткризисного развития» [2]. Об этом свидетельствует обширный накопленный международный опыт, особенно в развивающихся странах мира, который демонстрирует тесную взаимосвязь устойчивого социально-экономического роста с улучшением состояния (качественного показателя наряду с количественным) физической (материальной) и нематериальной инфраструктуры. Сами вложения в инфраструктуру, несмотря на высокую капиталоемкость, длительный период окупаемости, относительно высокий уровень предпринимательских рисков, приводят к значительной отдаче в виде экономических и социальных эффектов.

Несмотря на общемировые реалии и осознание важности качественного

инфраструктурного обеспечения хозяйственных процессов, в Российской Федерации наблюдается деградация инфраструктурной составляющей экономической системы. Неудовлетворительны темпы реконструкции, восстановления имеющихся и введения в действие новых автодорог, железнодорожных путей, портовых мощностей и торгового флота. Происходит значительное удорожание строительства транспортной инфраструктуры (дорожное строительство в РФ уже в разы дороже стоимости аналогичных проектов в странах ЕС, США, Китае). Одновременно наблюдается резкое повышение транспортных и энергетических издержек, рост цен на бензин и другие виды топлива. Так, транспортные расходы в среднем по РФ составляют до 16–20 % себестоимости продукции, тарифы на электроэнергию достигли уровня США и приблизились к тарифам в странах ЕС, цены на газ за последние 10 лет увеличились в 6 раз, цены на бензин — почти в 5 раз. Как следствие, высокими темпами повышаются издержки на производство продукции, от базовых отраслей до средние и высокотехнологичных производств. Это накладывается на проблему изношенных и морально устаревших основных производственных фондов практически во всех отраслях. Все крайне неблагоприятно сказывается на конкурентоспособности отечественных производителей и в значительной степени удорожает жизнь населения страны, снижает социальные стандарты [2].

Соответственно, в таких реалиях к перспективным направлениям необходимой модернизации в РФ относится не только транспорт, но и такие виды производственной инфраструктуры, как информационно-коммуникативные технологии (ИКТ), электрические сети и распределение электроэнергии, земельная, экологическая и инновационная инфраструктура. Практически все перечисленное, за исключением ИКТ, нуж-

дается в кардинальном обновлении и реформировании.

Ростовская область на своей территории имеет предприятия всех обозначенных приоритетных отраслей. В регионе работают такие крупные организации, как Ростовская АЭС, ООО «Энергомаш — Атоммаш» (Волгодонск) (атомная энергетика), ОАО «НПП КП Квант» (космическое приборостроение). Значительное число предприятий субъекта Федерации проводят мероприятия, направленные на снижение энергозатрат; принята и реализуется Областная долгосрочная целевая программа энергосбережения и повышения энергетической эффективности в Ростовской области на период до 2020 г., предусматривающая в том числе энергосбережение в ЖКХ, на объектах в муниципальной и региональной собственности [6]. Действуют разработчики программного обеспечения и фирмы-интеграторы IT-технологий, определенные предприятия фармацевтической промышленности. Все это свидетельствует об относительном соответствии трендов развития Ростовской области основным общероссийским направлениям модернизации.

Кроме того, Ростовская область относится к немногочисленной группе регионов, которые имеют стартовые возможности для инновационного развития, сохранили необходимую промышленно-производственную и научно-технологическую базу. Необходима правильная расстановка приоритетов и распределение финансовых, материальных и организационно-управленческих ресурсов региона наиболее рациональным с точки зрения обеспечения опережающего развития и форсированного экономического роста образом. В условиях ограниченности средств консолидированного регионального бюджета и четко определенных Конституцией административных полномочий субъекта Федерации мы считаем актуальным ис-

пользование системы государственно-частного партнерства для поэтапного целевого развития перспективных сфер социально-экономической системы региона [4, с. 187].

Исходя из потребностей региона, на основе анализа накопленного международного и российского опыта реализации проектов государственно-частного партнерства, а также с учетом ожидаемого воздействия на внешнеэкономический потенциал, полагаем, что ключевыми для развития ГЧП в Ростовской области должны стать, и, отчасти уже стали, следующие направления.

Во-первых, крупные инфраструктурные проекты, или, другими словами, образующие проекты для последующего роста экономики региона, форсированное строительство или модернизация которых позволит получить долгосрочный комплексный экономический и социальный эффект.

В первую очередь к таким проектам относятся [4, с. 186]:

- реконструкция и повышение функциональности морских портов и аэропортов;

- создание готовых для возведения объектов капитального строительства инвестиционных участков, подключенных к электро- и теплосетям, обеспеченных газоснабжением, водоснабжением и водоотведением, доступом к транспортным объектам, с соблюдением условия концентрации участков в определенных промышленных районах;

- проекты ГЧП в жилищно-коммунальном хозяйстве в зависимости от степени неразрешенности накопленных проблем и объема необходимых финансовых затрат.

Опыт реализации такого рода проектов государственно-частного партнерства в Ростовской области уже имеется, и весьма успешный. Можно перечислить следующие уже реализуемые крупные инфраструктурные проекты ГЧП: ком-

плексная программа строительства и реконструкции объектов водоснабжения и водоотведения г. Ростова-на-Дону и юго-запада Ростовской области; «Чистый Дон»; строительство платного автомобильного тоннеля в Ростове-на-Дону («Северный тоннель»); строительство аэропортового комплекса «Южный» [4, с. 188].

Самым крупным и длительным из инвестиционных инфраструктурных проектов на принципах ГЧП в Ростовской области является Комплексная программа строительства и реконструкции объектов водоснабжения и водоотведения г. Ростова-на-Дону и юго-запада Ростовской области. Инициатором проекта выступила компания ОАО «Евразийский», которая смогла обеспечить привлечение средств из Инвестиционного фонда Российской Федерации. Финансирование проекта идет за счет средств федерального бюджета, областного и городского бюджетов, а также собственных и привлеченных (в основном, кредитов Внешэкономбанка) средств частного инвестора — ОАО «ПО "Водоканал города Ростова-на-Дону"». По итогам этого проекта предполагается достижение экологических и социальных эффектов: внедрение инновационных технологий в канализационное хозяйство (в области очистки сточных вод), значительное уменьшение выброса отходов в низовья реки Дон, подключение новых пользователей к центральной системе водоотведения, расширение возможностей городского строительства, создание новых рабочих мест.

Масштабным проектом ГЧП является также и строительство аэропортового комплекса «Южный» на территории Грушевского поселения Аксайского района Ростовской области, общая стоимость которого составляет 26,8 млрд рублей. Финансирование проекта на 35,8 % обеспечивается за счет средств федерального бюджета, почти на 3 % —

из регионального бюджета, внебюджетные средства составят 61,2 %. Новый аэропортовый комплекс позволит обслуживать до 8 млн человек (с потенциалом роста до 12 млн человек) и обрабатывать до 70 тыс. т грузов в год, а также создаст до 20 000 рабочих мест в самом комплексе и до 40 000 рабочих мест в сопутствующей инфраструктуре [6, 7].

Строительство автомобильного тоннеля в Ростове-на-Дону («Северный тоннель») должно решить вопрос автомобильных пробок на наиболее загруженном участке дорог за счет создания альтернативной платной транспортной магистрали длиной 2,5 км с четырьмя полосами движения по направлению юг-север, которая свяжет деловой центр на северо-западе и северо-восточную часть города. Примерная стоимость проекта составляет 7,5 млрд рублей, срок реализации — 7–8 лет. Пока проект «Северный тоннель» не получил своего дальнейшего развития.

Соответственно, опыт реализации крупных инфраструктурных проектов на принципах государственно-частного партнерства в Ростовской области, позволяет выделить несколько общих характеристик, свойственных текущему развитию ГЧП в регионе [4, с. 190]:

- успешно реализуются такие проекты, которые предполагают финансирование из средств федерального бюджета через Инвестиционный фонд РФ и возможность привлечения займов российского института развития (Внешэкономбанка);

- частный сектор представлен крупными российскими компаниями и / или их дочерними обществами, способными осуществлять собственные вложения, привлекать дешевые заемные ресурсы и лоббировать интересы проекта Инвестфонде и Внешэкономбанке;

- при реализации проекта используются такие формы ГЧП, как концессионное соглашение, создание совместных предприятий с участием госу-

дарственного и частного секторов, заключение инвестиционных соглашений с распределением рисков, финансирования и имущественных прав на объекты, а также соглашения о субсидиях;

– проекты ГЧП представляют большой долгосрочный интерес как для коммерческих целей частных инвесторов, так и для региональных и муниципальных властей с точки зрения развития территорий, повышения экономического роста, уровня и качества жизни, а также прямо или косвенно внешнеэкономического потенциала Ростовской области.

Таким образом, активизация системы ГЧП в транспортной и производственной инфраструктуре будет способствовать повышению экономического потенциала Ростовской области [6, 7]. Можно выделить еще одно приоритетное направление развития государственно-частного партнерства — во-вторых, это проекты, соответствующие приоритетным федеральным направлениям социально-экономического развития (особенно реализуемым по федеральным программам), так как именно такие проекты позволяют получить значительные объемы финансирования из средств федерального бюджета. В-третьих, развитие сельскохозяйственных, промышленно-производственных и научно-технологических кластеров в тех отраслях экономики региона, которые имеют в силу объективных причин значительный экспортный потенциал или же существенно способствуют замещению импорта. Принципиальное значение для финансирования проектов имеет возможность региональных властей и предприятий определять развитие региональных кластеров.

Так, в связи с объективно стоящей задачей по импортозамещению на первом этапе ресурсы Ростовской области необходимо сосредоточить на создании четырех кластеров: агропромышленного кластера, кластера по производству

сельскохозяйственной техники, кластера по производству строительных материалов и текстильного и обувного кластера. Первые два (в АПК и сельскохозяйственном машиностроении) имеют серьезные конкурентные преимущества, и очень важно решить сложившиеся в этих отраслях проблемы, чтобы противостоять внешним вызовам и поддерживать конкурентоспособность на высоком уровне. Кластер по производству строительных материалов обусловлен имеющимися на территории региона значительными сырьевыми ресурсами и широтой использования продукции в строительстве транспортных, производственных, социальных объектов, жилья. Создание такого кластера направлено большей частью на импортозамещение и поставки продукции в другие регионы РФ, удешевление строительства недвижимости в Ростовской области. Текстильный и обувной кластер могут быть нацелены в первую очередь на обеспечение занятости населения и, как упоминалось, импортозамещение в масштабах страны.

Следует также отметить, что целью создания перечисленных кластеров является концентрация на территории Ростовской области наряду с образующими крупными компаниями множества мелких и средних производителей, а также научно-исследовательских организаций, тесно взаимодействующих друг с другом. Соответственно, инновационную инфраструктуру региона необходимо развивать в четкой привязке к агропромышленному кластеру и кластеру по производству сельскохозяйственной техники. В кластерах по производству строительных материалов и по производству текстильной продукции деятельность обособленных институциональных элементов инновационной системы, специализирующихся исключительно на НИОКР, не носит такого определяющего значения для развития, как в АПК и сельхозмашиностроении.

Следующими по значимости являются кластеры в сфере услуг: в ИКТ, медицине, образовании, туризме и спорте. Из всех перечисленных видов услуг наиболее сильные позиции у региона могут сложиться в области спорта. Как известно, Ростов-на-Дону в сентябре 2012 г. был включен в список городов проведения игр чемпионата мира по футболу 2018 г., после одобрения регионального проекта со стороны FIFA и Оргкомитета «Россия – 2018». По утвержденному проекту в столице региона создается спортивно-рекреационный кластер, который будет включать новый стадион и ряд других спортивных сооружений (гребной канал, конноспортивный комплекс, тренировочные площадки и базы команд и т. д.). При этом мероприятия по обеспечению стадиона электроэнергией, теплом, газом, водой и другими коммуникациями включены в инвестиционные программы сетевых компаний (на сумму в 3 млрд рублей). Одновременно будет проводиться реконструкция и создание инфраструктуры (транспортной, гостиничной, телекоммуникационной). До начала чемпионата будет завершено строительство аэропортового комплекса «Южный» [7].

Что касается информационно-коммуникативных технологий, то попытки развить сектор на основе кластерного подхода могут быть успешными при создании специализированной площадки с большим объемом льгот для IT-компаний и высокоразвитой инфраструктурой для ведения бизнеса, которая была бы интересна для зарубежных или крупных российских компаний с точки зрения размещения производства «полуфабрикатов» программных продуктов на территории (так называемое офшорное программирование). В любом случае, усилия по развитию ИКТ в регионе необходимы, так как теоретически информационно-коммуникативный кластер может со-

здать любой регион, его местоположение не привязано к каким-то жестким объективным условиям.

Таким образом, предпосылки для развития государственно-частного партнерства созданы, начало практической реализации проектов положено [3]. Несмотря на объективные трудности, следует отметить ряд положительных моментов.

Во-первых, все инвестиционные проекты, декларируемые как проекты ГЧП, осуществляемые в Ростовской области, способствуют обновлению экономики региона за счет решения инфраструктурных проблем, внедрения ресурсосберегающих и экологических технологий, современных производственных технологий в отраслях обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства.

Во-вторых, реализуемый вариант государственно-частного партнерства в региональном опыте позволяет избегать излишнего проникновения бизнеса в общественный сектор, привлекая внимания международных и российских финансовых институтов развития в большей степени к решению задач промышленного роста и «новой» индустриализации.

Все это позволяет констатировать, что опыт осуществления ГЧП в Ростовской области можно считать положительным, а использование самого механизма ГЧП в сложившихся условиях нехватки инвестиционных ресурсов, привлекаемых ранее из-за рубежа, представляет собой оптимальный вариант осуществления масштабных инфраструктурных проектов, необходимых для развития национальной экономики по инновационному сценарию.

Библиографический список

1. Архипов, А. Ю. Модернизация российской экономики после кризиса: императивы, институты, инновации // Terra Economicus. — 2010. — № 4. — Т. 8.
2. Бляхман, Л. С. Проблемы модернизации и перехода к инновационной экономике // Проблемы современной экономики. — 2012. — № 1 (41).
3. Горбань, Т. С. Развитие внешнеэкономического потенциала Ростовской области с использованием механизмов государственно-частного партнерства // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2013. — № 3 (43). — С. 16–21.
4. Горбань, Т. С. Повышение внешнеэкономического потенциала региона на основе активизации системы государственно-частного партнерства : дисс. канд. экон. наук. — Ростов н/Д, 2013.
5. Мезоэкономика развития : моногр. / под ред. Г. Б. Клейнера. — М. : Наука, 2011. — С. 805.
6. Областная долгосрочная целевая программа энергосбережения и повышения энергетической эффективности в Ростовской области на период до 2020 г. — Ростов н/Д, 2010.
7. Федеральная целевая программа «Развитие транспортной системы России в 2010–2015 гг.», утвержденная Постановлением Правительства РФ № 377 от 20.05.2008.

Bibliographic list

1. Arkhipov, A. Yu. Modernization of russian economy after the crisis: imperatives, institutions, innovations // Terra Economicus. — 2010. — № 4. — Vol. 8.
2. Bliakhman, L. S. Problems of modernization and transition to innovative economy // Problems of modern economy. — 2012. — № 1 (41).
3. Gorban', T. S. Development of foreign economic potential of Rostov region with use of public-private partnership // Vestnik of Rostov State University of Economics (RINH). — 2013. — № 3 (43). — P. 16–21.
4. Gorban' T. S. Enhancement of external economic potential of the region through a revitalized system of public-private partnership : diss. of candidate of economic sciences. — Rostov-on-Don, 2013.
5. Meso-economics of development : Monograph / ed. by G. B. Kleiner. — M. : Nauka, 2011. — P. 805.
6. Long-term regional target program of energy saving and energy efficiency in Rostov region for the period up to 2020. — Rostov-on-Don, 2010.
7. Federal target program «Development of transport system of Russia in 2010–2015», approved by Resolution of Government of Russian Federation № 377 from 20.05.2008.

В. М. Джуха, Е. В. Капелист

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА
И КООПЕРАЦИЯ КАК ИМПЕРАТИВЫ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ
АГРАРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Аннотация

В статье авторы раскрывают особенности современной диверсификации малых форм предпринимательской активности в АПК, обосновывают направления эффективной рыночной трансформации аграрного предпринимательства в рамках актуальных форм его кооперации на селе.

Ключевые слова

Малый агробизнес, государственное регулирование, кооперация, предпринимательство, кредиты, агропромышленный комплекс.

V. M. Dzhukha, E. V. Kapelist

**STATE SUPPORT OF SMALL BUSINESS AND COOPERATION
AS IMPERATIVE OF EFFICIENCY OF AGRARIAN BUSINESS**

Annotation

Authors reveal the features of the modern forms of diversification of small business activity in the agricultural sector, substantiate the direction of effective market transformation of agrarian business within its current form cooperatives in rural areas.

Keywords

Small agrobusiness, government regulation, cooperation, entrepreneurship, credit, agro-industrial complex.

Развитие сельскохозяйственной отрасли в России оказалось опосредовано ее активным рыночным реформированием, в ходе которого в институциональной среде аграрного рынка определенный импульс развития получили мелкотоварные формы предпринимательства.

С одной стороны, развитию аграрного предпринимательства способствовало изменение хозяйственных отношений в отрасли, развитие новых форм хозяйствования, системы кооперации. С другой, процессы концентрации капитала и активный рост крупных агрохолдингов показали, что крупно-товарное производство не решает всех проблем отрасли, усложняя социально-экономическое положение и процесс расширенного воспроизводства на селе [1]. В этих условиях именно функцио-

нирование предприятий малого бизнеса в аграрном секторе выступило в качестве фактора, способствующего диверсификации производства, насыщению локальных рынков и компенсации издержек, возникающих в результате рыночной трансформации аграрного рынка (колебания рыночной конъюнктуры, безработица, кризис и др.).

Важным условием сохранения многоукладности товарного производства на селе становится именно диверсификация предпринимательской деятельности, которая позволит обеспечить паритет между средним и малым сельскохозяйственным производством, расширить возможности интеграции и кооперации малых форм рыночного предпринимательства на селе, кластеризация которых обеспечит оптимальное обнов-

ление рыночных механизмов, расширение ассортимента и увеличение объемов выпуска сельскохозяйственной продукции. Однако эти процессы сдерживаются отсутствием в России эффективной системы стимулирования и государственной поддержки предприятий малого бизнеса, ограниченными возможностями доступа малого агробизнеса к недорогому фондированию [1]. Все это позволяет обосновать необходимость углубления научно-практической разработки проблем современного развития аграрного предпринимательства в России, институционально-рыночный рост которого должен быть подкреплен более адекватной и действенной нормативно-правовой базой, а также развитием новых методов и рыночных практик ведения бизнеса, его кооперации, раскрывающих потенциал малых форм рыночного предпринимательства на селе.

Современное развитие отечественного аграрного предпринимательства в рамках многоукладного АПК должно быть трансформировано на основе повышения эффективности системы государственного регулирования малых форм сельскохозяйственного производства. Малый агробизнес должен получить приоритетную финансовую поддержку в АПК, укрепить свои позиции на низовом уровне за счет более активной интеграции и кооперации. Последняя должна быть простимулирована со стороны государства за счет содействия развитию семейных ферм, укрупнения семейных ферм путем их интеграции в потребительские кооперативы, создания условий и ограничительных мер, стимулирующих крупные агрохолдинги к передаче этапа сырьевого агропроизводства семейным фермам на обоудовыгодных условиях. Важное направление составляет регулирование размеров предпринимательских структур в АПК с целью гармонизации конкурентного процесса и сокращения фискальных преференций, которыми ранее пользовались ЛПХ.

Обозначим и содержательно развернем основные тезисы, позволяющие обосновать конструктивность вышеприведенных посылов.

Аграрное предпринимательство представляет собой актуальную и важную форму рыночной агропрактики, которая эмпирически вызрела и институционально оформилась в ходе рыночного реформирования АПК в 1990-е гг., когда произошли наиболее радикальные изменения в способах сельскохозяйственного производства. В процессе рыночных преобразований агрорынка их стратегический посыл был ясен: фермерство как основа малого предпринимательства должно было открыть новый способ развития производственных отношений в АПК. Однако разрушение прежних производственно-технологических цепей не позволило до конца решить эту задачу, поскольку потенциал малых форм хозяйствования был раскрыт не полностью [6]. На фоне притока продуктового импорта на внутренний рынок объем производства натуральной сельскохозяйственной продукции сократился. Сужение государственной поддержки, разрыв цепей сельскохозяйственного производства, активный рост более крупных агрохолдингов привели к перекосам в развитии рыночного механизма и общей разбалансировке рынка. Это притормозило механизмы развития малого бизнеса, не обеспечивая расширения многообразия форм производства продукции.

В настоящее время дивергенция товарных ниш крупнотоварного и мелкотоварного производства формирует некоторые предпосылки развития малого агробизнеса, которое должно быть дополнено эффективными формами кооперации, снимающей прямую конкуренцию малого и крупного агробизнеса.

Большое значение при этом имеет также дифференцированная аграрная политика, ориентированная на два сектора (сектор высокомеханизированных крупно-товарных сельхозорганизаций и фермеров и их различных объединений,

дающий основную товарную продукцию; сектор мелкотоварного производства, представленный семейными хозяйствами). Последняя позволит простимулировать переход семейных хозяйств в более цивилизованный формат развития, способствовать созданию семейных животноводческих ферм.

Базовым принципом развития институциональной структуры аграрного рынка должно стать обеспечение ее многообразия. При сохранении многоукладности отечественного агропроизводства малое сельскохозяйственное предпринимательство должно развиваться в направлении его укрупнения, что позволит ему консолидироваться и стать более высокоэффективным, что соответствует прогрессивному вектору глобального укрупнения и интеграции хозяйственных структур в АПК. Аграрная политика должна быть сформирована в формате дифференцированной и конкретной поддержки отдельных сфер и форм товарного сельскохозяйственного производства [3].

Сравнительный анализ условий развития мелкотоварного и крупнотоварного агропроизводства показывает, что они далеко не одинаковы. Малое предпринимательство имеет меньший потенциал роста, что требует более жесткого регулирования и дифференциации условий развития для крупных и мелких форм хозяйствования на селе. В настоящее время такой дифференциации не просматривается, и это составляет одну из основных проблем сбалансированной и эффективной трансформации аграрного рынка. Массовый и важный социальный эффект, который несет развитие малого предпринимательства на селе вкупе с обеспечением многообразия форм хозяйствования в системе агропроизводства, является базовым аргументом в пользу корректировки системы государственной поддержки сельскохозяйственных предпринимательских структур.

Сложное положение малых форм товарного производства в АПК, моно-

полизация каналов сбыта со стороны сетевых структур, требования которых являются неподъемными для малых предприятий, конкуренция на рынке готовой продукции, давление со стороны импорта, ценовые диспаритеты отчетливо показывают, что восстановление рыночного статус-кво малого бизнеса без государственной поддержки практически невозможно. При этом поддержка должна быть дифференцированной и опираться на целую систему принципов, учет которых предполагает императивное регулирование рынка, его ценовых пропорций и т. д.

На наш взгляд, существующая система государственного развития малого бизнеса в АПК неэффективна именно по причине того, что она не имеет твердой теоретико-методической базы, с опорой на которую должна осуществляться разработка законодательных основ и регулятивных мер в отношении аграрных предпринимателей. В силу этого мы видим неэффективность механизмов кредитования предпринимателей, ограничение возможностей вывода их продукции на рынок, отсутствие стратегий и механизмов интеграции с предприятиями крупно-товарного производства. Проблема состоит в том, что из-за отсутствия четкого целеполагания малый бизнес не может развиваться, не получает должного импульса к такому развитию, не может пробиться со своей продукцией к торговым прилавкам. Он испытывает жесткое давление со стороны импорта и крупных агрохолдингов. Кооперация с ними также невозможна в рамках стихийно складывающихся бизнес-практик.

В рамках аграрной политики понятие многоукладности агробизнеса сформулировано неточно. Не определены пропорции искомой многоукладности, за счет каких механизмов и мер они должны достигаться, каковы пропорции этих механизмов и инструментов, роль и участие государства.

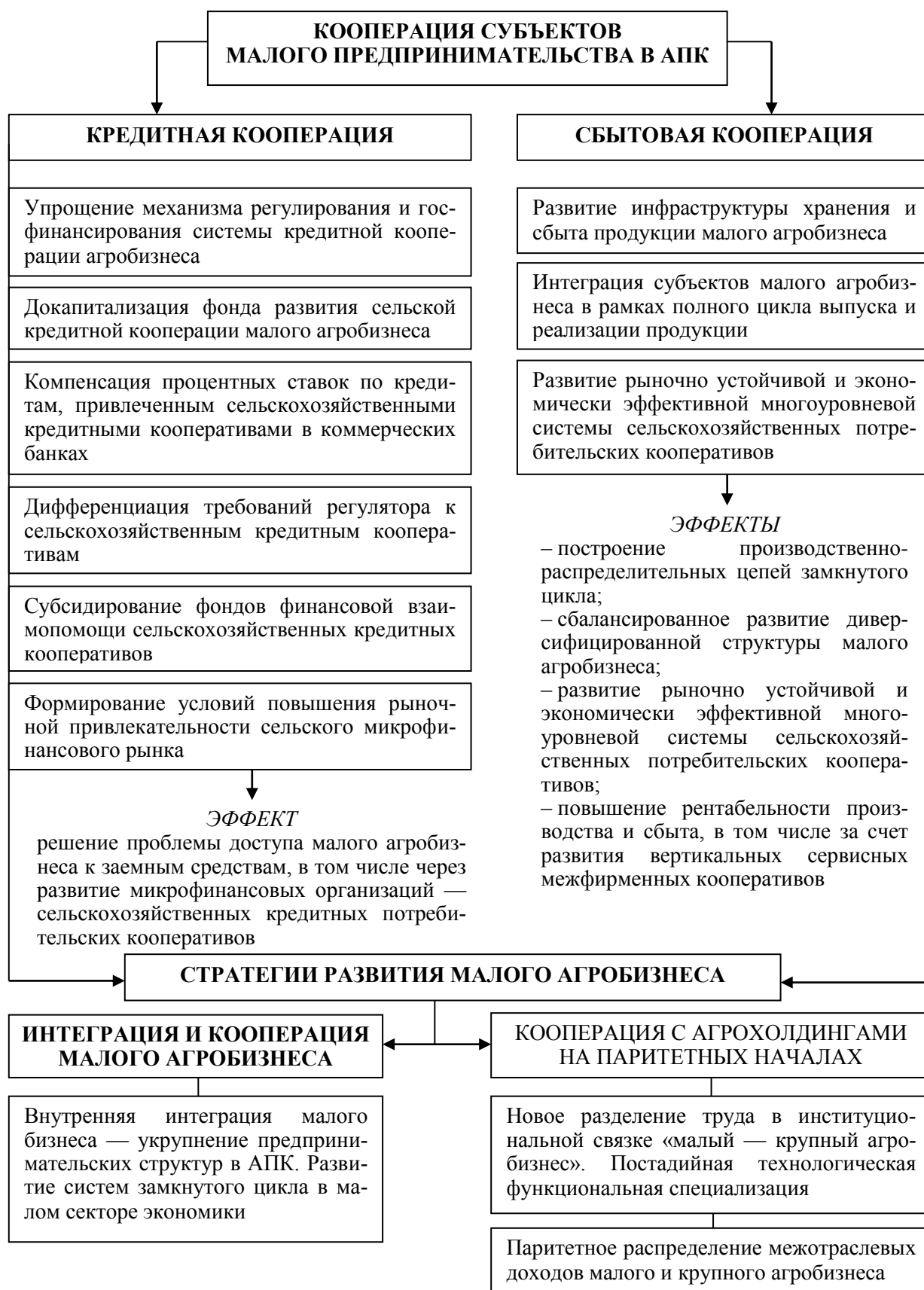


Рисунок 1 — Кооперация субъектов малого предпринимательства в АПК*

* Составлен Е. В. Капелист.

В настоящее время перед регулирующими ведомствами в АПК стоит задача устранить негативные следствия принятых ранее решений с тем, чтобы стабилизировать развитие и укрупнение малого агробизнеса. Принятие регулятивных мер, связанных с фиксацией границ ЛПХ через привязку их к границам земельного участка и/или доле товарной продукции в структуре валового выпуска, является правильным и эффективным. Гипертрофированный рост ЛПХ в процессе самоликвидации фермерских хозяйств, возникновение несиستمного сегмента, который оказался неконтролируемым и дискриминирующим права и позиции легальных предпринимателей, создали прецедент ситуации, из которой видно, что инициатива не была до конца продуманной и проработанной. Сегодня, исправляя это положение, необходимо опираться на более глубокое видение нового вектора требуемой институционально-рыночной трансформации малого агробизнеса, который должен быть подкреплен формированием соответствующего механизма, позволяющего управлять скоростью и устойчивостью этого процесса. Для этого необходимо расширить систему инструментов, стимулирующих переход ЛПХ в К(Ф)Х [3].

Таким образом, кооперация субъектов малого предпринимательства в АПК должна рассматриваться не просто как способ повышения доходности малого бизнеса и стимулирования его выхода на рынки сбыта. Кооперация составляет важнейший инструмент его укрупнения, циклического перехода от мелких структур (ЛПХ) к крупным интегрированным — сельскохозяйственным кооперативам (см. рис. 1).

Это позволяет обосновать стратегию перспективной трансформации малого агробизнеса, важным этапом завершающей стадии институционализации которого станет кооперация предпринимателей. В зависимости от готов-

ности крупного бизнеса возможно развитие интеграции с агрохолдингами. Но мы оцениваем вероятность данного сценария как невысокую.

Библиографический список

1. Андреева, И., Метелева, М. Тенденции развития современных форм хозяйствования в АПК // АПК: экономика, управление. — 2014. — № 6.
2. Боговиз, А., Кублин, И., Тинякова, В. Перспективы развития малого бизнеса в аграрном секторе // АПК: экономика, управление. — 2014. — № 11.
3. Капелист, Е. Малый и средний бизнес в АПК: направления и специфика дифференцированной государственной поддержки // Современные концепции научных исследований : XIII Международный науч.-практ. конф. (29–30 апреля 2014 г.). Евразийский союз ученых. — 2014. — № 4 (13). — Т. 2.
4. Капелист, Е. Мелкотоварные формы рыночного предпринимательства в АПК: проблемные аспекты институционально-рыночного роста // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 12. — Ч. 4.
5. Куликов, И. Проблемы и направления развития малого бизнеса в сельском хозяйстве России // АПК: экономика, управление. — 2013. — № 2.
6. Кустова, С. Зависимость эффективности сельхозпредприятий от их размера // АПК: экономика, управление. — 2014. — № 5.
7. Милосердов, В., Борхунов, Н., Родионова, О. Импортзамещение, продовольственная независимость и аграрная политика // АПК: экономика, управление. — 2015. — № 3.

Bibliographic list

1. Andreeva, I., Meteleva, M. Trends in the development of modern forms of management in the AIC // AIC: economy, management. — 2014. — № 6.

2. Bogoviz, A. Kublin, I. Tinyakova, V. Prospects for the development of small businesses in the agricultural sector // AIC: economy, management. — 2014. — № 11.

3. Kapelist, E. Small and medium enterprises in the agricultural sector: the direction and specific differentiated state support // Modern conceptions of scientific research : XIII International scientific and practical conference (29–30 April, 2014). Eurasian Union of Scientists. — 2014. — № 4 (13). — Т. 2.

4. Kapelist, E. Form of small-scale entrepreneurship in agribusiness market: problematic aspects of institutional and

market growth // Economics and Entrepreneurship. — 2014. — № 12.

5. Kulikov, I. Problems and directions of development of small business in the agriculture of Russia // AIC: economy, management. — 2013. — № 2.

6. Kustova, S. Dependence of efficiency of agricultural enterprises of their size // AIC: economy, management. — 2014. — № 5.

7. Miloserdov, V., Borchunov, N., Rodionova, O. Import substitution, food sovereignty and agrarian policy // AIC: economy, management. — 2015. — № 3.

О. К. Карпова, Н. А. Лобахина

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА И КАЧЕСТВА БИЗНЕС-ИДЕИ В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИИ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН

Аннотация

В статье раскрываются ключевые особенности оценки привлекательности бизнес-идеи в современных рыночных условиях. Вводятся понятия «качество бизнес-идеи» и «потенциал бизнес-идеи», а также обосновывается необходимость оценки и анализа бизнес-идеи с позиции удовлетворения требований базовых заинтересованных сторон в долгосрочном аспекте, что позволит в значительной степени развить механизм оценки предлагаемых бизнес-идей, повысить адекватность и обоснованность принимаемых инвестиционных решений.

Ключевые слова

Бизнес-идея, качество бизнес-идеи, потенциал бизнес-идеи, теория заинтересованных сторон.

О. К. Karpova, N. A. Lobakhina

ASSESSMENT OF POTENTIAL AND QUALITY OF BUSINESS IDEA IN THE CONTEXT OF THE THEORY OF INTERESTED PARTIES

Annotation

Article describes an important characteristic the effectiveness of business ideas determination in modern conditions. It introduces the definition of «quality of business idea» and «potential of business idea». It demonstrates the necessity of assessment and analyzing the business idea from the point of satisfaction of basic stakeholders in the long term, that will allow to develop a mechanism to evaluate business ideas, improve the adequacy and reasonableness of investment decisions.

Keywords

Business idea, quality of business idea, potential of business idea, stakeholders theory.

В современных условиях существенно увеличилась скорость всех экономических процессов, обусловив динамичное развитие рынков большинства продуктов, революционные изменения в отраслях народного хозяйства, значительное сокращение сроков морального устаревания производственного оборудования и товаров потребления. Подоб-

ные тенденции привели к существенно и необратимо сокращению жизненных циклов товаров и услуг на рынке. Современные предприниматели гораздо быстрее приходят к той стадии жизненного цикла, на которой необходимо принимать решение о продаже, ликвидации либо существенной модернизации бизнеса (рис. 1).

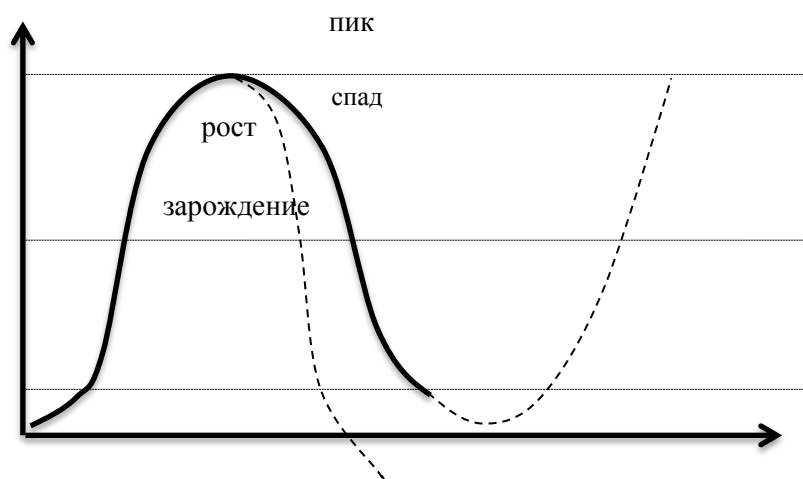


Рисунок 1 — Вариативность перспектив предприятия в рамках жизненного цикла

В текущих условиях наиболее устойчивым и конкурентоспособным будет бизнес, носящий в большей степени новаторский и инициативный характер, являющийся структурой, отличающейся значительной гибкостью и способностью быстрой и своевременной реакции на изменение потребностей потребителей и на удовлетворение как явного, так и скрытого потенциального спроса на рынке.

В условиях динамично меняющейся внешней среды формирование бизнес-идеи становится едва ли не самой актуальной проблемой для предпринимателей. «Предпринимательская деятельность начинается на уровне мышления — от зарождения предпринимательской идеи до принятия решения» [1].

Идея — это, в широком смысле, мысленный прообраз какого-либо

предмета, явления, принципа, выделяющий его основные, главные и существенные черты.

Таким образом, под бизнес-идеей можно понимать мысленно сформулированный и оформленный прообраз бизнеса, характеризующий его предмет, объект, основные бизнес-процессы и желаемый результат от деятельности [3].

Для того чтобы обеспечить перспективную устойчивость и прибыльность, предприятию необходим механизм оценки качества и потенциала возникающих бизнес-идей не только с позиции их сиюминутной потребности на рынке, но и в долгосрочном аспекте.

Феномен бизнес-идеи в настоящее время достаточно актуален как для научного сообщества, представители которого предлагают различные механизмы и методы их разработки, формирования и реализации, так и для госу-

дарства, использующего бизнес-идеи в качестве инструмента стимулирования самозанятости населения и смещения акцентов на проблемные сферы деятельности страны и региона. Так, на официальном портале Правительства Ростовской области представлен пул бизнес-идей для начинающих предпринимателей, привлекательных для реализации в регионе. По инициативе государственных органов власти регулярно проводятся молодежные конкурсы бизнес-идей и проектов с выделением соответствующего финансирования на поддержку старта предпринимателей.

Однако большинство механизмов оценки бизнес-идей на современном этапе акцентируют свое внимание на их краткосрочной привлекательности для инвестора на конкретном рынке, при этом отказываясь от анализа показателей их перспективной эффективности, в то время как именно эти критерии в условиях динамично меняющихся условий внешней среды будут скорее влиять на качество и потенциал бизнес-идеи.

В рамках данной статьи дефиниция «качество бизнес-идеи» опирается на концепцию всеобщего управления качеством (TQM).

Качество бизнес-идеи представляет собой степень удовлетворения требований заинтересованных сторон совокупностью собственных характеристик.

На основании проведенного исследования авторами были выделены следующие базовые группы стейкхолдеров по отношению к рассматриваемому объекту:

- государство и общество — заинтересованы в устойчивом и динамичном

экономическом развитии страны и региона, базирующемся на непрерывном увеличении количества и качества предпринимательских структур, их дохода и ключевых показателей активности;

- потребители товаров и услуг — заинтересованы в непрерывном развитии рынков товаров и услуг, повышении их качества и доступности, максимальном удовлетворении собственных потребностей;

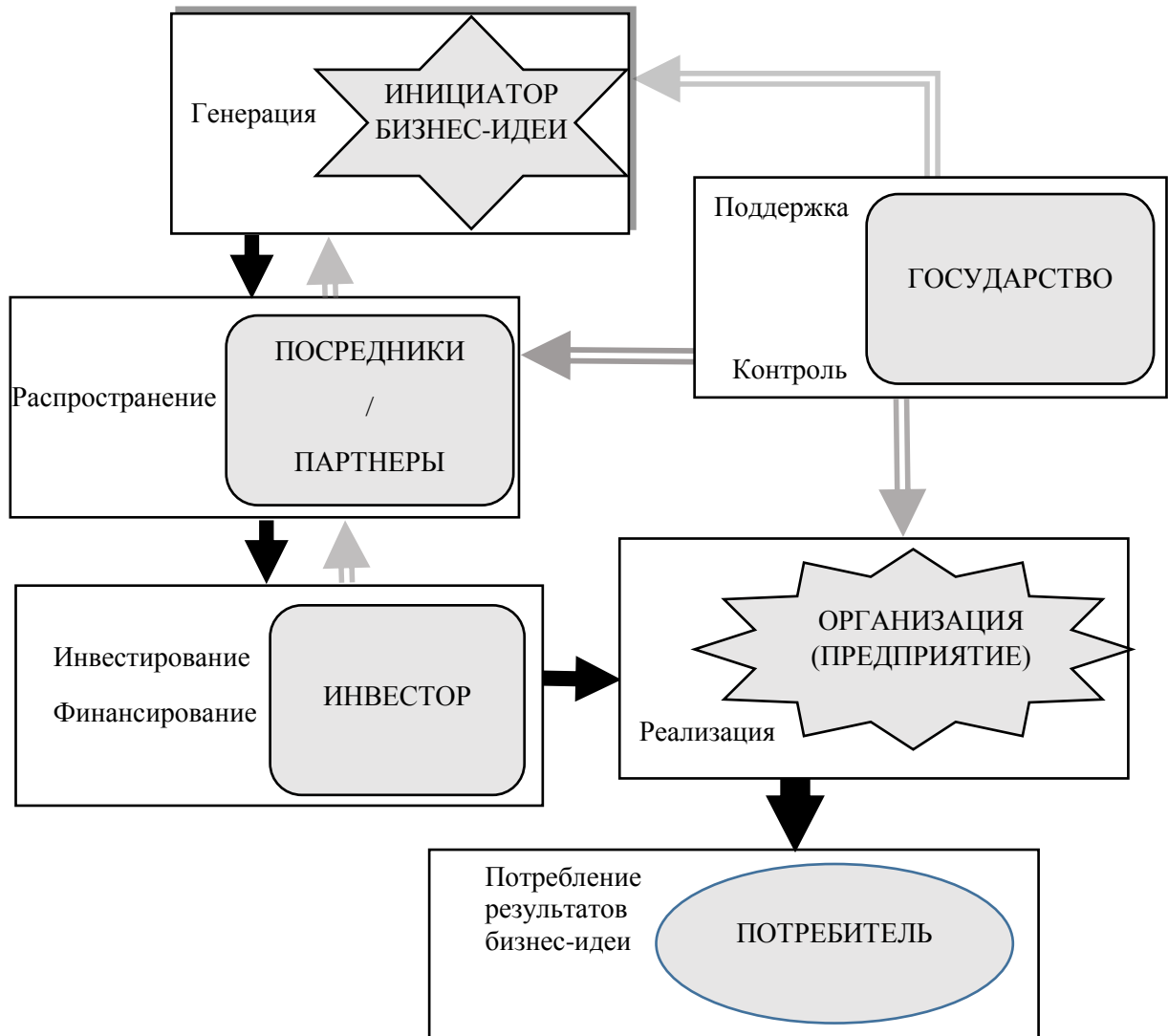
- инициатор бизнес-идеи — лицо, генерирующее бизнес-идею, интерес заключается в получении финансового и/или морального удовлетворения от реализации бизнес-идеи, реализации собственного творческого потенциала;

- посредники/партнеры — лица, поддерживающие и распространяющие бизнес-идею инициатора, заинтересованы в развитии рынка распространения бизнес-идей как полноценной отрасли оказания информационных услуг, комиссионном вознаграждении;

- инвесторы — лица, полностью или частично финансирующие реализацию бизнес-идеи, заинтересованы в максимизации дохода при приемлемом уровне риска, получении социального, экологического или иного эффекта от вложенных инвестиций;

- предприятия — компании, осуществляющие коммерциализацию бизнес-идеи, заинтересованы в повышении качества и своевременности бизнес-идей, соответствующих их концепции развития, экономического эффекта от их реализации.

Процесс реализации бизнес-идеи в концепции заинтересованных сторон представлен на рисунке 2.





 — направление движения бизнес-идеи и ее результатов;
 — направления поддержки (правовой, налоговой, социальной, финансовой и т. д.) бизнес-идеи

Рисунок 2 — Процесс реализации бизнес-идеи
в концепции заинтересованных сторон

Инициатор бизнес-идеи является ключевой заинтересованной стороной, поскольку его решения запускают процесс развития и распространения бизнес-идеи. Инициатором бизнес-идеи могут выступать как физические лица, так и юридические. Процесс генерации бизнес-идеи может быть спровоцирован различными формами поддержки со стороны государственных и негосударственных фондов.

Слабой стороной российской экономики является процесс распространения бизнес-идей. В настоящий момент фактически отсутствуют специализированные площадки, аккумулирующие бизнес-идеи в одном информационном пространстве, позволяющем потенциальным инвесторам ознакомиться с их содержанием и принять решение об их финансировании и реализации. Организации в этом случае лишаются дополни-

тельной возможности реализовать бизнес-идею и получить дополнительный экономический эффект.

Свое развитие бизнес-идея получает в момент движения от инициатора бизнес-идеи к потребителю ее результатов. Таким образом, можно говорить о реализации бизнес-идеи в бизнес-плане, бизнес-модели и в конечном итоге в продукте (услуге), ценном для потребителя. При этом процесс реализации бизнес-

идеи становится тем более эффективным, чем большее развитие получили формы и способы ее поддержки со стороны различных заинтересованных сторон.

Опираясь на представленное выше определение, отметим, что для анализа качества бизнес-идеи необходимо перевести базовые требования ключевых заинтересованных сторон в характеристики, с последующим их переводом в параметры оценки (табл. 1).

Таблица 1 — Система показателей оценки качества бизнес-идеи на основе теории заинтересованных сторон

Заинтересованная сторона	Требования	Характеристики	Показатели
Государство и общество	Экономическое развитие страны и региона	Экономическая эффективность	<ul style="list-style-type: none"> • ВВП, ВРП; • индекс производительности труда; • динамика отчислений в бюджеты всех уровней
		Эффективность использования основных фондов	<ul style="list-style-type: none"> • индексы изменения фондовооруженности и фондоотдачи; • коэффициент обновления основных фондов; • степень износа основных фондов
	Инновационный вектор развития экономики	Инновационность	<ul style="list-style-type: none"> • коэффициент изобретательской активности; • инновационная активность организаций; • доля высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики в ВВП, в ВРП
	Увеличение количества и качества предпринимательских структур	Масштабность	<ul style="list-style-type: none"> • количество предпринимательских структур, задействованных в процессе реализации бизнес-идеи; • доля инвестиций в основной капитал в ВВП, в ВРП.
		Безопасность, экологичность бизнес-идеи (продукции и самого производства)	<ul style="list-style-type: none"> • технические показатели продукции и производства (показатели надежности, безопасности, экологические показатели и др.).
	Обеспечение занятости населения	Способность создавать дополнительные рабочие места	<ul style="list-style-type: none"> • уровень занятости
		Создавать возможность высокоэффективного использования труда людей	<ul style="list-style-type: none"> • индекс производительности труда; • прирост числа высокопроизводительных рабочих мест

Продолжение табл. 1

Заинтересованная сторона	Требования	Характеристики	Показатели
Инвестор	Максимизация дохода при приемлемом уровне риска	Экономическая эффективность	<ul style="list-style-type: none"> • срок окупаемости инвестиций; • рентабельность инвестиций; • чистая текущая стоимость; • внутренняя норма доходности
		Оригинальность	• количество патентов, уникальных прав на реализацию бизнес-идеи
		Рисковость / Безопасность	• уровень риска
	Получение социального, экологического или иного эффекта от вложенных инвестиций	Социальная значимость	<ul style="list-style-type: none"> • создание рабочих мест для социально незащищенных граждан NPV_{soc}^I; • адаптация реально или потенциально ассоциальных граждан NPV_{soc}^{II}; • улучшение социальных условий в регионе NPV_{soc}^{III} и др. [2]
		Экологическая значимость	• интегральный экологический эффект
Предприятие	Обеспечение соответствия бизнес-идеи концепции развития	Соответствие бизнес-идеи стратегии и концепции предприятия	• показатели экспертной оценки топ-менеджмента предприятия
	Максимизация дохода при приемлемом уровне риска	Экономическая эффективность	<ul style="list-style-type: none"> • рентабельность продукции и производства; • темп роста прибыли; • издержки на производство продукции/услуги и др.
		Оригинальность	• количество патентов, уникальных прав на реализацию бизнес-идеи.
		Реализуемость	• стартовый капитал и необходимые ресурсы
		Рисковость / Безопасность	• уровень риска
		Конкурентоспособность	<ul style="list-style-type: none"> • уровень спроса; • количество потенциальных конкурентов; • индекс Херфиндаля-Хиршмана в отрасли
Создание новых потребностей	Ориентация на создание новых потребностей	• количество новых рынков, создаваемых бизнес-идеями	
Потребитель	Непрерывное развитие рынков товаров и услуг	Ориентированность на рынок	• доля рынка
		Оригинальность	• число фирм конкурентов
	Повышение качества и доступности товаров и услуг, удовлетворение потребностей	Доступность товаров и услуг	• цена продукции/услуги
		Способность удовлетворять потребности в продукте/услуге	• показатели качества продукта/услуги

Продолжение табл. 1

Заинтересованная сторона	Требования	Характеристики	Показатели
Инициатор бизнес-идеи	Финансовое удовлетворение от реализации бизнес-идеи	Ориентация бизнес-идеи на широкий круг покупателей	<ul style="list-style-type: none"> • цена продажи бизнес-идеи; • количество покупателей бизнес-идеи
		Реализуемость бизнес-идеи	<ul style="list-style-type: none"> • прибыль (в случае самостоятельной реализации)
		Создание рынка бизнес-идей	<ul style="list-style-type: none"> • количество площадок, предлагающих бизнес-идеи; • объем государственных инвестиций в реализацию бизнес-идей; • объем коммерческих инвестиций в реализацию бизнес-идей; • количество потенциальных инвесторов
	Моральное удовлетворение от реализации бизнес-идеи	Значимость для науки и общества	—
Оригинальность		<ul style="list-style-type: none"> • количество патентов, уникальных прав на реализацию бизнес-идеи 	
Посредники / партнеры	Развитие рынка продажи / продвижения бизнес-идей	Создание и развитие рынка бизнес-идей	<ul style="list-style-type: none"> • количество площадок, предлагающих бизнес-идеи; • объем государственных инвестиций в реализацию бизнес-идей; • объем коммерческих инвестиций в реализацию бизнес-идей; • количество потенциальных инвесторов
		Направленность на развитие потенциала имеющихся и вновь создаваемых БИ	<ul style="list-style-type: none"> • количество приобретаемых взаимодополняющих бизнес-идей; • количество реализации взаимодополняющих бизнес-идей
	Финансовое удовлетворение от продажи / продвижения БИ	Комиссионное вознаграждение	<ul style="list-style-type: none"> • среднее значение суммы комиссионного вознаграждения посредника от покупки бизнес-идеи

Выбор поддержки и развития бизнес-идеи должен опираться на четкую систему критериев, позволяющих определить ее качество и привлекательность в долгосрочной, краткосрочной и среднесрочной перспективе. Фактически посредники, инвесторы и организации сталкиваются с необходимостью оценки потенциала бизнес-идеи.

Под потенциалом бизнес-идеи мы понимаем совокупность ее качеств (свойств, характеристик), определяющих возможности и границы ее даль-

нейшего использования в изменяющихся условиях. Особенность потенциала бизнес-идеи состоит в том, что базовые компоненты (характеристики, свойства) можно улучшить посредством направленного воздействия на нее извне.

Совокупный потенциал бизнес-идеи представляет собой интегральную характеристику конкурентного, ресурсного потенциала и потенциала развития.

Конкурентный потенциал бизнес-идеи — совокупность внешних и внутренних конкурентных преимуществ,

обуславливающих формирование конкурентоспособного результата бизнес-идеи в долгосрочной перспективе. Конкурентный потенциал бизнес-идеи отражает возможности активного, динамического развития в процессе целенаправленной деятельности в условиях быстроизменяющейся внешней среды.

Конкурентный потенциал бизнес-идеи включает в себя потенциал потребителя, потенциал экономической безопасности, креативный и инновационный потенциал.

Потенциал потребителя — способность покупателя приобретать результат бизнес-идеи по цене и качеству, которые полностью или в большей части его удовлетворяют. При этом цена товара / услуги ограничивается платежеспособным спросом, а его/ее качество — возможностью отвечать в наиболее полной мере необходимым потребительским свойствам.

Потенциал экономической безопасности — интегрированная числовая оценка, характеризующая степень достаточно высокой финансовой устойчивости и надежности бизнес-идеи на рынке.

Креативный потенциал — способность бизнес-идеи формировать новые потребности потребителя, обнаруживать новые способы решения проблем или способность отказаться от стереотипных способов мышления.

Инновационный потенциал — способность бизнес-идеи осуществлять впервые или воспроизводить ту или иную инновацию; способность решать стоящие перед потребителем, обществом, государством проблемы научно-технического развития, что создает возможность для осуществления научно-технической и организационной деятельности по решению задач развития продукта и производственной системы.

Общий конкурентный потенциал бизнес-идеи формируется его интегральным конкурентным потенциалом,

включающим частные конкурентные потенциалы.

Потенциал развития бизнес-идеи — возможность и реальные объективные предпосылки для дальнейшего успешного развития бизнес-идеи. В своем развитии бизнес-идея проходит через традиционные стадии зарождения, роста, зрелости и спада (угасания интереса к бизнес-идеи). При этом бизнес-идея может изменить свои качественные и количественные характеристики, что обеспечит ее привлекательность и дальнейшее развитие по текущей траектории или кардинально новому пути. В таком случае бизнес-идея может стать основанием для инновационного скачка организации.

Ресурсный потенциал бизнес-идеи — интегральная числовая оценка эффективности использования в процессе предпринимательской (коммерческой) деятельности различных видов ресурсов, необходимых для реализации бизнес-идеи.

Выбор направления или стратегии развития потенциала бизнес-идеи зависит в основном от потребностей заинтересованных сторон, состава и структуры имеющихся ресурсов, уровня конкурентоспособности бизнес-идеи, положения на рынке и т. д. Нам бы хотелось выделить в этом процессе ключевую роль заинтересованных сторон, поскольку именно их влияние определяет вектор направления бизнес-идеи на каждом этапе ее развития. При этом приоритетной является степень заинтересованности стейкхолдеров в бизнес-идеи.

Таким образом, использование параметров, характеризующих совокупный потенциал бизнес-идеи, представленных в таблице 2, позволяет провести комплексную экспресс-оценку идеи, определить, какой вид потенциала бизнес-идеи необходимо развивать для того, чтобы спровоцировать заинтересованность, а следовательно, привлекательность бизнес-идеи для соответствующего стейкхолдера.

Таблица 2 — Система параметров совокупного потенциала бизнес-идеи

ЗС	Потенциал		
	Конкурентный	Потенциал развития бизнес-идеи	Ресурсный
Государство и общество	Коэффициент изобретательской активности; инновационная активность организаций; доля высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики в ВВП, в ВРП; технические показатели продукции и производства (показатели надежности, безопасности, экологические показатели и др.)	ВВП, ВРП; индекс производительности труда; динамика отчислений в бюджеты всех уровней; количество предпринимательских структур, задействованных в процессе реализации бизнес-идеи	Индексы изменения фондовооруженности и фондоотдачи; коэффициент обновления основных фондов; степень износа основных фондов; доля инвестиций в основной капитал в валовом внутреннем продукте, в валовом региональном продукте; уровень занятости и индекс производительности труда; прирост числа высокопроизводительных рабочих мест
Инвестор	Срок окупаемости инвестиций; рентабельность инвестиций; чистая текущая стоимость; внутренняя норма доходности; количество патентов, уникальных прав на реализацию бизнес-идеи и уровень риска	Количество патентов, уникальных прав на реализацию бизнес-идеи; интегральный экологический эффект; улучшение социальных условий в регионе NPV_{soc}^{III}	Создание рабочих мест для социально незащищенных граждан NPV_{soc}^I ; адаптация реально или потенциально асоциальных граждан NPV_{soc}^{II}
Предприятие	Рентабельность продукции и производства; темп роста прибыли; издержки на производство продукции/услуги и др. уровень спроса; количество потенциальных конкурентов; индекс Херфиндаля-Хиршмана в отрасли; количество патентов, уникальных прав на реализацию бизнес-идеи; уровень риска	Количество новых рынков, создаваемых бизнес-идеями	Стартовый капитал и необходимые ресурсы
Потребитель	Доля рынка; число фирм конкурентов; цена продукции/услуги. показатели качества продукта/услуги	Количество новых рынков, создаваемых бизнес-идеями	—
Инициатор бизнес-идеи	Цена продажи бизнес-идеи; количество покупателей бизнес-идеи; количество патентов, уникальных прав на реализацию бизнес-идеи и прибыль (в случае самостоятельной реализации)	Количество площадок, предлагающих бизнес-идеи; количество потенциальных инвесторов	Объем государственных инвестиций в реализацию бизнес-идеи; объем коммерческих инвестиций в реализацию бизнес-идеи
Посредники / партнеры	Количество площадок, предлагающих бизнес-идеи; количество приобретаемых взаимодополняющих бизнес-идей; среднее значение суммы комиссионного вознаграждения посредника от покупки бизнес-идеи	Количество площадок, предлагающих бизнес-идеи; количество потенциальных инвесторов; количество реализации взаимодополняющих бизнес-идей	Объем государственных инвестиций в реализацию бизнес-идеи; объем коммерческих инвестиций в реализацию бизнес-идеи

Библиографический список

1. Филобокова, Л. Ю. Рыночная устойчивость и конкурентоспособность малого предпринимательства : моногр. — Волгоград : изд-во ВАГС, 2008.
2. Минаев, А. В. Критерии и методы оценки проектов социального предпринимательства // Труды МФТИ. — 2011. — № 3. — Т. 3.
3. Лобахина, Н. А. Бизнес-идея как фактор обеспечения устойчивости развития малых и средних предпринимательских структур в условиях кризиса // Terra Economicus. — 2011. — № 2.

Bibliographic list

1. Philobokova, L. Yu. Market stability and competitiveness of small enterprise : monograph. — Volgograd : Publishing house of VASA, 2008.
2. Minaev, A. V. Methods and criteria of evaluation of projects of social entrepreneurship // Proceedings of MIPT. — 2011. — № 3. — Т. 3.
3. Lobachna, N. A. Business idea as a factor of sustainable development of small and medium-sized enterprise structures in the conditions of crisis // Terra Economicus. — 2011. — № 2.

Г. Б. Пивоварова

**РАЗВИТИЕ ПЕРВИЧНОГО РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
Г. РОСТОВА-НА-ДОНУ: ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ**

Аннотация

В статье рассматривается период развития первичного рынка жилой недвижимости Ростова-на-Дону в период с октября 2011 г. по октябрь 2015 г. Активное развитие сегмента экономкласса в городе не способствует реализации федеральной целевой программы «Жилище». Основная проблема состоит в том, что строящееся жилье экономкласса стоит достаточно дорого. Только участие государства в строительстве социального жилья позволит сформировать сегмент доступного жилья.

Ключевые слова

Рынок недвижимости, основные сегменты рынка недвижимости, жилье экономкласса, федеральная целевая программа «Жилище», объемы строительства, цена одного квадратного метра, социальное жилье.

G. B. Pivovarova

**DEVELOPMENT OF PRIMARY RESIDENTIAL REAL ESTATE MARKET
OF ROSTOV-ON-DON: AN EMPIRICAL ANALYSIS**

Annotation

Article focuses on the primary residential real estate market development in Rostov-on-Don in the period from October 2011 to October 2015. It resulted in the following main conclusions: first, the economy-class segment active development is not conducive to the implementation of the Federal target program «Home» in the city. The main problem is that under construction economy-class housing is quite expensive. Second, only the state's participation in the social housing construction will form a segment of procurable housing.

Keywords

Real estate market, real estate market segmentation, economy-class housing, Federal target program «Home», construction volume, square meters price, social housing.

Принятие закона о приватизации 4 июля 1991 г. стало началом формирования рынка недвижимости в России. Одна из функций рынка недвижимости — социальная, то есть обеспечение граждан жильем. До перехода России к рыночной экономике было административное распределение жилой площади. Переход страны к рыночной экономике требовал формирования новых технологий распределения жилья. Результатом политики приватизации, проводимой Правительством РФ в 1990–2000-е гг., стал самый высокий показатель доли населения, живущего в собственном жилье. Но несмотря на это, в 2014 г., по данным ОЭСР, 38 % россиян не были удовлетворены своим жильем, что является достаточно высоким показателем: например, в Германии этот показатель составляет 7 %. Одним из показателем развитости рынка недвижимости является показатель средней обеспеченности населения жильем — всего кв. м общей площади на одного человека. По данным Службы государственной статистики, в 2008 г. этот показатель в Ростове был равен 20,7 кв. м, а в 2014 г. он уже составил порядка 23 кв. м, рост составил 11 % [2]. Для сравнения, на одного жителя Норвегии приходится около 74 кв. м, Великобритании — 44 кв. м, Германии — 43 кв. м, Франции — 37 кв. м, Эстонии — 27 кв. м.

Развитие жилищной сферы является приоритетным направлением социально-экономического развития Ростовской области. Важнейшим стратегическим направлением в деятельности администрации города является реализация Областной программы «Развитие жилищного строительства в Ростовской области в 2011–2015 гг.» [4].

Для решения вопроса доступности жилья была разработана федеральная целевая программа «Жилище», которая начала свою реализацию в 2002 г.; ее второй этап был рассчитан на 2006–2010 гг. Итогом на 2010-й год было уве-

личение объемов строительства в Ростове-на-Дону в 1,7 раза (с 500 тыс. кв. м в 2003 г. до 850 тыс. кв. м в 2010 г.). Ни увеличение объемов строительства, ни активное развитие ипотечного рынка не способствовало развитию сегмента рынка доступного жилья. Это было связано с тем, что почти 100 % строительных компаний являются частными компаниями, основной целью которых является максимизация прибыли. На себестоимость в строительстве большое влияние оказывает стоимость земельного участка: почти 20 %, и, соответственно, застройщику выгоднее строить объекты бизнес-класса, тем более что в последние годы был сформирован большой отложенный спрос на данный сегмент. К 2008 г. на первичном рынке не было достаточного количества предложений в сегменте экономкласса. В тот период сегмент экономкласса был представлен единственным крупным застройщиком — ЗАО «Интеко», ведущим строительство Левенцовского микрорайона в Западном жилом массиве Ростова. Серьезные изменения на первичном рынке произошли после кризиса 2008 г.

В феврале 2011 г. вступило в силу Постановление Правительства Российской Федерации № 1050 от 17.12.2010 «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2011–2015 гг.» [5]. Сутью ее было увеличение объемов строительства жилья и ипотечного кредитования.

Общий объем возводимых объектов в октябре 2015 г. вырос в 2,1 раза относительно октября 2011 г. Общий объем возводимых домов в октябре 2011 г. составил 97 штук, а в октябре 2015 г. — 199. Количество квартир выросло с 15 486 единиц в октябре 2011 г. до 31 543 единиц в октябре 2015 г. Средняя площадь квартир увеличилась на 3,05 %. Строительство жилой недвижимости в Ростове-на-Дону ведется в сегментах эконом-, комфорт-, бизнес- и премиум-классов (рис. 1).

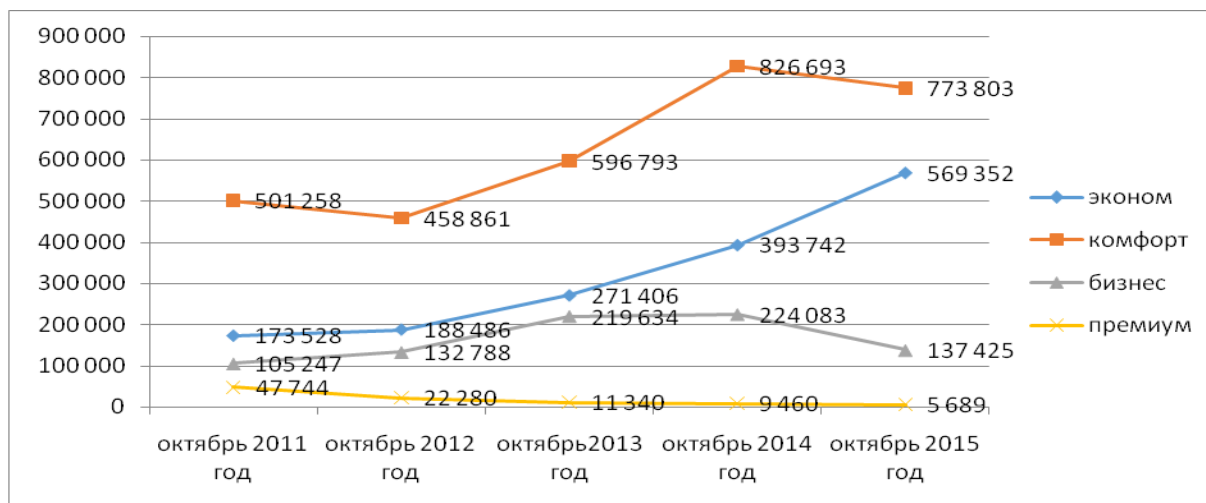


Рисунок 1 — Структура возводимых объектов жилой недвижимости, в кв. м, в г. Ростове-на-Дону с разбивкой по классам

Анализируя данные, приведенные на рисунке 1, можно сделать вывод, что вектор развития первичного рынка Ростова-на-Дону к 2015 г. сместился в сторону объектов экономкласса.

Основная доля в строительстве жилья в период с октября 2011 г. по октябрь 2015 г. приходится на сегменты комфорт- и экономклассов. Максимальное количество возводимых объектов приходится на сегмент комфорткласса — 773 803 кв. м, рост данного сегмента за указанный период составил 54,37 %.

Максимальный рост (228,1 % за четыре года) показал сегмент экономкласса. Объем возводимых объектов экономкласса в октябре 2015 г. составил 569 352 кв. м.

Рост объектов бизнес-класса за указанный период составил 30,6 %. Единственный сегмент, имеющий отрицательный тренд, — это премиум-класс: падение объемов возводимого жилья за четыре года составил 88 %. Это обусловлено влиянием как объективных факторов, так и субъективных.

Основным застройщиком жилья экономкласса в Ростове-на-Дону, можно сказать, монополистом в данном сегменте, в октябре 2011 г. было ЗАО «Интеко», которое возводило панельные дома в Левенцовском микрорайоне. Это

первая компания в Ростове, которая стала осваивать земли путем не точечной застройки, а комплексной. Доля в сегменте экономкласса составляла почти 85 %. К жилью экономкласса также относилось жилье, возводимое компанией «Комстрой», из-за месторасположения и ценовой категории.

Также жилью экономкласса возводили ряд застройщиков в городах-спутниках Аксае и Батайске, но это была точечная застройка. Ситуация в сегменте экономкласса изменилась в 2013 г., когда на ростовский рынок вышел крупнейший застройщик полного цикла: краснодарская компания «ВКБ-новостройки». Данная компания осваивает 600 га земли комплексной застройкой ЖК «Суворовский», также ведет строительство ЖК «Платовский». К октябрю 2015 г. в сегменте экономкласса изменилась расстановка сил из-за выхода на рынок Ростова ведущего краснодарского застройщика — компании «Девелопмент-Юг», которая начала строительство ЖК «Южный берег». Кроме того, экономкласс представлен компанией «Комстрой», возводящей объекты на улицах Извилистой и Магнитогорской, компанией «Ирдон» (осуществляет малоэтажную панельную застройку ЖК «Гемерницкий»), предложения экономкласса представляют также

группы компаний «Мастер Хаус», «Наш дом».

Многоэтажная жилая недвижимость в г. Ростове-на-Дону в октябре 2011 г. строилась по трем технологиям: каркасно-монолитной, кирпичной и панельной. Наибольшее количество жилья в этот период возводилось по каркасно-монолитной технологии — 77,6 %, минимальное количество (10 %) — по кирпичной технологии.

С 2013 г. при строительстве ЖК «Суворовский» используется новая для Ростова технология строительства — объемно-блочное домостроение. Блоки в Ростов для строительства ЖК «Суворовский» привозят из Краснодара. В 2013 г. по технологии ОБД было возведено 27 973 кв. м, а в октябре 2015 г. — 212 378 кв. м.

Насколько успешно развивается строительная отрасль Ростова-на-Дону для решения социальной проблемы обеспечения жильем жителей города? За четыре анализируемых года отрасль успешно развивалась, есть ежегодный прирост возводимых квадратных метров. По данным Росстата, за 2014-й год Ростовская область занимает 8-е место по России по объемам строительства и второе — по ЮФО [2].

Если в период 2005–2008 гг., можно сказать, полностью отсутствовал сегмент

экономкласса, то сейчас идет устойчивое развитие данного сегмента. И в отличие от других сегментов, которые имеют точечный характер застройки, сегмент экономкласса осваивает земельный участки комплексной застройкой.

Для успешного развития сегмента доступного жилья следует учитывать, что рынок недвижимости — это сложная экономическая система, на развитие которой оказывают сильное влияние такие факторы, как уровень платежеспособности населения и доступность кредитных средств. Последний фактор особо сильное влияние оказывает именно на сегменты эконом- и комфорт-класса.

Для того чтобы программа была успешной, недостаточно только увеличивать объемы строительства жилья, нужно создать условия возможности его приобретения. Для понимания текущей ситуации в реализации программы «Доступное жилье» необходимо провести анализ ценового тренда.

Рост средней цены одного квадратного метра составил 10,9 % за четыре года (с 48 174 руб. в октябре 2011 г. до 53 461 руб. в октябре 2015 г.).

Анализ изменения средней цены одного квадратного метра в зависимости от сегмента выглядит следующим образом (рис. 2).

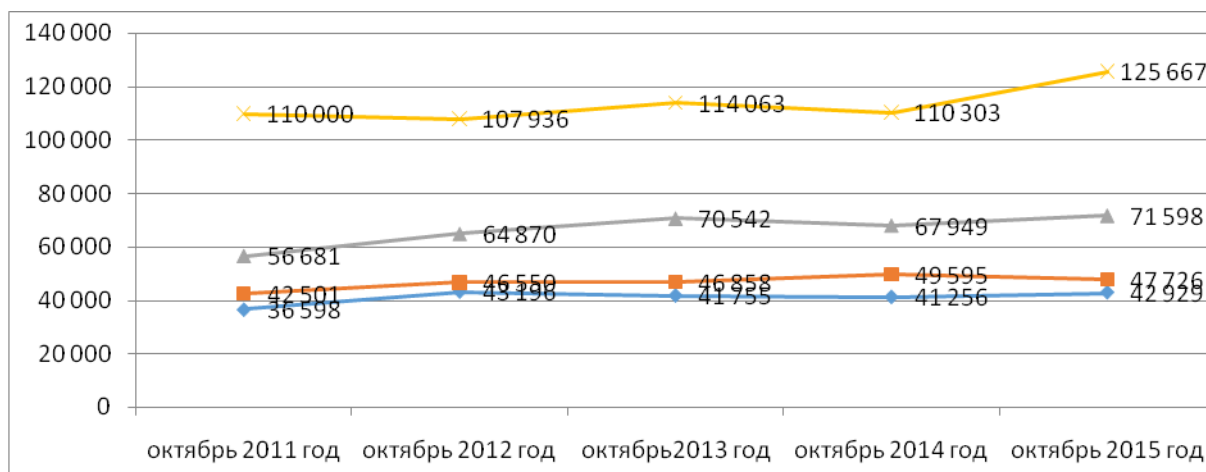


Рисунок 2 — Тенденция изменения средней цены одного квадратного метра в зависимости от сегмента

За четыре анализируемых года рост цены в сегменте премиум-класса составил 14,24 %, в сегменте бизнес-класса — 26,32 %, комфорткласса — 12,3 % и экономкласса — 17,3 %. Рост на 228,1 % за четыре года сегмента экономкласса и доведение его объемов ввода в октябре 2015 г. до 569 352 кв. м способствовало ли решению проблемы доступного жилья? Можно ли поставить знак равенства между жильем экономкласса и доступным жильем?

Классификация недвижимости была разработана экспертами Российской гильдии риэлторов (РГР), и в 2012 г. была утверждена Единая методика классифицирования жилых новостроек по потребительскому качеству (классу). Экономкласс — это жилье, выполненное по типовым проектам, с любым расположением, в основном, в спальном районе, панельные дома с минимальными площадями квартир, с минимальным набором инфраструктуры, либо она не предусмотрена вообще, паркинга также может не иметься. Главным показателем возможностей населения приобрести ту или иную жилую площадь является коэффициент доступности жилья.

Коэффициент доступности жилья — это величина, которая позволяет оценить, за сколько лет семья со средним доходом сможет накопить на покупку квартиры, если все свои средства направит только на приобретение жилья. Во всем мире принято считать жилье доступным, если этот коэффициент не превышает три года. Не очень доступно жилье при коэффициенте от трех до четырех лет. Приобретение осложнено, если коэффициент равен показателю от четырех до пяти лет. Жилье существенно недоступно при коэффициенте более пяти лет. Причем если за рубежом в расчет принимаются более просторные апартаменты — площадью не менее 70 кв. м, в России рассматривается двухкомнатная квартира площадью 54 кв. м. Для понимания, может ли в Ростове-на-Дону жи-

лье экономкласса считаться доступным жильем, необходимо рассчитать коэффициент доступности жилья. Коэффициент доступности жилья в Ростове в 2012 г., учитывая данные Ростовстата, согласно которым средняя зарплата составляла почти 16 950 руб., а цена квадратного метра жилья экономкласса — 43 196 руб., составляет 5,73 года. Коэффициент доступности жилья в Ростове в 2014 г., учитывая данные Ростовстата, согласно которым средняя зарплата составляла почти 21 867 руб., а цена квадратного метра жилья экономкласса — 41 256 руб., составляет 4,24 года. Активное развитие сегмента экономкласса и рост средней зарплаты способствовало уменьшению коэффициента доступности жилья на 1,5 года. Если в 2012 г. доступность жилья можно определить термином «невозможно», то в 2014 г. жилье существенно недоступно. Это позволяет сделать вывод, что в основном строящееся жилье экономкласса не относится к доступному жилью. Со старта федеральной целевой программы «Жилище» прошло 13 лет, а в Ростове-на-Дону до сих пор нет массового сегмента доступного жилья. Для достижения доступности жилья при сегодняшней цене 42 929 руб. за квадратный метр необходимо либо увеличение средней зарплаты в Ростове до 32 196 руб., либо снижение цены продажи объектов жилой недвижимости до уровня не более 35 тыс. руб. за квадратный метр. Учитывая сложившуюся экономическую ситуацию в стране, стоит отметить, что возможности увеличения зарплаты нет [3].

По оценке Минэкономразвития, за январь-май 2015 г. ВВП РФ снизился на 3,2 % в годовом исчислении (-4,9 % — в мае). Спад промышленного производства в мае в годовом выражении ускорился до 5,5 % с апрельских 4,5 %, что следует из данных Росстата. За первые пять месяцев промышленное производство потеряло 2,3 %. Один из ключевых показателей, определяющий уровень платежеспособ-

ного спроса, — среднемесячный доход семьи. В мае 2015 г. доходы сократились на 6,4 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, за январь-май — на 3 %, о чем говорится в оперативном докладе Росстата. При этом зарплаты сокращаются еще быстрее: реальная начисленная заработная плата в январе — мае 2015 г. относительно аналогичного периода прошлого года снизилась на 8,8 % [2].

«Мы вошли в новую реальность, в которой, даже если отвлечься от циклического движения, от внешнеполитических проблем в виде санкций и так далее, мы приходим к тому, что потенциальный потолок роста экономики, на который мы ориентируемся, у нас будет ниже среднемирового, то есть 2–2,5–3 %. Притом что мировой рост ожидается 3,5–4 %», — сказал министр экономического развития Алексей Улюкаев на Петербургском Международном экономическом форуме [6]. Получается, что единственным способом решения такой важной проблемы, как развитие сегмента доступного жилья, является участие государства в формировании этого сегмента. Здесь будет уместно использовать западный опыт, например, Швеции. Миллионная программа была реализована в Швеции с 1965 по 1974 г. Целью ее было предоставить возможность каждому гражданину Швеции приобрести жилье по доступной цене. В течение 10 лет было построено около 1 006 000 новых квартир. Данный анализ выполнения программы «Жилище» в Ростове-на-Дону позволяет сделать следующий вывод: несмотря на активное развитие сегмента экономкласса, жилищная проблема не решена. Для ее решения должна быть разработана совершенно новая модель взаимодействия всех участников строительного процесса, где ключевая роль будет принадлежать государству. Это должен быть процесс, направленный на формирование сегмента социального жилья, которое будет строиться за счет государства и принадлежать государству.

Для успешного становления сегмента социального жилья в первую очередь необходимо изменение законодательной базы по вопросу приватизации жилья, переданного в социальный найм. Также для развития проекта «Социальное жилье» должны быть отработаны механизмы землеотведения участков и строительства инженерных коммуникаций. Только комплексный подход и активное неформальное участие государства на всех этапах строительного процесса будет способствовать развитию сектора доступного жилья в Ростове.

Библиографический список

1. Официальный портал городской Думы и Администрации города Ростова-на-Дону [Электронный режим]. — Режим доступа : http://www.rostov_gorod.ru.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.gks.ru>.
3. Стерник, Г. М., Стерник, С. Г. Анализ рынка недвижимости для профессионалов. — М. : Экономика, 2009. — С. 383–387.
4. Областная программа «Развитие жилищного строительства в Ростовской области на 2011–2015 гг.» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://ratingregions.ru/sites/default/files/apl/doc/4>.
5. Постановление Правительства РФ № 1050 от 17.12.2010 «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2011–2015 гг.
6. Эксперты о недвижимости в 2015–2016 гг. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://srazudoma.ru/articles/read/eksperti_o_nedvizhimosti_v_20152016_godah.

Bibliographic list

1. Official portal of Municipal Duma and City Administration of Rostov-on-Don [Electronic resource]. — URL : <http://www.rostovgorod.ru>.

2. Federal state statistics service [Electronic resource]. — URL : <http://www.gks.ru>.

3. Sternik, G. M., Sternik, S. G. Analysis of real estate market professionals. — M. : Economics, 2009. — P. 383–387.

4. Regional program «Development of housing construction in Rostov region for 2011–2015» [Electronic resource]. —

URL : <http://ratingregions.ru/sites/default/files/apl/doc/4>.

5. Resolution of Government of Russian Federation № 1050 from 17.12.2010 «On the Federal target program «Housing» for 2011–2015».

6. Experts on real estate in 2015–2016 [Electronic resource]. — URL : http://srazudoma.ru/articles/read/eksperti_o_nedvizhimosti_v_20152016_godah.

М. А. Пономарёва, Н. Б. Кузьменко

К ВОПРОСУ О СОДЕРЖАНИИ АНАЛИЗА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Аннотация

В статье обоснована необходимость формирования целостного инструментально-методического обеспечения анализа социально-экономического развития региона, проанализирован объект анализа социально-экономического развития региона, показана его сложность и многосоставность и определены его основные свойства, выявлены отличия анализа социально-экономического региона от других видов регионального анализа; конкретизировано содержание анализа социально-экономического развития региона, включающее отражение качественных изменений в экономике региона и их влияние на уровень и качество жизни населения; обоснована основная цель анализа социально-экономического развития региона, состоящая в экономическом обосновании управленческих решений, принимаемых в регионе, направленных на улучшение жизни людей.

Ключевые слова

Регион, социально-экономическое развитие, инструментально-методическое обеспечение, экономический анализ.

М. А. Ponomariova, N. B. Kuzmenko

ISSUE OF CONTENT OF ANALYSIS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

Annotation

Substantiates the necessity of forming a holistic instrumentation and methodological support of the analysis of socio-economic development of the region, to analyze the object of analysis of socio-economic development of the region, shows its complexity and multi-piece and determine its basic properties, revealed differences analysis of the socio-economic region from other types of regional analysis; concretized the content analysis of the socio-economic development of the region, including a reflection of the qualitative changes in the economy of the region and their impact on the level and quality of life; substantiated the main objective analysis of the socio-economic development of the region, consisting of the economic justification of administrative decisions take in the region to improve the lives of people.

Keywords

Region, socio-economic development, instrumentation and methodological support, economic analysis.

Анализ социально-экономического развития региона является основой для экономического обоснования управленческих решений, принимаемых на региональном и местном уровнях. Однако в настоящее время наукой «региональная экономика» не предлагается единого и целостного инструментария анализа социально-экономического развития региона. Последний представляет собой совокупность разрозненных и разнонаправленных инструментов и методов, чаще всего построенных на общих подходах и методах научного познания (системный, логический, ретроспективный, стратегический анализ, анализ и синтез, воспроизводственный подход, экономико-математическое моделирование и т. п.), выбираемых каждым из авторов в зависимости от узкоспециализированных цели и задач. Кроме того успешно используются заимствованные из других отраслей знания инструменты и методы, такие как SWOT-анализ, построение различного рода интегральных показателей и индексов, формирование систем показателей и индикаторов, которые могут быть удобны для анализа социально-экономического развития региона в целом или его отдельной подсистемы. Не существует также и общепризнанных методик, используемых органами власти при определении вариантов систем приоритетов развития управляемых ими территорий, привлечения инвестиций и в целом определения концепции развития региона, не говоря уже об экономическом обосновании реализации конкретных проектов на его территории.

Принимая такую картину как имеющую некоторые объективные основания, состоящие в сложности и многоаспектности такого объекта управления как социально-экономическое развитие региона, все же следует подчеркнуть отсутствие даже некоторой систематизации общих направлений анализа социально-экономического развития и включаемого в него инструментально-

методического наполнения. В связи с этим актуализируются исследования в области определения содержания, обобщения и систематизации инструментально-методического обеспечения анализа социально-экономического развития региона.

Содержание любого направления экономического анализа определяется, в первую очередь, свойствами его объекта, в нашем случае — социально-экономического развития региона. В связи с этим анализ социально-экономического развития региона необходимо разграничить с родственными направлениями, такими как региональный анализ, объект которого значительно шире и включает в себя исследования различных аспектов развития человеческого социума в региональном разрезе.

Анализ социально-экономического развития региона в целом должен быть сосредоточен именно на проблематике развития конкретного региона. Это означает, что в нашем случае объектом анализа является не только сам регион как социально-экономическая и производственная система, но и его развитие, в частности социально-экономическая его составляющая. Таким образом, можно говорить о сложном, многосоставном объекте анализа, включающего такие понятия, как развитие, регион, социально-экономическое развитие.

Социально-экономическое развитие является специфическим объектом анализа. Здесь главным акцентом является слово «развитие», представляющее собой сложную философскую и экономическую категорию.

В философской трактовке развитие это — характеристика качественных изменений объектов, появления новых форм бытия, инноваций и нововведений и сопряженная с преобразованием их внутренних и внешних связей [1]. В связи с этим необходимо акцентировать внимание на том, что следует различать такие понятия, как «экономическое развитие» и «экономический рост», кото-

рые при наличии тесной взаимосвязи имеют принципиальные отличия.

Категория «развитие» существенно отличается от понятия «рост». Последний означает «процесс увеличения какого-либо качества со временем». Существует также разница с категорией «прогресс» (лат. *progressus* — движение вперед, успех), которая представляет собой направление поступательного развития, для которого характерен переход от низшего к высшему, от менее совершенного к более совершенному [1].

Однако самым существенным отличием развития от других вышеназванных категорий является то, что оно может осуществляться даже при сопутствующих ему процессах регресса (от лат. *Regressus* — возвращение, движение назад) и проявлениях деградации (от латинского *degradatio* — снижение) — постепенное ухудшение, утрата положительных качеств, упадок, вырождение [1].

Исходя из вышесказанного, анализ социально-экономического развития региона должен отражать не столько количественные, сколько качественные изменения в экономике региона. Естественно, что без количественного анализа обойтись невозможно, однако он должен служить основой для определения качественных изменений. Кроме того, анализ социально-экономического развития региона должен включать в себя не только показатели роста, но и регресса и деградации, то есть предоставлять возможность для их выявления и быть основой для принятия решений по предотвращению или ликвидации последствий развития соответствующих негативных процессов в экономике региона.

Экономическая теория дает определение экономического развития — это расширенное воспроизводство и постепенные качественные и структурные положительные изменения экономики, производительных сил, образования, науки, культуры, уровня и качества жизни населения, человеческого капи-

тала. Экономическое развитие включает развитие общественных отношений, поэтому протекает различно в конкретных исторически сложившихся условиях технологических укладов экономики и распределения материальных благ [2].

Понятия «экономическое» и «социальное» проявляются только в отношении людей, в обществе. Общество является динамичной системой, структурой, которой присуще изменения. Различают следующие типы социальной динамики: циклическое представление о развитии общества (наиболее древнее представление, состоящее в периодической повторяемости всех процессов в социуме); линейное развитие (упоминается впервые в Средневековье, развитие приобретает направление и получает цель — круговой цикл распрямляется в прямую линию); спиралеобразная модель развития (была предложена немецким философом Георгом Гегелем; спираль объединяет свойства линии и циклического круга, что означает — в истории все повторяется, но каждый раз — на качественно новом, более совершенном уровне, при этом есть цель как у линейного развития); ризомообразная концепция развития общества (была предложена философией постмодернизма; отражает хаотичность и бессмысленность социальных процессов).

Основной сферой, влияющей на социальное развитие и предоставляющей для него потенциал (ресурсную базу), является социальная сфера [3].

Е. А. Лубашев в своих трудах определяет социальное развитие региона как совокупность эволюционных процессов использования регионального потенциала (эндогенного и экзогенного относительно региона) с целью воспроизводства и совершенствования человеческого капитала, а также создания для населения региона возможности в настоящем и будущем удовлетворять весь комплекс своих физиологических и социальных потребностей объективного

и субъективного характера. Основным критерием социальных показателей является то, что все они призваны отражать количественные изменения в состоянии, структуре и уровне жизни населения региона. Государственные органы управления, изучая ту или иную проблему, руководствуются своими позициями, в результате чего состав таких показателей зависит от цели исследования и предпочтений исследователя. Так, проводя подбор определенных видов показателей, может быть исследован уровень социального развития, уровень экономического развития или объединенный уровень социального и экономического развития, эффективность развития, состояние региона и т. п.

Таким образом, можно утверждать, что социально-экономическое развитие региона — это положительные качественные изменения условий жизни населения в регионе. В связи с этим целью анализа социально-экономического развития региона должно являться в конечном итоге отражение влияния изменения качественных и количественных социально-экономических процессов на динамику уровня и качества жизни населения региона.

Регион является еще одной составляющей анализа социально-экономического развития региона.

Согласно трактовке академика А. Г. Гранберга, под регионом понимается «определенная территория, отличающаяся от других территорий по ряду признаков и обладающая некоторой целостностью, взаимосвязанностью составляющих ее элементов» [4]. По определению академика Н. Н. Некрасова, регион — это «крупная территория страны с более или менее однородными природными условиями и характерной направленностью развития производительных сил на основе сочетания комплекса природных ресурсов с соответствующей сложившейся перспективной материально-технической базой, произ-

водственной и социальной инфраструктурой». На данное понятие опираются теория и практика экономического районирования. Кроме того, в определении понятия «регион» невозможно базироваться только на экономических аспектах, таких как его хозяйственная специализация, рациональность размещения производительных сил, развитие интеграционных процессов и т. п. Нельзя упускать из виду интересы населения как социально-территориальной общности, не принимать во внимание социальные факторы, значение которых постоянно возрастает [5].

Полиструктурность, то есть множественность структурной организации является качественным свойством региона [6]. Региональная экономика должна рассматриваться в системе общественно-экономических отношений с позиций воспроизводственного подхода, позволяющего выявить всю совокупность непрерывных воспроизводственных процессов, протекающих на территории, характерные закономерности этих процессов, их взаимодействие. Региональный воспроизводственный процесс представляет собой возобновление на качественно новом уровне кругооборот материально-вещественных, трудовых и финансовых ресурсов [5].

Уровень развития региона изменяется под воздействием внутренних и внешних факторов. Внешние факторы носят общеэкономический характер и оказывают влияние на социально-экономическое развитие как всего государства, так и отдельных его территорий (регионов). Данный вид факторов во многом зависит от действий (и решений) федеральных и региональных органов власти. Внутренние факторы играют важнейшую роль для региона, поскольку при помощи именно этих факторов предоставляется возможным выявить возможности и внутренние резервы, которые могут быть использованы для достижения наилучших результатов в социально-экономическом развитии.

В настоящее время социально-экономическое развитие региона является одной из центральных функций и задач региональных органов власти. На государственном уровне разработана и утверждена концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. [7].

Цель разработки Концепции — определение путей и способов обеспечения в долгосрочной перспективе (2008–2020 гг.) устойчивого повышения благосостояния российских граждан, национальной безопасности, динамичного развития экономики, укрепления позиций России в мировом сообществе. В соответствии с этой целью в Концепции сформулированы: основные направления долгосрочного социально-экономического развития страны с учетом вызовов предстоящего периода; стратегия достижения поставленных целей, включая способы, направления и этапы; формы и механизмы стратегического партнерства государства, бизнеса и общества; цели, целевые индикаторы, приоритеты и основные задачи долгосрочной государственной политики в социальной сфере, в сфере науки и технологий, а также структурных преобразований в экономике; цели и приоритеты внешнеэкономической политики; параметры пространственного развития российской экономики, цели и задачи территориального развития.

На региональном уровне социально-экономическим развитием занимаются региональные органы власти. На сайте правительства Ростовской области ежемесячно обновляются данные мониторинга социально-экономической ситуации региона, которые включают такие показатели и индикаторы, как: оборот организаций, индекс промышленного производства по отраслям, индекс потребительских цен, среднедушевые денежные доходы, среднемесячная начисленная заработная плата, демографическая ситуация, уровень безработицы, кредиторская

и дебиторская задолженности. Разработана Стратегия социально-экономического развития Ростовской области до 2020 г., в которой определены основные цели и задачи для органов исполнительной власти. Идеологией Стратегии является консолидация интересов населения, деловых кругов, общественных организаций и органов исполнительной власти Ростовской области [8].

К общепринятым аспектам анализа социально-экономического положения субъекта Федерации относят: население (численность и половозрастная структура, численность и структура семей, миграция и расселение), уровень и образ жизни (основные источники и уровень доходов, покупательская способность, уровень и структура расходов и потребления), социальная инфраструктура (жилище, транспорт и связь, наука, культура и образование), социальное неблагополучие (безработица, забастовки, условия труда, уровень престижа).

Кроме того, по мнению С. А. Нехаева, принципиально необходимо в рамках программ социально-экономического развития регионов отражать:

- социальные приоритеты региона, что позволит в условиях дефицита бюджетных ресурсов сосредоточиться на основных социальных проблемах, создать организационные, налоговые и законодательные стимулы их разрешения;
- социальные нормативы, которые делают возможным планирование социального развития региона, оптимального использования отчислений в бюджет при заключении тендерных соглашений, инвестиционных контрактов, создании крупных промышленных систем и объектов;
- социальную региональную политику как систему первоочередных мер администрации регионов, обеспеченных ресурсами и направленных на развитие и стабилизацию социально-экономического состояния региона;
- систему адресных социальных (в том числе и инвестиционных программ),

реализация которых возможна без привлечения бюджетных ресурсов, например, программа форсированного жилищного строительства при финансировании Мирового банка, образовательные программы, поддерживаемые международным грандовыми организациями и фондами, программы развития региональных оптовых рынков промышленных и продовольственных товаров;

– наличие достоверного анализа тенденций социально-демографического развития региона позволяет потенциальным инвесторам, разработчикам и реализаторам программ развития региона прогнозировать направления развития региональных рынков промышленных и продовольственных товаров, определять свои интересы и, несомненно, служит расширению круга потенциальных инвесторов [9].

Таким образом, принципиальным отличием анализа социально-экономического развития региона от других видов регионального анализа является акцент на отражении качественных изменений в экономике региона и их влиянии на уровень и качество жизни населения. При этом необходимо учитывать воспроизводственный характер функционирования региональной социально-экономической системы, наличие внешних и внутренних факторов ее развития.

Основной целью анализа социально-экономического развития региона является экономическое обоснование управленческих решений, принимаемых в регионе, направленных в конечном итоге на улучшение жизни людей. Однако сложность и многосоставность объекта анализа социально-экономического развития региона предопределяет множественность подходов и сложную структуру его инструментально-методического обеспечения, что требует дальнейших исследований в области его обобщения и систематизации.

Библиографический список

1. http://enc-dic.com/new_philosophy/Razvitie-996.html.
2. <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1347000>.
3. <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/monitoring>.
4. Гранберг, А. Г. Учебник для вузов. — 4-е изд. — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004.
5. Новоселов, А. С. Регион: теория и практика управления экономикой. — Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2011.
6. Гришин, В. И. Региональная экономика. — М.: РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2010.
7. Распоряжение правительства РФ № 1662-р от 17.11.2008.
8. <http://vestnik.igps.ru/wp-content/uploads/V53/27.pdf>.
9. <http://2dip.ru/%D1%80%D0%B5%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%82%D1%8B/874528>.

Bibliographic list

1. http://enc-dic.com/new_philosophy/Razvitie-996.html.
2. <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1347000>.
3. <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/monitoring>.
4. Granberg, A. G. Textbook for University. — 4th ed. — M.: GU VSHE, 2004.
5. Novoselov, A. S. Region: theory and practice of economic management. — Novosibirsk: IEIE SB RAS, 2011.
6. Grishin, V. Regional Economy. — M.: REU of G. V. Plekhanov, 2010.
7. The order of the government of Russian Federation № 1662-r from 17.11.2008.
8. <http://vestnik.igps.ru/wp-content/uploads/V53/27.pdf>.
9. <http://2dip.ru/%D1%80%D0%B5%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%82%D1%8B/874528>.

И. С. Саркисян

HR-БРЕНДИНГ КОМПАНИИ КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

В статье автором исследованы варианты мотивации персонала компании в рамках маркетинг-менеджмента деловых процессов, а также раскрыта специфичная роль HR-брендинга как конкурентного преимущества организации в современных условиях.

Ключевые слова

HR-брендинг, маркетинг-менеджмент, конкурентные преимущества, мотивация.

I. S. Sarkisyan

HR-BRANDING AS A COMPETITIVE ADVANTAGE IN THE MODERN MARKETPLACE

Annotation

In article the author researched the options of personnel motivation of the company within the marketing management business processes, but also revealed a specific role of HR-branding as competitive advantage in modern conditions.

Keywords

HR-branding, marketing management, competitive advantages, motivation.

Современные реалии экономического развития предъявляют жесткие требования к функционированию фирм на рынке, поскольку приходится вступать в жесткую конкурентную борьбу с другими бизнес-объединениями за конечный клиентский спрос. В этой борьбе одним из значимых конкурентных преимуществ может быть нематериальный актив — высокие профессиональные компетенции персонала фирмы и ведение работы по управлению брендом за счет эффективного сотрудничества с сотрудниками в плане привлечения потребителей.

Следует отметить, что в недавнем прошлом брэндинг ассоциировался преимущественно с вопросами продвижения товаров и услуг. В случае рассмотрения качеств и навыков сотрудников организаций принято было говорить об их профессиональных компетенциях, а работодатели конкурировали между собой посредством предлагаемых со-

трудникам условий оплаты труда и дополнительных предпочтений в виде различного рода поощрений.

В настоящее время популярным стало такое направление, как HR-брендинг, когда организации конкурируют за счет привлечения в свои ряды лучших сотрудников, дифференцируются от конкурентов посредством высокого профессионального и репутационного рейтинга служащих.

Важно то, что они продолжают сохранять позитивные отношения даже со своими бывшими сотрудниками, сохраняющими тесные формальные и неформальные контакты с бывшим работодателем и готовыми вновь сотрудничать с ним в новом качестве или на другом месте в иерархии в данной организации. Все это инициирует интерес к исследованию HR-брендинга для выявления роли такого варианта выстраивания конкурентных преимуществ компании.

Естественным образом, понятно, что мотивация сотрудников и вовлечение их в интересы организации-работодателя всегда были актуальными и так или иначе были представлены в научной и практикоориентированной печати. Персонал представляет собой значимый ресурс организации, благодаря которому можно быть успешными, в том числе и в кризисный для экономики в целом период; проблематика привлечения и удержания высококвалифицированного персонала приобретает еще более важное значение. Именно сегодня грамотная работа с привлечением персонала и управление отношениями с ним дает организации зримые преимущества на развиваемом рынке. Так, в современном маркетинг-менеджменте и маркетинге внутрифирменного персонала вопросам мотивации и построения продуктивных взаимоотношений с сотрудниками отводится большое значение. Тем не менее, несмотря на восприятие сотрудников в качестве ценного ресурса для организации и восприятие качеств персонала как «человеческого капитала», в которых необходимо инвестировать средства, имеют место быть отсутствие должной мотивации персонала или недостаточная мотивация служащих, несмотря на стимулирующие меры. В связи с этим отметим, что в организации работы сотрудников, как известно, существует два подхода к формированию экономической зависимости работников, опосредующей их трудовые усилия на благо организации: зависимость возникает на уровне обеспечения витальных потребностей сотрудника; зависимость выше уровня выживания, заработок используется для повышения собственного уровня жизни, повышения имиджевой привлекательности и т. д. В тех или иных конфигурациях данные подходы многократно находили применение в деловой практике компаний [2].

Первой и достаточно эффективной в плане мотивировки сотрудников мож-

но считать теорию Ф. Тейлора и ряда его последователей (Ф. и Л. Гилбертов, Г. Ганта и Х. Эмерсона). Классическим содержанием этой концепции было разделение единого трудового процесса на мелкие операции, каждая из которых поручалась одному работнику. При этом реализовывались постоянный хронометраж и жесткий контроль за выполнением указанных операций. Соответственно, положительно трудовое поведение сотрудников стимулировалось повышением оплаты в различных ее вариантах [4].

В литературе представлено и получило отражение в практике рассмотрение организации функциональных обязанностей сотрудников в качестве инструмента достижения целей работодателя и его компании. В таком аспекте организация рассматривается в качестве как открытой системы, и далее изучаются варианты влияния внешних факторов на ее структуру. Это направление разрабатывалось в научных и практикоориентированных работах Дж. Томпсона, Х. Левита, Дж. Гэлбрейта [4]. Ими была сформулирована идея о том, что не существует какого-либо единого универсального наилучшего способа организации, а в зависимости от условий внешней среды могут существовать разные рациональные организации управления [10]. Эта идея является методологической посылкой «ситуационного» подхода к управлению. Данный этап можно считать началом возникновения в дальнейшем технологий HR-брендинга, когда для части сотрудников лучшей мотивацией выступает сама возможность попадания в «нужный» коллектив, фирму, которая позволяет приобрести опыт, ценные профессиональные навыки, рабочие связи, стать успешным в своем деле и продвигаться далее, уже воплощая цели своей организации-работодателя. Это же свидетельствует о необходимости рассмотрения самого HR-брендинга как конкурентного преимущества компании.

Важным элементом в осознании роли HR-брендинга как конкурентного преимущества компании являются теории о внутригрупповом поведении человека, о стремлении к лидерству формальному и неформальному в группе и организации целиком [6]. Основным содержанием их является представление о неформальной структуре организации, имеющей важную, а иногда и решающую в управлении роль [9]. Такой подход принято именовать «человеческими отношениями» в компании, когда целью является не следование принципам формализма, а результативность принимаемых и осуществляемых решений.

Практической рекомендацией школы «человеческих отношений» явилось установление демократических или псевдодемократических отношений в рабочем коллективе. Этому обстоятельству придается высокое значение в современных концепциях управления и мотивации персонала [1]. В рамках школы «человеческих отношений» сформирована «органическая модель» внутрифирменных отношений, согласно которой основой функционирования любой организации должны быть проблемные группы, создаваемые вокруг проблем, которые необходимо решить. Руководитель компании становится связующим звеном между различными проблемными группами [4, 5, 6].

В рамках данных теорий разрабатывалась идея «партиципативного управления», развивающаяся в двух направлениях [1, 4]:

1) привлечение к принятию решения подчиненных в рамках отношений «начальник — подчиненный»;

2) привлечение к принятию решений представителей различных групп работников организаций [9].

В связи с этим можно отметить, что недостаточная эффективность как иерархических систем управления с жестким подчинением сотрудников, так и партиципативных моделей управления

с участием низших членов организации, привела к разработке ситуационизма, который является эклектичным практическим руководством по эффективному управлению кадрами в компании [4].

«Ситуационный» подход оставляет место и для жестких иерархических структур, построенных в духе идеальной бюрократии, и для различных партиципативных моделей участия низших членов в принятии решений [8]. Лица творческого труда лучше работают в отсутствии жесткого контроля и постоянного мониторинга; следует создавать видимость их бесконтрольной деятельности, контролируя их неявно и периодически. Работников, доля творчества в деятельности которых невелика, следует держать в постоянном напряжении под постоянным наблюдением и угрозой немедленного наказания. В таких условиях они работают гораздо более эффективно [4].

Все методы управления отдельными людьми и трудовыми коллективами, применяемые зарубежным маркетинг-менеджментом, нацелены на получение, с одной стороны, жестко управляемого сотрудника, не способного вредить компании, а с другой стороны, — добиться его лояльности и приложения собственного таланта на благо своей компании добровольно и с энтузиазмом. Эта тенденция в той или иной степени проявляется и в российском бизнесе.

В данном случае можно подытожить, что технологии HR-брендинга проявляют свою роль при использовании ситуационного подхода к сотрудничеству с собственным персоналом. Сотрудники интеллектуального труда, представляющие высокую ценность для работодателя, мотивируются помимо материальных стимулов нематериальными. Их активно вовлекают в интересы компании и восприятие нужд и целей развития фирмы как своих собственных, поощряя добровольное использование личного времени во благо

компании. В случае успеха такого подхода весь персонал вовлекается в решение целей компании, посвящая свободное время решению творческих и сложных профессиональных задач, что способствует повышению устойчивости фирмы на рынке и успешной отстройке от конкурентов, а сами технологии HR-брендинга позволяют компании быть конкурентоспособной.

Библиографический список

1. Бондаренко, В. А. Этюды диалектики лояльности внутрифирменного персонала // Практический маркетинг. — 2006. — № 6. — С. 10–14.
2. Бондаренко, В. А. Вопросы адекватности менеджмента современным экономическим реалиям: корневые причины и основные тенденции // Менеджмент в России и за рубежом. — 2013. — № 5. — С. 118–125.
3. Гэлбрейт, Дж. К. Экономические теории и цели общества. — М., 1964. — С. 166.
4. Костоглодов, Д. Д., Саркисян, И. С. Вопросы становления HR-брендинга: эволюционирование в маркетинг-менеджменте организации // Материалы международного научно-практического XI Южно-Российского логистического форума. — Ростов н/Д, 2015. — С. 298–300.
5. Bennis, W. Changing Organizations. — New York, 1966. — P. 190–191.
6. Bennis, W. Beyond Bureaucracy: Will Organization men fit the new Organizations? — Glenview, 1973. — P. 75.
7. Likert, R. Human Organization. — New York, 1967.
8. Mockler, R. J. Situational Theory of Management // Harvard Business Review. — 1971. — № 3. — P. 146.
9. Parsons, T. Structure and Process in Modern Societies. — Glencoe, 1960.

10. Roethlisberger, F. Contributions of Behavioral Sciences to a General Theory of Management. — New York, 1964. — P. 47.

11. Tompson, J. D. Organizations in Action. — New York, 1967. — P. 100.

Bibliographic list

1. Bondarenko, V. A. Sketches of dialectics loyalty of intra-corporate personnel // Practical marketing. — 2006. — Vol. 6. — P. 10–14.

2. Bondarenko, V. A. Questions of the adequacy of management of modern economic realities: root causes and main tendencies // Management in Russia and abroad. — 2013. — № 5. — P. 118–125.

3. Galbraith, J. K. Economic theory and goals of society. — M., 1964. — P. 166.

4. Kostoglodov, D. D., Sargsyan, I. S. Development of HR-branding: evolution in marketing-management of the organization // Proceedings of international scientific-practical XI South-Russian logistics forum. — Rostov-on-Don, 2015. — P. 298–300.

5. Bennis, W. Changing organizations. — New York, 1966. — P. 190–191.

6. Bennis, W. Beyond Bureaucracy: Will Organization men fit the new Organizations? — Glenview, 1973. — P. 75.

7. Likert R. Human Organization. — New York, 1967.

8. Mockler, R. J. Situational Theory of Management // Harvard Business Review. — 1971. — № 3. — P. 146.

9. Parsons, T. Structure and Process in Modern Societies. — Glencoe, 1960.

10. Roethlisberger, F. Contributions of Behavioral Sciences to a General Theory of Management. — New York, 1964. — P. 47.

11. Thompson, J. D. Organizations in Action. — New York, 1967. — P. 100.

Т. А. Скворцова, Е. А. Паршина

КЛАСТЕР КАК ОСОБАЯ ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ФОРМА ОБЪЕДИНЕНИЙ В СФЕРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация

В статье рассматривается экономическое содержание кластеров как объединений в сфере предпринимательской деятельности и возможность их развития в России в современных условиях. Обосновывается необходимость включения в действующее законодательство кластера в качестве особой организационно-правовой формы предпринимательского объединения в целях создания универсальной институциональной среды развития предпринимательства.

Ключевые слова

Кластер, кластерная модель объединения, объединения в сфере предпринимательства, классификация кластеров, инновационный территориальный кластер.

Т. А. Skvortsova, E. A. Parshina

CLUSTER AS A SPECIAL ORGANIZATIONAL FORM OF ASSOCIATIONS IN THE FIELD OF ENTREPRENEURSHIP

Annotation

Article discusses the economic content of the clusters as associations in the field of entrepreneurship and the possibility of their development in Russia in modern conditions. The necessity of including in the legislation of the cluster as a special organizational-legal form of business Association in order to create the universal institutional environment for entrepreneurship development.

Keywords

Cluster, cluster model associations, associations in the field of entrepreneurship, the classification of clusters, innovative territorial cluster.

Действующие экономические условия функционирования бизнеса в России ставят на передний план задачу интеграции предприятий различных форм (малых, средних, крупных) в целях повышения их устойчивости и конкурентоспособности, привлечения иностранных инвестиций и активизации экономической интеграции, чему способствует формирование и развитие территориальных кластеров.

В Концепции кластерного развития Ростовской области на 2015–2020 гг. отмечаются ожидаемые положительные эффекты кластерной региональной политики, в том числе за счет

«ускоренного наращивания инфраструктурного и кадрового потенциала, развития сети конкурентоспособных поставщиков и сервисных организаций, включая малые и средние предприятия, обеспечения необходимого учета потребностей бизнеса в рамках механизмов территориального планирования» [1].

Использование промышленных кластеров в качестве организационной модели предпринимательства способствует развитию инноваций в промышленном производстве за счет уменьшения затрат на их внедрение, созданию устойчивых технологических, научно-

технических и иных связей между предприятиями малого и крупного бизнеса, что дает возможность для их специализации и снижения издержек. Это в конечном итоге повышает конкурентоспособность отечественных предприятий на международных рынках.

Кластер (англ. cluster) как научный термин ранее применялся в ряде естественных наук. Значение его в переводе с английского языка определяется как: 1) кисть, гроздь; 2) скопление, концентрация; 3) группа [2].

Феномен кластера как объединения на некоторой территории экономически взаимосвязанных предприятий известен со времен ремесленного производства. В России на рубеже XVII и XVIII вв. уже появились прототипы современных кластеров: «в области солеварения, а позже металлургии — это были знаменитые уральские заводы Демидовых. Территориально-промышленные комплексы советского времени также работали в логике формирования компактно размещенных в пространстве длинных производственных цепочек» [3]. Но только лишь к концу XX в. концепция кластерного развития промышленности стала рассматриваться в качестве драйвера региональной экономической политики.

Майкл Портер в 1990 г. в работе «Конкурентные преимущества стран» сформулировал понятие кластера следующим образом: кластер — это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем ведущих совместную работу [4].

Указанное определение базируется на эндогенной (внутренней) природе кластера как экономического явления. Группа компаний, объединенная в кластер, не может быть создана в соответ-

ствии с командой сверху. Она может быть образована только естественным путем, в результате добровольного объединения лиц. Вместе с тем развитие кластерного подхода в различных отраслях народного хозяйства в России напрямую зависит и от эффективности взаимодействия представителей власти и бизнеса.

Действующее российское законодательство (ст. 3 Федерального закона № 488-ФЗ от 31.12.2014 «О промышленной политике в Российской Федерации») содержит легальное определение понятия «промышленный кластер» — это «совокупность субъектов деятельности в сфере промышленности, связанных отношениями в указанной сфере вследствие территориальной близости и функциональной зависимости и размещенных на территории одного субъекта Российской Федерации или на территориях нескольких субъектов Российской Федерации» [5]. Данное определение отражает основные особенности кластера как экономического явления, которые состоят в следующем:

«1) присутствие крупного предприятия-лидера или двух-трех лидирующих компаний, выпускающих сходные продукты, которые определяют долговременную прогнозируемую хозяйственную, производственную и иную стратегию, по сути, являясь институцией данной локальной системы;

2) географическая локализация основного количества кластерообразующих предприятий;

3) устойчивость и прогнозируемость производственно-хозяйственных связей предприятий — участников промышленного кластера;

4) долговременное планирование и координация действий предприятий, входящих в промышленный кластер на основе ее производственных программ, инновационных задач, имеющих систем управления и контроля качества готовой продукции» [6].

Несмотря на многочисленные положительные стороны кластеров, необходимо указать и на некоторые отрицательные аспекты. К числу негативных сторон кластерной системы организации следует отнести тенденции монополизации рынка. Так, крупные кластерные объединения могут признаваться группой лиц по смыслу ст. 9 Федерального закона № 135-ФЗ от 26.07.2006 (ред. от 21.07.2014) «О защите конкуренции», и, соответственно, «установленные антимонопольным законодательством запреты на действия (бездействие) на товарном рынке хозяйствующего субъекта распространяются на действия (бездействие) группы лиц, если федеральным законом не установлено иное» [7].

Группы лиц могут быть признаны субъектами, занимающими доминирующее положение на рынке (ст. 5 Федерального закона «О защите конкуренции» [7]), и в связи с этим подвергаться особому контролю со стороны антимонопольного органа, то есть подвергаться

высокой степени административно-правового воздействия, что, на наш взгляд, не будет способствовать экономическому развитию рассматриваемых субъектов рынка.

Вместе с тем малые предприятия, входящие в кластер, которые не получили бы каких-либо преимуществ от конкуренции с крупными компаниями кластера, а наоборот, могли бы не выдержать конкурентной борьбы с ними, бесспорно, выигрывают от такого рода объединения с крупным бизнесом и их экономическая устойчивость повысится.

Структура кластера может включать в себя: промышленные предприятия, торгово-сбытовые организации, предприятия сервисного обслуживания, поставщиков, финансовые и страховые компании, научно-исследовательские и инновационные предприятия, маркетинговые и иные компании, оказывающие информационные и консультационные услуги и др. На рисунке 1 представлена возможная модель кластерного объединения.

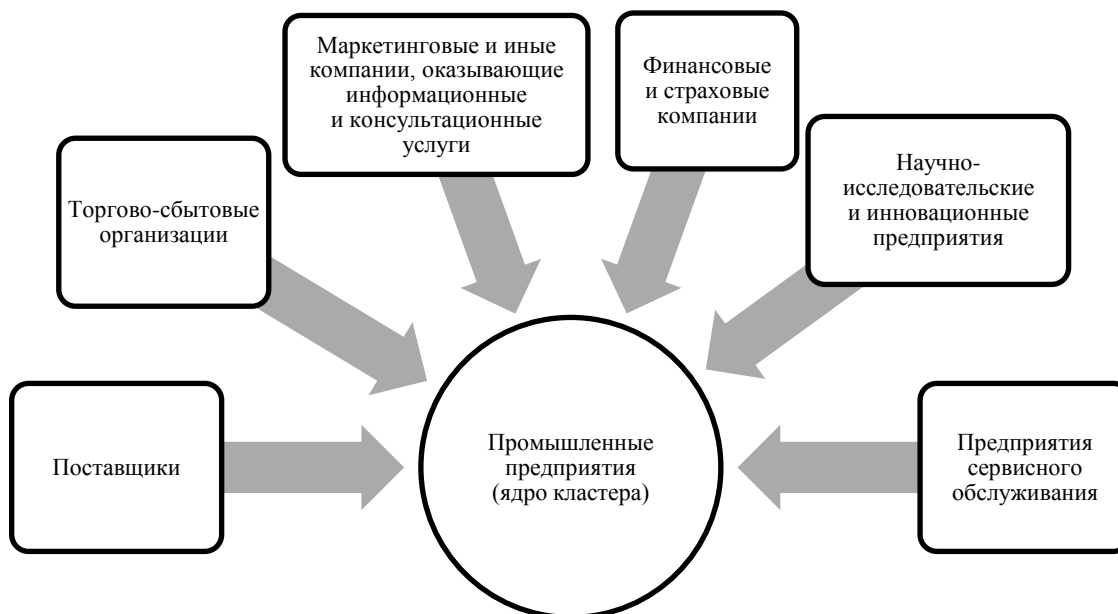


Рисунок 1 — Возможная модель кластера

Кластеры как сложная и многомерная экономическая категория может и должна быть подвергнута научной

классификации по различным основаниям. В таблице 1 приведены основные виды кластеров.

Таблица 1 — Основные виды кластеров

Критерий классификации	Виды кластеров
По отраслевому признаку	Созданные в различных отраслях промышленности (лесопереработка, машиностроение и т. д.), сельском хозяйстве, в банковской сфере и т. п.
По типу кластера	Монопроизводственный — линейный кластер, одна технологическая цепочка. Диверсифицированный — вертикальная цепь, состоящая из большого числа последовательных ступеней и из отраслей, обеспечивающих оборудованием и другими ресурсами
По технологическим параметрам	Кустарные, индустриальные, инновационные
По характеру появления	Сформированные естественным путем, стихийно. Созданные искусственно, намеренно
По степени сформированности	Функционирующие (полное использование первичного ресурса, надежные каналы сбыта). Устойчивые (существенное использование первичного ресурса, долгосрочные каналы распределения). Латентные (имеются необходимые ресурсы, но не развиты партнерские и информационные связи, рискованные каналы перераспределения ресурсов). Потенциальные (в них существует потенциал, однако не хватает многих составляющих, например не получили достаточного развития связи между предприятиями, входящими в кластер)

Особо остро стоит в настоящее время задача формирования и поддержки инновационных кластеров. Постановление Правительства РФ № 188 от 06.03.2013 (ред. от 15.09.2014) «Об утверждении Правил распределения и предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию мероприятий, предусмотренных программами развития пилотных инновационных территориальных кластеров» «устанавливает порядок предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию программ развития пилотных инновационных территориальных кластеров» [8].

Целью предоставления государственных субсидий является оказание финансовой поддержки исполнения расходных обязательств бюджетов

субъектов Российской Федерации по финансированию программ, предусматривающих реализацию мероприятий по ряду основных направлений, указанных в Постановлении Правительства РФ № 188 от 06.03.2013, таких как «обеспечение деятельности специализированных организаций, осуществляющих методическое, организационное, экспертно-аналитическое и информационное сопровождение развития территориальных кластеров; профессиональная переподготовка, повышение квалификации и проведение стажировок работников организаций, указанных в программе в качестве ее участников (далее — организации-участники), по направлениям реализации программ (в том числе за рубежом); консультирование организаций-участников по вопросам разработки инвестиционных проектов в инновационной сфере» [8] и др.

Считаем, что наряду с указанными механизмами государственной поддержки следует также особое внимание уделить созданию организационно-правовой основы создания и деятельности кластеров, в том числе и в инновационной сфере.

На основе проведенного исследования установлено, что кластер представляет собой особую организационную структуру объединения хозяйствующих субъектов. Вместе с тем кластер не признается юридическим лицом, а является объединением экономически и юридически самостоятельных субъектов предпринимательства, между которыми складываются и развиваются устойчивые экономические отношения. Однако единое для всех участников кластера соглашение отсутствует.

В действующем законодательстве отсутствует какая-либо правовая регламентация отношений организаций внутри кластера. В связи с этим отсутствует четкое представление об организационно-правовой форме взаимодействия хозяйствующих субъектов, объединенных в такой кластер. Так, на информационном портале малого и среднего предпринимательства Республики Саха (Якутия) указано: «Кластеры — это ассоциация (некоммерческое партнерство), основанная на принципе доверия между участниками и решения спорных вопросов через третейский суд. В нем нет общего собственника, а членство — добровольно. Все участники работают над созданием мощного бренда, продукция под которым всегда должна быть качеством выше, чем принято в регионе» [9].

Экономический эффект от создания такого типа объединения, как кластер будет достигнут только в случае создания благоприятной институциональной среды для развития предпринимательства. Одной из важнейших составляющих такой институциональной среды является создание действенного правового поля. К сожалению, действующее законодатель-

ство не позволяет определить правовую основу функционирования кластеров. Вообще регламентация деятельности предпринимательских объединений в России далека от совершенства.

Под предпринимательским объединением в научной литературе понимается «не обладающая статусом юридического лица совокупность экономически взаимосвязанных субъектов — организаций и (или) индивидуальных предпринимателей, совместно участвующих в осуществлении предпринимательской деятельности для достижения согласованных целей; такое объединение может быть создано как на добровольной (договорной) основе, так и вследствие экономического контроля одного участника над другими» [10].

По экономическим критериям, как правило, выделяются следующие виды предпринимательских объединений: консорциумы, концерны, картели, конгломераты, синдикаты и др.

Следует различать экономическое содержание конкретного объединения и его юридическую форму. Так, А. Б. Фельдман справедливо указывает на необходимость учета указанных различий: «Методологически правильно выделить экономические механизмы объединения предприятий и выражающие определенные производственные отношения и организационно-правовые формы, в которых осуществляется действие этих механизмов» [11].

По юридическим критериям (организационно-правовая форма) следует выделить холдинги и договорные объединения предпринимателей (основанные на договоре простого либо инвестиционного товарищества). Полагаем, что в качестве особой организационно-правовой формы объединения предпринимателей следует выделить кластер.

На основании проведенного исследования кластерной модели организации предпринимательства необходимо сделать ряд выводов.

Несмотря на то что кластерная модель взаимодействия субъектов различных форм в различных областях предпринимательской деятельности имеет как достоинства, так и недостатки, в целом данная модель в современных условиях кризисного состояния экономики РФ может быть эффективной. Развитие кластеров позволит российским бизнес-структурам оптимизировать их положение в производственных цепочках создания стоимости, что неизбежно повлечет увеличение уровня их конкурентоспособности как на отечественном, так и на международных рынках. Однако эффективность организации кластеров невозможна без создания соответствующей экономико-юридической модели. В настоящее время кластер существует и активно развивается как экономическое явление, вместе с тем сущность кластера как особой организационной формы объединения хозяйствующих субъектов не нашла адекватного закрепления в нормах действующего законодательства РФ.

В отношении кластера должна быть разработана особая юридическая модель внутреннего взаимодействия предприятий, которые в него входят. Для этого полагаем целесообразным включение в ГК РФ отдельной главы 4.1 «Объединения в сфере предпринимательства», в которой был бы урегулирован правовой статус различных таких объединений, в том числе и кластеров. Такой подход законодателя способствовал бы созданию необходимой правовой базы для дальнейшего развития кластера как экономической модели.

Библиографический список

1. Постановление Правительства Ростовской области № 164 от 12.03.2015 «Об утверждении концепции кластерного развития Ростовской области на 2015–2020 гг.» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/document/424040471>.

2. Рехтина, И. В., Шунина, О. А. Экономические и правовые предпосылки формирования региональных кластеров на территории Российской Федерации // Юридический мир. — 2012. — № 10. — С. 34–39.

3. Щедровицкий, П. Кластеры — что это? [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://stalker-exp.ru/analiz/klasteri_chno_eto.

4. Портер, М. Конкуренция. — М. : Вильямс, 2005.

5. Федеральный закон № 488-ФЗ от 31.12.2014 «О промышленной политике в Российской Федерации» // Российская газета. — 2015. — 12 янв. — № 1.

6. Кластерный подход построения России [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.lawinrussia.ru/node/313660>.

7. Федеральный закон № 135-ФЗ от 26.07.2006 (ред. от 21.07.2014) «О защите конкуренции» [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс».

8. Постановление Правительства РФ № 188 от 06.03.2013 (ред. от 15.09.2014) «Об утверждении Правил распределения и предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию мероприятий, предусмотренных программами развития пилотных инновационных территориальных кластеров» [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс».

9. Информационный портал малого и среднего предпринимательства Республики Саха (Якутия) [Электронный ресурс]. — Режим доступа : www.b14.ru/content/articles/faq/m,98,10400.

10. Корпоративное право : учебник / Е. Г. Афанасьева, В. Ю. Бакшинская, Е. П. Губин [и др.] ; отв. ред. И. С. Шиткина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : КНОРУС, 2015.

11. Фельдман, А. Б. Управление корпоративным капиталом. — М. : Финансовая академия при Правительстве РФ, 1999.

Bibliographic list

1. Decree of Government of Rostov region № 164 from 12.03.2015 «On approval of the concept of cluster development of Rostov region for 2015–2020» [Electronic resource]. — URL : <http://docs.cntd.ru/document/424040471>.
2. Retina, I. V., Shunina, O. A. Economic and legal prerequisites for the formation of regional clusters in the territory of Russian Federation // Legal world. — 2012. — № 10. — P. 34–39.
3. Shchedrovitsky, P. Clusters — what is it? [Electronic resource]. — URL : http://stalker-exp.ru/analiz/klasteri_chno_eto.
4. Porter, M. Competition. — M. : Williams, 2005.
5. Federal law № 488-FZ from 31.12.2014 «On industrial policy in the Russian Federation» // Rossiyskaya Gazeta. — 2015. — 12, January. — № 1.
6. The cluster approach of construction of Russia [Electronic resource]. — URL : http://www.lawin_russia.ru/node/313660.
7. Federal law № 135-FZ from 26.07.2006 «On protection of competition» (as amended on 21.07.2014) [Electronic resource] // LRS «Consultant Plus».
8. Decree of Government of Russian Federation № 188 from 06.03.2013 «On approval of Rules of distribution and granting subsidies from the Federal budget to budgets of subjects of the Russian Federation on the implementation of activities under programs of development of pilot innovative territorial clusters» (as amended on 15.09.2014) [Electronic resource] // LRS «Consultant Plus».
9. Information portal of small and average business of Republic of Sakha (Yakutia) [Electronic resource]. — URL : <http://www.b14.ru/content/articles/faq/m,98,10400>.
10. Corporate law : textbook / E. G. Afanasyev, V. Y. Bekshinskas, E. P. Gubin [etc.] ; ed. by I. S. Shitkina. — 2-e ed., rev. and supplementary. — M. : KNORUS, 2015.
11. Feldman, A. B. Management of corporate capital. — M. : Finance Academy under Government of Russian Federation, 1999.

С. Г. Тяглов, Е. А. Гарибова

МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В КОНТЕКСТЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ ОБРАЗОВАНИЯ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ

Аннотация

В данной статье выявлены индикаторы уровня обеспеченности инфраструктуры сферы образования и проанализированы существующие дефиниции инфраструктуры образовательной сферы, выведено авторское определение на их основе, выделены факторы, влияющие на эффективность функционирования вузов. Авторами разработан механизм развития инфраструктуры в сфере образовании в рамках государственно-частного партнерства.

Ключевые слова

Государственно-частное партнерство, инфраструктура, образовательная сфера, инфраструктурное обеспечение, образовательная сфера.

**PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS MECHANISMS
IN THE CONTEXT OF EDUCATIONAL INFRASTRUCTURE MODERNIZATION:
CURRENT TRENDS AND PROSPECTS OF IMPLEMENTATION**

Annotation

In this article the indicators of the security infrastructure of education and analyzed the existing definition of the infrastructure of the educational sphere, the author's definition is derived based on them, highlighted the factors affecting the performance of the university. The authors have developed the mechanism of the development of educational infrastructure through public-private partnerships.

Keywords

Public-private partnership, infrastructure, educational sphere, provision of infrastructure, the educational sphere.

На современном этапе социально-экономического развития России сфера образования является одним из ключевых векторов национальной экономики. Именно высокий уровень развития данной сферы позволяет сформировать инновационный потенциал государства. Наличие развитой образовательной инфраструктуры свидетельствует о конкурентоспособности высших учебных заведений, качественном учебном процессе, достойной заработной плате профессорско-преподавательского состава и сотрудников, а также высокой степени адаптивности к беспрерывно изменяющимся условиям внешней среды.

Необходимо отметить, что в настоящее время перед инфраструктурой сферы образования стоит комплекс задач, решение которых обеспечивает функционирование экономики знаний, что в свою очередь является высшей ступенью развития инновационной модели взаимодействия хозяйствующих субъектов [1]. Организационная и функциональная структуры образовательной сферы постоянно претерпевают изменения, это требует незамедлительной реакции со стороны государственного менеджмента, которая должна проявляться в разработке и внедрении эффективных механизмов обеспечения инфраструктуры, направленных на не-

прерывное повышение качественного уровня учебных программ.

Современная российская система образования находится на этапе постоянного реформирования, что связано с тенденцией создания мирового образовательного пространства. Не менее важным фактором являются также и внутригосударственные социально-экономические преобразования.

Необходимым условием для эффективного функционирования хозяйственной системы, основанной на взаимодействии предприятий и учреждений, является наличие инфраструктуры, которая обеспечивает грамотное распределение товаров и услуг на рынке. По данной причине под инфраструктурой следует понимать совокупность всех форм хозяйственной деятельности, направленных на обеспечение реальным объемом определенных товаров и услуг конкретного потребителя.

В связи с тем что потребности населения сопровождаются интенсивным ростом, инфраструктура требует непрерывного совершенствования. Уровень сервиса и оснащения инфраструктуры оказывает непосредственное влияние на качество жизни населения. Такие составляющие, как качественное обслуживание и грамотное территориальное распределение инфраструктурных объ-

ектов, оказывают влияние на планирование организации производительных сил, мобильность населения, рациональное использование региональных ресурсов.

Слово «инфраструктура» образовано от латинских слов *infra* — нижний и *structura* — строение. Еще немногим более ста лет под данным определением понималась совокупность различных конструкций, предназначенных для функционирования вооруженных сил. Однако в 40-х гг. XX в. западные экономисты предложили иное определение, которое понимало под инфраструктурой комплекс отраслей экономики, направленных на обслуживание сельскохозяйственного и промышленного производства.

Стоит отметить, что экономистами достаточно быстрыми темпами в определение инфраструктуры вносились коррективы. Уже в 1950-х гг. под инфраструктурой понимали комплекс отраслей и видов хозяйственной деятельности, направленных на удовлетворение потребностей в производственной и непроизводственной сферах экономики для обеспечения наилучших условий для материального производства. В качестве примера приведем предложенное американским экономистом П. Розенштейном-Роданом определение инфраструктуры. Автор считает целесообразным под инфраструктурой понимать совокупность условий, способствующих развитию частного бизнеса в важнейших отраслях хозяйства. При этом ученый классифицировал инфраструктуру по двум видам: производственная и социальная.

В настоящее время в экономической литературе отсутствует универсальное мнение относительно дефиниции инфраструктуры. В специализированных экономических словарях даны лишь обобщенные понятия инфраструктуры [6]. Следовательно, можно сделать вывод, что инфраструктура — это достаточно сложное и мультиаспектное явление. Также необходимо акцентировать внимание на том факте, что это

применительно и относительно инфраструктуры образовательной сферы.

Отметим, что согласно мнению отечественных ученых-экономистов на рынке образовательных услуг устойчиво прослеживаются следующие негативные тенденции: недостаточный уровень инвестирования сферы; нехватка инновационных образовательных технологий; устаревшая материально-техническая база, которая не соответствует современным мировым стандартам образования [4]. И это далеко не полный перечень отрицательных явлений, происходящих на рынке российских образовательных услуг. Данные негативные черты существенно тормозят и затрудняют процессы модернизации отечественной системы образования. При подобных реалиях очевидно, что механизмы совершенствования данной области требуют вовлечения дополнительных ресурсов.

Последняя российская государственная программа «Развитие образования» на период 2013–2020 гг. ставит задачу создать развитую инфраструктуру, которая обеспечит всеобщую доступность услуг дошкольного, основного и дополнительного образования. В данной программе также говорится об усилении инвестиций в инфраструктуру среднего (высшего) профессионального образования [3]. Тем не менее наблюдается следующая картина: солидная доля учреждений начального и среднего профессионального образования «переброшены» с федеральной на региональную ступень без адекватного финансирования в инфраструктуру. К сожалению, на данный момент российские высшие учебные заведения не обладают высокой привлекательностью для иностранных студентов. Это обусловлено отсутствием развитой инфраструктуры образования, в первую очередь общественной. Иными словами, это дефицит современных кампусов, студенческих предприятий общепита и т. д. Соответственно, этот факт негативным образом

отражается и на эффективности всего образовательного процесса. Партнерские отношения университетов и государственных структур позволили произвести модернизацию информационно-технологической инфраструктуры высшего профессионального образования, но проблема доступности библиотечных ресурсов остается по-прежнему открытой [2]. Подчеркнем, что участие предпринимательских структур в данном вопросе практически сведено на «нет».

Нам представляется, что наиболее эффективным инструментом модернизации образовательной инфраструктуры будет являться государственно-частное партнерство. Для анализа современного состояния обеспеченности инфраструктуры образования стоит использовать ряд следующих индикаторных переменных:

- степень амортизации фондов сферы образования;
- количество вузов в расчете на 100 студентов;
- учебная площадь на одного студента;
- площадь лабораторной базы в расчете на одного студента;

- количество вузов, имеющих информационно-библиотечную базу, в общем их числе;

- количество вузов, имеющих спортивный комплекс, в общем их числе;

- удельный вес студентов, проживающих в кампусах, в общем количестве студентов, которым необходимо общежитие;

- количество мест в предприятиях общественного питания вузов, в числе мест согласно нормативам.

Одним из компонентов, по которым можно оценить, насколько эффективен вуз, является инфраструктура. Комплексная оценка эффективности вузов включает целый ряд индикаторов по следующим сферам деятельности:

- 1) научно-исследовательская работа;
- 2) образовательная деятельность;
- 3) инфраструктура;
- 4) международная деятельность;
- 5) контингент студентов;
- 6) экономическая деятельность;
- 7) трудоустройство;
- 8) дополнительные индикаторы вуза.

Необходимо отметить, что индикатор инфраструктуры включает в себя ряд показателей (табл. 1).

Таблица 1 — Индикаторы инфраструктуры эффективного вуза

№ п/п	Индикатор	Единица измерения
1	Площадь учебно-лабораторных помещений на одного студента:	кв. м
1.1	в собственности вуза	кв. м
1.2	на праве оперативного управления	кв. м
1.3	в безвозмездном пользовании	кв. м
1.4	предоставленных в аренду	кв. м
2	Число персональных компьютеров в расчете на одного студента	ед.
3	Стоимость оборудования в общей стоимости	%
4	Число учебной литературы в печатных экземплярах на одного студента	%

Таким образом, можно сделать вывод, что под обеспеченностью образовательной инфраструктуры понимается совокупность взаимодействующих между собой объектов, которые обеспечивают функционирование сферы образования. Однако данная дефиниция показы-

вает, что сфера образования находится в стационарном положении, то есть инфраструктурное обеспечение состоит только из зданий и оборудования. Мы полагаем, что подобное определение не соответствует национальным интересам государства, направленным на ком-

плексное развитие экономической сферы и применение инноваций, что не представляется возможным без эффективного функционирования сферы образования.

В данной статье под инфраструктурным обеспечением сферы образования следует понимать совокупность взаимодействующих компонентов системы образования, которые обеспечивают базу функционирования сферы образования и повышение её attractiveness. Согласно данному определению, инфраструктурное обеспечение сферы образования состоит из следующих компонентов:

во-первых, это базовая инфраструктура, задачи которой состоят в обеспечении вуза зданиями и оборудованием;

во-вторых, это инфраструктура персонала, обеспечивающая вуз профессорско-преподавательскими кадрами;

в-третьих, это PR-инфраструктура, или инфраструктура маркетинга, которая отвечает за продвижение бренда ву-

за и позиционирование вуза на рынке образовательных услуг [5].

Необходимо подчеркнуть, что государственно-частное партнерство может оказать мощное стимулирующее воздействие на модернизацию инфраструктуры образовательной сферы. Это обусловлено тем, что слияние потенциала государственных и образовательных структур формирует благоприятные возможности для развития инфраструктуры вуза. Также стоит отметить, что наличие института государственно-частного партнерства существенно повышает attractiveness вуза, так как данный институт предоставляет государственные гарантии заинтересованным лицам и укрепляет позиции вуза на рынке.

Схематично механизм развития обеспечения инфраструктуры в сфере образования можно представить следующим образом (рис. 1).



Рисунок 1 — Механизм развития инфраструктуры в сфере образования в рамках государственно-частного партнерства

Исходя из данных рисунка 1 очевидно, что государственно-частное партнерство является эффективным инструментом модернизации инфраструктуры сферы образования.

В заключение следует сказать, что на сегодняшний день у высших учебных заведений нет возможностей эффективно провести комплексную реновацию, в связи с этим механизм государственно-частного партнерства предоставляет доступность ресурсов государства, а также делает их привлекательными для инвесторов, преподавателей и студентов, а это ведет, в свою очередь, к повышению конкурентоспособности не только конкретного вуза, но и всей отрасли в целом.

Библиографический список

1. Маслак, А. Н., Поздняков, С. И., Данилов, А. В. Измерение уровня развития инфраструктуры сферы образования в субъектах РФ // Высшее образование в России. — 2008. — № 2. — С. 102–108.
2. Гарибова, Е. А. Механизмы государственно-частного партнерства в системе высшего профессионального образования: проблемы и пути их решения // Terra Economicus. — 2014. — № 2. — Ч. 3. — С. 251–256.
3. Тяглов, С. Г., Ячник, Е. А. Модернизация структурного взаимодействия трехкомпонентной системы «Образование — Власть — Бизнес» // Фундаментальные исследования. — 2013. — № 1. — Ч. 2. — С. 509–513.
4. Тяглов, С. Г., Ячник, Е. А. Алгоритмизация перспективных направлений повышения эффективности развития социально-экономической инфраструктуры региона // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. — 2013. — № 1 (55). — С. 107–114.
5. Тяглов, С. Г., Ячник, Е. А. Актуальные аспекты управления интел-

лектуальным капиталом образовательной организации // Имущественные отношения в Российской Федерации. — 2014. — № 10. — С. 96–100.

6. Тяглов, С. Г., Колычева, Ж. Я., Гарибова, Е. А. Организация взаимодействия властных и предпринимательских структур малого и среднего бизнеса. — Ростов н/Д: Содействие — XXI век, 2015. — С. 258.

Bibliographic list

1. Maslak, A. N., Pozdnyakov, S. I., Danilov, A. V. Measuring the level of infrastructure development in education in the subjects of the Russian Federation // Higher education in Russia. — 2008. — № 2. — P. 102–108.
2. Garibova, E. A. Mechanisms for public-private partnership in the system of higher education: problems and solutions // Terra Economicus. — 2014. — № 2. — P. 3. — P. 251–256.
3. Tyaglov, S. G., Yachnik, E. A. Modernization of the structural interaction between the three-component system «Education — Business — Power» // Basic Research. — 2013. — № 1. — P. 2, 509–513.
4. Tyaglov, S. G., Yachnik, E. A. Algorithmization promising ways of increasing the effectiveness of social and economic infrastructure in the region // Herald of Russian economic university of G. V. Plekhanov. — 2013. — № 1 (55). — P. 107–114.
5. Tyaglov, S. G., Yachnik, E. A. Actual aspects of intellectual capital management educational organization // Property relations in Russian Federation. — 2014. — № 10. — P. 96–100.
6. Tyaglov, S. G., Kolycheva, Zh. Y., Garibova, E. A. Organization of interaction of imperious and enterprise structures of small and medium-sized businesses. — Rostov-on-Don: Promotion — XXI century, 2015. — P. 258.

Р. А. Цой

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ АПК РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

Целью данной статьи является изучение эффективности государственной финансовой поддержки функционирования агропромышленного комплекса в современных рыночных условиях на примере Ростовской области. Государственная поддержка создает благоприятные тенденции в формировании инвестиционных возможностей и улучшение ценовой конъюнктуры на отдельных сегментах агропродовольственного рынка.

Ключевые слова

Государственное регулирование, агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, рыночные условия.

R. A. Tsoy

STATE SUPPORT AS EFFICIENCIES IN AGRIBUSINESS OF ROSTOV REGION

Annotation

Purpose of this paper is the research of the effective government financial support for the agricultural sector's performance in the current market conditions. The observed data has been collected for the Rostov region. Provision for financial and economic stable agricultural producers is one of the modern Russian economic policy's goals. Consequently, it results in the active government participation in regulating of organizations' of AIC activities. Therefore, state support creates favorable trends in the formation of investment opportunities and improvement of pricing conjuncture in certain segments of the agrifood market.

Keywords

Efficiency, agriculture, agrarian policy, budget support, subsidies, dotations.

«Ростовская область — место под солнцем» — таков девиз донской экспозиции на ежегодном агропромышленном форуме страны «Золотая осень» в 2015 г. [1]. Действительно, Ростовская область входит в число крупнейших сельскохозяйственных производителей России. АПК области составляет 4,5 % валовой продукции сельского хозяйства страны и 20 % — Южного федерального округа. Это регион с благоприятным инвестиционным климатом. Так, по мнению специалистов рейтингового агентства «Эксперт-РА», Ростовская область входит в число регионов, привлекательных для инвесторов с точки зрения сочетания институциональных мер и вложений в ло-

кальную инфраструктуру, что позволило присвоить ей рейтинг 2А: средний потенциал — минимальный риск. Причем введение эмбарго на ввоз продовольствия из ряда стран и девальвация рубля дает новые стимулы для создания импортозамещающего производства в регионе. Это отразилось на результатах соглашений, подписанных представителями области на агрофоруме. Так, объем инвестиций по двум заключенным на форуме контрактам на создание современного комплекса по выращиванию птицы и мегафермы на 2400 дойных коров и молокозавода составит 5,8 млрд руб. и 5,6 млрд руб. соответственно. Необходимо воспользоваться моментом

и нарастить производственные мощности и повысить эффективность АПК.

Агропромышленный комплекс играет особую роль в экономике любой страны, так как обеспечивает жизнедеятельность общества путем производства продуктов питания и существенно влияет на занятость населения и эффективность всего национального производства [2, с. 63]. Однако циклический характер производства и высокая зависимость от природных факторов обуславливают необходимость государственного вмешательства в регулирование аграрного сектора.

Законодательная база, регламентирующая развитие и государственную поддержку АПК Ростовской области, представлена рядом нормативных актов:

– Федеральным законом «О развитии сельского хозяйства» № 264-ФЗ от 29.12.2006 (ред. от 12.02.2015);

– Концепцией развития агропромышленного комплекса Ростовской области на период до 2020 г. (утв. Постановлением Правительства Ростовской области № 424 от 23.05.2012);

– Государственной программой Ростовской области «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2014-2020 гг.» № 592 от 25.09.2013;

– Областным законом «О развитии сельского хозяйства в Ростовской области» № 326-ЗС от 19.11.2009;

– Стратегией социально-экономического развития Ростовской области до 2020 г. (утв. Постановлением Законодательного Собрания Ростовской области № 2067 от 30.10.2007).

Как показывают данные таблицы 1, за период 2012–2014 гг. в развитие АПК Ростовской области было вложено более 33 млрд руб., в том числе за счет средств федерального бюджета — 16,1 млрд руб., областного — 7,6 млрд руб. и из внебюджетных источников — 17,2 млрд руб. Из этих средств на подпрограмму «Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства» выделено 6,3 млрд руб., на развитие подотрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства — 3,5 млрд руб.; на возмещение части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам — 3,4 млрд руб.; на развитие сельских территорий, повышение занятости и уровня жизни сельского населения — 2,3 млрд руб. За анализируемый период государственной поддержкой воспользовались 9 815 сельскохозяйственных товаропроизводителей и организаций агропромышленного комплекса [3, прил. 1].

Таблица 1 — Финансирование Государственной программы Ростовской области «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия», тыс. руб.*

Направления финансирования	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Всего по программе, в том числе:	15 561 846,0	16 550 039,7	8 896 304,0
из федерального бюджета	4 262 635,3	6 475 567,2	5 348 543,1
из областного бюджета	2 145 410,7	2 509 243,5	3 001 806,6
из внебюджетных источников	9 153 800,0	7 565 229,0	526 254,0
на животноводство	392 396,9	644 694,6	2 499 218,0
на растениеводство	365 553,9	2 286 720,6	3 614 854,3
на развитие сельских территорий, повышение занятости и уровня жизни сельского населения	652 203,4	707 603,7	904 530,1
на возмещение части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам	2 411 162,0	1 946 755,5	267 364,5

* Составлена автором по материалам [3, 4, 5].

Благодаря финансовой поддержке сальдированный финансовый результат сельскохозяйственных производителей составил 6,1 млрд руб. прибыли, что в 5,2 раза превышает уровень 2013 г. Рен-

табельность производителей, получивших дотации из бюджета, составила 18,7 %, что на 6,9 процентных пунктов выше рентабельности без государственной поддержки (табл. 2).

Таблица 2 — **Финансовые показатели деятельности сельскохозяйственных предприятий, 2012–2014 гг.***

Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Темп роста к 2012 г., в %
Уровень рентабельности без учета субсидий, %	7,5	11,4	11,8	157,3
Уровень рентабельности с учетом субсидий, %	15,3	12,8	18,7	122,2
Удельный вес прибыльных организаций в сельском хозяйстве, %	86,5	86,7	87	100,5
Сальдированный финансовый результат в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве, млрд руб.	4,5	1,2	6,1	135,6

* Составлена автором по материалам [3, 4, 5].

Повышение прибыли позволило увеличить заработную прибыль работникам, которая по сравнению с 2013 г. выросла на 14,3 %, в среднем до 19 177,8 руб. Кроме того, за 2014-й год платежи от предприятий агропромышленного комплекса в консолидированный бюджет Ростовской области выросли на 8,5 % к уровню 2013 г., и составили 5,7 млрд руб. [3, прил. 1]. Эффективность бюджетного финансирования АПК показывает результаты деятельно-

сти сельскохозяйственных организаций и предприятий региона, возникших при использовании финансовых ресурсов бюджетов различных уровней и других инструментов, представленных в регионе для эффективного функционирования сельхозпроизводителей.

Объем государственной поддержки в расчете на 1 га сельхозугодий Ростовской области за период 2012–2014 гг. снизился с 1830,8 до 1046,6 руб., то есть на 57 % (табл. 3).

Таблица 3 — **Показатели эффективности использования бюджетных средств на поддержку АПК Ростовской области***

Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Сельскохозяйственные угодья, млн га	8,5	8,5	8,5
Бюджетные субсидии, относимые на результаты хозяйственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных организаций, в расчете на 1 га сельхозугодий, руб./га	1830,8	1947,1	1046,6
Финансовый результат на 1 га сельхозугодий, руб./га	529,4	141,2	717,6
Выручка от продажи товаров (работ, услуг), млрд руб.	144,89	171,5	190,6
Доля государственной поддержки в выручке от реализации	10,7 %	9,7 %	4,7 %
Объем господдержки на 1 рубль затрат в сельском хозяйстве, руб.	0,11	0,085	0,062
Объем субсидий в животноводстве в расчете на 1 условную голову сельскохозяйственных животных, тыс. руб.	6,4	10,5	7,2
Объем субсидий в растениеводстве в расчете на 1 га посевных площадей, руб./га	85,2	850,9	629,8

* Составлена автором по материалам [3, 4, 5].

При этом изменение данного показателя связано как с уменьшением объемов финансирования, так и с увеличением размеров посевных площадей, с 4 290,3 тыс. га в 2012 г. до 4 365,2 тыс. га в 2014 г. [6]. Однако данный факт не снижает результативность работы донских аграриев. Так, наибольшие показатели выручки в расчете на 1 га имеют хозяйства Кагальницкого района — 13 тыс. руб./га, Аксайского района — 17 тыс. руб./га и Октябрьского района — 37 тыс. руб./га при условии, что среднее значение данного показателя по области 5 руб./га.

Совместными усилиями ученых Всероссийского научно-исследовательского института экономики, труда и управления в сельском хозяйстве (ВНИЭТУСХ) и Уральской ГСХА была разработана методика анализа эффектив-

ности использования бюджетных средств, определяемая на основе соотношения объема совокупной поддержки и показателя выхода продукции (валовой или товарной) на рубль затрат по ее производству и объема совокупной поддержки [7].

Рассчитанные показатели свидетельствуют о росте эффективности государственной поддержки за весь рассматриваемый период. Даже несмотря на снижение объема финансирования, рост составил 1,5 раза. Затраты на производство сельхозпродукции снизились на 14 %, а объем реализации вырос на 32 % по сравнению с 2012 г.

Средняя величина рентабельности без учета господдержки — 34,8 %, с учетом господдержки — 49,3 %. Но и здесь есть лидеры, например, Кашарский район имеет значение этих показателей, соответственно, 177 % и 193 % [8].

Таблица 4 — Эффективность господдержки АПК Ростовской области

Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2013 г. к 2012 г., %	2014 г.	2014 г. к 2012 г., %
Объем господдержки АПК (ОП), млн руб.	15 562	16 550	106	8 896	57
Валовая продукция сельского хозяйства (ВП), млн руб.	144 896	171 500	118	190 600	132
Затраты на производство валовой продукции (ЗПВП), млн руб.	141 011	122 399	87	121 913	86
Прирост валовой продукции от господдержки (ПВП = ВП * ОП / ЗПВП)	15 990,7	23 189,2	145	13 908,0	87
Эффективность государственной поддержки (ПВП/ОП)	1,03	1,40	136	1,56	152

Необходимо отметить, что предоставление бюджетных средств для сельскохозяйственного производства позволяет увеличить объем валовой продукции на 1 рубль государственной поддержки и повысить финансовую устойчивость сельхозтоваропроизводителей.

Библиографический список

1. Первый день агрофорума в Москве принес Дону выгодные соглашения [Электронный ресурс] // Лента

новостей ТРК «Дон-ТР». — Режим доступа : <http://dontr.ru/vesti/ekonomika/pervy-j-den-agroforuma-v-moskve-prines-donu-vy-godny-e-soglasheniya>.

2. Афанасьев, В. Н., Мартынов, А. П., Пешков, А. С. Государственная поддержка и государственное регулирование агропромышленного производства. — Оренбург, 2003. — С. 104.

3. Отчет о реализации Областной долгосрочной целевой программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в

Ростовской области на 2010–2014 гг. за 2014 г. (утв. Постановлением Правительства Ростовской области № 329 от 08.05.2015).

4. Отчет о реализации Областной долгосрочной целевой программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Ростовской области на 2010–2014 гг. за 2012 г. (утв. Постановлением Правительства Ростовской области № 288 от 16.05.2013).

5. Отчет о реализации Областной долгосрочной целевой программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Ростовской области на 2010–2014 гг. за 2013 г. (утв. Постановлением Правительства Ростовской области № 315 от 30.04.2014).

6. Ростовская область — Посевные площади всех сельскохозяйственных культур, в хозяйствах всех категорий [Электронный ресурс] // Мировой атлас данных. — Режим доступа: <http://knoema.ru/atlas>.

7. Антипова, Т. В. Оценка эффективности деятельности бюджетополучателей субъектов сектора государственного управления / Научно-практический журнал. — 2008. — № 5. — С. 141–146.

8. Финансовые показатели сельскохозяйственных организаций в разрезе муниципальных районов области. Мониторинг производственно-финансовых показателей организаций АПК по состоянию на 01.04.2015 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.don-agro.ru/index.php?id=312>.

Bibliographic list

1. The first day of Agricultural Forum in Moscow brought Don favorable agreements [Electronic resource] // Feed of

TRC «Don-TR». — URL: <http://dontr.ru/vesti/ekonomika/pervy-j-den-agroforuma-v-moskve-prines-donuvy-godny-e-soglasheniya>.

2. Afanasyev, V. N., Martynov, A. P., Peshkov, A. S. State support and state regulation of agro-industrial production. — Orenburg, 2003. — P. 104.

3. Report on the implementation of the regional long-term program of development of agriculture and regulation of markets for agricultural products, raw materials and food in the Rostov region for 2010–2014 for 2014 (approved by Resolution of Government of Rostov region № 329 from 08.05.2015).

4. Report on the implementation of the regional long-term program of development of agriculture and regulation of markets for agricultural products, raw materials and food in Rostov region for 2010–2014 for 2012 (approved by Resolution of Government of Rostov region № 288 from 16.05.2013).

5. Report on the implementation of the regional long-term program of development of agriculture and regulation of markets for agricultural products, raw materials and food in Rostov region for 2010–2014 for 2013 (approved by Resolution of Government of Rostov region № 315 from 30.04.2014).

6. Rostov Region — sown area of all crops in all categories of farms [Electronic resource] // World Atlas Data. — URL: <http://knoema.ru/atlas>.

7. Antipova, T. V. Evaluation of the effectiveness of the spending units of general government entities // Scientific journal. — 2008. — № 5. — P. 141–146.

8. Financial indicators of agricultural enterprises in the context of municipal districts. Monitoring of production and financial performance of agribusiness companies as of 01.04.2015 [Electronic resource]. — URL: <http://www.don-agro.ru/index.php?id=312>.

О. Б. Черненко

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА: ОПРЕДЕЛЕНИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ

Аннотация

В статье приводится авторское определение региональной экономической безопасности, семантический анализ которого обосновывает возможность использования методологических положений теорий расширенного воспроизводства, конкурентоспособности и устойчивого развития в качестве методологической основы регионального управленческого процесса достижения безопасного состояния региональной экономики.

Ключевые слова

Региональная экономическая безопасность, деструктивные факторы, воспроизводственный подход, конкурентоспособность, устойчивое развитие, качество жизни

О. В. Chernenko

ECONOMIC SECURITY OF REGION: DEFINITION AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO SECURITY

Annotation

Article presents the author's definition of regional economic security; its semantic analysis justifies the use of the methodological assumptions of the theory of expanded reproduction, competitiveness and sustainable development as a methodological basis for regional management process to achieve a safe state of the regional economy.

Keywords

Regional economic security, destructive factors, reproductive approach, the region's competitiveness, sustainable development, quality of life.

Экономика представляет собой основополагающую сторону деятельности общества, государства и личности, поэтому экономическая безопасность является наиболее важной составляющей национальной безопасности России.

Российская Федерация — федеративное государство, состоящее из отдельных регионов, состояние которых в конечном итоге и характеризует состояние всей страны, в том числе и в области обеспечения экономической безопасности. В связи с этим необходимо построение системы национальной экономической безопасности, элементами которой будут системы экономической безопасности регионов.

Цель данной статьи обусловлена тем, что для построения таких систем необходимо нормативно сформулировать понятие региональной экономической безопасности и определить общие методологические направления ее обеспечения: раскрыть сущность, составные части, принципы, цели, задачи, средства формирования системы экономической безопасности в региональной стратегии развития. Данные категории сейчас не имеют однозначного толкования, поэтому слабо используются в региональном управленческом процессе. Однако имеется ряд теоретических и методологических работ, в которых эти категории разрабатываются, и возможность обобщить их результаты.

Анализ исследований по проблеме экономической безопасности показывает, что на региональном уровне (уровень субъекта РФ) все основные *составляющие* экономической безопасности: сущность, система, механизм обеспечения, элементы, сферы, области; все используемые для анализа и характеристики безопасности объекта *категории*, такие как факторы, угрозы (деструктивные факторы), опасность, риски, границы, структура, формы, схемы и формы деятельности, сложность обеспечения, уровень и степень обеспечения, а также базовые *понятия* — защита и обеспечение, оперативное управление, источник угрозы, форма обеспечения и т. д., — объективно представлены и являются аналогичными, адекватными содержанию этих компонентов в системе экономической безопасности на федеральном уровне, но имеют различный объем представленности, что определяется географическими, экономическими, социальными, политическими и другими особенностями каждого региона.

В публикациях по проблеме обеспечения экономической безопасности у разных авторов само понимание экономической безопасности и ее критериев существенно различаются. Достаточно широкий обзор мнений по вопросу экономической безопасности страны проведен М. Е. Листопад, которая делает справедливый вывод, что «для решения поставленных задач наилучшим образом подходит концептуальное осмысление анализируемой категории на базе воспроизводственного подхода» [1].

Используя результаты исследования М. Е. Листопад [1], исходя из выявленной аналогичности экономической безопасности на федеральном и региональном уровнях, определим ее следующим образом: *экономическая безопасность региона* — это способность региона самостоятельно реализовать свой *экономический интерес*, противостоять дестабилизирующему воздействию внут-

ренних и внешних социально-экономических *угроз и рисков*, конкурентоспособно функционировать в режиме *расширенного воспроизводства*, обеспечивать *устойчивое экономическое развитие региона* и, в итоге, высокий *уровень и качество жизни* его населения.

Проведем семантический анализ предлагаемого определения, методология которого «включает в себя смысловую интерпретацию речевых конструкций, а также установление содержательного компонента в отношениях между частями текста... Рассматривают текст не только как совокупность слов и предложений, но и стараются сконструировать целостный смысловой образ, заложенный автором» [2].

Социально-экономический интерес и роль региона состоит в обеспечении высокой целевой эффективности, предусматривающей наиболее полное удовлетворение индивидуальных и общественных потребностей населения региона наряду с высокой эффективностью использования региональных ресурсов, ограниченность которых требует самостоятельного, без внешнего давления, наиболее адекватного региональной ситуации выбора приоритетов регионального развития.

Очевидно, *опасности, угрозы, риски, кризисы* ослабляют региональную безопасность. Используя эти дефиниции, исследуют внутренние и внешние *факторы*, способные в той или иной мере повлиять на целостность и параметры функционирования объекта безопасности, в данном случае — региональной экономики.

Экономическое содержание категории «фактор» можно определить как условие, причину, которая оказывает определенное воздействие на объект, протекающие в нем экономические процессы и их результаты. Факторы, являясь причиной воздействия на экономические объекты и процессы, могут выступать как в качестве позитивных показателей

формирования экономической безопасности, так и негативных, деструктивных параметров, указывающих на сниженный уровень экономической безопасности и нарастающий уровень опасности. Используя факторный анализ, можно выявить направления воздействия разнообразных факторов на результаты экономической деятельности, ее эффективность и, в данном случае, уровень экономической безопасности.

Обобщенными факторами экономической деятельности региона являются физические свойства региона (климат, природные и капитальные производственные ресурсы), его населенность и качество рабочей силы, финансовая обеспеченность, организация политической и хозяйственной деятельности, внешняя по отношению к региону среда.

Анализ региона с позиции определения уровня его экономической безопасности требует выделения конкретных критериев оценки и показателей — индикаторов, пороговые значения которых (или коридор этих пороговых значений) следует использовать для комплексной оценки состояния региона, определения угроз и опасных тенденций. Однако если система показателей для определения экономической безопасности страны уже отчасти приобретает свои контуры, то для определения экономической безопасности регионов, которые в России дифференцируются по многим параметрам, это значительная методологическая проблема.

На наш взгляд, здесь необходим многокритериальный подход, но в качестве систематизирующего критерия следует использовать проекцию на региональный уровень критериев экономической безопасности Российской Федерации, обозначенных в Стратегии экономической безопасности Российской Федерации [3]. В соответствии с этим документом первым критерием экономической безопасности Российской Федерации является «способность

экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства», что требует применения к анализу и управлению региональной экономической системой *воспроизводственного подхода*, предусматривающего комплексное исследование региональных связей при помощи воспроизводственных циклов в экономике региона.

Воспроизводственные циклы в экономике региона как части всей региональной системы отражают и связывают все стороны общественного воспроизводства. Регион как сложное системное образование всегда будет иметь многоаспектную структурную организацию. Следовательно, необходимо учитывать связи экономики с другими региональными подсистемами: социальной, природно-ресурсной, духовной, внешнеэкономической и др. Поэтому в рамках комплексного исследования региональных связей при помощи воспроизводственных циклов модель функционирования региона должна включать такие взаимосвязанные блоки: «экономика», «население», «природная среда», «регулирующие государственные структуры», «внешний сектор» (это и зарубежная экономика, и экономика других регионов).

Воспроизводственные циклы, в числе которых воспроизводство трудовых ресурсов, кредитно-денежных ресурсов и инвестиционного процесса, природных ресурсов, производственных и социально-бытовых услуг, услуг рыночной инфраструктуры, информационных услуг, непрерывно взаимодействуют и вместе составляют единую систему [4]. Каждый воспроизводственный цикл включает свои процессы, изучение которых предполагает количественную и качественную оценку их течения, анализ состояния объекта и субъектов воспроизводства, степень взаимодействия с другими воспроизводственными циклами. Обеспечивая условия для взаимодействия всех субъектов региональной экономики, они

служат предпосылкой *устойчивого развития региона*.

Воспроизводственный подход к анализу и управлению региональной экономикой также предусматривает исследование регионального воспроизводственного процесса по отдельным фазам общественного воспроизводства. Это тем более важно, что для каждой фазы присущи свои *факторы* (производства, распределения, обмена, потребления), которые, как отмечалось выше, могут иметь позитивный или негативный характер влияния на экономическую безопасность и определять уровень опасности.

Функционирование региональной экономики в режиме расширенного воспроизводства означает, что каждая фаза общественного воспроизводства характеризуется показателями-критериями безопасности, не превышающими пороговые значения, и в безопасной зоне находятся ее основные региональные воспроизводственные пропорции.

На уровень и степень изменения региональных пропорций оказывают влияние множество факторов, важнейший из них — состояние, динамика и совокупная пропорциональность базовых и инфраструктурных отраслей в экономике региона, а также структура и уровень развития инновационного потенциала региона [5]. Только рационализация и оптимизация региональных пропорций, всего воспроизводственного процесса может обеспечить динамичное, сбалансированное, *устойчивое развитие* экономики региона.

Развитие любого хозяйствующего объекта, рассматриваемое как качественное изменение его структуры за счет появления новых позитивных элементов системы, приобретения этой системой новых свойств или функций, — важнейшая предпосылка его экономической безопасности. Только развиваясь, региональная экономика может наращивать способность адаптироваться к различным угрозам, адекватно на

них реагировать и тем самым повышать уровень своей безопасности.

Не менее важным с точки зрения безопасности свойством экономики региона как системы является ее *устойчивость*, которая зависит от четкого функционирования составляющих ее многочисленных элементов-подсистем, разнонаправленные связи между которыми должны быть стабильны и неуязвимы, что позволит экономике региона противодействовать любым деструктивным факторам и реализовать свою воспроизводственную функцию.

Устойчивость региональной экономики достигается посредством оптимальности воспроизводственных пропорций, а чем устойчивее, тем жизнеспособнее экономика и тем выше уровень ее безопасности.

В условиях, когда реальная хозяйственная деятельность переходит из индустриальной фазы в постиндустриальную, происходит перемещение центра тяжести в обеспечении эффективного развития экономических агентов с производства на рыночное, конкурентное поле.

В качестве важнейшего фактора устойчивого развития региона Л. Н. Чайникова называет конкурентоспособность региона: «...в настоящее время надежные конкурентные позиции регионов и повышение уровня их конкурентоспособности становятся важными условиями устойчивого развития региональной экономики. При этом повышение конкурентоспособности региона рассматривается не только как инструмент развития его экономики, но и как главный фактор повышения уровня и качества жизни его населения» [6].

Такой подход позволяет рассматривать и анализировать в качестве факторов регионального экономического процесса, создающих или ослабляющих угрозу экономической безопасности региона, не только факторы производства, но и его конкурентные слабости и пре-

имущества на таких конкурентных полях, как рынок капитала, рынок инвестиций, рынок рабочей силы, рынок товаров и услуг. В связи с этим большую актуальность приобретает теория конкурентоспособности, методологические установки которой, обогатив элементами теории устойчивости систем, можно рассматривать в качестве обеспечивающих условий экономической безопасности в регионе.

Понятие «устойчивость экономики» как обеспечивающее условие следует отличать от категории «устойчивое развитие», выступающее в качестве современной целевой установки развития на любом уровне хозяйствования.

Словосочетание «устойчивое развитие» (*sustainable development* — устойчивое, обеспеченное, поддерживаемое развитие), по определению Всемирной комиссии по окружающей среде и развитию (Комиссия Брутланд, 1987 г.), — «...прогресс, который удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои потребности» [7].

Устойчивое развитие общества как современная доминирующая всемирная концепция исходит из необходимости обеспечивать высокий уровень потребления и счастливую жизнь (качество жизни) людей и сейчас, и в отдаленном будущем. Это требует выдвинуть в качестве целей развития стран и отдельных регионов не только экономический рост и социальное благополучие, но и, прежде всего, разумное природопользование и ресурсосбережение. Конкретные цели регионов в разрезе этих трех составляющих зависят от исходного уровня развития, производственной структуры и специализации, географического положения, менталитета населения и большого количества других факторов, из которых следует отбирать для анализа наиболее значимые для обеспечения высокого

качества жизни населения данного региона. При этом особое внимание следует уделять деструктивным факторам, несущим угрозу безопасного функционирования любой из подсистем региона (экономике, социуму или природе), понижающим уровень и качество жизни людей.

Таким образом, подход к исследованию и практическому обеспечению экономической безопасности на региональном уровне состоит в следующем: в зависимости от того, на какой фазе регионального воспроизводственного процесса в данный момент наибольшая концентрация угроз, опасностей и кризисных ситуаций (на стадии производства, распределения, обмена или потребления), преимущественно следует использовать методологические элементы соответствующей теории — воспроизводства, конкурентоспособности или устойчивого экономического развития. Речь идет о таких методологических элементах, как первичные индикаторы, критерии, методики оценки, инструменты реализации и пр. Используя общее для всех предлагаемых к интеграции теорий целеполагание, а также сочетание наиболее подходящих моменту элементов их методологии, регион как субъект хозяйствования сможет эффективно выполнять свое функциональное назначение — обеспечивать высокое качество жизни населения.

Таким образом, предлагаемое нами определение понятия «региональная экономическая безопасность» раскрывает сущность данного явления, может служить методологической основой регионального управленческого процесса достижения безопасного состояния региональной экономики, которое через совокупную пропорциональность воспроизводственной системы, конкурентоспособность региона и его устойчивое развитие обеспечивает высокое качество жизни людей.

Библиографический список

1. Листопад, М. Е. Эволюция представлений об экономической безопасности [Электронный ресурс] // Теория и практика общественного развития. — 2011. — № 3. — Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsiya-predstavleniy-ob-ekonomicheskoy-bezopasnosti-1>.

2. Что такое семантический анализ [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.kakprosto.ru/kak-850236-chto-takoe-semanticheskij-analiz>.

3. Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения) [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://base.garant.ru/106503/#ixzz3pcS2WYZB>.

4. Ляпина, И. Р., Галкина, Е. Э. Обеспечение комплексного развития региона: воспроизводственный аспект [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/obespechenie-kompleksnogo-razvitiya-regiona-vosproizvodstvennyy-aspekt>.

5. Черненко, О. Б., Черненко, Н. А. Подходы к определению понятия и структуры инновационного потенциала региона // Вестник Томского государственного университета. — 2013. — № 371. — С. 149–152.

6. Чайникова, Л. Н. Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона [Электронный ресурс] : моногр. — Тамбов : изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. — Режим доступа : <https://docviewer.yandex.ru/?url=http%3A%2F%2Fwindow.edu.ru%2Fresource%2F185%2F64185%2Ffiles%2Fchainikova-a.pdf&name=chainikova-a.pdf&lang=ru&c=56392e2a3264>.

7. Зеленая энциклопедия [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://greenevolution.ru/enc/wiki/vsemirnaya-komissiya-po-okruzhayushhej-srede-i-razvitiyu>.

Bibliographic list

1. Listopad, M. E. The evolution of ideas about economic security [Electronic resource] // Theory and Practice of Community Development. — 2011. — № 3. — URL : <http://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsiya-predstavleniy-ob-ekonomicheskoy-bezopasnosti-1>.

2. What is the semantic analysis [Electronic resource]. — URL : <http://www.kakprosto.ru/kak-850236-chto-takoe-semanticheskij-analiz>.

3. State strategy of economic security of Russian Federation (General Provisions) [Electronic resource]. — URL : <http://base.garant.ru/106503/#ixzz3pcS2WYZB>.

4. Lyapina, I. R., Galkina, E. E. An integrated development of the region: reproductive aspect [Electronic resource]. — URL : <http://cyberleninka.ru/article/n/obespechenie-kompleksnogo-razvitiya-regiona-vosproizvodstvennyy-aspekt>.

5. Chernenko, O. B., Chernenko, N. A. The approaches to the definition and structure of the innovation potential of the region // Bulletin of Tomsk State University. — 2013. — № 371. — P. 149–152.

6. Chainikova, L. N. Methodological and practical aspects of the assessment of the competitiveness of the region [Electronic resource] : monograph. — Tambov : Publishing house of Tambov state tehn. university, 2008. — URL : <https://docviewer.yandex.ru/?url=http%3A%2F%2Fwindow.edu.ru%2Fresource%2F185%2F64185%2Ffiles%2Fchainikova-a.pdf&name=chainikova-a.pdf&lang=ru&c=56392e2a3264>.

7. Green Encyclopedia [Electronic resource]. — URL : <http://greenevolution.ru/enc/wiki/vsemirnaya-komissiya-po-okruzhayushhej-srede-i-razvitiyu>.

РАЗДЕЛ 3. ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

Г. А. Батищева, Е. А. Батищева, Г. В. Лукьянова

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ДИНАМИКИ ЦЕНЫ НЕФТИ НА ОСНОВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ В РОССИИ

Аннотация

Стратегическая цель экономической политики России состоит в обеспечении экономического роста. Существенное влияние на экономический рост в стране оказывают внешние факторы, важнейшими из которых являются мировые цены на углеводородное сырье. В связи с этим в данной статье представлены результаты исследования на основе эконометрического моделирования количественных и качественных закономерностей влияния динамики мировых цен на нефть на основные макроэкономические показатели.

Ключевые слова

Экономический рост, инвестиции, цены на нефть, эконометрическая модель.

G. A. Batishcheva, E. A. Batishcheva, G. V. Lukyanova

STUDY OF THE DYNAMICS OF OIL PRICE ON MAIN ECONOMIC INDICATORS IN RUSSIA

Annotation

Strategic goal of Russia's economic policy is to achieve economic growth. Significant impact on economic growth in the country by external factors, the most important of which are the world prices for hydrocarbons. In this context, this article presents the results of a study based on econometric modeling of quantitative and qualitative patterns of influence of the dynamics of world oil prices in the main macroeconomic indicators.

Keywords

Economic growth, investment, oil prices, the econometric model.

Важнейшей целью экономической политики России является повышение экономического роста. После экономического кризиса 2008–2009 гг. темпы роста экономики России существенно снизились: если с 1999 по 2008 гг. ВВП страны увеличивался в среднем на 6,9 % в год, то с 2012 по 2014 гг. средний рост ВВП составлял лишь 1,8 % [5].

Кроме структурных проблем [2, 3] существенное влияние на темпы экономического роста в России оказывают внешние факторы, важнейшим из которых является показатель динамики цен на углеводородное сырье. Россия относится к числу крупнейших в мире

нефтегазодобывающих стран и получает существенные доходы от использования своих ресурсов. Энергоносители (нефть и природный газ) являются важнейшими источниками наполнения российского бюджета.

Анализ динамики цен на нефть марки Brent (рис. 1–2) показывает, что в периоды экономических кризисов 2008–2009 гг. и 2014–2015 гг. происходило существенное падение цен на нефть за баррель: с 142 долл. в июне 2008 г. до 42,8 долл. в декабре 2008 г. (то есть снижение номинальной цены нефти на 70 %) и с 110 долл. в июне 2014 г. до 51 долл. в декабре 2014 г. (снижение на 54 %).

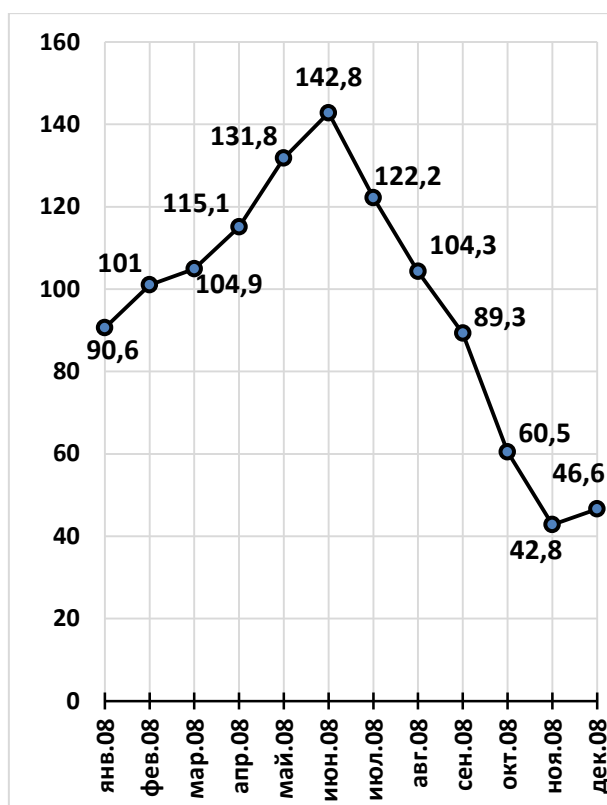


Рисунок 1 — Динамика цен на нефть Brent, \$/барр., 2008 г. [6]

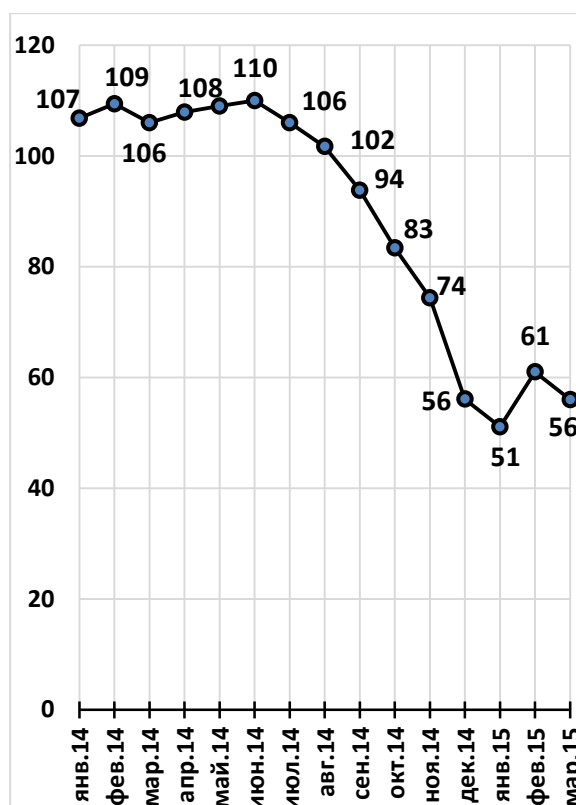


Рисунок 2 — Динамика цен на нефть Brent, \$/барр., 2014–2015 гг.

Колебания цен на энергоносители непосредственно влияют на темпы экономического роста, что подтверждается динамикой индексов цен на нефть мар-

ки Brent и ВВП (рис. 3). Колебания цен на нефть оказывают влияние и на изменения других макроэкономических показателей (рис. 4–7).

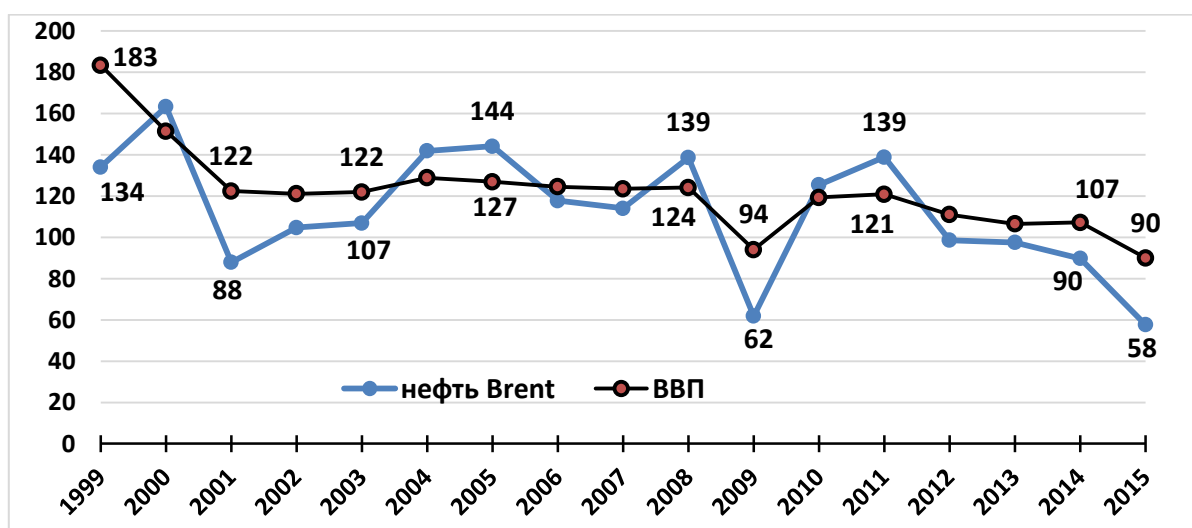


Рисунок 3 – Динамика индексов нефти марки Brent и ВВП в текущих ценах, в % к предыдущему году* [5, 6]

* По 2015 г. данные приведены за первый квартал.

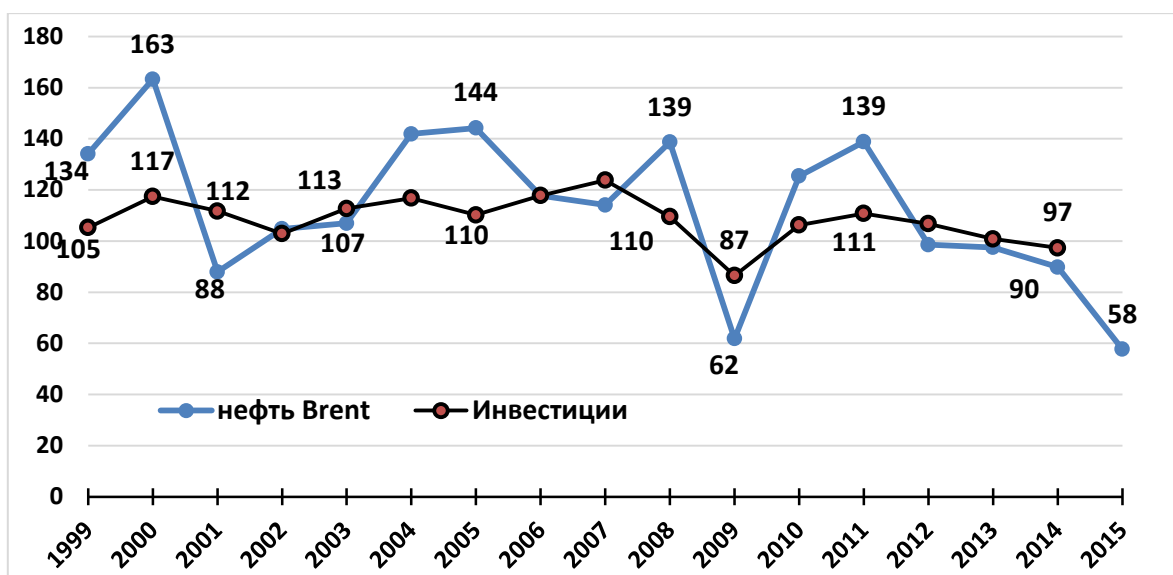


Рисунок 4 — Динамика индексов нефти марки Brent и инвестиций в основной капитал, в % к предыдущему году* [5, 6]

* По 2015 г. данные приведены за первый квартал.

Изменения цен на нефть, влияя на изменение доходов от сырьевого экспорта, способствуют наращиванию (в случае роста цен) или снижению (в случае падения цен) объемов инвестиций, что подтверждается динамикой индексов цен на нефть марки Brent и инвестиций в основной капитал, представленных на рисунке 4. Следует отметить, что от цен на нефть существенно зави-

сит динамика экспорта, большая часть которого приходится на энергоресурсы. Снижение нефтяных цен уменьшает стоимостный объем экспорта. Например, во время экономического кризиса 2008–2009 гг. цена на нефть марки Brent упала на 55,4 % (с 139 до 62 долл. за баррель), и величина российского экспорта снизилась на 35,8 % (с 472 до 303 млрд долл.) (рис. 5).

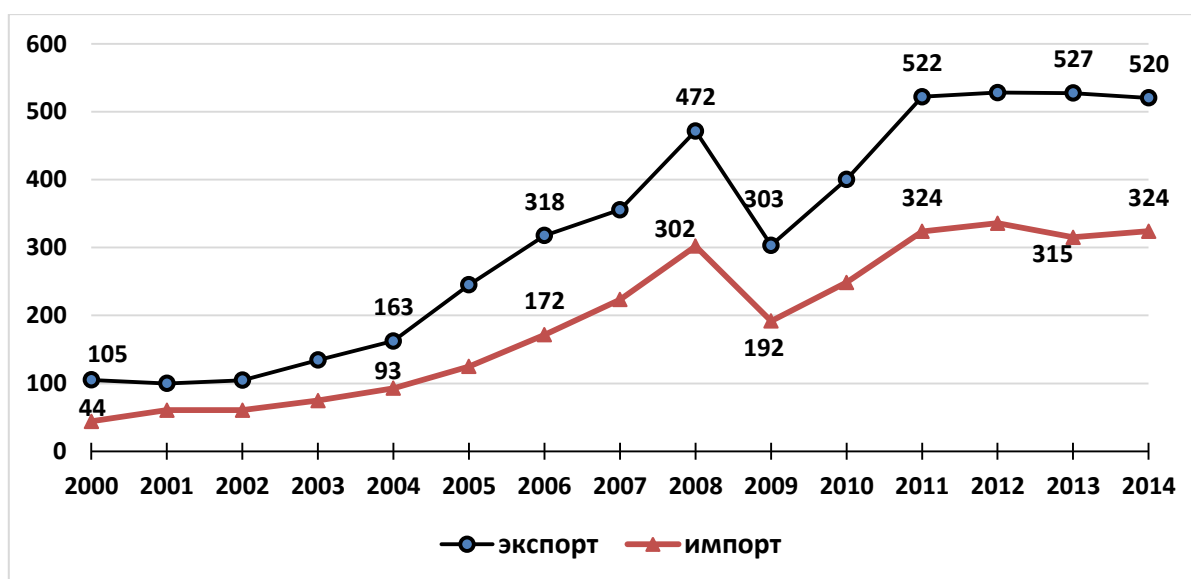


Рисунок 5 — Динамика экспорта и импорта России, млрд долл. [5]

Анализ динамики потребительских цен указывает на резкий рост инфляции в 2008 г. — до 13,3 % и в 2014 г. — до 11,4 %, то есть в периоды снижения цен на нефть (рис. 6). Анализ динамики курса рубля к доллару (рис. 7)

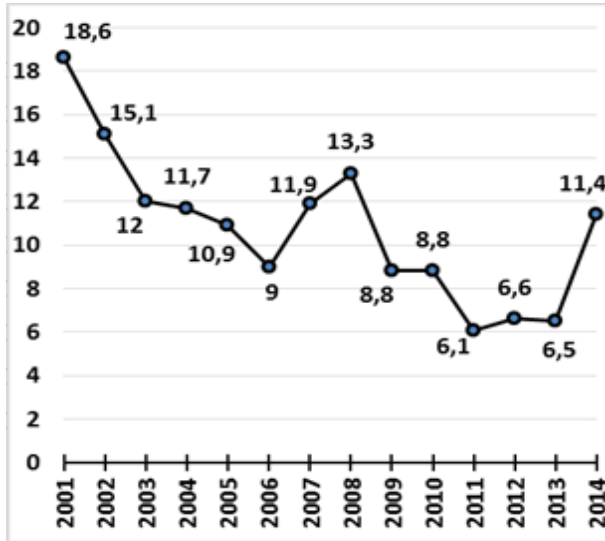


Рисунок 6 — Динамика темпов роста инфляции, % [5]

Таким образом, анализ статистических данных показывает, что основные макроэкономические показатели зависят от цен на экспортируемые энергоресурсы, что подтверждает сырьевой характер экономики России.

Следует заметить, что на ухудшение значений рассмотренных макроэкономических показателей в 2014 г. повлияло не только снижение цен на нефть, но и сложная геополитическая обстановка, введение международных санкций со стороны западных стран и ответных санкций со стороны России, которые

указывает на падение рубля на 74 % в 2014 г. В 2008–2009 гг. падение рубля не наблюдалось из-за проводимой политики Центрального банка РФ по поддержанию курса рубля.

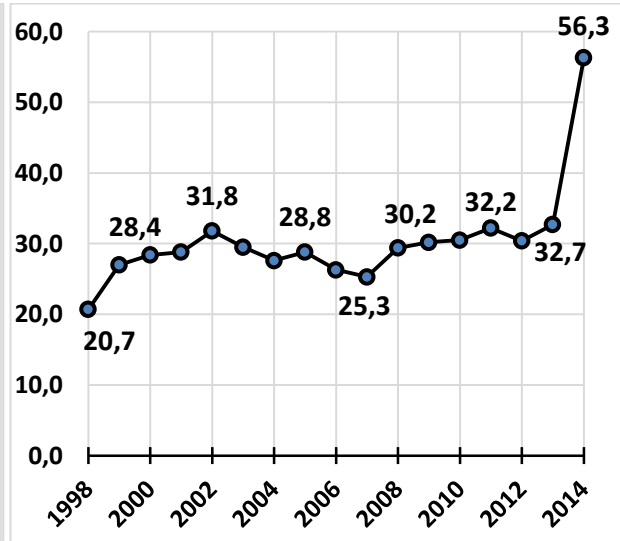


Рисунок 7 — Динамика курса рубля к доллару [4]

проявляются в ограниченном доступе к западным финансовым рынкам, запрете на экспорт некоторых технологий в Россию, сокращении объема иностранных инвестиций и в неопределенности условий ведения бизнеса. Для выявления количественной зависимости основных макроэкономических показателей от колебаний мировых цен на нефть марки Brent были использованы методы эконометрического моделирования. В процессе исследования рассмотрены показатели, характеризующие исследуемые процессы по Ростовской области (табл. 1).

Таблица 1 — Условные обозначения показателей

Обозначение показателя	Наименование показателя
<i>I</i>	Инвестиции в основной капитал, млн руб.
<i>IF</i>	Иностранные инвестиции, тыс. долл.
<i>IFC</i>	Прямые иностранные инвестиции, тыс. долл.
<i>Y</i>	Валовой региональный продукт, млн руб.
<i>PC</i>	Индекс потребительских цен, %
<i>Pet</i>	Цена на нефть марки Brent, долл./баррель
<i>EX</i>	Экспорт России, млрд долл.
<i>IMP</i>	Импорт России, млрд долл.

Исходной информацией по отобраным показателям послужили данные Росстата, Банка России по Ростовской области за 1995–2014 гг. [5]. По-

строение эконометрических моделей осуществлялось с помощью пакета прикладных программ Eviews. Всего построено восемь моделей (табл. 2).

Таблица 2 – Модели влияния цен на нефть на основные макроэкономические показатели

№ модели	Уравнение регрессии	R^2
Модели парной регрессии		
1	Модель взаимосвязи ВВП с ценой на нефть: $\ln(Y_t) = 7,323 + 1,344 \cdot \ln(Pet_t) + \varepsilon_t \rightarrow$ $\rightarrow Y_t = 1514,7 \cdot Pet_t^{1,344} \cdot e^{\varepsilon_t}$	0,954
2	Модель взаимосвязи инвестиций в основной капитал с ценой на нефть: $\ln(I_t) = 5,133 + 1,541 \cdot \ln(Pet_t) + \varepsilon_t \rightarrow$ $\rightarrow I_t = 169,5 \cdot Pet_t^{1,541} \cdot e^{\varepsilon_t}$	0,953
3	Модель взаимосвязи иностранных инвестиций с ценой на нефть: $\ln(IF_t) = -2,074 + 2,051 \cdot \ln(Pet_t) + \varepsilon_t$ $\rightarrow IF_t = 0,126 \cdot Pet_t^{2,051} \cdot e^{\varepsilon_t}$	0,959
4	Модель взаимосвязи прямых иностранных инвестиций с ценой на нефть: $\ln(IFC_t) = -1,758 + 1,484 \cdot \ln(Pet_t) + \varepsilon_t$ $\rightarrow IFC_t = 0,172 \cdot Pet_t^{1,484} \cdot e^{\varepsilon_t}$	0,760
5	Модель взаимосвязи экспорта с ценой на нефть: $\ln(EX_t) = 1,166 + 1,088 \cdot \ln(Pet_t) + \varepsilon_t$ $\rightarrow EX_t = 3,209 \cdot Pet_t^{1,088} \cdot e^{\varepsilon_t}$	0,990
6	Модель взаимосвязи импорта с ценой на нефть: $\ln(IMP_t) = 0,381 + 1,150 \cdot \ln(Pet_t) + \varepsilon_t$ $\rightarrow IMP_t = 1,464 \cdot Pet_t^{1,15} \cdot e^{\varepsilon_t}$	0,962
Модели множественной регрессии		
7	Модель взаимосвязи инвестиций в основной капитал с ценой на нефть и уровнем инфляции: $\ln(I_t) = 10,828 + 1,391 \cdot \ln(Pet_t) - 1,074 \cdot \ln(PC_t) + \varepsilon_t \rightarrow$ $\rightarrow I_t = e^{10,83} \cdot Pet_t^{1,39} \cdot PC_t^{-1,07} \cdot e^{\varepsilon_t}$	0,960
8	Модель взаимосвязи иностранных инвестиций в Ростовской области с ценой на нефть и уровнем инфляции: $\ln(IF_t) = 6,291 + 1,824 \cdot \ln(Pet_t) - 1,573 \cdot \ln(PC_t) + \varepsilon_t$ $\rightarrow IF_t = e^{6,29} \cdot Pet_t^{1,82} \cdot PC_t^{-1,57} \cdot e^{\varepsilon_t}$	0,968

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 (проверка на автокорреляцию в остатках); теста Уайта (проверка на гетероскедастичность). Статистический анализ полученных моделей [1, 7] показал, что они значимы: для каждого из построенных уравнений регрессии расчет-

ные значения F -критерия больше табличного для 5 %-ного уровня значимости. Проверка по t -критерию коэффициентов регрессии показала, что включенные в модели факторы-параметры оказывают существенное влияние на зависимую переменную: все коэффициенты регрессии значимы на 5 %-ном уровне значимости. Все знаки у коэффициентов регрессии соответствуют экономической сущности влияния аргументов на функцию. Значения множественных корреляционных отношений указывают на достаточно тесную связь включенных в модели факторов-параметров с зависимой переменной. Полученные модели характеризуются достаточно высокой степенью детерминации, отсутствием автокорреляции в остатках и отсутствием гетероскедастичности.

Построенные модели парной регрессии (1–6) позволили выявить эластичность исследуемых макроэкономических показателей по фактору «цена на нефть»: анализ данных моделей показывает, что повышение цен на нефть марки Brent на 1 % способствует:

- росту ВРП Ростовской области на 1,34 % (модель 1);
- росту инвестиций в основной капитал – на 1,54 % (модель 2);
- росту иностранных инвестиций – на 2,05 % (модель 3);
- росту прямых иностранных инвестиций – на 1,48 % (модель 4);
- росту экспорта — на 1,1 % (модель 5);
- росту импорта — на 1,2 % (модель 6).

Модели множественной регрессии (7–8) характеризуют значимую связь между инвестиционными ресурсами и динамикой уровня потребительских цен и цен на нефть. Анализ построенных моделей показывает, что инвестиционные ресурсы, являющиеся важнейшим инструментом перехода страны на инновационный путь развития, в настоящее время существенно зависят от та-

ких внешних факторов, как колебания цен на нефть и уровень инфляции. Рост инфляции снижает инвестиционную привлекательность региона: повышение индекса потребительских цен на 1 % ведет к снижению инвестиций в основной капитал на 1,1 % (модель 7) и снижению иностранных инвестиций на 1,6 % (модель 8).

Построенные модели могут быть использованы как оценочные характеристики, определяющие состояние экономики и помогающие обосновать государственную политику в сфере экономического развития.

Библиографический список

1. Берндт, Е. Практика эконометрики: классика и современность. — М. : ЮНИТИ, 2012.
2. Батищева, Г. А., Батищева, Е. А. Моделирование взаимосвязей инвестиций с показателями экономического роста в России // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2014. — № 4 (48). — С. 150–154.
3. Батищева, Г. А., Батищева, Е. А., Журавлева, М. И. Исследование факторов экономического роста // Механизмы и инструменты экономического роста региональной экономики: состояние, политика и прогноз : сб. материалов международного науч.-практ. конф. — Ростов н/Д : АзовПечать, 2015. — С. 137–142.
4. Курс рубля [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.finam.ru/profile/kurs-rublya/usd-from-cb>.
5. Российский статистический ежегодник. 2014 : стат. сб. / Росстат. — М., 2014.
6. Цена на нефть марка Brent [Электронный ресурс]. — Режим доступа : Finam.ru; <http://macd.ru/stock/oil>.
7. Эконометрика : учебник / под ред. И. И. Елисеевой. — М. : Проспект, 2009.

Bibliographic list

1. Berndt, E. The practice of econometrics: classic and modern. — M. : UNITY, 2012.

2. Batishcheva, G. A., Batishcheva, E. A. Simulation of investment linkages with indicators of economic growth in Russia // Vestnik of Rostov State University of Economics (RINH). — 2014. — № 4 (48). — P. 150–154.

3. Batishcheva, G. A., Batishcheva, E. A., Zhuravliova, M. I. A study of growth factors // Mechanisms and tools of economic

growth of the regional economy: the state, politics and prognosis : comp. of international scientific-practical conference. — Rostov-on-Don : AzovPechat', 2015. — P. 137–142.

4. The ruble [Electronic resource]. — URL : <http://www.finam.ru/profile/kurs-rublya/usd-from-cb>.

5. Russian statistical yearbook. 2014 : stat. comp. / Rosstat. — M., 2014.

6. The price of oil brand Brent [Electronic resource]. — URL : Finam.ru;http://macd.ru/stock/oil.

7. Econometrics : textbook / ed. by I. I. Eliseeva. — M. : Prospect, 2009.

Е. А. Иванова, О. М. Пушкарь

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО ВУЗОВ И БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МАГИСТРОВ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ МНОГОУРОВНЕВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация

В статье предпринята попытка проанализировать этапы развития магистерской подготовки в России в целом и в отдельно взятом вузе в частности. Сформулированы основные приоритеты развития магистратуры в высшей школе, ключевые задачи и наиболее острые проблемы. Автором предлагается возможная модель взаимодействия вузов и бизнес-сообщества, предполагающая непрерывное участие работодателей в процессе подготовки магистров.

Ключевые слова

Профессиональное ориентирование магистрантов, магистерские программы, сотрудничество с работодателями.

Е. А. Ivanova, O. M. Pushkar'

STRATEGIC PARTNERSHIP BETWEEN INSTITUTIONS OF HIGHER EDUCATION AND BUSINESS COMMUNITY ON THE VOCATIONAL GUIDANCE OF UNDERGRADUATES IN CONTEXT OF MULTI-LEVEL ECONOMIC EDUCATION

Annotation

Article analyses development stages of guiding students who are getting master's degree in Russia in general and in specifically taken higher education institution in particular. The main priorities of development of magistracy at higher school, key tasks and the most burning issues have been formulated. The author offers possible model of interaction of higher education institutions and business community, which assumes continuous participation of employers in the course of training undergraduates.

Keywords

Vocational guidance of undergraduates, master's degree programs, cooperation with employers.

Магистратура в Ростовском государственном экономическом университете (РИНХ) действует с 2006/07 учебного года. Если брать ситуацию в целом по России, то цифры свидетельствуют о том, что в этот период диплом магистров получили лишь 1 % выпускников от 1255 тысяч общего количества выпускников вузов.

В 2010 г. в России согласно обязательствам в рамках Болонского соглашения был осуществлен переход на двухуровневую систему высшего образования — бакалавриат/магистратура.

Наш университет не стал исключением: мы начали осуществлять набор студентов на программы подготовки бакалавров и магистров при сохранении нескольких направлений подготовки на базе специалитета. Динамика численности контингента магистрантов с этого периода по годам представлена на диаграмме рисунка 1, она носит неустойчивый характер. Видно, что пик приходится на 2015-й год. В 2015 г. по всей стране произошел массовый выпуск бакалавров, и это, конечно же, отразилось на притоке и общей численности магистрантов.

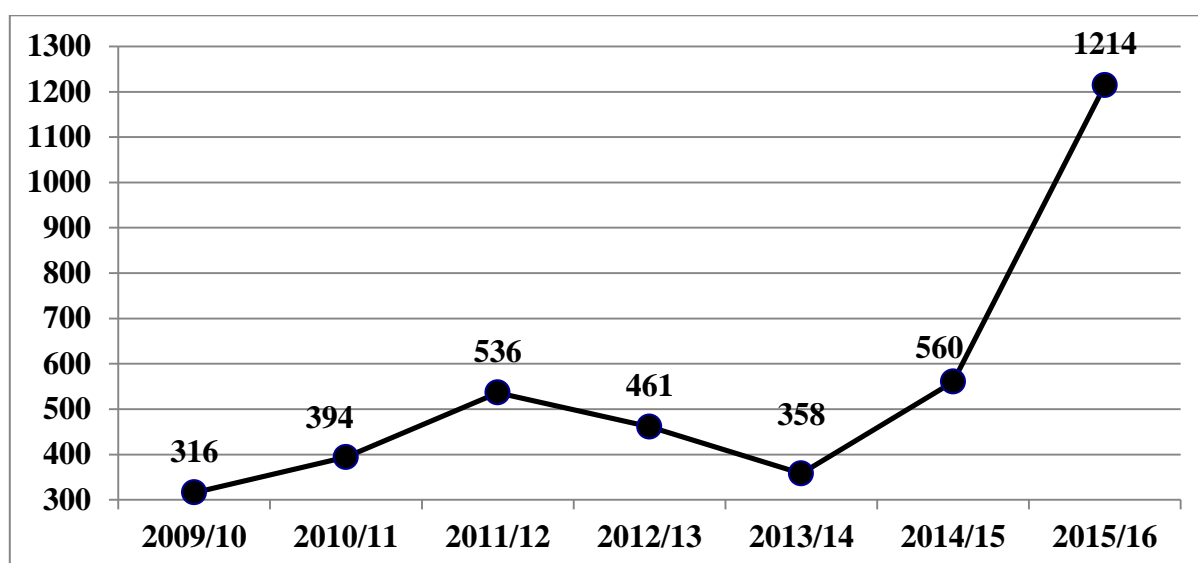


Рисунок 1 — Динамика численности магистрантов

В свете новых задач, которые Минобрнауки РФ поставило перед высшей школой вообще и перед магистратурой в частности, в 2014 г. в нашем университете был создан институт магистратуры, призванный выступить единым центром, координирующим подготовку магистров по различным направлениям, и стать передовой площадкой для апробации и внедрения новых способов ведения образовательного процесса. Были сформулированы основные приоритеты развития магистерской подготовки в вузе:

- **мониторинг рынка образовательных программ**, а именно — анализ конкурентных преимуществ участников

этого рынка и востребованности программ у потребителей образовательных услуг;

- **сочетание традиций и новаций**. Сюда можно отнести:

- создание межкафедральных образовательных программ;

- активное включение в сетевое образовательное пространство России;

- проведение гостевых лекций и мастер-классов известными специалистами-практиками и коллегами из зарубежных вузов;

- широкое использование дистанционных образовательных технологий;

– **системная интеграция научных исследований и образовательного процесса:** всестороннее совершенствование форм научно-исследовательской работы магистрантов, развитие их научно-практических компетенций, широкое участие во всех научных мероприятиях университета, подготовка магистерских диссертаций по заказам организаций с последующим внедрением результатов исследований в практическую деятельность;

• **развитие системы академической мобильности преподавателей и студентов,** а именно: заключение меж-университетских договоров по академическим обменов, участие университета в различных международных ассоциациях;

• **ориентация на индивидуальные потребности обучающихся:** гибкий график обучения, широкая линейка дисциплин по выбору и факультативных дисциплин в учебном плане, акцент на изучение иностранного языка;

• **создание магистерских программ совместно с работодателями,** в частности, активное участие работодателя в проведении приемной кампании на «свою» программу, в процессе реализации программы и, самое главное, рассмотрение выпускников работодателями после окончания программы в качестве кадрового резерва и их трудоустройство.

Особенностями учебного процесса в магистратуре выступают:

– значительная доля практических занятий, самостоятельной работы, учебных и производственных практик в учебном плане;

– возможность формировать индивидуальную траекторию обучения при выборе факультативных и элективных дисциплин;

– вовлечение магистрантов в научно-исследовательские проекты университета;

– реализация программ сетевого взаимодействия с российскими вузами-партнерами;

– международное сотрудничество: возможность пройти стажировку, принять участие в программах обмена или программах двойного диплома с ведущими иностранными вузами.

Сотрудниками Института проведено анкетирование более 2000 выпускников-бакалавров. Результаты анкетирования показали, что в сфере высшего образования «магистерский сигнал» уже сформирован, поскольку примерно 60 % обучающихся планируют поступать в магистратуру. 85 % обучающихся хотели бы совмещать учебу с работой, поскольку практика показывает, что для большинства работодателей более важен опыт работы, чем уровень образования и специальность. При этом наиболее удачными оказываются не те, кто прилежно учится, а те, кто работает во время учебы, приобретая бесценный опыт и становясь востребованными специалистами.

Кроме того, нами проанализированы те проблемы, с которыми сталкиваются наши выпускники в процессе трудоустройства и ППС в процессе реализации программ магистерской подготовки. Это:

1. Относительное несоответствие требований ФГОС к выпускникам и запросов работодателей.

Наиболее распространенными универсальными требованиями работодателей к выпускникам учебных заведений и молодым специалистам являются: общий уровень развития и базовые знания, способность системно мыслить, навыки командной работы, умение и желание постоянно учиться, нацеленность на карьеру, целеустремленность, адекватность, коммуникабельность, грамотная речь, исполнительность и готовность подстроиться под требования учреждения. Возникает вопрос: набор профессиональных компетенций, определенных ФГОСом, с точки зрения работодателей представляется всего лишь как наличие у соискателей некоторых базовых знаний?

Большинство общекультурных компетенций, которые определены ФГОС, также отсутствуют в числе требований, предъявляемых работодателями к выпускникам вузов. Можно ли сделать вывод, что личностные качества важнее для работодателя, чем профессиональные компетенции, на которые делает упор образовательная организация? Таким образом, встает задача определить приоритетные компетенции, востребованные работодателями, детализировать их и ввести как дополнительные в образовательные программы вузов.

2. Отсутствие у работодателей четкого понимания различий в уровнях подготовки бакалавров и магистров.

На первой ступени — в бакалавриате — человек приобретает общие знания, достаточные для начала профессиональной деятельности (действительно, в бакалавриат попадают 17-летние люди, только со школьной скамьи, профессиональные предпочтения которых еще не осознаны до конца). Поступая в маги-

стратуру, молодые люди уже более четко представляют себе, чем хотят заниматься, конкретнее формулируют свои предпочтения. Происходит углубление знаний и навыков, специализация. Однако на практике действительно трудно определить границы компетентности в профессиональной сфере деятельности бакалавра и магистра.

3. Отсутствие у магистрантов и ППС возможности дополнительно стажироваться на предприятиях.

Наши выпускники отмечают недостаток практических навыков, что мешает их более быстрой адаптации по месту трудоустройства. Данную проблему необходимо решать, система прохождения практик не должна носить формальный характер, необходимо также сформировать систему стажировок, часть ее возможна на возмездной основе. В связи с выделенными проблемами мы хотели бы предложить модель взаимодействия вуза и бизнес-сообщества по актуальным для нас направлениям.

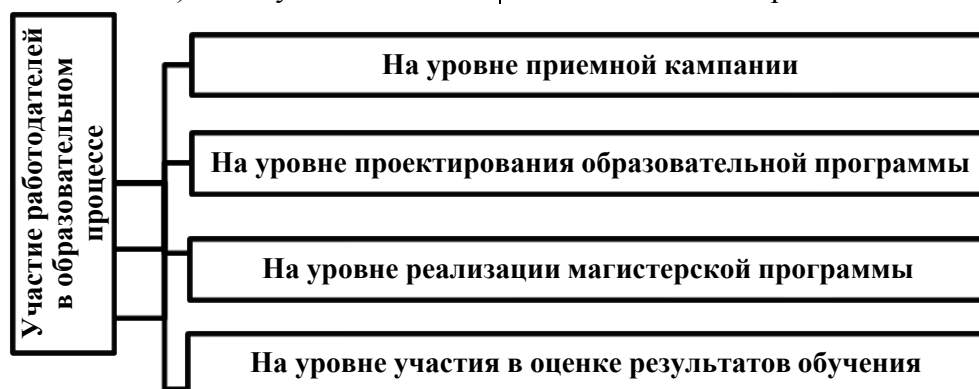


Рисунок 2 — Непрерывное участие работодателей в учебном процессе

Таким образом, осуществление взаимодействия компании-работодателя с магистратурой возможно по следующим направлениям.

1. На уровне приемной кампании:

– открытие совместных программ (возможно, именных), разработка и развитие образовательных программ, имеющих цель подготовки и переподготовки персонала для целей коммерческих организаций и бизнес-структур;

– участие работодателей в конкурсном приеме на «свою» программу.

2. На уровне проектирования образовательной программы:

– формирование дополнительных компетенций и включение их в образовательную программу наряду с предусмотренными ФГОС;

– участие при формировании перечня дисциплин вариативной части и факультативов в учебном плане;

– внесение предложений в тематику курсовых работ и магистерских диссертаций.

3. На уровне реализации магистерской программы:

– формирование реестров баз практик, стажировок;

– участие в учебном процессе: проведение гостевых лекций и мастер-классов;

– научно-исследовательское сотрудничество: формирование корпоративных кафедр на базе института магистратуры, совместное проведение научно-исследовательских семинаров, конференций, тематических круглых столов, создание бизнес-инкубаторов, венчурных компаний, научных лабораторий, трансдисциплинарных научных центров совместно с коммерческими организациями, где магистранты смогут ознакомиться с новыми умениями и практическими навыками ведения бизнеса.

4. На уровне участия в оценке результатов обучения:

– представительство работодателей в государственных экзаменационных комиссиях, рецензирование образовательных программ и выпускных квалификационных работ;

– участие представителей бизнес-сообщества в трудоустройстве выпускников;

– сотрудничество в рамках профессионально-общественной аккредитации.

Магистратура, являясь вторым уровнем высшего образования, выступает мощным учебным и научно-исследовательским кластером в рамках университетского комплекса. Развитие института магистратуры как многофункционального центра, обеспечивающего эффективную реализацию портфеля конкурентоспособных образовательных программ и интеллектуальных продуктов, нацелено, прежде всего, на взаимодействие с ведущими отечественными и зарубежными компаниями.

Одной из основных задач деятельности института магистратуры является

создание совместно с работодателями профессионально ориентированной базы для подготовки высококвалифицированных специалистов, управленцев и исследователей нового поколения, способных к различным видам инновационной деятельности, с углубленной фундаментальной и специальной подготовкой в рамках широкого спектра реализуемых в РГЭУ (РИНХ) магистерских программ.

Библиографический список

1. Ковалевский, В. А., Бочарова, Ю. Ю. Новая магистратура: ответ на вызовы профессиональной реальности // Сибирский вестник специального образования. — 2015. — № 2 (15). — С. 4–7.

2. Озерникова, Т. Т., Бутакова, Т. А. Качество образования — приоритет развития университета // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2015. — № 2. — Т. 25. — С. 196–205.

3. Сологубов, Ю. П. Наставничество как инструмент повышения качества образования подготовки магистрантов в высшей школе // Информация и образование: границы коммуникаций. — 2015. — № 7 (15). — С. 42–43.

Bibliographic list

1. Kovalevskiy, V. A., Bocharova, Y. Yu. New master degree program: the answer to the challenges of the professional reality // Sibirskiy Vestnik of special education. — 2015. — № 2 (15). — P. 4–7.

2. Ozernikova, T. G., Butakova, T. A. Education quality as the university's development priority // Izvestiya of Irkutsk State Economics Academy. — 2015. — № 2. — Vol. 25. — P. 196–205.

3. Sologubov, Yu. P. Mentoring as a means of improvement of educational quality for preparation magistrants in high-school // Information and Education: Borders of Communication. — 2015. — № 7 (15). — P. 42–43.

Е. О. Кирьянов

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация

Применение финансово-инвестиционной стратегии на промышленных предприятиях России в текущей обстановке является важнейшим инструментом для обеспечения стабильного развития, конкурентоспособности и нивелирования отрицательных экономических факторов. Большая часть отечественных промышленных предприятий не применяет инструменты финансово-инвестиционного планирования. Отсутствуют и сами инвестиционные проекты, направленные на замену морально и физически устаревших основных средств. В статье определены факторы, затормаживающие инвестиционную деятельность промышленных предприятий; рассмотрена возможность применения на предприятиях финансово-инвестиционной стратегии для решения проблем, связанных с трудностями ведения инвестиционной деятельности; описаны проблемы и направления развития, с учетом которых должна разрабатываться финансово-инвестиционная стратегия.

При условии применения на промышленных предприятиях финансово-инвестиционной стратегии, разработанной с учетом как региональных, так и отраслевых особенностей хозяйствующего субъекта, можно значительно повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции по целому ряду факторов, укрепить экономическую безопасность и повысить социальную значимость компании в регионе. Это расширяет и обобщает знания о потенциале финансово-инвестиционной стратегии, подчеркивает важность своевременной ее разработки и применения.

Ключевые слова

Финансово-инвестиционная стратегия, устойчивое развитие, промышленные предприятия, реальный сектор экономики, конкурентоспособность.

Е. О. Kiryanov

FORMATION OF FINANCIAL INVESTMENT STRATEGY AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

Annotation

Using of financial-investment strategy at industry enterprises of Russia is important instrument of ensuring stable development, competitiveness and leveling of negative economical factors. Most domestic industry enterprises don't apply in practice instruments of financial-investment planning. In article were determined factors, braking investment activity of industry enterprises; reviewed the possibility of using financial-investment strategy at enterprises, to solve problems related to the difficulties of investment activity; described problems and directions of development considering develop of financial-investment strategy.

Article showed, that with the application financial-investment strategy at enterprises, developed with regional and branch features of economic entity, possible significantly to increase competitiveness of products a number of factors, strengthen economic safety and improve social importance of company in region. This expand and summarize knowledge about potential of financial-investment strategy, underlined importance of its development and application.

Keywords

Financial-investment strategy, sustainable development, industry enterprises, real sector of economy, competitiveness.

Большинство современных российских промышленных предприятий многих отраслей народного хозяйства находятся в состоянии, когда инвестиционная деятельность, в особенности реальная, практически не осуществима. Предприятия вынуждены заменять основные средства не по причине их морального устаревания, а по причине невозможности дальнейшей физической эксплуатации. Есть недостатки и в маркетинговой сфере принятия стратегических решений, при этом стоит отметить, что даже удачные маркетинговые решения, направленные на ускорение реализации готовой продукции, не приносят высокого экономического эффекта по причине нивелирования его высокой стоимостью производства продукции, а также неэффективным текущим управленческим учетом. Часто предприятия не имеют финансовых ресурсов для модернизации или замены продукта частично или полностью.

Если рассмотреть среднестатистическое российское предприятие во временном промежутке последних двух десятилетий, то можно заметить, что имеет место остановка воспроизводства основных фондов. Это не может не свидетельствовать о глубоком кризисе, который поразил экономику нашей страны. Подобная ситуация сложилась по нескольким основным причинам: 1) увеличивающийся рост цен на новое оборудование, которым необходимо заменять выбывающие основные фонды; 2) под воздействием инфляции стремительно обесцениваются финансовые ресурсы предприятий, что в свою очередь не позволяет произвести накопления достаточной величины собственных средств для дорогостоящих инвестиционных проектов; 3) высокие ставки по средне- и долгосрочным кредитам, которые могли бы восполнить часть недостающих собственных средств; 4) неустойчивая политическая ситуация в стране и высокая степень коррупции —

факторы, затормаживающие инвестиционную деятельность российских предприятий. Из-за указанных причин в перспективе среднесрочного планирования является невозможной комплексная замена физически и морально устаревшей производственной базы. Поэтому руководство предприятия основывается на двух стратегических установках: все имеющиеся собственные средства использовать сразу, пока они не подверглись инфляционному влиянию; производится замена только самых устаревших и изношенных основных средств, которые в большей степени влияют на производительность и качество.

Последняя стратегическая установка в свою очередь является причиной технико-технологических проблем, где имеют место систематические поломки оборудования из-за физического износа, занимающие до 4 % рабочего времени, что ведет к отставанию от производственных планов и пагубно влияет на рабочий процесс. Нехватка современной технологии, разработанной в России, а также материалов и техники, приводит к тому, что предприятия вынуждены приобретать их у иностранных поставщиков. Импортные материалы в общем объеме поставок для различных отраслей промышленности составляют от 30 до 70 % и вызывают удорожание продукции более чем наполовину.

Учитывая все вышеописанные факторы своевременная разработка финансово-инвестиционной стратегии как комплексной системы прогнозных целевых индикаторов результативности деятельности организации с необходимой детализацией и обоснованием объема и структуры финансово-экономических ресурсов и их источников, а также направлений их эффективного использования является более чем актуальной. Наличие подобного стратегического плана позволит наиболее эффективно нивелировать отрицательное

влияние неблагоприятных экономических факторов, а также планировать и реализовывать проекты совершенствования производственной, маркетинговой, социальной и управленческих сфер.

Финансово-инвестиционная стратегия является неотъемлемой составляющей генеральной стратегии, представляющей собой формализованную комплексную систему прогнозных целевых индикаторов результативности деятельности организации с необходимой детализацией и обоснованием объема и структуры финансово-экономических ресурсов и их источников, а также направлений их эффективного использования для повышения потенциальной рыночной стоимости бизнеса.

Если рассматривать пример разработки и выбора приоритетного направления финансово-инвестиционной стратегии в условиях современной российской экономики в контексте предприятий реального сектора экономики, то следует отметить, что динамичное развитие промышленности сыграет важную роль в обеспечении населения как доступными и качественными товарами отечественного производства, так и дополнительными рабочими местами. Отечественная промышленность, имея высокий потенциал развития, должна стать не только источником импортозамещения, но одной из точек роста национальной экономики, превратив страну в экспортера не только углеводородов и военной техники, но и других промышленных товаров.

Необходимо заметить, что решение данной проблемы должно носить комплексный характер, так как высокотехнологичное, прогрессивное производство должно породить революцию в технике и технологиях, в смежных отраслях. Потребность в устойчивом стратегическом развитии требует тщательно разработки вопросов, связанных с факторами конкурентоспособности источников инвестиционных ресурсов для

внедрения перспективных инвестиционных преобразований. Приоритетное значение приобретает исследование возможностей использования как внутренних возможностей предприятий реального сектора экономики, так и внешних факторов экономического роста.

В условиях конкурентной борьбы перед отечественными предприятиями возникает множество непростых проблем, связанных с принятием стратегических решений о развитии бизнеса на средне- и долгосрочную перспективу [5].

Объединив существующие определения развития, на микроуровне можно рассматривать бизнес-развитие хозяйствующего субъекта как изменение основных систем предприятия, таких как экономическая, техническая и социальная, что положительно повлияет на увеличение масштабов деятельности и важности предприятия в рамках экономической и социально-политической среды региона. Под устойчивым развитием следует понимать непрерывное развитие, которое позволяет получить новые возможности для все новых и новых положительных изменений, но как отмечалось выше, подобное развитие невозможно без четкого видения стратегических целей предприятия и ресурсов для их реализации [6].

Специфика бизнес-развития промышленных предприятий, на которой строится финансово-инвестиционная стратегия, определяется характерными отраслевыми особенностями и меняется от отрасли к отрасли, и в данной статье мы не будем проводить подробный анализ данного вопроса [5]. В то же время эффективный экономический анализ может позволить выделить основные факторы развития предприятия. К ним относятся: улучшение конкурентоспособности, расширение производственной деятельности, выход на новые рынки, увеличение социальной ответственности и общественной значимости предприятия в регионе.

Исследование особенностей современного этапа развития предприятий реального сектора экономики позволило выделить его наиболее приоритетные направления развития, такие как наращивание количества выпускаемой продукции, с высокой добавленной стоимостью, использование возможностей для выхода на зарубежные рынки, использование внутренних источников экономического развития, увеличение инвестиционного потенциала с пропорциональным увеличением доли инновационных технологий в производственном процессе хозяйствующих субъектов и др. Достижение этих целей обеспечит появление новой стратегии долгосрочного и среднесрочного бизнес-развития, и обеспечит конкурентные преимущества с помощью политики направленной на обновление и модернизацию производственных мощностей предприятий.

При исследовании проблем управления инвестированием обновления основных средств промышленных предприятий и освоения высоких технологий выявлено, что данные проблемы носят как общий макроэкономический, так и отраслевой характер [5].

Разработка общей системы управления инвестированием переоснащения и освоения высоких технологий промышленности как части финансово-инвестиционной стратегии состоит из следующих частей.

1. Нахождение зависимости подсистемы управления реальным инвестированием в общей системе управления промышленным предприятием.

2. Улучшение управления реальным инвестированием производственного переоснащения и освоения инновационных технологий в промышленности.

3. Учет особенностей управления развитием технологий на промышленных предприятиях.

При выборе приоритетного направления инвестирования для производственного переоснащения и освое-

ния высоких технологий в промышленности изначально следует определить взаимосвязь системы управления инвестированием в общей системе управления промышленным предприятием.

При изучении причин кризиса российских промышленных предприятий выявлено, что в отличие от зарубежных компаний основной причиной отставания является значительно более низкий уровень структурной и технико-технологической организации российских предприятий, который связан с: высокой степенью специализации предприятий; высокой долей продукции, не имеющей в процессе производства сложной технологии изготовления, обеспечивающей план выпуска товара; эпизодическим и неэффективным применением информационных технологий для управления производственным процессом.

Учитывая изменения в рыночных отношениях и принимая во внимание существующие варианты, построение организационных структур управления предприятиями, особое внимание следует обратить на дивизионную структуру, в рамках которой выделена ее продуктивная разновидность.

Систему управления инвестированием модернизации и переоснащения основных фондов необходимо разработать с учетом стратегического планирования, а также инновационных разработок и исследований с участием не только собственных инвестиций, но и государственных и частных. Следует отметить, что частные инвестиции могут привлекаться не только как финансовые вложения, но и как права на новые технологии и научные открытия.

В процессе улучшения системы управления инвестированием производственной модернизации и внедрения инновационных технологий на промышленных предприятиях необходимо выработать процесс, который кроме интересов предприятия будет учитывать наиболее важные области развития региона, в ко-

тором находится конкретное предприятие. Исходя из вышесказанного, можно отметить, что для промышленных предприятий России необходимо разрабатывать финансово-инвестиционную стратегию с особым акцентом на:

- реализацию реальных инвестиционных стратегий в рамках технического перевооружения и внедрения инновационных технологий;
- специализацию (модернизацию и частичную или полную замену продукта);
- организационное структурирование.

При этом для формирования финансово-инвестиционной стратегии проекта необходимо учесть объемы финансовых ресурсов, направленных на технологическое переоснащение и освоение инновационных технологий. Кроме классических показателей (внутренняя норма доходности, бюджетный эффект инвестиционного проекта, чистый дисконтированный доход, срок окупаемости, индекс доходности), в финансовых результатах реализации финансов — инвестиционной стратегии, необходимо учесть эффективность инвестирования, направленную на производственное переоснащение и освоение высоких технологий [5].

Библиографический список

1. Безрукова, Т. Л., Борисов, А. Н., Шанин, И. И. Классификация показателей оценки эффективности экономической деятельности промышленного предприятия // Общество: политика, экономика, право. — 2012. — № 1. — С. 73–80.
2. Безрукова, Т. Л., Борисов, А. Н., Шанин, И. И. Формирование и основные элементы механизма повышения эффективности экономической деятельности предприятия мебельной промышленности // Лесотехнический журнал. — 2012. — № 1 (5). — С. 107–122.

3. Безрукова, Т. Л., Добросоцкий, М. К. Инвестиционная привлекательность инновационных проектов как многоуровневая система // ФЭС: Финансы, экономика, стратегия. — 2010. — № 6. — С. 16–19.

4. Безрукова, Т. Л. Управление устойчивым развитием мебельных предприятий : моногр. — Воронеж, 2009.

5. Кирьянов, Е. О. Специфика и проблемы финансово-инвестиционной деятельности российских предприятий. // Международный студенческий научный вестник. — 2015. — № 4. — С. 281.

6. Гумбинская, Н. Ю. Совершенствование бизнес-развития мебельных предприятий // Управление экономическими системами. — 2012. — № 39.

7. Чараева, М. В. Финансовое управление реальными инвестициями предприятий: системный подход. — М. : РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2011.

8. Чараева, М. В. Инвестиционная стратегия как один из базовых элементов системы стратегического финансового менеджмента // Сибирская финансовая школа. — 2011. — № 4.

9. Шанин, И. И. Развитие промышленного производства и внедрение инноваций в восстановительный послекризисный период // Вестник Воронежского государственного технического университета. — 2011. — № 10. — С. 155–158.

Bibliographic list

1. Bezrukova, T. L., Borisov, A. N., Shanin I. I. Classification of indicators efficiency of economic activity of industrial enterprises // Society: politic, economic, law. — 2012. — № 1. — P. 73–80.
2. Bezrukova, T. L., Borisov, A. N., Shanin, I. I. Formation and basic elements of mechanism improving efficiency of economic activity at furniture industry enterprises // Forestry engineering magazine. — 2012. — № 1 (5). — P. 107–122.
3. Bezrukova, T. L., Dobrosoczkiy, M. K. Investment attractiveness of

innovation projects as multi level system // FES: Finance, economic, strategy. — 2010. — № 6. — P. 16–19.

4. Bezrukova, T. L. Management of development furniture enterprises : monograph. — Voronezh, 2009. — P. 192.

5. Kiryanov, E. O. Problems of formation financial-investment strategy for industrial enterprises of Russia // International student research bulletin. — 2015. — № 4. — P. 281–282.

6. Tumbinskaya, N. U. Improving the business of furniture enterprises // Management of economic systems. — 2012. — № 39.

7. Charaeva, M. V. Financial management of real investment enterprises: system approach. — M. : REU of G. V. Plekhanov, 2011.

8. Charaeva, M. V. Investment strategy as one of basic elements system of strategic financial management. — 2011. — № 4.

9. Shanin, I. I. Development of industry and applied innovations during recovery period after the crisis // Messenger of Voronezhskiy Government Technical University. — 2011. — № 10. — P. 155–158.

Т. В. Никитина, П. В. Микаилов, А. В. Репета-Турсунова

ТЕНДЕНЦИИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ИНСТИТУТОВ В ЕВРОПЕ

Аннотация

Статья посвящена исследованию основных тенденций в сфере регулирования финансово-кредитных институтов в Европе. Представлен анализ последствий долгового кризиса европейских стран, выявлено наличие зависимости между банками и суверенным долгом государств, исследованы причины и идея создания Европейского банковского союза. Детально рассмотрен механизм функционирования Европейского банковского союза в целом. Отдельное внимание уделено сценариям работы с проблемными банками.

Ключевые слова

Регулирование, финансово-кредитные институты, финансовый рынок, долговой кризис европейских стран, Европейский банковский союз.

T. V. Nikitina, P. V. Mikailov, A. V. Repeta-Tursunova

TENDENCIES OF REGULATION OF FINANCIAL AND CREDIT INSTITUTES IN EUROPE

Annotation

Article is devoted to research of main tendencies in sphere of regulation of financial-credit institutes in Europe. Analyze consequences of debt crisis of European countries, reveal existence of dependence between banks and a sovereign debt of the states, investigate the reasons and idea of creation of European banking association are given. The mechanism of functioning of European banking association in general is in details considered. The separate attention is paid to scenarios of work with problem banks.

Keywords

Regulation, financial-credit institutes, financial market, debt crisis of the European countries, European banking association.

В последние 10 лет в риторике многих экономистов европейских стран все чаще слышны призывы к усилению регулирования и контроля за деятельностью финансово-кредитных институтов. Это касается не только национальных, но и международных финансовых рынков. Так, именно долговой кризис европейских стран, разгоревшийся следом за мировым экономическим кризисом 2008 г., стал отправной точкой создания европейского банковского союза.

Кроме того, многие эксперты и политики призывают банкиров вспомнить о морали, ответственности перед клиентами-потребителями финансовых услуг в порыве быстрой возможности наживы с помощью спекуляции и надувания мыльных пузырей (до сих пор в активах многих банков скрываются так называемые «токсичные бумаги») [1, с. 26].

Начало европейского долгового кризиса, который позднее перерос в полномасштабный экономический кризис, традиционно датируется весной 2010 г., когда возникли проблемы с обслуживанием государственного долга Греции. Стало очевидным, что подобные проблемы в ближайшее время должны были испытать еще несколько стран ЕС. Катализатором европейского кризиса послужил предшествовавший ему мировой финансовый и экономический кризис 2007–2009 гг. За 2008–2009 гг. реальный ВВП стран ЕС сократился на 3,7 %, тогда как реальный ВВП развитых стран за тот же период упал на 3,4 %. Классическим объяснением европейского кризиса, во многом лежащим на поверхности, является возникновение проблем в государственных финансах (рост бюджетного дефицита и накопление государственного долга) стран, которые стали источником кризиса [2]. Именно долговой кризис европейских стран обозначил потенциальный «порочный круг»

между банками и суверенным долгом государств [3, с. 3].

Как следует из рисунка 1, в случае усиления долгового кризиса естественным образом существенно страдает банковская система страны, и банки в этом случае нуждаются в финансовой поддержке государства. В случае если правительство оказывает банкам финансовую помощь, его фискальная позиция ослабляется, и, соответственно, стоимость рефинансирования возрастает. Так как происходит рост стоимости рефинансирования, банки терпят издержки, и, как следствие, их баланс ослабевает, что приводит в конечном итоге к новому витку усиления кризиса. Именно для того чтобы разорвать связь между банками и государством в рамках сложившегося «порочного круга», а также для усиления и без того достаточно крепких банковских связей между странами, Еврокомиссия в мае 2012 г. объявила о начале создания Европейского банковского союза. Кроме того, создание подобного союза, ставшего дополнением к уже существующим экономическому и валютному союзам, было необходимо для восстановления доверия к финансовой системе европейских стран, существенно снизившегося в результате продолжающегося кризиса. В настоящее время Еврокомиссией уже разработаны 28 правил, которые банки должны соблюдать, оперируя на едином рынке. Вместе они составляют единый свод правил (rule book), направленный на улучшение контроля и управления финансового сектора. Большинство из этих правил уже вступили в силу или находятся на финальной стадии внедрения. Изначально членами банковского союза станут 18 стран, на территории которых используется евро, однако в дальнейшем к союзу смогут присоединиться и другие страны Европейского союза с собственной валютой.



Рисунок 1 — Связь между банками и суверенным долгом государства [3, с. 3]

Согласно законопроекту 468/2014 Европейского центрального банка, Банковского союза европейских стран будет состоять из трех ключевых элементов [4]. Во-первых, будет создана единая система банковского надзора (Single Supervisory Mechanism), подконтрольная Европейскому центральному банку. Уже с ноября 2014 г. ЕЦБ стал надзорным органом более чем над 6 тысячами банков в еврозоне в рамках единого наблюдательного механизма. В настоящее время его специалистами проводится комплексная оценка финансового состояния банков и их стресс-тестирование. Что касается новых требований к банкам, то единый надзорный орган в своей деятельности будет руководствоваться документом Базельского комитета по банковскому надзору — Базель III. На начальном этапе европейский надзорный орган будет заниматься прямым надзором лишь над 130 крупнейшими банками Европы, однако в дальнейшем возможно распространение прямого надзора на другие более мелкие банки. Стоит заметить, что на первоначальном ограни-

чении сферы прямого надзора единого банковского надзорного органа настаивала Германия, что обусловлено спецификой ее национальной банковской системы. На данный момент в Германии функционирует более 2 тысяч банков, множество из которых являются общественно-правовыми и действуют в рамках отдельных регионов Германии и при этом практически не связаны с международным банковским бизнесом. В связи с этим возникает вопрос о целесообразности их перехода под контроль наднационального органа банковского регулирования. С контролем этих банков гораздо лучше справятся национальные надзорные органы, знакомые со спецификой их работы.

Таким образом, для упрощения работы ЕЦБ все европейские банки будут разделены по степени их значимости на значимые и менее значимые. К системно значимым банкам относятся банки, отвечающие хотя бы одному из следующих критериев:

- активы банка составляют свыше 30 млрд евро;

- активы банка составляют более 20 % от ВВП той страны, где он располагается;

- банк получил кредит от Европейского фонда финансовой стабильности (фонд, созданный странами, входящими в зону евро, для оказания антикризисной финансовой помощи ее участникам) или Европейского стабилизационного механизма;

- банк является одним из трех наиболее значимых для государства-члена банковского союза.

Следует отметить, что даже те банки, чьи головные офисы находятся за пределами еврозоны, но осуществляют значительное количество операций в одной из стран-членов банковского союза, такие как Barclays, HSBC и Bank of America, станут объектами прямого банковского надзора со стороны ЕЦБ [5, с. 3]. Что касается тех банков, которые не входят в разряд значимых, то прямой надзор за ними будут осуществлять национальные надзорные органы, для которых ЕЦБ будет издавать нормативные акты, директивы и общие инструкции.

Кроме всего прочего, так как в рамках банковского союза все банки еврозоны станут объектами одного и того же надзора, доверие ко всем банкам со стороны клиентов должно возрасти. В новых условиях уровень доверия к банку будет зависеть в большей степени от рискованного профиля банка, и в меньшей степени от финансовой мощи страны члена Евросоюза, где этот банк располагается. Это должно обеспечить более легкий доступ банков всех членов Евросоюза к фондированию на одинаковых условиях, что в конечном итоге облегчит им возможность выдачи кредитов физическим и юридическим лицам на территории всего Европейского союза.

Во-вторых, с целью работы с банками, находящимися на грани банкротства и защиты их вкладчиков будет создан единый механизм урегулирования банкротств банков (Single resolution

mechanism), финансирование которого будет осуществляться через специально созданный для этого фонд. Кроме того будет создан Единый механизм работы с проблемными банками (МРПБ), который позволит максимально оперативно принимать решения о регулировании банкротств банков.

На рисунке 2 представлены два сценария принятия решений по проблемным банкам, предусмотренные законопроектом о банковском союзе европейских стран. В первом случае Европейская комиссия в течение 12 часов может вынести план помощи кредитной организации на рассмотрение Совета Европы, которой дается еще 12 часов на его оценку. Затем, если у Совета Европы возникли замечания, единый механизм по работе с проблемными банками производит соответствующие корректировки. Во втором случае Еврокомиссия в течение 24 часов может опротестовать план помощи кредитной организации, если он не соответствует общественным интересам европейского общества. В случае если Еврокомиссия выразила свое несогласие, единый механизм по работе с проблемными банками корректирует свое решение в течение 8 часов. Система работы единого механизма будет налажена таким образом, что любое решение можно будет принять в рамках 32 часов. Ключевым нововведением станет переход от системы Bail-out к системе Bail-in. Как известно, многие европейские банки в преддверии финансового кризиса 2008 г. осуществляли рискованные операции, имели недостаточную капитализацию и приобретали правительственные долги. Когда вследствие такого подхода разгорелся банковский кризис, для финансирования проблемных банков использовались средства налогоплательщиков, а не владельцев банков. Такую систему называют bail out или другими словами выход из экономических трудностей за чужой счет [6].



Рисунок 2 — Сценарии принятия решений по проблемным банкам

Характерной чертой нового подхода, который был применен во время банковского кризиса на Кипре, является причисление к расходам по управляемому банкротству средств акционеров, кредиторов первой очереди и владельцев незастрахованных вкладов или, другими словами, использование при реструктуризации долгов кредитно-финансового института средств его владельцев, кредиторов и клиентов. Таким образом, по долгам банков будут платить акционеры и кредиторы, а не налогоплательщики европейских стран. Кроме того, реструктуризация долга в данном случае подразумевает вхождение кредиторов в состав акционеров, то есть получение акций должника. Это позволит банкам даже в сложной финансовой ситуации продолжать свою деятельность, что поможет избежать нарушений в финансовой системе и даст время надзорным органам для реорганизации банка. Что касается единого фонда европейских банков, то согласно законопроекту он будет создан в 2016 г. и будет расти за счет средств европейских банков до 2024 г. Для того чтобы понять, насколько важно создание подобного фонда для европейских стран, следует отметить, что лишь за период 2008–

2010 гг. объем государственной помощи банкам составил 1,6 трлн евро, или 13 % от ВВП всего Европейского союза. Все эти вливания были обеспечены за счет средств налогоплательщиков [7].

В-третьих, страны зоны евро создадут единую систему страхования частных банковских вкладов, которая будет функционировать согласно Директиве по системе страхования вкладов (Directive of deposit guarantee scheme). В рамках этой системы вклады до 100 тыс. евро во всех странах-членах банковского союза будут полностью застрахованы от любых рисков. Эти гарантии дадут вкладчикам чувство финансовой стабильности, что предотвратит экстренное изъятие ими средств в случае ухудшения финансовой ситуации в стране. К нововведениям новой системы также следует отнести срок выплат компенсаций, который сократится до семи дней. Кроме того, согласно Директиве о реструктуризации и реорганизации банков (BRRD) [8], вклады частных лиц и малых предприятий свыше 100 тыс. евро в случае банкротства банка будут выплачиваться в первую очередь. Таким образом, данная группа вкладчиков будут иметь приоритет перед другими незастрахованным кредиторами.

Еще одной причиной создания банковского союза стала серьезная фрагментация рынка кредитования и финансирования. Нескоординированные ответные действия стран-членов еврозоны на банкротства системообразующих банков, иногда сопровождаемые ограничением государственного финансирования в рамках национальных границ совместно с высокой взаимозависимостью банков с государством, где они базируются, привели к серьезной фрагментации рынка. Так, согласно последним данным, около 80 % немецких средних и малых предприятий, подавших заявку на кредит за последние годы, получили положительный ответ, в то время как в южных странах еврозоны данный показатель падает до 40 %, а в таких проблемных странах, как Греция, — до 25 % [9].

Возвращаясь к ключевой проблеме, которую европейские страны пытаются решить путем создания банковского союза, — наличие зависимости между банками и суверенным долгом государств, можно сказать, что создание банковского союза сможет решить ее по ряду причин:

- благодаря его созданию банки будут сильнее и станут менее чувствительны к финансовым кризисам и потрясениям. Общеевропейский банковский надзор обеспечит эффективное соблюдение более строгих пруденциальных требований к банкам и будет повсеместно контролировать уровень достаточности резервов и ликвидности банков. Как результат, европейские банки станут более устойчивыми и будут способны адекватно управлять рисками, связанными с их деятельностью;

- случаи банкротства банков будут регулироваться без участия денег налогоплательщиков. Тем самым будут ограничены негативные последствия для фискальной позиции правительства, так как финансирование проблемных банков будет проводиться за счет средств банковских акционеров и кредиторов, а также за

счет фонда, организованного европейским банковским сообществом;

- так как банки теперь будут под надзором единого европейского надзорного органа — ЕЦБ, а не национального, то все вопросы, связанные с финансовыми проблемами банков, будут решаться на наднациональном уровне, что поможет избежать несогласованности действий правительств разных стран.

Подводя итоги, следует отметить, что создание подобного союза должно положить конец вливанию денег налогоплательщиков в банковскую систему и поможет обеспечить финансовую стабильность. Это, в свою очередь, приведет к созданию условий для финансирования реального сектора экономики со стороны финансового сектора, стимулированию восстановления экономики и созданию новых рабочих мест [10].

Библиографический список

1. Malu Dreier. Die Regulierung der Finanzmärkte für mehr Kontrolle und Moral // Kreditwesen. — 2014. — № 7.
2. Никитина, Т. В., Репета-Турсунова, А. В. Финансовые рынки и финансово-кредитные институты. — СПб.: изд-во СПбГЭУ, 2014.
3. Banking union: restoring financial stability in Eurozone, European Commission // MEMO 14/294. — 2014. — 15, April. — P. 3.
4. Regulation (EU) № 468/2014 of European Central Bank of 16 April 2014 establishing the framework for cooperation within Single Supervisory Mechanism between the European Central Bank and national competent authorities and with national designated authorities (SSM Framework Regulation) (ECB/2014/17) [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2014.141.01.0001.01.ENG.
5. Single Supervisory Mechanism (SSM) Stronger together? Deloitte, 2013.

6. Стрежнева, М. Контуры банковского союза в ЕС [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.ecpol.ru/macroeconomics/2012-04-05-13-38-52/709-kontury-bankovskogo-soyuza-v-es.html>.

7. Никитина, Т. В. Международная гармонизация финансового надзора с институциональной точки зрения // Маркетинг и эффективность банковского бизнеса : материалы науч.-практ. конф. — СПб. : изд-во СПбГЭУ, 2013.

8. Directive 2014/59/EU of European Parliament and of Council of 15 May 2014 establishing a framework for recovery and resolution of credit institutions and investment firms and amending Council Directive 82/891/EEC, and Directives 2001/24/EC, 2002/47/EC, 2004/25/EC, 2005/56/EC, 2007/36/EC, 2011/35/EU, 2012/30/EU and 2013/36/EU, and Regulations (EU) № 1093/2010 and (EU) № 648/2012, of European Parliament and of Council [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32014L0059>.

9. Никитина, Т. В. Тенденции развития европейских финансовых институтов // Маркетинг и эффективность банковского бизнеса : материалы науч.-практ. конф. — СПб. : изд-во СПбГЭУ, 2014.

10. Gabor Steingart, Bert Rürup Agenda 2020. Was jetzt zu tun ist! // Handelsblatt Research Institute, 2013.

Bibliographic list

1. Malu Dreiyer. Die Regulierung der Finanzmärkte — und für mehr Control of Moral // Kreditwesen. — 2014. — № 7.

2. Nikitina, T. V., Repeta-Tursunova, A. V. Financial markets and financial and credit institutions. — SPb. : Publishing house of SPSEU, 2014.

3. Banking union: restoring financial stability in Eurozone, European Commission // МЕМО 14/294. — 2014. — 15, April. — P. 3.

4. Regulation (EU) № 468/2014 of European Central Bank of 16 April 2014 establishing the framework for cooperation within Single Supervisory Mechanism between European Central Bank and national competent authorities and with national designated authorities (SSM Framework Regulation) (ECB/2014/17) [Electronic resource]. — URL : http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2014.141.01.0001.01.ENG.

5. Single Supervisory Mechanism (SSM) Stronger together? Deloitte, 2013.

6. Strezhneva, M. Outlines of a banking Union in the EU [Electronic resource]. — URL : <http://www.ecpol.ru/macroeconomics/2012-04-05-13-38-52/709-kontury-bankovskogo-soyuza-v-es.html>.

7. Nikitina, T. V. International harmonization of financial supervision from institutional point of view // Marketing and efficiency of banking business : materials of scientific-practical conf. — SPb. : Publishing house of SPSEU, 2013.

8. Directive 2014/59/EU of European Parliament and of Council of 15 May 2014 establishing a framework for recovery and resolution of credit institutions and investment firms and amending Council Directive 82/891/EEC, and Directives 2001/24/EC, 2002/47/EC, 2004/25/EC, 2005/56/EC, 2007/36/EC, 2011/35/EU, 2012/30/EU and 2013/36/EU, and Regulations (EU) № 1093/2010 and (EU) № 648/2012, of European Parliament and of Council [Electronic resource]. — URL : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32014L0059>.

9. Nikitina, T. V. Development trends of European financial institutions // Marketing and efficiency of the banking business : materials of scientific-practical conf. — SPb. : Publishing house of SPSEU, 2014.

10. Gabor Steingart, Bert Rürup Agenda 2020. Was jetzt zu tun ist! // Handelsblatt Research Institute, 2013.

Т. К. Платонова, Т. В. Алексейчик

МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА

Аннотация

В статье проведен анализ инвестиционных процессов в промышленности Ростовской области. Используются методы статистического анализа и эконометрические методы. Научная новизна заключается в рассмотрении риск-ориентированного подхода к определению стратегий деятельности региона по повышению его инвестиционного потенциала. Полученные рекомендации по проведению анализа экономических показателей могут применяться как в макро-, так и в микроэкономике.

Ключевые слова

Инвестиции, промышленность, эконометрическая модель, корреляционно-регрессионный анализ, метод уравнений статистических зависимостей.

T. K. Platonova, T. V. Alekseychik

METHODS OF REGIONAL INVESTMENT INDUSTRIAL POLICY'S FORMATION

Annotation

In article analyse the investment processes in industry of Rostov region. The methods of the statistical analysis and econometric methods are used is given. The scientific novelty of the study is to consider the risk-based approach of identifying strategies to enhance the region's investment potential. The resulting recommendations for the economic factors' analysis can be used both in the macroeconomics and in the microeconomics.

Keywords

Investment, industry, econometric model, correlation and regression analyses, statistical dependence equations' method.

Инвестиции являются важным фактором, определяющим уровень экономического роста и развития предприятий региона и страны в целом. Изучение инвестиционных процессов в экономике вообще и промышленности в частности приобретает особую актуальность в настоящих условиях, когда Российская Федерация нуждается в притоке капитала в экономику. Инвестиционный потенциал региона складывается из производственного, ресурсно-сырьевого, трудового, финансового, инновационного, институционального, инфраструктурного, потребительского потенциала и является количественной характеристикой [1].

Региональный инвестиционный риск также является комплексным показателем, на который оказывают влияние

экономические, финансовые, экологические, социальные, политические, правовые, криминальные и другие риски [2].

Уровни инвестиционного потенциала и риска формируют уровень инвестиционной привлекательности региона.

Исследование инвестиционной привлекательности региона начинается с отбора факторов формирования его инвестиционного потенциала и рисков. Первичных экономических показателей, влияющих на искомый, может быть выделено около сотни. Однако изучение различных экономических, природно-ресурсных, политических, социальных характеристик региона позволяет провести качественный анализ и осуществить отбор наиболее важных факторов для построения эконо-

мико-математических моделей. Временные ряды отобранных показателей должны быть подвергнуты корреляционному анализу для определения их структуры, степени взаимозависимости и возможности построения регрессионных моделей.

В проведенном исследовании в качестве результирующего показателя рассматривается величина инвестиций в основной капитал (INV). Факторные признаки разбиты на 3 группы:

1) показатели инвестиционного потенциала региона:

– валовый региональный продукт (ВРП), млн руб. — VRP;

– объем промышленного производства, млн руб. — PROM;

– сальдированный финансовый результат деятельности предприятий, млн руб. — FIN_REZ;

– торговый оборот, млн руб. — TORG;

2) показатели инвестиционного риска региона:

– кредиторская задолженность на конец периода крупных и средних организаций, млн руб. — KRED_ZADOLG;

– дебиторская задолженность на конец периода крупных и средних организаций, млн руб. — DEBIT_ZADOLG;

1. по ежегодным данным:

$$INV_t = -11979,91 + 0,316 * VRP_{t-1} + \varepsilon_t, R^2=0,99; \quad (1)$$

$$INV_t = -16794,43 + 27,27 * ZATR_ISSL_t + \varepsilon_t, R^2=0,93; \quad (2)$$

$$INV_t = -129870,73 + 1,3 * PROM_t + \varepsilon_t, R^2=0,88; \quad (3)$$

$$INV_{VRP} = 28876 \cdot (1 + 1,26 \cdot d_{VRP}), K=0,93; \quad (4)$$

$$INV_{ZATR_ISSL} = 262492,4 \cdot (1 + 1,1 \cdot d_{ZATR_ISSL}), K=0,88; \quad (5)$$

$$INV_{PROM} = 22361 \cdot (1 + 5,75 \cdot d_{PROM}), K=0,78; \quad (6)$$

$$INV = 22361 \cdot (1 + 0,85 \cdot (d_{VRP} + d_{ZATR_ISSL} + d_{PROM})) \quad (7)$$

2. по ежеквартальным данным:

$$INV_t = 6979,72 + 0,147 * DEBIT_ZADOLG_t + \varepsilon_t, R^2=0,8; \quad (8)$$

$$INV_t = 2216,7 + 0,152 * KRED_ZADOLG_t + \varepsilon_t, R^2=0,81; \quad (9)$$

$$INV_t = 2092,3 + 0,133 * TORG_t + \varepsilon_t, R^2=0,79; \quad (10)$$

$$INV_{FIN_REZ} = 7597,9 \cdot (1 - 4,53 \cdot d_{FIN_REZ}), K=0,72; \quad (11)$$

$$INV_{DEBIT_ZADOLG} = 7597,9 \cdot (1 + 283336,08 \cdot d_{DEBIT_ZADOLG}), K=0,73; \quad (12)$$

$$INV_{KRED_ZADOLG} = 7597,9 \cdot (1 + 527196,27 \cdot d_{KRED_ZADOLG}), K=0,75; \quad (13)$$

$$INV_{TORG} = 7597,9 \cdot (1 + 1,44 \cdot d_{TORG}), K=0,74; \quad (14)$$

$$INV_{FIN_REZ, TORG} = 7597,89 \cdot (1 + 1,094 \cdot (d_{FIN_REZ} + d_{TORG})); \quad (15)$$

$$INV_{KREDIT_ZADOLG, DEBIT_ZADOLG} = 7597,89 \cdot (1 + 184290,88 \cdot (d_{KREDIT_ZADOLG} + d_{DEBIT_ZADOLG})) \quad (16)$$

3) показатели инновационного развития региона: KOL_ORG; внутренние затраты на научные исследования и разработки, млн руб. — ZATR_ISSL.

Информационно-эмпирической базой исследования являются ежегодные указанные выше показатели за период 2001–2014 гг. и квартальные за период 2003–2014 гг. по Ростовской области, взятые из периодических сборников Росстата.

Корреляционный анализ этих показателей выявил тенденцию во всех временных рядах, однако наличие коинтеграции между ними, подтвержденное критерием Дарбина-Уотсона, позволяет строить регрессионные модели по исходным данным.

Эконометрическое моделирование является важнейшим инструментом исследования взаимосвязей между показателями. В ходе данного исследования использовались метод наименьших квадратов и метод статистических уравнений зависимостей. В результате исследования инвестиционных процессов были построены следующие группы моделей, описывающих влияние различных факторов инвестиционного риска и потенциала региона на величину инвестиций в основной капитал:

Модели (1), (2), (3), (8), (9), (10) построены методом наименьших квадратов с использованием пакета прикладных программ *Econometric Views*. Статистический анализ регрессионных моделей проводится при помощи ряда критериев и тестов, в том числе критерия Стьюдента (оценка значимости коэффициентов регрессии), *F*-критерия (оценка значимости уравнения в целом), коэффициента детерминации R^2 (оценка степени соответствия построенной регрессии исходным данным), теста Бреуша-Годфри (проверка на наличие автокорреляции в остатках) и теста Уайта (проверка на гетероскедастичность) [3]. Статистический анализ построенных моделей показал, что они адекватно отображают исследуемый экономический процесс: коэффициенты регрессии и уравнения в целом статистически значимы на 5 %-ном уровне значимости, знаки соответствуют экономическому смыслу, автокорреляция и гетероскедастичность отсутствуют, коэффициенты детерминации достаточно высоки.

Модели (4), (5), (6), (7), (11), (12), (13), (14), (15), (16) построены в пакете прикладных программ *Microsoft Excel* методом статистических уравнений зависимостей, который основывается на определении коэффициентов сравнения факторных и результативных признаков путем отношения отдельных значений одноименного признака к его минимальному или максимальному уровню. Он имеет ряд преимуществ по сравнению с традиционными методами регрессионного анализа [4], и качество построенных моделей оценивается с использованием ряда специальных параметров и критериев, наиболее важным из которых является коэффициент устойчивости связи K . Все построенные в рамках данного исследования статистические уравнения зависимостей являются адекватными и имеют высокие коэффициенты устойчивости связей.

Регрессионные модели (1), (2), (3), (8), (9), (10) позволили ранжировать

факторы в зависимости от эластичности инвестиций по этим показателям (в скобках приведено соответствующее значение эластичности):

- для ежегодных данных:

- 1) объем промышленного производства (2,05);

- 2) валовый региональный продукт (1,26);

- 3) затраты на научные исследования и разработки (1,13);

- для ежеквартальных данных:

- 1) кредиторская задолженность на конец периода крупных и средних организаций (0,94);

- 2) торговый оборот (0,93);

- 3) дебиторская задолженность на конец периода крупных и средних организаций (0,8).

Как видно из приведенного ранжирования, воздействие промышленного оборота на величину инвестиций достаточно ощутимо. Также следует отметить, что при увеличении затрат на научные исследования и разработки на 1 % инвестиции в основной капитал растут на 1,13 %, что говорит о важности проведения и научных исследований и их внедрения в промышленное производство области.

Построение многофакторных моделей методом наименьших квадратов невозможно, поскольку для включения в модель требуется более одного фактора. Регрессионный анализ не позволил построить многофакторные модели по ежегодным данным из-за недостаточного количества наблюдений, по ежеквартальным данным — из-за наличия мультиколлинеарности. Однако метод статистических уравнений зависимостей позволил построить многофакторные уравнения (7), (15) и (16) и рассчитать доли влияния каждого фактора на результативный признак:

- ВРП за предыдущий период — 67,4 %, затраты на научные исследования и разработки — 12,3 %, объем промышленного производства — 20,3 %;

– сальдированный финансовый результат деятельности предприятий — 24,2 %, торговый оборот — 75,8 %;
– дебиторская задолженность предприятий — 65,1 %, кредиторская — 34,9 %.

Полученные после применения методов экономико-математического моделирования результаты, а именно — значения эластичностей и долей влияния, могут быть применены при построении агрегированного показателя инвестиционной деятельности региона. Предлагается использовать риск-ориентированный подход к определению стратегий деятельности региона по повышению его инвестиционного потенциала:

1. Из форм государственной статистической отчетности формируются временные ряды ежеквартальных (ежегодных) значений основных показателей величины инвестиций и факторов, влияющих на них. Факторы разделяются на три кластера: инвестиционного потенциала, инвестиционного риска и инновационной активности.

2. По каждому ряду данных рассчитывается скользящее среднее значение \bar{x} (например, за последние 8 кварталов для квартальной отчетности или 4 года для ежегодной) и стандартное отклонение s .

3. Для текущих значений рассматриваемых показателей определяется уровень потенциального риска. Устанавливаются границы интервалов изменения рассматриваемых показателей, которые служат мерой потенциального риска: чем больше отклонение текущего значения показателя от величины $\bar{x} + s$, тем выше уровень риска по рассматриваемым показателям. Приняты следующие интервальные зоны, позволяющие определить уровень риска для текущих значений показателей:

а) попадание текущего значения показателя в интервал $(0; \bar{x} + 0,5s)$ отражает минимальный уровень риска, количественная оценка — 0 баллов;

б) попадание текущего значения показателя в интервал $(\bar{x} + 0,5s; \bar{x} + s)$ соответствует низкому уровню риска — 1 балл;

в) попадание текущего значения показателя в интервал $(\bar{x} + s; \bar{x} + 2s)$ отражает умеренный уровень риска — 3 балла;

г) для текущих значений показателя не меньше величины $\bar{x} + 2s$ уровень риска рассматривается как высокий с максимальной оценкой в баллах — 5.

На данном этапе для текущего значения каждого результативного показателя рассчитывается уровень потенциального риска, обозначаемый r_i , i — номер результирующего показателя, для текущего значения каждого фактора — уровни риска, обозначаемые r_{jm} , j — номер кластера, к которому относится фактор, m — номер фактора.

4. Для рассматриваемого момента времени осуществляется оценка эффективности инвестиционной деятельности по каждому фактору по 10-балльной шкале. Основой оценки конкретного показателя является доля его влияния, полученная методом статистических уравнений зависимостей, и величина эластичности, рассчитанная по параметрам регрессионной модели. Полученные оценки усредняются, и определяются веса λ_j , $j = \overline{1,3}$ — номер кластера, $\sum_{j=1}^3 \lambda_j = 1$.

5. Определяются обобщающие уровни риска для каждого из показателей инвестиционной деятельности по формуле $R_i = \sum_j (\lambda_j \sum_m r_{jm})$.

6. Определяется оценка интегрального уровня риска по региону по формуле $R = \sum_i R_i + \sum_i r_i$.

Если составить шкалу идентификации уровней риска, то можно идентифицировать уровень риска исследуемого региона.

Предложенная методика позволяют определить уровень каждого вида риска исследуемого региона и выявить направление развития инвестиционной политики как региона, так и отдельного

предприятия. Рассмотренные в работе методы являются универсальными и могут применяться как на макроэкономическом уровне при разработке инвестиционной политики региона или страны, так и на микроуровне при формировании стратегии инвестиционного развития конкретного предприятия.

Библиографический список

1. Калининкова, И. О. Управление социально-экономическим потенциалом региона : учеб. пособие. — СПб. : Питер, 2012.
2. Раевский, С. В., Третьяков, А. Г. Инвестиционная активность в регионе. — М. : Экономика, 2006.
3. Платонова, Т. К. Моделирование и прогнозирование инвестиционных процессов региона (на примере Ростовской области) // Сборник трудов I Всероссийского конгресса молодых ученых. — СПб. : НИУ ИТМО, 2012. — С. 45–51.
4. Платонова, Т. К., Алексейчик, Т. В. Методика исследования инвестиционных процессов региона с применением математических методов на примере Ростовской области // Новые зада-

чи экономики и пути их решения : сб. статей междунар. науч.-практ. конф. (г. Уфа, 20 ноября 2014 г.). — Уфа : Аэтерна, 2014.

Bibliographic list

1. Kalinnikova, I. O. Management of social and economic capacity of region : textbook. — SPb. : Piter, 2012.
2. Rajeveskiy, S. V., Tretyakov, A. G. Investment activity in the region. — M. : Economics, 2006.
3. Platonova, T. K. Modeling and forecasting of regional investment processes (by way of the example of Rostov region) // Collection of works of I All-Russian congress of young scientists. — SPb. : ITMO University, 2012.
4. Platonova, T. K., Alekseychik, T. V. Research methodology of local investment processes through application of mathematical methods by way of example of Rostov region // New problems of economy and way of their decision: collection of articles of International scientific and practical conference (Ufa, November of 20, 2014). — Ufa : Aeterna, 2014.

М. С. Сагидуллаева

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СИСТЕМЕ МОНИТОРИНГА РЫНОЧНОЙ КОНЪЮНКТУРЫ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ФИРМЫ

Аннотация

В условиях возрастающей конкурентной борьбы и нарастания кризисных явлений развитие и успешное функционирование компаний в сфере туристических услуг возможно лишь при наличии эффективно работающей системы мониторинга внешней среды, оценки изменяющихся потребительских предпочтений и вкусов, которые служат основой выбора стратегии ее развития. В статье обосновывается необходимость формирования подобной системы в рамках компании, рассматриваются базовые методики исследований, позволяющие обрабатывать имеющуюся информацию.

Ключевые слова

Маркетинг, маркетинговые инструменты, конкурентоспособность, туристическая сфера, SWOT-анализ, потребительские предпочтения, мониторинг внешней среды, информация.

MARKET RESEARCH IN THE SYSTEM OF MONITORING OF MARKET SITUATION OF THE TRAVEL COMPANY

Annotation

In the face of increasing competition and the rise of the crisis development and successful operation of the companies in the field of tourism services is only possible with an effectively functioning system of monitoring of the environment, assess the changing consumer preferences and tastes, which serve as the basis for the choice of its development strategy. The necessity of forming such a system within the company and covers the basic research methods, allowing to process available information.

Keywords

Marketing, marketing tools, competitiveness, tourism sector, SWOT-analysis, consumer preferences, environmental monitoring, information.

Функционирование в условиях рыночной конкуренции требует от руководства компаний системной и серьезной работы по формированию стратегии развития с учетом меняющихся трендов. При наложении кризисных явлений нагрузка на управленческую функцию значительно возрастает. Достаточно наглядно данная ситуация демонстрируется итогами 2014 г., когда российская экономика после нескольких лет относительно стабильного развития вновь оказалась в условиях кризиса. Степень влияния кризиса в различных отраслях неравномерна: одни отрасли более восприимчивы и требуют большего времени для перестройки принципов и методов работы, другие менее восприимчивы.

Значительный удар был нанесен по компаниям туристической сферы. Спрос на туристические услуги в России за последние месяцы снизился на 30 %. В таких условиях рынок туризма страны не может не претерпеть серьезных изменений. Эксперты Российского союза туриндустрии предполагают два сценария развития событий на рынке в связи с кризисом. Оптимистичный вариант предполагает снижение спроса на 15–20 %, что не должно оказать сильного влияния на рынок в целом. Возможно, турфирмы смогут заполнить финансовый пробел сокращением каких-либо расходов и

остаться, например, на уровне 2007 г. Пессимистичный сценарий предусматривает возможное падение рынка на 35–40 %, что приведет к более серьезным последствиям для туристических компаний. Есть вероятность сокращения количества игроков рынка на 10–15 %. Некоторые туроператоры давно работают в минус, но за счет наращивания оборотов и получения дешевых кредитов большинству из них удавалось оставаться на плаву. При 35–40 %-ном падении рынка покрыть убытки будет невозможно, и их ждет банкротство. Кризис прореживает ряды туристической отрасли, отсеивая слабых игроков [1].

За период с 2010 по 2014 гг. в России количество туристических фирм снизилось на 6,9 %, прекратили свое существование 333 организации [2, 3]. Связано это с ростом общей конкуренции на рынке, снижением спроса, падением покупательной способности потенциальных потребителей и рядом других причин.

Таким образом, сегодня возможность сохранения компанией своих позиций на рынке сопряжена с умением предугадывать и своевременно отвечать на возникающие вызовы, что становится залогом ее успешного функционирования. В сфере туристических услуг рыночная конкуренция, как правило, более острая и требует тщательной оценки со-

стояния конъюнктуры рынка. В данной ситуации маркетинг и маркетинговые исследования можно рассматривать как надежный инструмент в формировании эффективной стратегии развития и поддержания выгодной конкурентной позиции компании. В условиях кризиса успех компании — это умение находить возможности в сформировавшихся условиях, принимать не всегда заурядные решения и гибко подстраиваться под изменения. Таким образом, процветание — это результат серьезной и кропотливой работы по формированию стратегии развития компании, основанной на поиске своей ниши и своих клиентов, с умением формировать устойчивые коммуникативные связи.

В основе правильной стратегии развития компании всегда лежит доскональное знание рынка, конкурентов, потребителей с их вкусами и предпочтениями, позволяющее опережать своих конкурентов. Формирование подобной системы знаний компании должно основываться на использовании инструментов маркетингового исследования рынка. Именно здесь применим весь комплекс маркетинговых наработок и существующих практик по мониторингу и исследованию рынка.

Вне зависимости от того, существует ли в организации отдельное структурное звено, непосредственно занятое мониторингом, или данные функции вынесены за ее пределы, т. е. проводятся сторонними специализированными организациями, должна существовать отлаженная система сбора, обработки и своевременного доведения до руководства необходимой информации.

На сегодняшний день мониторинг — неотъемлемая часть управленческого процесса как на стадии формирования стратегии развития компании, так и в процессе ее работы. Наличие системы мониторинга позволяет компании работать на опережение, а не выстраивать план своих действий как реакцию на про-

исходящее. Мониторинг дает возможность выявлять потенциальные угрозы и перспективы развития на стадии их зарождения, позволяя относительно них определять рыночные позиции компании. Прогнозная и мониторинговая система маркетинга, органично интегрированная в систему управления, создает определенные конкурентные преимущества компании.

Для получения конкурентных преимуществ недостаточно наличия одной лишь информации, необходима правильно выстроенная система ее получения и обработки. Первое с чем сталкиваются компании вне зависимости от того, готовятся они только выйти на рынок либо определяют дальнейшие варианты своего развития, это колоссальный поток информации. Информация может поступать из различных источников относительно различных аспектов рыночной деятельности компании. Налаженная система обработки информации позволяет отсеивать несущественное, но при этом не упускать необходимое и актуальное с точки зрения перспективных возможностей и целей развития компании. Большие массивы информации, как правило, в первичном виде не пригодны для использования, и необходимо приведение в удобный для работы персонала и руководства формат. Информация по возможности должна формироваться в виде сжатых и концентрированных блоков. Другой не менее значительной проблемой является изолированность информации и дробное ее восприятие, по возможности для принятия решения необходимо формирование комплексной картины развития рынка.

Первичный этап получения и обработки информации весьма важен для компании, так как служит, во-первых, изначальной базой формирования стратегии ее развития, а, во-вторых, позволяет в последующем корректировать ее реализацию.

Сегодня благодаря развитию информационных возможностей и появле-

нию новых технологий процесс мониторинга и маркетингового анализа рынка значительно упрощается. Появляющиеся возможности сбора и обработки больших массивов информации наряду с существующими традиционными количественными и качественными методиками оценки состояния рынка позволяют в своей совокупности представить целостную картину состояния рынка.

К наиболее распространенным показателям, которые могут быть использованы при оценке конъюнктуры рынка компаниями в сфере туризма, можно отнести: масштаб рынка, степень его сбалансированности, тип рынка, динамику рынка, степень деловой активности, уровень устойчивости, уровень рыночного риска, цикличность рынка. Среди наиболее распространенных методик анализа и мониторинга рынка можно выделить SWOT-анализ, PEEST-анализ, SERVQUAL, экспертные оценки, различные опросы потребителей, проведение анкетирования и т. д.

Одной из наиболее распространенных методик анализа конъюнктуры рынка является методика SWOT-анализа. Данная методика позволяет выявить сильные и слабые стороны организации и ее положение в рыночной среде с позиций внешних угроз и возможностей. SWOT-анализ может использоваться как в традиционном своем представлении, так и в одной из вариаций, появившихся позже. К примеру, у Р. Дилтри SWOT-анализ рассматривается с точки зрения горизонтов планирования: будущее, ближайшее будущее и отдаленное будущее, а Э. Герцберг рассматривала его в едином комплексе с моделью М. Портера «пяти сил конкуренции». SWOT-анализ также может быть дополнен традиционным STEEP-анализом (социальные, технологические, экономические, экологические и политические факторы). Различные вариации данной методики позволяют рассмотреть как возможное динамичное развитие компании на определенных проме-

жутках времени либо выстроить зависимость развития компании от достаточно широкого спектра внешних переменных. Данная методика достаточно информативна и позволяет взглянуть на положение компании с точки зрения потенциальных перспектив ее развития.

Исследование привычек и предпочтений потребителей с точки зрения туристической сферы позволяет формировать наиболее удачные туры для различных категорий потребителей, создавая широкий диапазон услуг. Для выявления потребительских предпочтений могут быть использованы различные опросы. Сегодня с широким распространением интернет-ресурсов и социальных сетей возможности проведения опросов определенных целевых групп значительно упрощаются. Создание и развитие интерактивных площадок продвижения своих услуг позволяет туристической компании не только выявлять предпочтения потенциальных потребителей, но и служит отличным источником информации о самой компании и ее услугах.

Другим не менее важным аспектом деятельности туристической компании является исследование удовлетворенности потребителей. Уровень сервиса, отзывчивость и открытость компании в разы повышает желание потребителя вновь и вновь возвращаться к ее услугам. Степень удовлетворенности потребителей может оцениваться через комплекс качественных и количественных показателей. Оценка уровня и качества обслуживания проводится по методике SERVQUAL. Методика основана на проведении опроса. Компанией составляется анкета, по которой потребителю предлагается оценить качество предоставляемых услуг по конкретным параметрам. В качестве параметров могут выступать: надежность, отзывчивость, убедительность, сочувствие, осознанность. Как правило, сначала выявляются ожидания потребителя, а потом предлагается сравнить эти ожидания с предоставленной услугой.

В исследовании потребительского поведения сегодня все чаще используются исследования в области психологии и особенностей восприятия. Всплеск интереса к методам такого рода наблюдался с распространением сенсорного маркетинга [4]. Важнейшими задачами сенсорного маркетинга являются изучение чувств и эмоций потребителей с целью повышения уровня продаж компаний. Умение воздействовать на потребителя на уровне его эмоций и чувств создает более устойчивые связи между потребителем и потребляемым продуктом или услугой. Закрепление положительных эмоций в процессе выстраивания отношений между потребителем и компанией повышает уровень эмпатии и располагает потребителя. Однако необходимо отметить, что в российской действительности при ведении бизнеса использование маркетинговых исследований не является общераспространенной практикой. Количество предприятий, которые вкладывают в систему мониторинга и прогнозирования сегодня единицы, а масштабы проводимых исследований незначительны.

Подводя итоги, необходимо отметить, что деятельность компании на рынке туристических услуг должна сопровождаться формированием системы мониторинга рынка. Благодаря налаженному анализу рыночной конъюнктуры компания получает возможность сформировать систему оперативного оповещения об угрозах и возможных негативных колебаний рынка в процессе формирования стратегии и тактики развития компании. Это позволяет своевременно вносить изменения в работу и повышает гибкость компании. Применение даже элементарного набора методик маркетингового исследования рынка способно обеспечить компанию необходимой информацией с учетом отлаженной системы внутренних коммуникаций от первичных звеньев до руководства и обрат-

но. Современные технологии, компьютеризация и автоматизация позволяют даже небольшим компаниям, не отвлекая значительных финансовых средств, организовывать эффективную систему мониторинга рынка, подстроенную под ее цели и задачи.

Библиографический список

1. Как влияет кризис на туризм в России? [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.returist.com/articles/kak-vliyaet-krizis-na-turizm-v-rossii>.
2. Федеральное агентство по туризму [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.russiatourism.ru/contents/statistika/statisticheskie-dannye-po-rf/statisticheskie-dannye-po-subektam-rf-za-2014-god>.
3. ЕМИСС [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://fedstat.ru/indicator/data.do?id=37253&referrerType=0&referrerId=947153>.
4. Клепиков, О. Сенсорный маркетинг и брендинг [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.sostav.ru/publication/sensornyj-marketing-i-brening-6397.html>.

Bibliographic list

1. What is the impact of the crisis on tourism in Russia? [Electronic resource]. — URL : <http://www.returist.com/articles/kak-vliyaet-krizis-na-turizm-v-rossii>.
2. Federal agency for tourism [Electronic resource]. — URL : <http://www.russiatourism.ru/contents/statistika/statisticheskie-dannye-po-rf/statisticheskie-dannye-po-subektam-rf-za-2014-god>.
3. EMISS [Electronic resource]. — URL : <http://fedstat.ru/indicator/data.do?id=37253&referrerType=0&referrerId=947153>.
4. Klepikov, O. Sensory marketing and branding [Electronic resource]. — URL : <http://www.sostav.ru/publication/sensornyj-marketing-i-brening-6397.html>.

В. А. Славянская

О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ НАЛОГОВОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И НАЛОГОВОЙ НЕДОИМКИ

Аннотация

Наибольшая часть доходов бюджетов приходится на налоговые поступления. Часть своевременно не поступивших средств налогоплательщики вносят самостоятельно, другая часть остается бременем, негативно влияющим на пополняемость бюджета. Понятия «налоговая недоимка» и «налоговая задолженность» широко применимы на практике. Имея схожую природу возникновения, данные категории с первого взгляда являются взаимозаменяемыми, но при более тщательном рассмотрении вопроса становятся очевидными различия, имеющие большое значение при выборе методов работы по повышению налоговых поступлений в бюджет. Разработка практических рекомендаций по стимулированию взаимодействия муниципальных образований и федеральных структур по вопросам снижения налоговой задолженности возможна при четком понимании и разграничении ключевых понятий, что способствует эффективной работе по данному направлению.

Ключевые слова

Налоги, налогообложение, налоговая недоимка, налоговая задолженность.

V. A. Slavyanskaya

ABOUT SOME QUESTIONS OF THE TAX LIABILITY AND THE TAX ARREARS

Annotation

The greatest part of the income of budgets are the share of tax revenues. The one part of the not timely arrived funds taxpayers deposit independently, the other part remains the burden which is negatively influencing refill of the budget. The concepts «the tax arrears» and «the tax liability» are widely applicable in practice. Having the similar nature of emergence, these categories at first sight are interchangeable, but by more thorough examination of a question there are obvious distinctions which are important at a choice of methods of work on increase of tax revenues in the budget. Development of practical recommendations about stimulation of interaction of municipalities and federal structures concerning decrease in a tax debt is possible at the clear understanding and differentiation of the key concepts facilitate effective work to this direction.

Keywords

Taxes, taxation, tax arrears, tax liability.

Налоговые доходы занимают наибольшую часть доходов бюджетов в целом. Так, по данным Федерального казначейства РФ на 1 марта 2015 г., объем налоговых доходов федерального бюджета составил 2278,9 млрд руб., или 19,7 % по отношению к ВВП. Поступления в консолидированные бюджеты РФ

составили 803,5 млрд руб. [1]. В связи с высокой зависимостью размеров доходов бюджета от налоговых поступлений и недопоступлений вопрос возникновения, наличия и роста налоговой задолженности набирает все большее значение.

Налоговый кодекс РФ не дает определения термину «налоговая задолжен-

ность». В Кодексе приведено определение налоговой недоимки — суммы налога или сбора, не уплаченной в установленный законодательством о налогах и сборах срок [2]. Несмотря на это в Налоговом кодексе, а также других нормативно-правовых актах все же применяется словосочетание «налоговая задолженность». И, если понятие налоговой недоимки четко определено, то налоговая задолженность трактуется в различных источниках по-разному, что определяет актуальность исследования данного направления. В некоторых источниках, например, сервисах общего доступа, предназначенных для проверки наличия налоговой задолженности, и новостных сообщениях, различия не существенны, в других, таких как документы внутреннего пользования, — приписываемые налоговой задолженности свойства и характеристики способны исказить смысл термина, применяемого в той или иной ситуации.

Научная новизна статьи заключается в разработке понятийного аппарата, улучшающего механизм взаимодействия муниципального образования с федеральными службами, что способствует повышению качества отчетности, направляемой в Министерство финансов на региональном уровне. Также представлены научно-практические рекомендации по использованию рассматриваемого понятийного аппарата при проведении мероприятий по пополнению доходной части бюджета за счет результативного сбора налогов.

В данной статье поставлены и решены следующие задачи:

- уточнены значения терминов «налоговая задолженность» и «налоговая недоимка»;
- уточнено экономическое содержание налоговой задолженности юридических и физических лиц;
- рассмотрена структура совокупной налоговой задолженности в зависимости от применения мер урегулирования;

- рассмотрена структура совокупной налоговой задолженности в зависимости от уровней бюджета;

- уделено внимание новым тенденциям организации совместной работы муниципального образования и федеральных служб по снижению налоговой задолженности и рекомендаций по оценке эффективности данной работы.

Теоретическая и практическая значимость статьи заключается в уточнении автором ключевых понятий на основе практического опыта, четкая дифференциация которых является необходимым условием при разработке и налаживании механизма взыскания налоговой задолженности и методики оценки эффективности деятельности муниципальных образований и федеральных служб в сфере урегулирования данной задолженности.

В сфере налогообложения понятие «задолженность» может выступать синонимом налоговой недоимки в случае, если к ней еще не применялись меры урегулирования, либо включать в себя несколько экономических категорий:

- недоимку и начисленные пени. Понятие «задолженность» в данном случае применимо к физическим лицам, которые своевременно не оплатили налоги на собственность. Так как штрафы применяются за нарушение законодательства о налогах и сборах, а уплата налогов на собственность не требует предоставления в налоговый орган декларации, как, например, при уплате НДФЛ от полученного дохода, штрафные санкции автоматически не включаются в понятие «задолженность», применяемое к данной категории налогоплательщиков. Следует отметить, что в случае ареста имущества налогоплательщика с целью обеспечения исполнения им обязанности по уплате налогов, понятие «задолженность» будет включать категории, указанные в следующем пункте;

- недоимку, пени и штрафные санкции. Так как начисление пеней и применение штрафов за нарушение налогово-

го законодательства является признаком применения налоговыми органами мер урегулирования, задолженность, включающая в себя указанные категории, является урегулированной, но в результате окказионального словоупотребления определение «урегулированная» опускается и применяется только понятие «задолженность»;

– недоимку, отсрочки и рассрочки, а также суммы своевременно неуплаченных региональных, местных налогов и налога на прибыль, по которым предоставляется инвестиционный налоговый кредит.

Несмотря на законодательно установленное понятие недоимки, у налогоплательщиков и представителей налоговых органов возникают вопросы при применении данного термина. Согласно ст. 45 НК РФ основным признаком недоимки является неисполнение обязанности по уплате налога или сбора, под которой понимается перечисление денежных сумм на соответствующий счет территориальных органов Федерального казначейства, после чего они поступают в бюджет. Если денежные средства внесены налогоплательщиком через банк, но из банка не поступили на счет Федерального казначейства, его обязанность по уплате налога или сбора со стороны налогового органа считается неисполненной, несмотря на то, что денежные средства налогоплательщиком уже отчуждены.

Хозяйствующие субъекты осуществляют расчеты с бюджетом через банки. Нередки случаи, когда банк принимает денежные средства в счет оплаты различных видов налогов, но по различным причинам не выполняет операцию — не перечисляет указанные денежные средства в бюджет. В данном случае вина лежит не на налогоплательщике, который добросовестно в срок выполнил обязательства перед государством, и недоимка теоретически не возникает. Тем не менее, если хозяйствующий субъект уже сталкивался с подобной ситуацией в банке, услугами которого пользуется, либо имеет информацию о факторах, негативно

влияющих на деятельность банка в целом и его платежеспособность в частности, но принимает решение продолжать осуществлять расчеты с бюджетом через указанный банк, то в данном случае речь идет о налоговой недоимке, вызванной недостаточно ответственным поведением налогоплательщика. Налогоплательщик в данном случае переходит в разряд недобросовестных. Если недоимка возникла у юридического лица, но не погашается по истечении установленного времени, налоговый орган самостоятельно в случае наличия денежных средств спишет их с расчетного счета организации, так как п. 1 ст. 45 НК РФ установлено, что недоимка с юридических лиц взыскивается в бесспорном порядке [2]. В целом взыскание недоимки и пени носит компенсационный характер и осуществляется налоговыми органами в бесспорном порядке, в то время как штраф как налоговая санкция носит карательный характер и взыскивается в соответствии со ст. 46, 47 НК РФ [3]. В практике возникают случаи, когда сумма начисленной пени превышает сумму неуплаченного налога. Это происходит в связи с тем, что налоговым законодательством не установлены ограничения размера начисленных пеней. Также нередко налогоплательщик погашает крупную сумму недоимки, пропустив срок уплаты налога на несколько дней, а недоимка остается без внимания по причине того, что уплачивается по другому КБК, в связи с чем не может быть включена в одно платежное поручение с налогом. Когда налоговая недоимка образуется вновь в незначительном размере, на нее также начинает начисляться пеня. В сумме с пеней, начисленной на предыдущую крупную сумму недоимки, она может превышать новую недоимку хозяйствующего субъекта. Также с ситуацией, когда пеня превышает сумму неуплаченного налога, сталкиваются налогоплательщики, у которых в прошлых периодах возникла недоплата в незначительных размерах — до трех тысяч рублей. Налоговая инспекция своевременно не выставила такому должнику требова-

ние об уплате, так как работа производится в первую очередь с крупными должниками, и данный недоимщик в обрабатываемый перечень не попал. По истечении 10 и более лет сумма пени будет превышать сумму налога. Например, при налоговой проверке у организации была выявлена

недоимка по налогу на прибыль в сумме 2316,0 рублей, которая не была уплачена с авансовым платежом за четвертый квартал 2004 г. Рассчитаем в соответствии со ст. 75 НК РФ сумму начисленной по состоянию на 26 ноября 2014 г. пени (табл. 1).

Таблица 1 — Расчет сумм начисленной недоимки

Дата возникновения недоимки — 29 ноября 2004 г.			
Сумма недоимки — 2 316 руб.			
Период действия ставки рефинансирования	Ставка рефинансирования, %*	Процент пени (1/300 от ставки рефинансирования)	Сумма начисленной пени за период действия ставки рефинансирования, руб.
30.11.2004–25.12.2005	13	0,043333333	392,41
26.12.2005–25.06.2006	12	0,040000000	168,60
26.06.2006–22.09.2006	11,5	0,038333333	79,01
23.09.2006–28.01.2007	11	0,036666667	108,70
29.01.2007–18.07.2007	10,5	0,035000000	138,61
19.07.2007–03.02.2008	10	0,033333333	154,40
04.02.2008–28.04.2008	10,25	0,034166667	67,26
29.04.2008–09.06.2008	10,5	0,035000000	34,05
10.06.2008–13.07.2008	10,75	0,035833333	28,22
14.07.2008–11.11.2008	11	0,036666667	102,75
12.11.2008–30.11.2008	12	0,040000000	17,60
01.12.2008–23.04.2009	13	0,043333333	144,52
24.04.2009–13.05.2009	12,5	0,041666667	19,30
14.05.2009–04.06.2009	12	0,040000000	20,38
05.06.2009–12.07.2009	11,5	0,038333333	33,74
13.07.2009–09.08.2009	11	0,036666667	23,78
10.08.2009–14.09.2009	10,75	0,035833333	29,88
15.09.2009–29.09.2009	10,5	0,035000000	12,16
30.09.2009–29.10.2009	10	0,033333333	23,16
30.10.2009–24.11.2009	9,5	0,031666667	19,07
25.11.2009–27.12.2009	9	0,030000000	22,93
28.12.2009–23.02.2010	8,75	0,029166667	39,18
24.02.2010–28.03.2010	8,5	0,028333333	21,65
29.03.2010–29.04.2010	8,25	0,027500000	20,38
30.04.2010–31.05.2010	8	0,026666667	19,76
01.06.2010–27.02.2011	7,75	0,025833333	162,74
28.02.2011–02.05.2011	8	0,026666667	39,53
03.05.2011–25.12.2011	8,25	0,027500000	150,95
26.12.2011–13.09.2012	8	0,026666667	162,43
14.09.2012–26.11.2014	8,25	0,027500000	512,07
Итого			2 769,20

* По данным официального сайта Центрального Банка Российской Федерации [4].

По состоянию на 29 ноября 2004 г. выявленная недоимка составляла 2316 руб. Сумма начисленной пени на 26 ноября 2014 г. составила

2769,2 руб. и превысила сумму недоимки на 453,2 руб. по истечении 10 лет. Таким образом, организации надлежит уплатить 5085,2 руб.

При статистической обработке данных о величине налоговой задолженности в число хозяйствующих субъектов, по которым начисленная пеня превышает сумму недоимки, чаще всего попадают «брошенные организации», не ведущие хозяйственной деятельности, но не оформившие ее прекращение документально, а также лица, прекратившие деятельность в качестве индивидуальных предпринимателей, но не погасивших при закрытии выставленную к оплате недоимку. Наличие свидетельства о прекращении предпринимательской деятельности в данном случае не освобождает должника от необходимости уплаты налога. На практике указанные должники редко проявляют инициативу по уплате налога, и если налоговая инспекция и выставляет требование об уплате налога, то большинство должников обращаются в суд по причине истечения срока исковой давности.

Важно отметить различие понятий «налоговая недоимка» и «налоговая задолженность» различными структурами и органами исполнительной власти. Специалисты налоговой инспекции определяют понятие «недоимка» как невыполненные должниками перед бюджетом обязательства, в том числе налог и начисленные по нему пени, в отношении которых еще не были приняты меры урегулирования, а понятие «задолженность» — недоимка, в отношении которой были приняты меры урегулирования, а также штрафы за нарушение законодательства по налогам и сборам. Муниципальные образования при работе с налоговой недоимкой в процессе упрощения понятий для оптимизации работы несколько искажают рассматриваемые определения. Недоимка определяется муниципальными образованиями как суммы неоплаченного налога, независимо от того, принимались ли к суммам налога меры урегулирования или нет, а задолженность — как суммы неоплаченного налога, пеней и штрафов.

Понятие задолженности, равнозначное налоговой недоимке, применяется в п. 4 ст. 69 НК РФ, в котором указано, что требование об уплате налога должно содержать сведения о сумме задолженности по налогу. При этом в п. 2 данной статьи указано, что требование об уплате налога направляется налогоплательщику при наличии у него недоимки [2]. Таким образом, можно сделать вывод, что законодатель в данном случае под «задолженностью по налогу» подразумевает для неуплаченных сумм налога именно недоимку, и основанием возникновения задолженности по налогу является недоимка [5]. Учитывая все приведенные случаи употребления терминов «налоговый долг» и «налоговая задолженность», очевиден вывод о целесообразности применения понятия «налоговая задолженность», так как оно имеет более широкое значение и наиболее часто применимо на практике.

Наиболее часто используются понятия урегулированной и неурегулированной задолженности. Эти понятия тесно взаимосвязаны между собой, так как задолженность постоянно переходит из одного состояния в другое. К урегулированной относится та задолженность, к которой налоговые и другие уполномоченные на это федеральные органы либо сам налогоплательщик уже применили те или иные методы урегулирования. К методам урегулирования налоговой задолженности можно отнести: реструктуризацию; отсрочку или рассрочку налоговых платежей, налоговый кредит, которые выдаются по решению налогового органа; отсрочку или рассрочку налоговых платежей, на которые дает право решение, вынесенное судом; приостановление мер взыскания до принятия решения суда либо вышестоящего налогового органа; задолженность, в отношении которой применен весь порядок бесспорного взыскания, в том числе и передача в Службу судебных приставов; задолженность налогоплательщика, в от-

ношении которого инициирована процедура банкротства [6]. Каждый из методов урегулирования налоговой задолженности имеет свою специфику и особенности. К неурегулированной задолженности относится невозможная к взысканию задолженность и неуплачен-

ные в срок налоговые платежи, которые являются недоимкой. Выделяя урегулированную и неурегулированную налоговую задолженность как составные части совокупной налоговой задолженности, представим структуру совокупной налоговой задолженности (рис. 1).

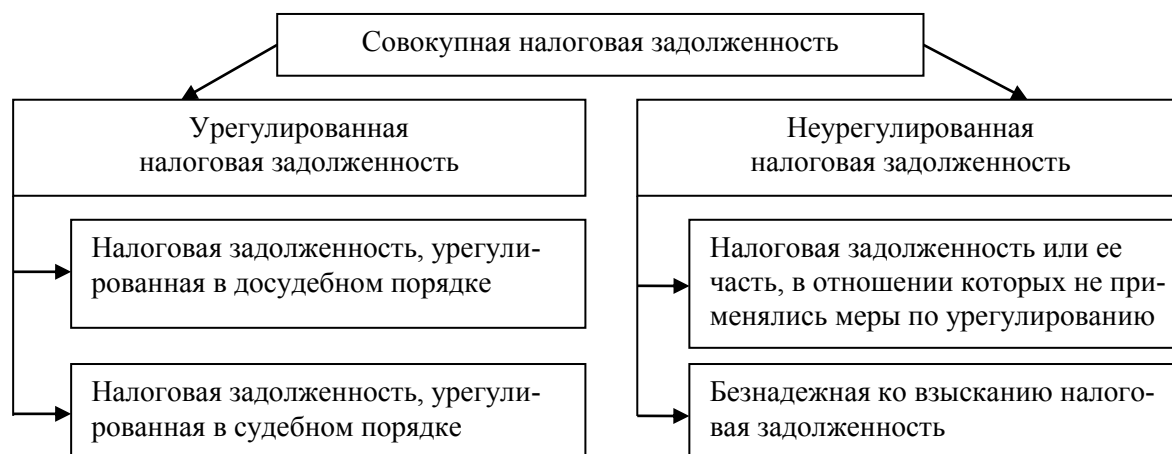


Рисунок 1 — Структура совокупной налоговой задолженности в зависимости от применения мер урегулирования*

* Составлен с использованием данных официального сайта ФНС России [7].

При проведении анализа структуры налоговой задолженности актуальным является сравнение уровня задолженности по субъектам. При этом нецелесообразно сравнивать уровень налоговой задолженности в бюджет области с уровнем налоговой задолженности в бюджет города, так как сравниваемые данные будут несопоставимы. В связи с этим приведем вариант структурирования налоговой задолженности в консолидированный бюджет Российской Федерации по уровням бюджетов (рис. 2). Учитывая разный размер ставок по тем или иным налогам, разные сроки уплаты и объекты налогообложения, на практике принято анализировать налоговую задолженность в разбивке по видам налогов. Структурирование должно производиться строго в рамках одного бюджета, иначе данные будут несопоставимы. Муниципальное образование, являясь заинтересованной стороной при

взимании налога, но не имея широкого круга полномочий, закрепленных законодательством, привлекает к содействию федеральные службы. С созданием электронных баз данных и появлением возможности сбора и систематизации контактной информации физических и юридических лиц начала проводиться активная индивидуальная работа с налогоплательщиками, позволяющая получать оперативную информацию о состоянии задолженности и мерах, принимаемых по ее погашению, что упростило схему взаимодействия с налогоплательщиками и дало возможность осуществления контроля исполнения обязательств, данных должниками по погашению налогов. Эффективность проводимых мероприятий различна и зависит от широкого перечня факторов, в ряде случаев возможно возникновение спорных моментов в рамках действующего законодательства.

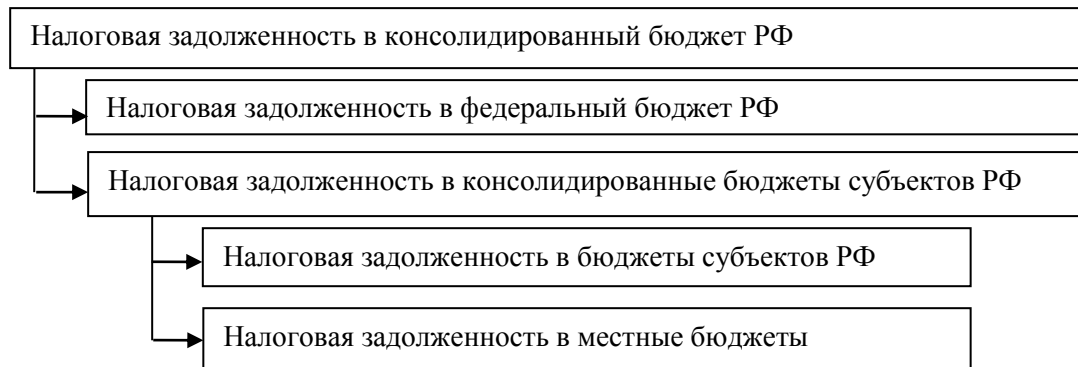


Рисунок 2 — Структура совокупной налоговой задолженности в зависимости от уровня бюджета*

* Составлен автором с использованием данных официального сайта ФНС России [7].

Дальнейшая разработка мероприятий по снижению налоговой задолженности будет направлена на минимизацию рисков для сторон-взыскателей, на предупреждение нормативно-правовых несоответствий и повышение эффективности взыскания.

Библиографический список

1. Кассовое исполнение Федерального бюджета на 01.07.2014 [Электронный ресурс] : данные Федерального Казначейства. — Режим доступа : <http://info.minfin.ru/fbdohod.php> (Дата обращения: 02.12.2014).

2. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : [Федеральный Закон № 117-ФЗ от 05.08.2000. Принят Государственной Думой 19.07.2000, по состоянию на 06.04.2015] // СПС «Консультант Плюс» (Дата обращения: 28.06.2015).

3. Понятие недоимки и причины ее возникновения [Электронный ресурс] // Опись дела. — Режим доступа : <http://opisdela.ru/?p=1134> (Дата обращения: 02.06.2015).

4. Ставка рефинансирования Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс] : [Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации]. — Режим доступа : http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics

[/refinancing_rates.htm](#) (Дата обращения 20.01.2015).

5. Галкин, А. В. Понятие налоговой задолженности по российскому законодательству // Финансовое право. — 2009. — № 10. — С. 4–8.

6. Бондарь, О. А. Совокупная налоговая задолженность: понятие, структура и принципы ее снижения // Актуальные вопросы экономики и управления : материалы междунар. науч. конф. — М. : ПРИОР, 2011. — Т. I. — С. 64–67.

7. Налоговая аналитика [Электронный ресурс] : [Официальный сайт ФНС России]. — Режим доступа : <http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm> (Дата обращения 12.02.2015).

Bibliographic list

1. The cash administration of the Federal budget on 01.07.2014 [Electronic resource] : Data of Federal Treasury. — URL : <http://info.minfin.ru/fbdohod.php> (Date of access: 02.12.2014).

2. Tax code of Russian Federation [Electronic resource] : [Federal law № 117-FZ from 05.08.2000. Accepted by State Duma on 19.07.2000, on 06.04.2015 // LRS «Consultant Plus» (Date of access: 28.06.2015).

3. Concept of a tax arrear and reason of its origin [Electronic resource] // Record statement. — URL : <http://opisdela.ru/?p=1134> (Date of access: 02.06.2015).

4. Refinancing rate of Central Bank of Russian Federation [Electronic resource] : [official site of Central Bank of Russian Federation]. — URL : http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/refinancing_rates.htm (Date of access: 20.01.2015).

5. Galkin, A. B. Concept of a tax debt by the Russian legislation // Financial law magazine. — 2009. — № 10. — P. 4–8.

6. Bondar', O. A. Cumulative tax debt: concept, structure and principles of its decrease // Topical issues of economy and management : materials of int. scientific conf. — M. : PRIOR, 2011. — Т. I. — P. 64–67.

7. Tax analytics [Electronic resource] : [official site of Federal Tax Service of Russian Federation]. — URL : <http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm> (Date of access: 12.02.2015).

Я. А. Суходолов

СОВРЕМЕННАЯ СПЕЦИФИКА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКОЙ

Аннотация

В статье рассмотрена специфика внешнеторговых связей Российской Федерации с Китайской Народной Республикой на современном этапе развития. Представлены данные о динамике двухсторонней торговли и анализ товарной структуры экспортно-импортных операций между странами. Показаны основные направления развития российско-китайской внешней торговли и необходимость изменения товарной структуры российского экспорта путем повышения конкурентоспособности экспортно ориентированных отраслей российской промышленности.

Ключевые слова

Внешняя торговля, экспорт, импорт, Россия, Китай.

Ya. A. Sukhodolov

MODERN SPECIFICS OF FOREIGN TRADE COMMUNICATIONS OF RUSSIAN FEDERATION WITH PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA

Annotation

In article specifics of the foreign trade communications of Russian Federation with People's Republic of China at present stage of development are considered. Data on dynamics of bilateral trade and analysis of commodity structure of export-import transactions between the countries are submitted. The main directions of development of Russian-Chinese foreign trade are shown and need of change of commodity structure of Russian export by increase of competitiveness is export the focused branches of the Russian industry.

Keywords

Foreign trade, export, import, Russia, China.

В настоящее время развитие российско-китайских отношений характеризуется достаточно большим количеством точек соприкосновения стратегических

интересов в экономической, политической, культурной, экологической, гуманитарной и других сферах деятельности. Страны организуют диалог друг с дру-

гом на национальном (между странами подписано значительное количество двухсторонних соглашений и договоров, в том числе «О добрососедстве, дружбе и сотрудничестве между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой») и наднациональном уровнях (в рамках Шанхайской организации сотрудничества, БРИКС, АТЭС, Совета безопасности ООН и др.). Специалисты полагают, что от эффективности взаимоотношений России и Китая во многом зависит складывающаяся в настоящее время структура мирового порядка.

Заинтересованность в политической стабильности и экономическом развитии, схожесть взглядов по многим международным вопросам (создание многополярного мироустройства, сохранение территориальной целостности и невмешательства во внутренние дела государств, поддержание сложившейся системы международного права и др.) позволили России и Китаю укрепить двухсторонние связи.

Между странами наблюдается стабильный рост взаимного товарооборота (начиная с 2010 г., Китай занимает первое место в объеме внешнеторгового оборота среди стран — внешнеторговых партнеров России [4]), развивается инвестиционное сотрудничество, реализуются совместные инфраструктурные проекты и проекты развития отдельных отраслей и территорий стран. В перспективе прогнозируется существенное увеличение внешнеторгового оборота между странами — до 200,0 млрд долл. в 2020 г. (однако это значительно меньше, чем объемы торговли КНР с такими странами, как США, Япония, Южная Корея, Германия) [8].

В целом, динамика развития торгового сотрудничества двух стран на современном этапе может быть охарактеризована как положительная. Всего за период с 1995 по 2014 гг. российский экспорт в Китай увеличился в 11,1 раза (с 3 371 до 37 504 млн долл.), импорт — в 58,8 раза (с 865 до 50 884 млн долл.) (табл. 1).

Таблица 1 — Динамика внешней торговли России с КНР, млн долл. [4]

Год	Оборот	Экспорт	Импорт	Сальдо
1995	4 236	3 371	865	+2 506
2000	6 197	5 248	949	+4 299
2005	20 313	13 048	7 265	+5 783
2010	59 361	20 325	39 036	-18 711
2014	88 389	37 504	50 884	-13 379

Вместе с тем не может не вызывать тревоги тот факт, что на фоне явного роста стоимостных показателей внешнеторгового оборота России с Китаем происходит постепенное сужение ее внешнеторговой специализации. Значительная часть экспорта Россия приходится на сырьевые ресурсы, а не на импорт на продукцию с более высокой степенью передела, что противоречит всем известным теориям международной торговли, начиная от идей меркантилистов и заканчивая предложениями представителей современных школ экономического анализа.

На протяжении последних десятилетий в товарной структуре экспорта существенными темпами возрастает удельный вес всего лишь одной статьи — топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки (с 13,5 % в 2000 г. до 71,6 % в 2014 г.). Большинство же других статей российского экспорта характеризуется неуклонным снижением своей доли (черные и цветные металлы, химические товары, морепродукты, удобрения, целлюлоза, машины и оборудование) (табл. 2).

Таблица 2 — Доля некоторых товарных групп в экспорте России в Китай, % [4]

Товарная группа	2000	2005	2010	2014
Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки	13,5	41,3	49,5	71,6
Древесина, изделия из нее	6,8	11,3	10,7	7,0
Цветные металлы	16,0	3,8	8,4	4,0
Рыба, моллюски и ракообразные	6,0	6,9	4,9	3,1
Руды, шлаки и зола	0,2	3,4	4,7	2,9
Химические товары	11,2	6,8	8,4	2,8
Удобрения	9,1	8,2	3,9	2,3
Бумажная масса, целлюлоза	6,1	2,9	2,5	1,9
Драгоценные камни	–	0,4	2,0	1,2
Машины и оборудование	4,5	2,1	1,4	1,1
Минеральные продукты	0,3	0,2	0,4	0,4
Бумага, картон	1,9	0,7	0,3	0,2
Черные металлы	15,3	10,9	1,2	0,1
Прочие товары	9,1	1,1	1,7	1,5
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0

Товарная структура российского импорта из Китая сохраняет свою производственно-потребительскую направленность. Превалирующими импортными статьями являются: машины и оборудование (36,1 %), химические товары (8,4 %) и одежда (6,0 %). В свою очередь в сложившейся структуре российского импорта из КНР особое беспокой-

ство вызывает даже не рост удельного веса товарной группы «машины и оборудование», а увеличение закупок химических товаров (с 4,8 % в 2000 г. до 8,37 % в 2014 г.) и мебели (с 0,5 % в 2000 г. до 4,46 % в 2014 г.), что является парадоксом для страны, входящей в число лидеров по запасам соответствующих ресурсов (табл. 3).

Таблица 3 — Доля некоторых товарных групп в импорте России из Китая, % [4]

Товарная группа	2000	2005	2010	2014
Машины и оборудование	8,2	20,1	38,4	36,1
Химические товары	4,8	5,8	8,0	8,4
Одежда текстильная	16,0	12,0	6,1	6,7
Обувь	15,4	8,6	7,9	6,0
Одежда из трикотажа	11,0	7,9	6,0	6,0
Пушнина	1,8	12,6	2,9	4,8
Мебель, матрасы	0,5	1,4	2,9	4,5
Текстильные изделия	1,9	4,2	1,9	3,2
Изделия из черных металлов	–	–	3,4	3,0
Изделия из кожи	20,3	8,9	2,5	1,9
Игрушки и спортивный инвентарь	1,4	1,7	1,5	1,7
Керамические изделия	1,0	1,2	0,7	1,0
Продукты из овощей и фруктов	0,6	1,1	1,0	0,8
Мясные продукты	0,6	0,7	1,0	0,7
Овощи, горох, фасоль	0,7	0,7	0,9	0,6
Фрукты	1,0	0,7	0,8	0,6
Минеральное топливо	2,2	0,9	0,8	0,3
Трикотаж	0,6	0,4	0,7	0,3
Прочие товары	12,0	11,1	12,6	13,5
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0

Данные тенденции приобретают еще более негативную окраску на фоне роста с 2006 г. отрицательного сальдо торгового баланса России с Китаем, которое к настоящему моменту составляет порядка 13,0 млрд долл. (см. табл. 1).

При наличии значимых резервов роста и существующих возможностей расширения номенклатуры экспорта Россия год от года занимает узкую товарную нишу, специализируясь в международном разделении труда исключительно на ресурсоемких (энергетических) производствах. Причиной этому является низкий уровень конкурентоспособности большого количества отраслей как обрабатывающей промышленности и сферы услуг, так сельского хозяйства, а также сильнейшая зависимость развития экономики современной России от влияния внешних факторов.

В принципе, реалии сегодняшнего дня в торговле двух стран не возникли неожиданно. Этому предшествовало несколько этапов. Изначально Россия потеряла свои позиции на китайском рынке по поставкам военно-технической продукции. С середины 1990-х и до начала 2000-х гг. военно-техническое сотрудничество (ВТС) являлось одним из преобладающих в российско-китайских отношениях: ежегодно китайская сторона приобретала у России соответствующую продукцию на сумму от 2,0 до 2,5 млрд долл., что составляло порядка 40 % общих доходов России от всего ее экспорта вооружений и техники. Российские истребители Су-27, системы противовоздушной обороны, боевые корабли и непосредственно российские военные технологии легли в основу масштабной модернизации китайской армии. В начале 2000-х гг. военно-техническое сотрудничество двух стран стало еще более интенсивным в результате принятия Россией специальной государственной программы: были значительно увеличены суммы контрактов, лицензионных соглашений, открыт доступ к новым российским видам высокотехнологич-

ных систем вооружений. Однако в последующем китайская сторона, грамотно использовав российский потенциал в военно-технической сфере и определив свои национальные приоритеты, на основе использования российских лицензий стала создавать собственное производство соответствующей продукции. В результате Россия столкнулась с проблемой постепенной потери китайского рынка: с конца 90-х гг. осуществлялись поставки в эту страну только авиационных двигателей, бортовых радаров, отдельных запасных частей и комплектующих, в то время как КНР теперь самостоятельно выходит на мировой рынок вооружений, напрямую и достаточно жестко конкурируя с Россией по ряду товаров, производимых на основе российских же технологий [7].

Примерно такая же ситуация сложилась в настоящее время и по поставкам России в Китай продукции черной металлургии. В частности, известно, что сегодня КНР, благодаря достаточным запасам руд черных металлов, в первую очередь железной руды и марганца, пытается не только создавать свой внутренний рынок самостоятельно, но и выходить с соответствующей продукцией на мировой рынок. Между тем изначально Россия входила в число ведущих экспортеров соответствующей продукции на территорию Китая: еще в 2000 г. удельный вес соответствующей товарной группы в экспорте страны составлял 15,3 %, а в 2014 г. снизился до 0,1 %. В целях защиты отечественных производителей на относительно молодом национальном рынке Китай ввел антидемпинговые пошлины на продукцию черной металлургии, поставляемой из России. Применительно к рынку продукции черной металлургии и соответствующим поставкам из России это горячекатаный и холоднокатаный прокат, электротехническая, трансформаторная сталь, сплавы [5].

В сложившейся ситуации специалисты предлагают три возможных сце-

нария дальнейшего развития двухсторонних торговых взаимоотношений России и КНР [2].

Сценарий первый: параллельный экономический рост Китая и России. Он представляется наиболее оптимальным с точки зрения российско-китайского сотрудничества и укрепления позиций Российской Федерации в мире. Для его реализации необходимы благоприятная международная обстановка и определенные усилия со стороны Китая и России, в частности проявление российским руководством и российской общественностью политической воли к широкому привлечению рабочей силы и инвестиций из КНР для освоения Сибири и Дальнего Востока, включая разработку полезных ископаемых и развитие инфраструктуры, в том числе на условиях концессии.

Сценарий второй: быстрый экономический рост и качественные сдвиги в народном хозяйстве Китая не сопровождаются структурными сдвигами и адекватным ростом экономического потенциала России. В этом случае стратегическое партнерство России и Китая будет постепенно замещаться доминированием последнего с перспективой превращения восточных регионов России в сырьевую базу КНР.

Сценарий третий: Китай и Россия не в состоянии обеспечить высокие темпы экономического роста в течение достаточно длительного исторического срока. В этом случае Россия может оказаться перед угрозой массового наплыва китайских беженцев.

В настоящее время третий сценарий, в отношении КНР, видится наименее вероятным — в связи с динамикой развития ее экономики. Соответственно, будущее развитие двухсторонних отношений стран становится зависимым в первую очередь от усилий России: либо она осуществляет структурные сдвиги в экономике и в данном случае, осуществляя параллельный экономический рост с КНР, углубляет и диверсифицирует торгово-экономическое сотрудни-

чество с ней, либо, оставляя все как есть, окончательно превращается в сырьевой придаток Китая.

В официальных заявлениях политических лидеров обеих стран развитие двухсторонних отношений трактуется как взаимовыгодное сотрудничество, рассматривается в качестве приоритетного направления их внешней политики, которое позволит усилить экономическую мощь и международную конкурентоспособность России и Китая [6].

Китайская сторона считает возможным достижение этих целей в случае оптимизации структуры внешней торговли двух стран, расширения сфер их торгового взаимодействия, повышения качества торговых связей между странами. В частности, председатель КНР Си Цзиньпин в своем выступлении в МГИМО 23 марта 2013 г. отметил, что в дальнейшем Китаю и России необходимо развивать сотрудничество в сфере высоких технологий, космоса и авиации, трансграничной инфраструктуры, научных исследований и производства, способствовать привлечению взаимных инвестиций в области реализации крупных проектов стратегического значения на территории России и Китая [9].

Кроме того, по мнению китайских специалистов, необходимо уделить пристальное внимание непосредственно самой российской экономике: обеспечить внедрение различных научных и технологических инноваций; увеличить привлекательность инвестиций в экономику; принять меры для предотвращения оттока капитала из страны; развивать ее конкурентный внутренний рынок и уменьшить влияние государства на него; проводить сбалансированную бюджетную политику, для обеспечения финансовой стабильности России. Озабоченность со стороны Китая в отношении экономики России связана с тем, что КНР рассматривает ее не только в качестве страны — поставщика ресурсов и покупателя китайской продукции, но и в качестве перспективного

направления для китайских инвестиций [3]. В свою очередь, российские специалисты полагают, что китайский фактор является очень важным во внешней политике страны, а значение участия Китая в реализации планов по экономическому развитию Сибири и Дальнего Востока, предусмотренных «Программой сотрудничества между регионами Дальнего Востока и Восточной Сибири Российской Федерации и Северо-Востока Китайской Народной Республики», будет только возрастать [11].

Приоритетными направлениями развития внешнеэкономических связей России с Китаем, определенными в «Концепции социально-экономического развития России до 2020 г.» [1], являются продвижение российской продукции (сельскохозяйственной, машиностроительной и наукоемкой) на рынок Китая, снятие существующих ограничений на экспорт российской продукции (металлургической и химической промышленности, продукции телекоммуникационного сектора), а также участие российских предприятий в реализации инвестиционных проектов по модернизации промышленной базы, транспортной и энергетической (атомной, электросетевой) инфраструктуры, привлечение инвестиций в развитие приграничной инфраструктуры, добычи и переработки природных ресурсов (лесные, углеводороды, металлургия и сельское хозяйство), реализация совместных проектов в сфере НИОКР и образования, борьба с теневой экономикой и нарушением прав на интеллектуальную собственность. В целях реализации данных намерений на межправительственном и корпоративном уровне подписано большое количество соглашений и договоров в различных сферах взаимоотношений.

Для реализации совместных проектов создан Российско-китайский государственный инвестиционный фонд с объемом средств в 4,0 млрд долл., основным направлением деятельности которого будет реализация проектов, отраженных в

программе сотрудничества регионов Восточной Сибири и Дальнего Востока России с провинциями северо-востока Китая [10]. Привлечение инвестиций для реализации совместных проектов также возможно за счет средств «Азиатского банка инфраструктурных инвестиций» и «Нового банка развития БРИКС», которые созданы в целях реализации инфраструктурных проектов в Азии и на территории стран БРИКС соответственно.

Исполнение заявленных совместных российско-китайских проектов и намерений позволит активизировать развитие регионов Сибири и Дальнего Востока, в первую очередь, путем реализации проектов, направленных на расширение внешней торговли, а также реализации инвестиционных проектов, направленных на углубление переработки сырьевых ресурсов, создание импортозамещающих производств, формирование новой и модернизации существующей инфраструктуры.

В результате развития сотрудничества Россия сможет производить высокотехнологичную продукцию, востребованную и конкурентоспособную на мировых рынках. В данном случае российская сторона может получить от своего партнера столь необходимые ей для дальнейшего развития инвестиции, конкурентоспособные технологии, и, самое главное, по названным направлениям у нее есть реальный шанс организовать совместное производство на своей стороне, задействовав российские кадры и получив импульс к развитию инфраструктуры. При этом, несмотря на то что Китай является наиболее перспективным партнером для углубления внешнеторговых отношений, России, в рамках выбранной стратегии «поворота на Восток», необходимо развивать сотрудничество с другими странами АТР, например с Индией. Превалирование российско-китайских отношений в структуре внешних связей делает их неравноправными и может привести к попаданию России в зависимость от

внешней политики Китая. Возможные риски углубления российско-китайского взаимодействия необходимо минимизировать с помощью мер государственного контроля и регулирования.

Библиографический список

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации № 1662-р от 17.11.2008 «Об утверждении Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.» [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс».
2. Титаренко, М. Л. Геополитическое значение Дальнего Востока. Россия, Китай и другие страны Азии. — М.: Памятники исторической мысли, 2000.
3. Российско-Китайское торгово-экономическое сотрудничество [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.crc.mofcom.gov.cn/crweb/rcc/info/Article.jsp?col_no=107&a_no=237022.
4. Официальный сайт Федеральной таможенной службы России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.customs.ru>.
5. Официальный сайт Торгового представительства России в Китае [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.russchinatrade.ru/ru/ru-cn-cooperation/torg_ogran.
6. Официальный сайт Президента России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://2002.kremlin.ru/pressa/2001100101.html>.
7. Официальный сайт Института стратегического анализа и прогноза (ИСАП) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.easttime.ru>.
8. Официальный сайт журнала ChinaPRO [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.chinapro.ru/rubrics/12/6761>.
9. Официальный сайт газеты «Жэньминь жибао» на русском языке [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://russian.people.com.cn/31519/8180469.html>.

10. Официальный сайт газеты «Коммерсантъ» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/1792299?themeid=198>.

11. Россия и Китай. — 2013. — № 9. — С. 32.

Bibliographic list

1. Order of Government of Russian Federation № 1662-R of 17.11.2008 «On approval of the Concept long-term socially-economic development of the Russian Federation for the period up to 2020» [Electronic resource] // LRS «ConsultantPlus».

2. Titarenko, M. L. Geopolitical importance of Far East. Russia, China and other Asian countries. — M.: Monuments of historical thought, 2000.

3. Russian-Chinese trade and economic cooperation [Electronic resource]. — URL: http://www.crc.mofcom.gov.cn/crweb/rcc/info/Article.jsp?col_no=107&a_no=237022.

4. Official website of Federal customs service of Russia [Electronic resource]. — URL: <http://www.customs.ru>.

5. Official website of Trade representation of Russia in China [Electronic resource]. — URL: http://www.russchina-trade.ru/ru/ru-cn-cooperation/torg_ogran.

6. Official website of President of Russia [Electronic resource]. — URL: <http://2002.kremlin.ru/pressa/2001100101.html>.

7. Official website of Institute of strategic analysis and prognosis (ISP) [Electronic resource]. — URL: <http://www.easttime.ru>.

8. Official website of magazine China PRO [Electronic resource]. — URL: <http://www.chinapro.ru/rubrics/12/6761>.

9. Official website of newspaper «People's daily» in Russian [Electronic resource]. — URL: <http://russian.people.com.cn/31519/8180469.html>.

10. Official website of newspaper «Kommersant» [Electronic resource]. — URL: <http://www.kommersant.ru/doc/1792299?themeid=198>.

11. Russia and China. — 2013. — № 9. — P. 32.

В. В. Филонич

**РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ:
ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ, ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ**

Аннотация

В статье исследованы правовые и финансовые условия развития малого и среднего предпринимательства (МСП) в России. Определено, что в 2014 г. большое количество законодательных инициатив способствовало оптимизации финансовых условий функционирования МСП. Особое внимание было сосредоточено на государственном контроле и надзоре, налоговой нагрузке и обеспечении доступа к закупкам госкомпаний. Регулирование данных параметров позволит МСП выйти на новый уровень развития, обеспечит их финансовую устойчивость и количественный рост в будущем. Между тем существование нерешенных проблем, прежде всего с финансовым обеспечением МСП, вызывает необходимость формирования эффективной системы субсидирования и открытия доступа для МСП к внешним источникам финансирования.

Ключевые слова

Малое и среднее предпринимательство, государственный контроль и надзор, налоговая нагрузка, государственные закупки, субсидии.

V. V. Filonich

**DEVELOPMENT OF SMALL AND AVERAGE BUSINESS IN RUSSIA:
LEGAL ASPECTS, FINANCIAL CONDITIONS**

Annotation

In article legal and financial conditions of development of small and average business (MSP) in Russia are investigated. It is defined that in 2014 a large number of legislative initiatives promoted optimization of financial operating conditions of MSP. The special attention was concentrated on the state control and supervision, tax burden and ensuring access to purchases of state companies. Regulation of these parameters will allow MSP to come to a new level of development, will provide their financial stability and proliferation in the future. Meanwhile existence of unresolved problems, first of all, with financial security of MSP, causes the necessity of formation of effective system of subsidizing and opening of access for MSP to external sources of financing.

Keywords

Small and average business, state control and supervision, tax burden, government procurements, subsidies.

При наступлении финансового кризиса первым его неблагоприятные последствия на себе ощущает малый бизнес, так как именно он является одной из тех сфер бизнеса, которая наименее защищена от внешнего экономического воздействия. В 2014 г. си-

туация на валютном рынке повлекла за собой серьезные последствия для крупных предприятий. При этом государство стремится применять все возможные мероприятия для развития и поддержания малого и среднего предпринимательства, ведь за счет этого последствия

кризиса могут быть максимально нивелированы, и экономика восстановится быстрее.

Экономическая ситуация в России в 2014 г. предопределила необходимость формирования и реализации достаточно большого количества законодательных инициатив и актов, направленных на поддержку малого и среднего предпринимательства. Большинство из них уже реализуются, другие будут реализованы в долгосрочной перспективе. Но наряду с этим реализуются мероприятия, вступающие в противоречие с заявленным курсом. В этом ключе необходимо дать оценку складывающейся ситуации и выявить наиболее значимые позитивные и негативные изменения, которые затрагивают малый и средний бизнес и лежат в области осуществления государственного контроля деятельности таких предприятий, а также налоговой нагрузки на бизнес и участия в государственных закупках и тендерах.

Для объективности анализа приведем некоторые статистические данные. В России, по информации Росстата, на 1 января 2014 г., зарегистрировано 5,6 млн субъектов малого и среднего предпринимательства. На них работают 25 % от общей численности занятых в экономике и приходится около 25 % от общего объема оборота продукции и услуг, производимых предприятиями по стране. 62,8 % субъектов малого и среднего предпринимательства — индивидуальные предприниматели, 37,2 % — юридические лица (из них 32,7 % — микропредприятия, 4,2 % — малые предприятия и 0,3 % — средние предприятия) [2].

В 2013 г. общее количество субъектов малого и среднего предпринимательства сократилось на 7,5 % (индивидуальных предпринимателей — на 12,7 %, малых предприятий — юридических лиц — на 3,5 %). Количество микро- и средних предприятий — юридических лиц в 2013 г., напротив, выросло на 3,9 и 15,4 %

соответственно. Основными видами деятельности малых и средних предприятий являются торговля (более 39,6 %) и предоставление услуг (35,4 %) [2].

Государственный контроль и надзор. Учитывая сложившиеся тенденции и характерные особенности ведения малого и среднего бизнеса, когда в условиях жесткой конкуренции, постоянных проверок со стороны множества контролирующих их деятельность органов «выживают» немногие, самым перспективным и правильным решением представляется освобождение на три года от плановых налоговых проверок. Несмотря на то что представители малого бизнеса надеялись на такие льготы уже начиная с 2015 г., согласно поручению Президента, изменения в законодательстве, скорее всего, вступят в силу лишь с 2016 г. Если малое предприятие на протяжении трех лет не имело нарушений налогового законодательства, то оно освобождается от проверки.

Также с 2016 г. должна начать работу новая система государственного и муниципального контроля, в основе деятельности которой лежит система оценки рисков. Фактически, чем более потенциально опасным будет являться вид деятельности, осуществляемой предприятием, тем чаще будут проводиться проверки, и наоборот. Соответствующий законопроект уже разрабатывается в Минэкономразвития России, он должен стать полноценной заменой действующему сейчас Федеральному закону № 294-ФЗ от 26.12.2008.

В этот же период времени должен постепенно вводиться в практику деятельности Единый реестр проверок, который будет размещен на специальном интернет-сайте и должен предотвратить возможность проведения необоснованных контрольных мероприятий в сфере малого бизнеса, а также обеспечить более четкий надзор за их количеством и качеством со стороны Генеральной прокуратуры РФ [3].

Каждая проверка будет иметь свой индивидуальный учетный номер, также в реестре будет храниться информация о предприятиях, подлежащих проверке, предмете проверки и основаниях для ее проведения, сроках проведения и ее результатах, принятых по ее итогам мерах, обжаловании решений или действий (бездействий) определенных органов власти и должностных лиц [1].

Налоговая нагрузка. Что касается налогообложения малого предпринимательства, то государство предусматривает некоторые налоговые послабления. В 2015–2020 гг. на уровне субъектов РФ может быть принято соответствующее законодательство о предоставлении индивидуальным предпринимателям налоговых каникул. Главным условием их предоставления будет переход на упрощенную систему налогообложения или патентную систему налогообложения в течение двух лет. В рамках налоговых каникул может быть предоставлена нулевая процентная ставка по налогам сроком на два налоговых периода с даты регистрации предпринимателя [4]. Однако есть опасения, что при принятии решений регионами о введении налоговых каникул немногие регионы решат предоставлять эти льготы, так как это чревато для региональных и муниципальных бюджетов потерей доходов. Правительством РФ сформированы специальные программы, способствующие предоставлению субъектам МСБ льгот со стороны региональных властей.

Применение режима налоговых каникул ограничено отраслевой принадлежностью индивидуального предпринимателя — льгота предоставляется только тем, кто занимается производственной деятельностью, работает в научной или социальной сфере, при этом юридические лица даже в случае их принадлежности к указанным видам деятельности воспользоваться налоговыми каникулами не могут.

Законодатели теперь также предусматривают более длительные сроки уплаты налогов за использование патента. Владение патентом менее 6 месяцев означает, что налог должен быть полностью оплачен в период действия патента, если же речь идет о периоде от 6 месяцев до года — то в течение трех месяцев после получения патента необходимо уплатить одну треть положенной суммы налога.

Кроме того, Президент РФ Владимир Путин дал поручение Правительству обеспечить в период с 2015 по 2018 гг. неизменность условий налогообложения и уплаты страховых взносов во внебюджетные фонды, установленные до 1 января 2015 г. [5]. Эксперты отмечают, что данная мера проблему полностью не решит, так как региональные власти согласно действующему законодательству имеют возможность существенно влиять на налоговую нагрузку предприятий.

Обратим также внимание на то, что все вышеназванные меры решено было реализовывать после того, как финансовая нагрузка на субъекты малого и среднего бизнеса уже была увеличена. В связи с этим на данный момент предпринимателями указывается на два негативных изменения в законодательной базе.

Во-первых, была введена обязанность организаций, применяющих УСН или ЕНВД, уплачивать налог на имущество в отношении недвижимости, облагаемой налогом исходя из кадастровой стоимости. Прежде они были освобождены от уплаты налога на имущество организаций. Изменения были внесены в ст. 346.11 НК РФ, для плательщиков УСН вступили с 1 января 2015 г., ЕНВД — еще в третьем квартале 2014 г. [6]. Речь идет о таком имуществе организаций, как торговые центры и помещения в них, нежилые помещения, используемые для размещения офисов, торговых объектов, объектов общественного питания, бытового обслужи-

вания (ст. 378.2 НК РФ). Как и прежде, субъекты РФ могут сами определять ставки налога на имущество организаций, порядок и сроки уплаты налога, налоговые льготы, а также особенности определения налоговой базы.

Во-вторых, в городах федерального значения для организаций и индивидуальных предпринимателей был введен торговый сбор [7]. Он касается торговли через объекты стационарной торговой сети как не имеющие торговых залов (кроме автозаправок), так и имеющие торговые залы. Установление ставок сбора производится региональными властями и зависит от площади объекта торговли и стоимости патента на осуществление данной деятельности (он должен быть выдан на три месяца). При этом стоимость патента также устанавливается региональными властями — она равна примерно 600 тыс. рублей, поэтому нельзя говорить о том, что данные меры действительно будут способствовать существенному снижению нагрузку.

Расширение доступа малых предприятий к закупкам госкомпаний. В 2015 г. малые и средние предприятия также получают полноценный доступ к закупкам субъектов естественных монополий, госкомпаний, госкорпораций и организаций с государственным участием, которые проводятся в соответствии с Федеральным законом № 223-ФЗ от 18.07.2011 «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» [8]. Раньше осуществление подобных процедур законодательством не регулировалось, сейчас же механизм проведения закупок прописан в Постановлении Правительства РФ № 1352 от 11.12.2014 «Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»), вступившего в силу в середине 2015 г. Согласно Постановлению у субъектов малого и среднего предпринимательства должно закупаться про-

дукции не менее чем 18 % годового стоимостного объема договоров, заключенных заказчиками, и не менее 10 % в результате закупок, участниками которых являются исключительно субъекты МСБ. Если Правительство РФ будет придерживаться своей же собственной «дорожной карты» по расширению доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием, то к 2018 г. доля таких закупок будет увеличена с 18 до 25 %.

Согласно новым правилам для представителей МСБ возросли штрафы за нарушение санитарных правил и несоблюдение закона о защите прав потребителей. Хотя, с другой стороны, такая мера необходима в современных условиях, когда социальная ответственность предпринимателей не всегда имеет место. Так, увеличение штрафов установлено в частности для учреждений общественного питания. Три четверти организаций, занимающихся предоставлением услуг общественного питания, являются малыми или микропредприятиями.

Штрафы составляют для должностных лиц и индивидуальных предпринимателей от 5 тыс. до 10 тыс. рублей, а для юридических лиц — от 30 тыс. до 50 тыс. рублей (ранее было от 2 до 3 тыс. и от 20 до 30 тыс. соответственно). По-прежнему может применяться административное приостановление деятельности на срок до 90 суток [9]. Повышение ответственности не сопровождается снижением требований, напротив, применяется все больше санкций в области осуществления государственного контроля. Это, безусловно, не способствует развитию малых форм предпринимательства и является для них еще одной актуальной проблемой функционирования, хотя позволяет надеяться на повышение качества при оказании услуг общественного питания.

В современных экономических условиях функционирование малых и средних предприятий зачастую происходит на территории арендуемых помещений. До 1 июля 2015 г. малые и средние предприятия могли приобрести такие помещения без конкурсов или аукционов, если они арендовали их по состоянию на 1 июля 2013 г. более двух лет, не имели задолженности по арендной плате, и если сами помещения не предназначены исключительно для передачи в аренду. Малые и средние предприятия с 1 июля 2015 г. были лишены возможности преимущественного права выкупа арендуемых ими у субъектов РФ или муниципальных образований помещений (Федеральный закон № 159-ФЗ от 22.07.2008 утратил силу.).

Проанализированные нами проблемы позволяют сделать вывод о том, что государственная политика поддержки малого бизнеса зачастую не носит системного характера: принимаемые в рамках одной и той же программы решения нередко противоречат друг другу, что отрицательно сказывается на секторе МСБ. Но даже если запланированные меры поддержки не были осуществлены и использованы в полном объеме, все же последнее время намечается тенденция усиления государственной поддержки большого числа инициатив, связанных с развитием малого и среднего бизнеса — введение налоговых и надзорных каникул, экономическая амнистия и т. д.

Развитие малого предпринимательства позволяет решать большое количество общественных задач. В ответ на государственную поддержку многие руководители таких организаций помогают городам, в которых работают: озеленяют территорию, на которой находится предприятие, проводят ремонт фасадов своих помещений, что благоприятно сказывается на внешнем виде как конкретного здания, так и всего города, что позволяет высвобождать

бюджетные средства и направлять их на развитие других социально и экономически значимых программ.

Поддержка субъектов малого предпринимательства производится с привлечением центров занятости населения, так как занятость населения на таких предприятиях решает проблему безработицы и обеспечивает людям более высокое качество жизни. Требования к новому бизнесу довольно строгие, так как цель поддержки малого бизнеса призвана решить и другие, прежде всего социальные задачи. Поэтому предприятия, рассчитывающие на государственную поддержку, не могут заключать вместо трудовых договоров со своими специалистами договоры подряда: это является своеобразной мерой экономии на социальных отчислениях, а значит подобное предприятие не будет рассматриваться государством как приносящее пользу обществу.

Кризис заставил крупный бизнес значительно пересмотреть свои рыночные планы, значительно урезать свои расходы на инфраструктурные проекты, сократить штат, в то время как малый бизнес оставался более гибким, адаптивным и меньше подверженным неблагоприятному воздействию. Поэтому реальная государственная поддержка малого и среднего предпринимательства обеспечит мультипликативный эффект в экономике страны.

Государственная поддержка предпринимательства. Для получения государственной поддержки необходимо предоставить соответствующие документы и подготовить бизнес-план. Несмотря на кажущуюся легкость процедуры, статистика говорит об обратном: отечественных предпринимателей, решивших открыть свой бизнес, у нас в разы меньше, чем, например, в США (в 13 раз) и в Англии и Германии (в 6–8 раз).

Основные трудности, с которыми приходится столкнуться новому предпринятию, представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 — Проблемы организации нового бизнеса в России

С помощью создания специальных программ для бизнеса государство стремится решить данные проблемы.

Поддержка является многоуровневой и предоставляется по нескольким направлениям, отраженным на рисунке 2.

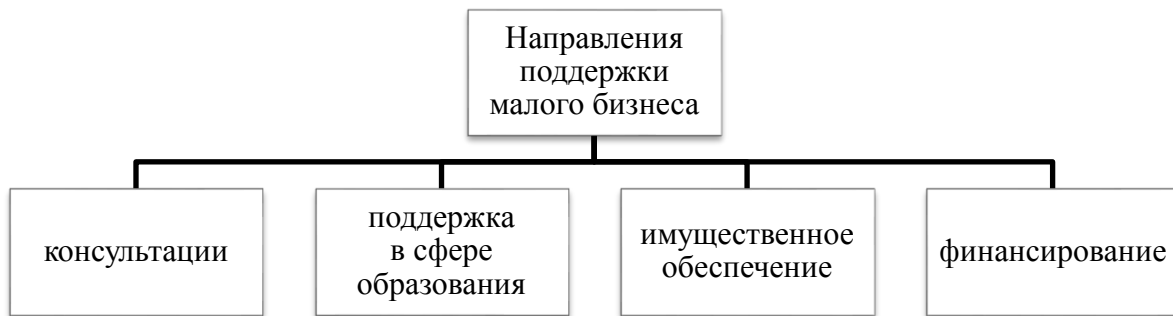


Рисунок 2 — Направления поддержки малого бизнеса

Сейчас в России функционирует более 1300 центров, основная функция которых заключается в консультировании начинающих предпринимателей. Подобные центры существуют практически в каждом регионе, даже в небольших районных поселениях, но большее количество консультационных пунктов сосредоточено в крупных городах, многие из них включают в себя бизнес-школы. В подобных центрах можно получить аутсорсинговые услуги бухгалтера, воспользоваться юридической помощью, также нередко они осуществляют образовательные услуги при

поддержке ведущих вузов региона. Проблемой существования таких центров является их неравномерная дифференциация на территории страны — их много в европейской части и достаточно мало в Сибири и на Дальнем Востоке.

В рамках имущественного обеспечения бизнесменам предоставляются выгодные условия аренды необходимых им площадей, в которых есть телефонная связь, Интернет и другие коммуникации. Помощь с точки зрения финансов наиболее сложна и важна. В таблице 1 приведены данные о финансировании мероприятий в 2015 г.

Таблица 1 — Финансирование мероприятий в 2015 г., млрд руб.*

	Субсидии на поддержку МСП	Софинансирование объектов капитального строительства
Федеральный закон о бюджете	19,17	1,8
Объём доведённого лимита (в размере до 90%)	17,26	1,62
Предусмотрено на проведение сплошного обследования Росстатом	0,35	нет
ИТОГО к распределению	16,9	1,62

* Составлена автором по данным Росстата.

Поддержка малого бизнеса при помощи материальных средств бывает нескольких видов:

- гранты на открытие и развитие;
- субсидирование уже работающих предприятий, которые занимаются инновациями или работают в приоритетных для государства областях (сейчас это по большей части сельское хозяйство);
- помощь в выплате кредитов и средств по договору лизинга;
- льготы на аренду мест в профильных выставках, ярмарках;
- субсидирование [10].

При использовании государственной финансовой поддержки необходимо осознавать тот факт, что создать бизнес исключительно на государственный заемный капитал невозможно — личные средства все равно необходимы, так как все равно на первоначальном этапе

предпринимателю придется понести затраты на написание бизнес-плана и юридическую регистрацию предприятия. На рисунке 3 представлены обязательные для получения субсидии условия.

Подводя итог, необходимо отметить, что само по себе количество мероприятий, направленных на поддержку малого бизнеса в России в будущем возрастет: в основном эти решения касаются снижения налоговой нагрузки, формирования механизмов страхования бизнеса, облегчения его доступа к кредитным ресурсам. Малое и среднее предпринимательство во всех странах является приоритетной сферой экономики, поэтому государство активно участвует в функционировании данных организаций и инициирует изменения законодательства и другие меры, которые направлены на укрепление данного сектора.

Наличие утвержденной государственной программы субъекта РФ									
Наличие в бюджете субъекта РФ бюджетных ассигнований на исполнение государственной программы субъекта РФ									
↓									
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА СУБЪЕКТА РФ									
↓									
Размещение информации об условиях, порядке и распределении субсидий в сети Интернет									
Обеспечение проведения ежегодной проверки органом государственного (муниципального) финансового контроля									
Исполнение законодательства об осуществлении закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных или муниципальных нужд у субъектов малого предпринимательства									
Обеспечение соответствия значений показателей в государственной программе субъекта Российской Федерации и значениям показателей результативности использования субсидий, установленных соглашениями									
Разработка и утверждение плана мероприятий («дорожной карты») в сфере развития МСП и публикация его на официальных сайтах									
Размещение отчетов о достижении значений целевых показателей результативности, предусмотренных «дорожной картой» на официальных сайтах									

Рисунок 3 — Обязательные условия предоставления субсидии субъектам МСП*

* Составлен автором.

Библиографический список

1. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц : [Федеральный закон № 223-ФЗ от 18.07.2011] // СПС «Консультант Плюс».

2. О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации : [Федеральный закон Российской Федерации от 29.11.2014 № 382-ФЗ]

Федерации № 52-ФЗ от 02.04.2014] // Российская газета. — 2014. — № 6349.

3. О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации : [Федеральный закон от 29.11.2014 № 382-ФЗ] // СПС «Консультант Плюс».

4. О внесении изменения в статью 6.6 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях : [Федеральный закон № 436-ФЗ от 22.12.2014] // СПС «Консультант Плюс».

5. О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации : [Федеральный закон № 477-ФЗ от 29.12.2014] // СПС «Консультант Плюс».

6. О внесении изменений в Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» : [Федеральный закон № 511-ФЗ от 31.12.2014] // СПС «Консультант Плюс».

7. Основные показатели деятельности малых предприятий (включая микропредприятий) за 2013 и 2014 гг. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/inst-preob/tab-mal_pr_m.htm.

8. Государственная поддержка малого бизнеса [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://finbasis.ru/podderzhka-malogo-biznesa>.

9. Единый реестр проверок размещается в Интернете [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://economy.gov.ru/minec/press/news>.

10. Тарифы страховых взносов в соцфонды РФ заморожены до 2017 г. // Expert Online [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://expert.ru/2014/12/2/tarifyi-strahovyih-vznosov-v-sotsfondyi-rf-zamorozhenyi-do-2017-goda/?n=87778>.

Bibliographic list

1. About purchases of goods, works, services by separate types of legal entities : [Federal law № 223-FZ of 18.07.2011] // LRS «Consultant Plus».

2. About modification of parts of the first and second of the Tax code of Russian Federation and separate acts of Russian Federation : [Federal law of Russian Fed-

eration № 52-FZ of 02.04.2014] // Rossiyskaya Gazeta. — 2014. — № 6349.

3. About introduction of changes in part the first and second Tax code of Russian Federation : [Federal law № 382-FZ of 29.11.2014] // LRS «Consultant Plus».

4. About modification of article 6.6 of Code of Russian Federation about administrative offenses : [Federal law № 436-FZ of 22.12.2014] // LRS «Consultant Plus».

5. About modification of part the second Tax code of Russian Federation : [Federal law № 477-FZ of 29.12.2014] // LRS «Consultant Plus».

6. About modification of the Federal law «About protection of the rights of legal entities and individual entrepreneurs at implementation of the state control (supervision) and municipal control» : [Federal law № 511-FZ of 31.12.2014] // LRS «Consultant Plus».

7. The main indicators of activity of small enterprises (including the microenterprises) for 2013 and 2014 [Electronic resource]. — URL : http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/inst-preob/tab-mal_pr_m.htm.

8. State support of small business [Electronic resource]. — URL : <http://finbasis.ru/podderzhka-malogo-biznesa>.

9. The unified register of checks will be posted online [Electronic resource]. — URL : <http://economy.gov.ru/minec/press/news>.

10. Tariffs of insurance premiums in sotsfonda of Russian Federation are frozen till 2017 // Expert Online [Electronic resource]. — URL : <http://expert.ru/2014/12/2/tarifyi-strahovyih-vznosov-v-sotsfondyi-rf-zamorozhenyi-do-2017-goda/?n=87778>.

*Н. М. Фомичева, И. И. Добросердова,
Т. Г. Тумарова, А. Э. Сулейманкадиева*

ОБ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ НЕПРЕРЫВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются основные направления и задачи государственной политики в области развития экономики знаний и делается упор на второй уровень высшего образования (систему магистерской подготовки), являющейся одним из ведущих уровней системы непрерывного образования. В работе предлагается организационно-экономическая модель инновационного партнерства участников триады «система непрерывной науки — система непрерывного образования — система реальной экономики», государства и рыночной системы.

Ключевые слова

Триада «система непрерывной науки — система непрерывного образования — система ареальной экономики», организационно-экономический механизм инновационного партнерства, система магистерской подготовки.

*N. M. Fomicheva, I. I. Dobroserdova,
T. G. Tumarova, A. E. Suleimankadijeva*

ON ORGANIZATION AND ECONOMIC MODEL OF MANAGEMENT OF CONTINUOUS EDUCATION SYSTEM

Annotation

Article examines the main directions and tasks of the state policy in the field of Knowledge Economy and focuses on the system of master's program education, which is one of the top levels of the system of continuous education. We propose organization and economic model of innovation partnership triad members «Continuous Scientific System — Lifelong Education System — System of Real Economy», the state and the market system.

Keywords

The triad «Continuous Scientific System — Lifelong Education System — System of the Real Economy», organization and economic mechanism of innovative partnerships, the system master's program education.

Уровень развития совокупного потенциала системы российского высшего образования, основанного на: а) оценке эффективности накопления в ней знаний и б) исследовании влияния внешних эффектов, оказываемых знанияемыми и инновационными детерминантами на экономику страны, характеризуется рядом черт, которые кратко можно обозначить следующим образом:

во-первых, современная российская система высшего образования характеризуется низкими значениями комплексных показателей накопления и использования новых знаний, что ведет в конечном счете к отставанию российской экономики от экономически развитых европейских стран;

во-вторых, передовая мировая экономика знаний определяет основные

направления развития высокоразвитых экономических систем и оказывает влияние на другие мировые экономики, а значит, предъявляет требования и диктует им условия развития;

в-третьих, подобная ситуация ведет к снижению уровня конкурентоспособности отечественной экономики, а следовательно, является причиной потери роли научного (и тем более инновационного) лидера на мировой экономической арене;

в-четвертых, в связи с усилением меж- и трансдисциплинарного характера многих наукоемких инноваций в глобализирующемся мире роль непрерывного трансдисциплинарного образования возросла значительно. Теперь образовательные учреждения (система ВО, прежде всего система магистерской подготовки) являются не только «площадкой» передачи новых и востребованных на практике знаний студентам, но они являются соучастниками процесса создания и реализации новых научных идей и знаний. Так,

с одной стороны, требуется, чтобы система высшего образования активно участвовала совместно с научно-исследовательскими центрами в процессе создания новых знаний, а с другой, — осуществляла совместные научно-исследовательские проекты с промышленным производством. А на систему непрерывного образования (прежде всего, на систему магистерской подготовки), будучи промежуточным звеном в триаде «Систем непрерывной науки — Система непрерывного образования — Система реальной экономики» («СНН — СНО — СРЭ»), возлагается серьезная задача ускорения процесса накопления и использования новых знаний.

Следовательно, государственная политика, которая направлена на развитие «знаниеемкой» национальной экономики, должна включать следующие структурные элементы макроэкономической системы (табл. 1).

Таблица 1 — Основные направления государственной политики в области развития знаниеемкой национальной экономики

Структурные элементы макроэкономической системы	Содержание
Институциональная структура	Создание определенных экономических стимулов и институционального режима, которые: а) поддерживают широкое распространение и эффективное использование локальных и глобальных знаний во всех секторах экономики; б) содействуют развитию предпринимательства; в) поощряют экономическую и социальную трансформацию, порождаемую революцией знаний
Инновационная система	Создание эффективной инновационной системы и делового окружения, которые поддерживают инновации и предпринимательство, охватывают бизнес-структуры, научные и исследовательские центры, университеты и другие организации. Все такие организации действуют в интересах развития глобальных знаний и одновременно, приспособившись к местным нуждам, используют знания для производства новых продуктов, услуг и путей осуществления деловых операций

Структурные элементы макроэкономической системы	Содержание
Образование и обучение	Создание общества квалифицированных, динамичных и творческих людей с возможностями получения хорошего (качественного) образования второго уровня подготовки и пожизненного обучения для всех, отвечающего интересам рационального сочетания государственного и частного финансирования
Информационная инфраструктура	Формирование динамичной инфраструктуры и инновационного сектора, который предоставляет разнообразные эффективные и конкурирующие услуги и инструменты, предназначенные для всех секторов экономики (например, Интернет, мобильные телефоны, радио, телевидение и масс-медиа, компьютеры и средства для хранения, осуществления операций и использования информации и другие коммуникационные технологии)
Мотивационная система	Создание системы мотивов, ориентированных на формирование и развитие инновационной культуры (инновационного поведения) субъектов экономики (в том числе вузов, организаций, корпораций, бизнес-структур и отдельных индивидуумов), развитие их кооперации с научно-исследовательским сектором, стимулирование предпринимательских и рационализаторских идей
Человеческий потенциал	«Наращивание человеческого потенциала» в научно-образовательной сфере, в области высоких технологий, инноваций и бизнеса. Этот аспект включает повышение восприимчивости каждой личности к инновациям, создание и расширение «класса» инновационных предпринимателей, формирование и развитие склонности к риску, пропаганду инновационного предпринимательства и научно-технической деятельности. Формирование у общества необходимых для развития инновационной экономики — экономики знаний компетенций, навыков и моделей поведения, развитие менталитета общества, ориентированного на непрерывное образование (обучение) на протяжении всей профессиональной деятельности. Для экономики знаний необходим «инновационный человек» — не только способный в полной мере использовать достижения науки и техники, но и ориентированный на создание инноваций, внедрение их во все сферы общественной жизни. Инновации способствуют: а) повышению качества и уровня жизни населения; б) росту продолжительности жизни

Таким образом, государство должно играть роль координатора и контролера в развитии инновационной экономики России. Мы полагаем, что государство может активно влиять на процесс функционирования триады «СНН — СНО — СРЭ», например, регулируя спрос каждого из его участников.

Развивая точку зрения отечественных ученых Г. Б. Клейнера и В. Л. Макарова, можно определить «основные стра-

тегические задачи государства в процессе становления и развития экономики знаний на всех уровнях управления:

1) повышение престижа и материального обеспечения работников «сектора знаний» (науки и образования), создание стимулов для привлечения способных молодых людей в науку и образование;

2) создание институтов рынка знаний и обеспечение сочетания свободного доступа к знаниям с контролируемым

коммерческим использованием знаний как специфического товара;

3) разработка и реализация мер по укреплению и сохранению научных школ (в том числе обеспечение эволюционного характера преемственности лидерства в научных школах);

4) стимулирование развития и укрепления педагогических и научно-педагогических школ, которые обеспечивают продолжение высококачественного студенческого образования и бизнес-образования. Здесь особая роль принадлежит системе магистерской подготовки, которая представляет собой второй уровень процесса непрерывного образования личности на протяжении всей его жизни (Lifelong Education);

5) обеспечение разумной пропорции между финансированием проектов в области генерирования, приобретения, трансформации и распространения новых знаний в системе «СНН — СНО — СРЭ»;

6) развитие теории и практики инновационного менеджмента, основанного на бережном отношении к работникам организации как реальным и потенциальным носителям знаний, рассмотрение инновационного менеджмента как необходимого компонента общего менеджмента в организации;

7) формирование и развитие экономики знаний — нового направления экономической теории, включив ее в систе-

му классификации научных исследований и специальностей номенклатуры ВАК РФ в области экономики, введение преподавания дисциплин «Экономика знаний» и «Управление знаниями» в вузах, прежде всего на магистерских программах;

8) создание и развитие теории и практики эффективного управления знаниями. Для этого в организацию необходимо ввести подразделение, которое будет заниматься функциями управления знаниями (как генерируемыми организацией, так и приобретаемыми ею со стороны). С другой стороны, в рамках вуза (на примере Санкт-Петербургского государственного экономического университета) важна организация подготовки магистров — специалистов в области экономики и управления знаниями по направлениям «Менеджмент», «Экономика», «Прикладная информатика». Необходимость развития обучения специалистов именно в системе магистерской подготовки, на наш взгляд, обосновывается тем, что именно магистратура способна эффективно выполнять функцию накопления и трансляции новых знаний в сферу активного их использования» [2, с. 166–167].

Все эти обстоятельства обязывают государство выполнять следующие функции при создании знаниеемкой экономики (табл. 2).

Таблица 2 — Функции государства при создании знаниеемкой экономики

№	Функция	Содержание функции
1	Интеграционная	Организация в пространстве и во времени деятельности субъектов, их инициатив и возможностей для овладения новыми производительными силами и их использования в улучшении уровня жизни общества
2	Институциональная	Создание и закрепление институтов — формальных и неформальных законов, правил, норм общественной жизни, призванных развивать новую экономику
3	Бенчмаркинг	Создание и развитие интеллектуальной и инновационной культуры поведения

№	Функция	Содержание функции
4	Кастинговая	Целенаправленное формирование интеллектуальной элиты общества, которая является лидером и образцом для всех
5	Обеспечение безопасности и международная интеграция	Создание экономической политики развития страны, ориентированной на обеспечение национальной безопасности; государство должно опираться и поддерживать партнерские взаимоотношения с СНН, СНО, СРЭ, рыночной системой (бизнес-структурами, работодателями), ориентированными на инновационное развитие. Российское государство должно: а) расширять многосторонние международные взаимосвязи и сотрудничество в сфере инновационного развития; б) интегрировать национальную экономику в мировую экономику знаний, мировые нововведения
6	Распределительная	Координирование и регулирование процесса финансирования основных направлений развития инновационной экономики
7	Коммерциализация	Формирование и развитие инфраструктуры коммерциализации результатов научно-исследовательской, образовательной, инновационной деятельности экономики

Все это ведет к тому, что, с одной стороны, в системе непрерывной науки формируется спрос на новые научные и прикладные знания и теории, методологии, к накоплению и трансформации которых подстраивается система непрерывного образования (в том числе второй уровень высшего образования), которая подготавливает соответствующие программы обучения, переобучения, программы подготовки и переподготовки магистров-специалистов, а в реальной экономике все идеи воплощаются в новые товары и услуги. Таким образом, государство «форсирует» процесс подстройки триады «СНН — СНО — СРЭ» к запросам рынка товаров, услуг, рынка знаний и рынка труда.

Основными принципами при реализации основных задач государственной политики в области управления инновационным партнерством триады и рыночной системы должны быть следующие:

а) сконцентрированность усилий государства в тех областях и сферах, где недостаточно развита инновационная активность;

б) интегрированность и инновационное партнерство между государством, триадой «СНН — СНО — СРЭ» и рыночной сферой, в котором ведущую роль играет государство;

в) прозрачность распределения бюджетных и частных финансовых ресурсов в процессе формирования инновационной экономики — высокоразвитой экономики знаний;

г) регламентация и ориентация на здоровую конкуренцию, преодоление монополизма в процессе генерирования, накопления, использования и коммерциализации новых знаний в триаде «СНН — СНО — СРЭ» и рыночной системе;

д) ориентация на создание и реализацию прорывных технологий и инноваций, но не «догоняющих» технологий;

е) восприимчивость и адаптивность СНО и национальной экономики к изменениям и требованиям знаниеемкой экономики высокоразвитых стран;

ж) рационализация и непрерывность процесса движения новых знаний в триаде «СНН — СНО — СРЭ» за счет координации, определения очередности и своевре-

менности выполнения работ на всех этапах триады, ресурсосбережения и экологичности используемых факторов и технологий, управления качеством создаваемых инноваций, креативности исполнителей, создающих, накапливающих и использующих новые знания на практике;

3) мотивация научного персонала, профессорско-преподавательского состава к ускорению обновления знаний в процессе создания, накопления и использования новых знаний в экономике.

Кроме того, государственная политика должна быть ориентирована на ускорение процесса внедрения новых знаний в реальный сектор. Сегодня страны, характеризующиеся высокими темпами наращивания новых знаний в образовательном и реальном секторах экономики, диктуют и определяют основные направления развития экономики знаний и предъявляют требования к развитию других экономик, т. е. оказывают воздействие на направление их развития и темпы роста экономики. Это воздействие проявляется в виде внешних знаниевых эффектов, определяющих соответствие (возможно, опережение или отставание) темпов роста любой экономики темпам развития экономики знаний. Так, те страны, которые следят за появлением новых знаний и активно их используют в своей экономике, те и опережают в своем развитии многие другие экономики, которые еще не вписались в процесс ускорения обновления и внедрения новых знаний.

Считаем целесообразным определить основные направления государственной политики в области управления системой непрерывного образования в триаде «СНН — СНО — СРЭ»:

1) трансформация образовательной системы, интеграция системы непрерывного образования и системы непрерывной науки в триаде «СНН — СНО — СРЭ», с одной стороны, а с другой — усиление взаимосвязи системы непрерывного образования с реальным сектором. Полагаем, что для создания инно-

вационной, знаниеемкой экономики в первую очередь государству необходимо обеспечить тесное взаимодействие научной, образовательной и экономической систем триады, создание научно-образовательных и научно-технологических альянсов, в которых системе непрерывного образования будет определено важнейшее место, так как этот элемент является связующим в триаде. По нашему мнению, целесообразно, с одной стороны, в системе непрерывного образования усилить научно-исследовательскую составляющую, создать и укрепить статус научного образовательного сектора, рассматривать этот сектор (СНО) не только как звено, передающее знания. С другой стороны, система непрерывного образования должна быть тесно связана с реальным экономическим сектором, где должны быть использованы все те знания, которые были аккумулированы, трансформированы и транслированы через носителей знаний в реальный сектор. Это, на наш взгляд, позволит государству сконцентрировать все усилия и ресурсы во всех направлениях от фундаментальных и поисковых исследований через прикладные и конструкторские и технологические разработки до производства и реализации инновационных продуктов и услуг и освоения рыночных ниш; системе непрерывного образования следует чутко реагировать, соответствовать всем требованиям изменяющейся экономики, определить те виды знаний, навыков и умений, которые являются наиболее востребованными со стороны рынка и бизнеса; обновлять знания и кардинально изменять образовательные программы под влиянием внешних эффектов знаний, оказываемых на национальную экономику; развивать инновационные информационно-коммуникационные технологии, используемые в образовательном процессе, совершенствовать учебно-методическое обеспечение; изменять форму организации образовательного

процесса и содержание читаемых дисциплин и учебных программ; обновлять образовательные стандарты и компетенции, дисциплины и совершенствовать систему подготовки и переподготовки кадров, содержание и структуру программ повышения квалификации и обеспечения дополнительного профессионального образования и т. д.;

2) стимулирование ученых и преподавателей: а) активно использующих инновационные технологии на практике; б) владеющих и читающих лекции на иностранных языках и использующих в своей научно-педагогической практике труды зарубежных авторов на иностранных языках; в) способных разрабатывать и обновлять новые учебные программы по инновационным дисциплинам; г) участвующих в различных инновационных научных и образовательных проектах; д) активно повышающих свою квалификацию как в России, так и за ее пределами;

3) поощрение образовательных учреждений (вузов, институтов и др.), занимающихся предпринимательской деятельностью, активно трансформирующих результаты научной деятельности в промышленные инновации и коммерциализирующие их;

4) интенсивное развитие коммуникаций, связей с зарубежными партнерами, развитие международного сотрудничества и обмена научно-образовательным и научно-инновационным опытом. Это направление включает: а) активизацию международных стажировок потенциальных ученых и преподавателей, способных получить полезный опыт инновационного развития за рубежом и использовать его в условиях российской экономики; б) использование экономических и неэкономических методов стимулирования ученых и преподавателей, активно публикующихся в отечественных и зарубежных изданиях, чьи труды активно цитируются другими авторами в РИНЦ;

5) развитие национальных инновационных проектов в образовательном

секторе, например, в системе высшего образования. Расширение разнообразия проектов, имеющих цель стимулирования преподавателей разных возрастных групп в принятии участия в проектах. В настоящее время в образовательной системе существуют подобные конкурсы на лучшее рационализаторское решение социально-экономических проблем народнохозяйственного или регионального уровня, но их все еще недостаточно для активизации участия в них научно-педагогического персонала. Полагаем, что если преподаватель принял участие в конкурсе на лучший проект или программу, направленные на решение проблемы в области форм и методов организации, управления или содержания учебного процесса, но при этом не выиграл конкурс, то его все равно целесообразно стимулировать за активную работу, за его труд и время, затраченные в процессе работы над задачей, за рационализаторское предложение.

Таким образом, в современных условиях глобализации, когда наступила пора исчерпывания возможностей экономического роста, появилась необходимость перехода к экономике, основанной на знаниях.

Библиографический список

1. Кузык, Б. Н., Яковец, Ю. В. Интегральный макропрогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030. — М., 2006.
2. Макаров, В. Л., Клейнер, Г. Б. Микроэкономика знаний. — М.: Экономика, 2007.
3. Dahlman, J. Carl. China and the Knowledge Economy. Seizing the 21st Century. — Washington, D. C.: USA: The World Bank, 2001.
4. The Least Developed Countries. Report 2007 / Prepared by the UNCTAD secretariat. — New York: Geneva, 2007.

Bibliographic list

1. Kuzyk, B. N., Yakovets, Y. V. Integral macroeconomic forecast of innovative technological and the structural dynamics of economy of Russia until 2030. — M., 2006.

2. Makarov, V. L., Kleiner, G. B. The Microeconomics of Knowledge. — M., 2007.

3. Dahlman, J. Carl. China and the Knowledge Economy. Seizing the 21st Century. — Washington, D. C. : The World Bank, 2001.

4. The Least Developed Countries. Report 2007 / Prepared by the UNCTAD secretariat. — New York ; Geneva, 2007.

I. E. Shapiro

**ПРЕДЭКСПОРТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ
В УСЛОВИЯХ ТЕКУЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ**

Аннотация

В статье рассмотрены особенности реализации проектов предэкспортного финансирования в условиях текущих экономических санкций. Предложены возможные направления и перспективные схемы развития предэкспортного финансирования в России в сложившихся экономических условиях. Автор предполагает, что в настоящее время на банковском рынке РФ сложилась благоприятная ситуация для развития экспортного финансирования, и делает вывод, что российским банкам необходимо искать новые источники приложения капитала, одним из которых является высококонкурентное экспортное финансирование.

Ключевые слова

Торговое финансирование, предэкспортное финансирование, экономические санкции, экономическое развитие, аккредитив.

I. E. Shapiro

**PRE-EXPORT FINANCING IN RUSSIAN PRACTICE,
IN THE CURRENT ECONOMIC SANCTIONS**

Annotation

Article describes the features of pre-export financing of projects in the current economic sanctions. Possible directions and long-term pre-export financing scheme of development in Russia in the current economic conditions. The author suggests that currently the banking market of the Russian Federation a favorable situation for the development of export financing, and concludes that Russian banks need to find new sources of capital investment, one of which is a highly competitive export financing.

Keywords

Trade finance, pre-export financing, economic sanctions, economic development, the letter of credit.

С начала введения международных санкций прошло уже более года, а значит уже можно делать выводы и го-

ворить о результатах противостояния российских банков на рынке торгового финансирования.

Если вернуться на год назад, в до санкционный период, можно вспомнить, что западные банки готовы были давать крупнейшим российским банкам кредиты на цели финансирования торговли сроком от 3-х лет и более, и ставки при этом неуклонно падали, однако оставаясь на порядок выше европейских. Для снижения стоимости или с целью увеличения срока финансирования часто привлекались межгосударственные синдикаты, такие как EBRD и IFC, что позволяло дифференцировать риски и улучшать условия финансирования для российских компаний. В целом, можно говорить о том, что к середине 2014 г. риски крупнейших российских банков начали напрямую принимать иностранные торговые контрагенты российских клиентов.

После введения санкций, многое изменилось. Например, западные страны стали осторожничать и увеличили страновые риски на Россию, что привело к уменьшению лимитов и ужесточению процесса согласования торговых сделок. Но нельзя говорить о том, что международная деятельность остановилась (формально торговое финансирование не подпадает ни под одну статью о санкциях), но однозначно можно сказать, что объем транзакций заметно снизился. Несмотря на текущие трудности, торговля между странами продолжается. Россия сейчас входит в топ-10 стран по объему экспорта.

В данной статье речь пойдет об одном из направлений торгового финансирования — предэкспортном финансировании. Под предэкспортным финансированием понимается финансирование российской компании-экспортера на период с даты производства или отгрузки продукции иностранной компании до даты получения выручки, ожидаемой по экспортному контракту после реализации товара. Предэкспортное финансирование очень интересно для средних российских компа-

ний, но даже в досанкционный период не имело широкого развития из-за повышенных рисков реализации.

Основная загвоздка состоит в том, что все сделки предэкспортного финансирования имеют четко детерминированную структуру финансирования и практически полностью исключают возможность импровизации в коммерческой сделке, то есть какого-либо изменения коммерческих условий, так как и график погашения, и сама схема кредита полностью «прописываются» под конкретную коммерческую сделку.

Таким образом, торговое финансирование, ограниченное документарными операциями, не отвечает современным требованиям экспортеров. В отличие от импортеров, экспортеры несут ответственность за развитие продаж и оказание услуг международным клиентам, поэтому им необходимы банковские продукты во всех секторах.

Однако большинство программ, предлагаемых финансовыми институтами и крупными банками в части торгового финансирования, сводятся к структурированию документарных операций, то есть операций с минимальным риском реализации как для банков, так и для компаний-участников сделки. Данный факт сильно сдерживает развитие экспорта, так как аккредитивы в российских банках открываются компаниям-импортерам, а экспортеры, в случае открытия аккредитивов иностранными компаниями, не получают финансирования и возможности отсрочки платежа под будущую экспортную выручку.

Таким образом, развитие финансирования экспортных операций — это важное для совершенствования на сегодняшний день направление в сегменте международного финансирования.

Несмотря на текущую сложную ситуацию, российские банки получили большой приток высококачественных клиентов — экспортеров, которые

раньше либо напрямую финансировались в иностранных банках, либо финансировались в государственных банках, но в силу санкций столкнулись с проблемами. Иностранные банки всегда подходили с осторожностью в работе с российскими компаниями, поэтому даже в спокойные времена досанкционного периода они не рефинансировали кредиты, но старались оперативно выдавать новые. А сейчас, в условиях текущих экономических санкций, условия и порядок рассмотрения как новых, так и старых клиентов ужесточился, а временной период увеличился в разы. Несмотря на это финансирование экспорта остается привлекательной схемой для банков, так как дает возможность полного и абсолютного контроля за движением денежных средств по финансируемому контракту. Так, наличие экспортной выручки уже гарантирует исполнение обязательств экспортером перед банком. Однако отсутствие гибкости в процессе реализации сделки мешает экспортерам и является основным недостатком в развитии предэкспортного финансирования.

Для реализации предэкспортного финансирования возможно применение практически всех форм финансирования, таких как простой кредит, овердрафт, кредитная линия и т. п. Классическое предэкспортное финансирование, в отличие от структурного, является простым продуктом, когда для совершения сделки необходимо наличие экспортного контракта и отгрузочных документов, которые могут быть представлены позднее. Однако структурное предэкспортное финансирование — это уже сложный продукт, требующий более сложных схем финансирования, иногда даже с привлечением крупных российских экспортеров, напрямую кредитующихся в инобанках. Привлечение крупных надежных партнеров позволяет снижать риски российским банкам, за счет иностранных бан-

ков, которые в данном случае готовы брать в качестве обеспечения дебиторскую задолженность своих клиентов.

Можно выделить следующие основные критерии реализации предэкспортного финансирования для предприятий-экспортеров:

- стоимость кредитных ресурсов — увеличение эффективности производства за счет оптимизации расходов;
- срок финансирования — улучшения эффективности использования оборотного капитала;
- расширение границ бизнеса — увеличение количества контрагентов с целью расширения присутствия продуктов российского производства на мировых рынках.

Для целей выполнения первого критерия — получения привлекательной стоимости финансирования компаний-экспортеров, российские банки используют кредиты, привлеченные от иностранных банков под открытые лимиты или гарантии банка-кредитора, а также путем открытия аккредитивов с «красной оговоркой» или «зеленой оговоркой».

В первом случае зарубежный банк, как правило, банк импортера, предоставляет кредит российскому банку, как правило, банку экспортера, для последующего кредитования его экспортного контракта.

В случае открытия импортером аккредитива с «красной оговоркой», банк-кредитор может авансировать производство или поставку товара российской компании-экспортеру до предоставления полного пакета документов по аккредитиву. Данный вид аккредитива также известен, как упреждающий (Anticipatory).

Аккредитив с «зеленой оговоркой» позволяет банку-кредитору авансировать поставку до отгрузки или предоставления документов, при условии наличия некоторого обеспечения, например, в виде складских справок, подтверждающих наличие товара на

складе. Таким образом, в случае нарушения каких-либо условий по аккредитиву, рамбурсные обязательства кредитора будут погашены за счет предоставленного обеспечения. Однако российские банки на практике, как правило, не пользуются данными видами аккредитивов, так как они являются сложно-структурируемыми инструментами, требующими четкого контроля за сроками выполнения условий, указанных в аккредитиве.

Во многих странах мира в качестве меры поддержки экспорта активно применяется форфейтинг. Данный вид международных операций используется для предотвращения кассовых разрывов в сделках с надежными контрагентами за рубежом путем покупки у экспортера векселей, акцептованных импортером.

Стоимость кредитования, как указано выше, — один из важных по значимости критериев, который необходимо учитывать при развитии программ экспортного финансирования. В связи с этим одним из существенных факторов минимизации стоимости является субсидирование ставки для экспортного финансирования.

По сути, при выполнении первого критерия автоматически выполняется и третий — расширение границ бизнеса на мировых рынках, а второй критерий идет рука об руку с первым при структурировании экспортной сделки. В данный период санкционного противостояния российские банки могут организовывать предэкспортное финансирование своими силами, вопрос больше в ликвидности российской банковской системы как таковой [3]. Поэтому необходимо придумывать новые схемы и структуры финансирования, либо расширять горизонты использования имеющихся на вооружении сложных структурных схем.

Еще одной формой финансирования экспорта могут являться банковские гарантии. Гарантии здесь играют больше

обеспечительную функцию, и, как правило, при экспорте используются два вида гарантий: гарантия возврата аванса и гарантия исполнения контракта.

Гарантия возврата авансового платежа (*Advance payment guarantee*) выставляется банком-гарантом в обеспечение возврата полученного предприятием-экспортером авансового платежа от покупателя. Таким образом, экспортер получает необходимые для начала производства или отгрузки товара денежные средства без привлечения фондирования от банков, что в свою очередь снижает общую стоимость фондирования для экспортера и одновременно гарантирует покупателю надлежащее исполнение экспортером своих обязательств.

Гарантия исполнения контракта (*Performance bond*) выставляется банком-гарантом в обеспечение надлежащего исполнения обязательств экспортером по поставке товаров/услуг перед покупателем. Данная гарантия обеспечивает покрытие рисков покупателя в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения экспортером своих обязательств по поставке товара согласно условиям экспортного контракта.

Вместо банковской гарантии возможно использование резервного аккредитива (*stand-by letter of credit, SBLC*). По сути — это аккредитивы, выполняющие функции гарантии. Отличие резервного аккредитива от гарантии заключается в том, что резервный аккредитив подчиняется Унифицированным правилам и обычаям для документарных аккредитивов (*UCP 600*), которые предусматривают определенные стандарты для проверки документов. Расходы в виде комиссии по гарантии/резервному аккредитиву, как правило, несет экспортер.

С целью снижения стоимости кредитных ресурсов для экспортеров необходимо усилить роль российского экспортного агентства (*ЭКСаР*) в сделках

предэкспортного финансирования. Страхование покрытия ЭКСАР применяется для защиты экспортных кредитов от предпринимательских и политических рисков. Таким образом, участие ЭКСАР в сделках по финансированию экспорта позволяет уменьшить значительный объем резервирования для банков при реализации сделок предэкспортного финансирования, а также реально способствует продвижению российской продукции за рубеж.

Кроме того, банкам необходимо начать финансировать логистику, то есть транспортировку грузов, перевалку и хранение, мультимодальные перевозки, что также позволит оптимизировать расходы для экспортеров.

В связи с тем что финансирование экспорта — это приоритетное направление в международном финансировании, до сих пор не получившее массового развития в кругах среднего бизнеса, необходимо, чтобы финансовые институты не только финансировали поставки, но и выступали в роли риск-менеджеров для экспортеров, помогая им минимизировать риски международной торговли. Для оказания этих услуг банкам необходимо наличие высококлассных специалистов данного профиля.

С точки зрения фондирования российские банки пока проигрывают иностранным банкам по стоимости ресурсов в иностранной валюте. Однако необходимо помнить, что затраты российских предприятий-экспортеров в основном осуществляются в рублях РФ, поэтому с целью снижения стоимости фондирования необходимо сместить акцент на реальную стоимость кредитных ресурсов:

Реальная процентная ставка = номинальная процентная ставка — инфляция — стоимость хеджирования валютного риска на срок транша.

Таким образом, для конкурентоспособности рублевого финансирования ВЭД необходимо, чтобы реальная стоимость

рублевого кредита не превышала реальную стоимость валютного кредита [4].

Для целей расширения границ бизнеса экспортеры готовы платить комиссии за качественные банковские услуги, дающие возможность увеличить оборотный капитал и количество контрагентов за рубежом, а также способствующие расширению российского бизнеса на мировых рынках. С точки зрения банка оказание этих услуг связано с дополнительными рисками, поэтому стоимость финансирования экспорта, да и условия реализации сделки всегда жестче, в отличие от финансирования импортных операций. Но следует также отметить, что российские банки имеют уже достаточно большой (более десяти лет) опыт в реализации продуктов международного финансирования, что позволяет не повторять ошибок и максимально минимизировать риски при структурировании экспортных сделок.

Также следует обратить внимание на то, что предэкспортное финансирование всегда является целевым. Таким образом, если экспортер не вызывает сомнения в благонадежности, а покупатель — в платежеспособности, сделку можно признать сделкой с минимальными рисками, однако для успешной реализации сделки в рамках предэкспортного финансирования необходимо разбираться и хорошо знать законодательство страны-покупателя, так как всегда существует риск ущемить права российского экспортера, в случае незнания некоторых нюансов законодательства страны-импортера.

Таким образом, можно сделать вывод, что на банковском рынке РФ сложилась благоприятная ситуация для развития экспортного финансирования.

Стране необходимо наращивать экспорт и получать валюту для пополнения бюджета и золотовалютных резервов. Девальвация рубля повышает ценовую конкурентоспособность продукции отечественного производства и

открывает возможности для расширения присутствия российских товаров на мировых рынках. Для достижения успеха российским банкам потребуется ясная стратегия развития и грамотное использование таких конкурентных преимуществ, как знание местного рынка, существующих клиентских отношений, возможности кредитования в национальной валюте.

Подводя итог всему вышесказанному, необходимо отметить, что развитие предэкспортного финансирования — это задача не только российских банков, важная роль в данном процессе отводится эффективной государственной системе поддержки экспорта. В настоящее время принципиально важной задачей является создание конкурентоспособной на уровне лучших зарубежных аналогов системы комплексного продвижения российского экспорта и государственной поддержки международного бизнеса российских компаний.

Библиографический список

1. Погодаева, Т. В. Государственная поддержка экспорта в России: направления развития в условиях ВТО-регулируемого // Вестник Тюменского государственного университета. — 2014. — № 11.
2. Рылова, Л. М. Предэкспортное финансирование в международной

практике // Международные банковские операции. — 2012. — № 1.

3. Сисошвили, С. М. Торговое финансирование в период санкционного противостояния // Предпринимательство и право. 2015. — 21 марта.

4. Харламов, Р. А. Финансирование экспорта: двигатель роста или упущенная возможность // Банковское дело. — 2015. — № 2.

5. Barbolin, V., Fadian, A. Seminar on LMA Documentation, 2013.

6. www.gks.ru

7. www.iccwbo.org.

Bibliographic list

1. Pogodaeva, T. V. State support for exports to Russia: the direction of development in the context of the WTO-regulation // Bulletin of Tyumen State University. — 2014. — № 11.

2. Rylova, L. M. Pre-export financing in international practice // International Banking. — 2012. — № 1.

3. Sisoshvili, S. M. Trade finance in the period of the sanctions standoff // Business and Law. — 2015. — March, 21.

4. Kharlamov, R. A. Export financing: growth engine or a missed opportunity // Banking. — 2015. — № 2.

5. Barbolin, V., Fadian, A. Seminar on LMA Documentation, 2013.

6. www.gks.ru

7. www.iccwbo.org.

НАШИ АВТОРЫ

**Контактная информация авторов журнала
«Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)»
№ 4 (52), ДЕКАБРЬ, 2015**

РАЗДЕЛ 1. УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

Афанасьева И. И. — к. э. н., старший преподаватель кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: ira5986@bk.ru.

Бойко О. Н. — к. э. н., доцент кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Ванюшкина В. В. — к. э. н., доцент кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: vvv-job@bk.ru.

Кулиш М. С. — руководитель службы закупок услуг строительства и аутсорсинга сетей ПАО «ВымпелКом», соискатель ученой степени кандидата экономических наук кафедры «Предпринимательство и логистика» ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации».

E-mail: lacheln@mail.ru.

Левчegov Н. И. — аспирант кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Мамаев Э. А. — д. т. н., профессор кафедры «Логистика и управление транспортными системами» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный университет путей сообщения».

E-mail: mamaev_enver@mail.ru.

Михайлюк М. В. — к. э. н., доцент кафедры «Логистика и управление транспортными системами» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный университет путей сообщения».

E-mail: Mihailuk.M@gmail.com.

Митько О. А. — к. э. н., доцент кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: mitkooa@yandex.ru.

Пархоменко Т. В. — д. э. н., профессор кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: inrost@list.ru.

Проценко И. О. — д. э. н., профессор, зав. кафедрой «Внутрифирменное управление, логистика, реструктуризация и стратегический менеджмент» ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации».

РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Ахмедов Ш. Ш. — старший преподаватель кафедры «Экономика» филиала ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)», г. Махачкала.

Гарибова Е. А. — ассистент кафедры «Социальные технологии» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный университет путей сообщения», аспирант Всероссийского научно-исследовательского института экономики и нормативов.

E-mail: garibova1989@bk.ru.

Горбань Т. С. — к. э. н., докторант кафедры «Экономическая теория» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: gorban@list.ru.

Джуха В. М. — д. э. н., профессор, проректор по учебно-методической работе ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: dvm58@yandex.ru.

Капелист Е. В. — аспирант кафедры «Теория экономики, менеджмента и права» ФГБОУ ВПО «Донской государственный аграрный университет».

E-mail: kapelist.evgenya@yandex.ru.

Карпова О. К. — к. э. н., старший преподаватель кафедры «Антикризисное и корпоративное управление» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: olia2307@mail.ru.

Кузьменко Н. Б. — аспирант кафедры «Экономика региона, отраслей и предприятий» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Лобахина Н. А. — к. э. н., старший преподаватель кафедры «Антикризисное и корпоративное управление» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: nataly_lobakhina@mail.ru.

Паршина Е. А. — начальник правового управления ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Пивоварова Г. Б. — к. э. н., доцент, кафедры «Коммерция и логистика» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: gbp@list.ru.

Пономарёва М. А. — д. э. н., профессор кафедры «Экономика региона, отраслей и предприятий» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: yuma@list.ru.

Саркисян И. С. — аспирант кафедры «Маркетинг и реклама» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Скворцова Т. А. — к. ю. н., доцент кафедры «Гражданское право и процесс» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный университет путей сообщения».

E-mail: tas242@yandex.ru.

Тяглов С. Г. — д. э. н., профессор кафедры «Экономика региона, отраслей и предприятий» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: tyaglov-sg@rambler.ru.

Цой Р. А. — к. э. н., доцент кафедры «Экономика региона, отраслей и предприятий» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: rcoj@mail.ru.

Черненко О. Б. — д. э. н., профессор кафедры «Экономика и менеджмент» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: obch2911@yandex.ru.

РАЗДЕЛ 3. ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

Алексейчик Т. В. — к. э. н., доцент кафедры «Фундаментальная и прикладная математика» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: alekseychik48@mail.ru.

Батищева Г. А. — д. э. н., доцент кафедры «Фундаментальная и прикладная математика» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Батищева Е. А. — экономист планового отдела ООО «РКЗ-Тавр».

Добросердова И. И. — к. э. н., профессор, руководитель академического отделения по направлению «экономика» института магистратуры ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет».

E-mail: dobroserdova@mail.ru.

Иванова Е. А. — д. э. н., профессор кафедры «Экономика региона, отраслей, предприятий», директор института магистратуры ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Кирьянов Е. О. — аспирант кафедры «Финансовый менеджмент» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: kiriynowelisey@mail.ru.

Лукьянова Г. В. — к. т. н., доцент кафедры «Фундаментальная и прикладная математика» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Никитина Т. В. — д. э. н., профессор кафедры «Банки и финансовые рынки» ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет».

E-mail: nikitina@fines.ru.

Микайлов П. В. — аспирант кафедры «Банки и финансовые рынки» ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет».

E-mail: Pehman@mail.ru.

Репета-Турсунова А. В. — аспирант кафедры «Банки и финансовые рынки» ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет».

E-mail: anna.repeta@gmail.com.

Платонова Т. К. — старший диспетчер института магистратуры ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Email: tamplatonova@mail.ru.

Пушкарь О. М. — к. э. н., зам. директора по науке института магистратуры ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Сагидуллаева М. С. — старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет» ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет народного хозяйства».

E-mail: suleymanova.madina.85@mail.ru.

Славянская В. А. — аспирант Института сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ФГБОУ ВПО «Донской государственный технический университет».

E-mail: v.slavyanskaya@yandex.ru.

Сулейманкадиева А. Э. — д. э. н., доцент, руководитель академического отделения по направлению «Менеджмент» института магистратуры ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет».

E-mail: saljanat@mail.ru.

Суходолов Я. А. — аспирант кафедры «Мировая экономика и государственное управление» ФГБОУ ВО «Байкальский государственный университет экономики и права».

E-mail: yakov.suhodolov@gmail.com.

Тумарова Т. Г. — к. э. н., профессор, директор института магистратуры ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет».

E-mail: tumarova@fines.ru.

Филонич В. В. — д. э. н., профессор кафедры «Экономическая теория» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

Фомичева Н. М. — к. э. н., профессор, руководитель по науке и практике ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет».

E-mail: fomicheva.n@uneccon.ru.

Шапиро И. Е. — к. э. н., доцент кафедры «Банковское дело» ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)».

E-mail: 19iesha77@gmail.com.

ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ МАТЕРИАЛОВ, ПРЕДСТАВЛЯЕМЫХ В ЖУРНАЛ «ВЕСТНИК РГЭУ (РИНХ)»

Согласно решению ПРЕЗИДИУМА ВЫСШЕЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИИ (ВАК) Минобрнауки РФ № 8/13 от 02.03.2012 «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 (52), ДЕКАБРЬ, 2015

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Главный редактор

АЛЬБЕКОВ АДАМ УМАРОВИЧ

Заместитель главного редактора

ДЖУХА ВЛАДИМИР МИХАЙЛОВИЧ

Ответственный секретарь

ПАРХОМЕНКО ТАТЬЯНА ВАЛЕРЬЕВНА

**РЕДАКТИРОВАНИЕ, КОРРЕКТУРА, МАКЕТИРОВАНИЕ И ВЕРСТКА ШМЫГЛЯ Э. В.
МАКЕТИРОВАНИЕ И КОМПЬЮТЕРНЫЙ НАБОР ГУЗЕНКО Н. В.
ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР АКимова Л. И.**

Изд. № 225а/2701.

Подписано в печать 21.12.2015. Объем 24,3 уч.-изд. л.

Бумага офсетная. Печать цифровая. Формат 60×84/8. Гарнитура «Times New Roman».

Заказ № 399. Тираж 1000 экз. «С» 225а.

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 (52), DECEMBER, 2015

SCIENTIFICALLY-PRACTICAL JOURNAL

Editor-in-Chief

ALBEKOV ADAM UMAROVICH

Deputy Editor-in-Chief

DZHUKHA VLADIMIR MICHAILOVICH

Executive Secretary

PARKHOMENKO TATIANA VALERIEVNA

EDITING AND PROOFREADING, LAYOUT BY *SHMYGLYA E. V.*
LAYOUT, COMPUTER SET BY *GOUZENKO N. V.*
ISSUER EDITOR *AKIMOVA L. I.*

Ed. № 225a/2701.

Signed in print 21.12.2015. The volume of accounting and publishing sheets 24,3.
Offset paper. Digital printing. Format 60×84/8. Font «Times New Roman».
Order № 399. Printing 1000 copies. «C» 225a.

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