



ВЕСТНИК

ЮЖНО-УРАЛЬСКОГО № 30 (289)
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА 2012

ISSN 1997-0129

СЕРИЯ

«ЭКОНОМИКА
И МЕНЕДЖМЕНТ»

Выпуск 23

Решением ВАК России включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий

Учредитель – Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Южно-Уральский государственный университет» (национальный исследовательский университет)

Редакционная коллегия серии:

д.э.н., профессор **Каточков В.М.**
(*отв. редактор*),
д.э.н., профессор **Баев И.А.**
(*зам. отв. редактора*),
к.т.н., доцент **Науменко Н.В.**
(*отв. секретарь*),
д.э.н., профессор **Антонюк В.С.**,
д.э.н., профессор **Баев Л.А.**,
д.э.н., профессор **Мельникова Е.И.**,
д.э.н., профессор **Мохов В.Г.**,
д.э.н., профессор **Шевелёв А.Е.**,
д.э.н., профессор **Щербаков В.В.**,
д.э.н., профессор **Горшенин В.П.**
Левкутняя Т.В. (*техн. секретарь*)

Серия основана в 2007 году.

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-26455 выдано 13 декабря 2006 г. Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.

Решением Президиума Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Российской Федерации от 19 февраля 2010 г. № 6/6 журнал включен в «Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук».

Подписной индекс 29089 в объединенном каталоге «Пресса России».

Периодичность выхода – 4 номера в год.

СОДЕРЖАНИЕ

Региональная экономика

ЕКИМОВА К.В., БУРАВОВА С.В. Взаимосвязь локального рынка труда, рынка недвижимости, потребительского рынка через систему воспроизводственного процесса	6
ИСЛАМИЕВ Р.Р. Становление и развитие сельскохозяйственной кооперации в регионе	10
МАЛЫХ О.Е., ПОЛЯНСКАЯ И.К., ШАМСУТДИНОВА А.Ф. Оценка уровня социально-экономического развития городов-миллионников как степень реализации административного ресурса	14
МЯКШИН В.Н. Обоснование приоритетов реструктуризации региональной экономики для повышения инвестиционной привлекательности Северо-Арктического региона	21

Экономика и финансы

ГЛУШКОВ А.И., ЦАЛО И.М. Анализ влияния мировых экономических показателей на социально-экономические процессы в регионах России	30
ХАПИЛИН С.А. Векторы развития системы оценки эффективности таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности	37

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

БАГДАСАРЯН А.М. Проблемы развития рынка валютных долговых ценных бумаг в странах Восточной Европы	42
БАЕВ И.А., ДРОЗИН Д.А. Моделирование процессов освоения инновации на конкурентном рынке	47
КУВШИНОВ М.С., БАЖАНОВА М.И. Сущность и структура механизма инновационного развития промышленной интегрированной структуры	50
КУВШИНОВ М.С. Инновационные инструменты прогнозирования оценки финансового состояния предприятия.....	56
МЕЗЕНИНА О.Б. К вопросу о реализации инвестиционных проектов в области освоения лесов...	67
САФИН А.Т. Комплексная оценка состояния и потенциала вертикально интегрированных корпоративных структур с применением нечеткой логики	70
СМАГИН В.Н., ШИКИНА С.А. Анализ инвестиционных политик ОАО «ЧТПЗ» на основе показателя инвестиционной активности	75
СЮТКИНА М.Г. Классификация затрат как инструмент управления вертикально-интегрированными компаниями (ВИК)	79
УСОВА А.А., МАСЛЕННИКОВ П.П. Перспективы совершенствования рыночных инструментов повышения конкурентоспособности предприятий сферы транспортных услуг	82

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

КАЛЕДИН С.В. Влияние кризиса мирового фондового рынка на адекватность инвестиционных решений на основе бухгалтерской отчетности хозяйствующих субъектов	87
КАЛЕДИН С.В. Зарубежные финансовые организации на инвестиционном рынке современной России: учет деятельности, статистика и анализ результатов	90
ПРОСВИРИНА И.И., СУЛТАНОВ Ф.В. Поддержка малого бизнеса в России (на примере налогообложения услуг розничной торговли)	96

Управление социально-экономическими системами

ДЕМЧЕНКО А.И. Объектно-ориентированная модель управления логистической цепью предприятий	100
--	-----

ЛЫСЕНКО Ю.Н. Организационно-психологические особенности личности менеджера и их влияние на эффективность управления	106
ПЕЧАТКИНА Е.Ю., МЕНЬШИКОВА Н.В. Роль организационной культуры в формировании системы управленческой экономики предприятий легкой промышленности	110
СОЛОВЬЕВА И.А., ДЗЮБА А.П. Прогнозирование параметров промышленного электропотребления в условиях волатильности ценовых сигналов	116
ТАБАКОВА Е.В. Управление жилищной застройкой территории на основе критериев доступности жилья	124
ТИТОВ А.А. Управление малыми проектами на предприятиях с иерархической организационной структурой	131
ЦИПЛАКОВА Е.М. Экономический механизм управления земельными ресурсами	136

Предпринимательская деятельность

КАРИМОВА А.И. Оценка уровня устойчивого развития малого предпринимательства в регионе	138
КИМ Н.В., ШЛЯПНИКОВА Д.А. К вопросу правомерности отнесения аудиторской деятельности к предпринимательской	144

Маркетинг

ОКОЛЬНИШНИКОВА И.Ю. Влияние уровня эмоций и знаний клиентов на вовлеченность в потребление на предприятиях сферы услуг: опыт исследования	147
ОКОЛЬНИШНИКОВА И.Ю. Методы оценки эффективности рекламной аргументации в системе комплексного рекламного продвижения бренда в сфере услуг	153

Логистика

КАЛЕНТЕЕВ С.В., КУЗМЕНКО Ю.Г. О проблемах терминологии современной логистики в РФ	156
ЛАРИН О.Н., АЛЬМЕТОВА З.В. Повышение эффективности эксплуатации автомобильного транспорта при транзитных грузоперевозках	161
ЧЕРНОВ В. Б., ДОБРЫНИН А.А. Совершенствование производственной системы на основе синтеза концепций «6 сигм + Бережливое производство» и «Теории ограничений систем»	167

Краткие сообщения

БЕЛЯЕВ Н.А. Маркетинговый анализ: обзор методов оценки стоимости научных разработок.....	171
ЖИРОВА Е.Д. Способы оптимизации предпринимательской деятельности на рынке образовательных услуг	174
КОРОТКИХ О.Н. Особенности логики и технологии планирования и реализации инновационных проектов	177
КУЗМЕНКО Ю.Г., ХАТЕЕВ И.В. К вопросу о классификации предприятий малого и среднего бизнеса с позиции информационной логистики.....	181
ПОТОРОКО А.В., ОКОЛЬНИШНИКОВА И.Ю. Управление объемами продукции на предприятиях оптово-розничной сети с целью оптимизации затрат предприятий сферы услуг	184
ХАТЕЕВ И.В. Использование логистических информационных систем малыми и средними предприятиями на современном этапе экономического развития.....	187
ХОХРЯКОВ А.С., КАЛЕДИН С.В. Учет бизнес-процессов, обеспечивающих непрерывность деятельности страховых компаний.....	190
ШМИДТ А.В., ГОРЯЕВА Е.Н., ГОРЯЕВА И.А. Снижение транспортных затрат как фактор повышения экономической устойчивости промышленного предприятия	193

Abstracts and keywords	195
-------------------------------------	-----

CONTENTS

Regional Economy

EKIMOVA K.V., BURAVOVA S.V. Interrelation of local labor market, real estate market, and consumer market through the system of process reproduction	6
ISLAMIYEV R.R. The formation and development of agricultural cooperation in the region	10
MALYKH O.E., POLANSKAYA I.K., SHAMSUTDINOVA A.F. Estimation of standards of social and economic development of cities with the population exceeding one million as a degree of managerial resource implementation	14
MYAKSHIN V.N. Grounds for the priorities of restructuring the regional economy to increase the investment attractiveness of the North Arctic Region	21

Economy and Finance

GLUSHKOV A.I., TSALO I.M. Analysis of the impact of global economic indicators on the social and economic processes in the regions of Russia	30
KHAPILIN S.A. Vectors to improve the system of evaluation of the effectiveness of foreign trade customs regulation	37

Investment and Innovation activity management

BAGHDASARYAN A.M. Problems of foreign currency debt securities market development in the countries of Eastern Europe	42
BAEV I.A., DROZIN D.A. Modeling of innovation processes in a competitive market	47
KUVSHINOV M.S., BAZHANOVA M.I. The essence and structure of industrial integrated structure innovation development mechanism	50
KUVSHINOV M.S. Innovative prediction techniques of estimation of an enterprise financial condition.	56
MEZENINA O.B. To the question of investment projects implementation in the field of forest exploitation	67
SAFIN A.T. Comprehensive assessment of the level and potential of vertically integrated corporate structures with the use of fuzzy logic	70
SMAGIN V.N, SHIKINA S.A. Investment strategies analysis of Joint Stock Company «Chelyabinsk Pipe-Rolling Plant» on the basis of investment activity indicator	75
SYUTKINA M.G. Expenses classification as the management instrument of vertically-integrated companies (VIC)	79
USOVA A.A., MASLENNIKOV P.P. Perspectives of market instruments development to improve the competitiveness of enterprises in transport services	82

Book Keeping, the Analysis and Audit

KALEDIN S.V. World stock market crisis influence on adequacy of investment decisions based on the financial statements of business entities	87
KALEDIN S.V. Foreign financial institutions in the investment market of modern Russia: the record of activities, statistics and analysis of the results	90
PROSVIRINA I.I., SULTANOV F.V. Small businesses support in Russia (on the basis of retail services taxation)	96

Management of Social and Economic Systems

DEMCHENKO A.I. Object-oriented model of an enterprise logistical chain management	100
LYSENKO Y.N. Organization and psychological characteristics of the individual manager and their influence on management effectiveness	106

PECHATKINA E.Y., MENSNIKOV N.V. The role of organizational culture in formation of the system of administrative economy of light industry business	110
SOLOVJEVA I.A., DZYUBA A.P. Prediction of industrial electricity consumption in the volatility of price signals.....	116
TABAKOVA E.V. Building development management on the basis of housing affordability criteria	124
TITOV A.A. Small projects management in companies with hierarchical organizational structure	131
TSYPLAKOVA E.M. Land management economic mechanism	136

Enterprise Activity

KARIMOVA A.I. Assessing the level of sustainable small business development in the region	138
KIM N.V., SHLYAPNIKOVA D.A. On the question of appropriateness of audit activity inclusion to business	144

Marketing

OKOLNISHNIKOVA I. Y. Effect of the level of emotions and knowledge of the clients on the involvement in the consumption of services in enterprises: the experience of research	147
OKOLNISHNIKOVA I. Methods for assessing the effectiveness of advertising argumentation in the complex of advertising promotion of a brand in services.....	153

Logistics

KALENTEEV S.V., KUZMENKO J.G. Problems of modern logistics terminology in the Russian Federation.....	156
LARIN O.N., ALMETOVA Z.V. Improving the efficiency of highway transport exploitation at transit freight traffic.....	161
TCHERNOV V.B., DOBRYNIN A.A. Production system improvement on the basis of synthesis of the concepts «Six sigma + Lean production» and «Theory of constraints»	167

Brief reports

BELYAEV N.A. Marketing analysis: Overview of value estimation methods for scientific developments.....	171
ZHIROVA E.D. Methods of business activity optimization in the market of educational services.....	174
KOROTKIH O.N. Features of logic and technology of innovative projects planning and implementation.....	177
KUZMENKO J.G., KHATEEV I.V. The classification of small and medium enterprises from the viewpoint of information logistics.....	181
POTOROKO A.V., OKOLNISHNIKOVA I.Y. Production volume management at the enterprises of wholesale and retail network to optimize the cost of service industries.....	184
KHATEEV I.V. The use of logistical information systems by the small and average enterprises at the present stage of economic development.....	187
KHOKHRYAKOV A.S., KALIEDIN S.V. Accounting of business processes that ensure the continuity of the insurance companies.....	190
SHMIDT A.V., GORYAEVA E.N., GORYAEVA I.A. Decrease in transport expenses as factor of increase of economic stability of a industrial enterprise	193

Abstracts and keywords	195
-------------------------------------	-----

Региональная экономика

УДК 658.15
ББК У9(2)24

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЛОКАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА, РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА ЧЕРЕЗ СИСТЕМУ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА

К.В. Екимова, С.В. Буравова

Статья посвящена раскрытию понятия воспроизводственного процесса и его влияние на взаимосвязь между такими локальными рынками, как рынок недвижимости, рынок труда и потребительского рынка. А также рассмотрению самого понятия локальный рынок и его роли в структуре регионального рынка. Представлены показатели характеризующие данные виды рынков и их роль в выявлении взаимосвязи между ними.

Ключевые слова: воспроизводственный процесс, рынок труда, рынок недвижимости, потребительский рынок, взаимосвязь рынков, показатели рынков.

Для того, чтобы иметь представление о региональной экономике, необходимо начать с того, что это глобальное понятие и для более подробного его понимания нужно изучить его элементы. При рассмотрении региональной экономики основным ее элементами выступает региональный рынок, который, в свою очередь, тоже имеет свои составные части, которые позволяют еще более детально рассмотреть данное понятие. Самым последним в структуре региональной экономики является такое явление, как локальный рынок. И именно с этого элемента региональной структуры, по нашему мнению, необходимо начать исследование всей совокупности региональной экономики. Данный подход призывает изучить детально и рассмотреть поэтапно каждый элемент данной структуры и разрешать экономические задачи не масштабно во избежание пропуска каких-либо проблем местного масштаба. Само понятие рынка говорит о том, что это совокупность высоколокализованных социальных, экономических процессов и отношений в сфере обращения, формируемых под влиянием особенностей спроса и предложения каждого территориально-административного образования [1].

Как уже говорилось ранее, локальный рынок является нижним уровнем экономики региона, на уровне которого происходит удовлетворение большинства первичных потребностей индивидуума. На уровне локальных рынков происходит выстраивание системы горизонтальных, межрегиональных, межотраслевых и международных связей, создание институтов, обеспечивающих реализацию экономических интересов субъектов мирового рынка.

Таким образом, локальный рынок – это географическая территория с характерными для данной местности признаками, на которой осуществляется обслуживание определенного вида покупателей, и которая обуславливает потенциал продаж находящихся в ее пределах торговых организаций.

Также под локальным рынком можно понимать рынок, на котором осуществляется товародвижение, обеспечивающее движение капитала, как денежного, который обслуживает товарооборот и в свою очередь обеспечивает основным и оборотным капиталом сферы производства и обращения в регионе, так и за счет которого и осуществляется воспроизводственный процесс.

Локальные рынки можно объединить в систему, которая представляет собой совокупность рыночных образований различного типа, целью которых является обеспечение эффективного развития и функционирования регионального воспроизводственного процесса. Все рынки взаимодействуют друг с другом, они обслуживаются соответствующими составляющими рыночной инфраструктуры.

Воспроизводственный процесс представлен на рис. 1 [2].

Локальный рынок воздействует на ряд фаз, тесно связанных между собой в едином процессе.

Каждая из указанных фаз процесса формирования воспроизводственного процесса характеризуется особенностями взаимодействия его элементов, своим механизмом движения, развития и совершенствования.

Воспроизводственный процесс – это процесс социально-экономических параметров развития региональной системы на основе управления взаимосвязями между этими элементами. Он осуществляется на основе взаимодействия потребителей, обслуживающих организаций и органов управления.

Он охватывает взаимосвязи субъектов региона и дает возможность комплексно рассмотреть поведение с позиции новых задач экономического и социального развития региона.

Локальные рынки подразделяются на: финансовые локальные рынки, локальный потребитель-

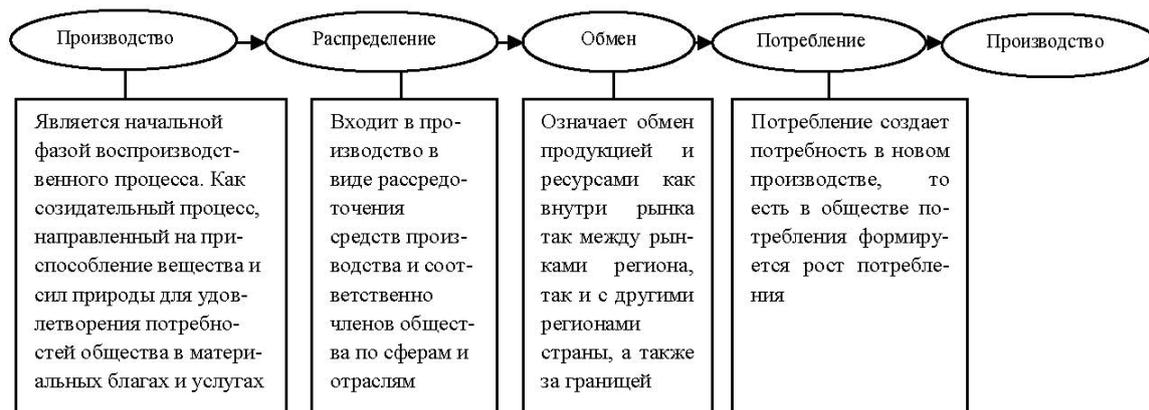


Рис. 1. Воспроизводственный процесс

ский рынок, рынок недвижимости, рынок земли, рынок труда, локальный рынок информации.

Мы рассмотрим взаимосвязь таких рынков, как потребительский рынок, рынок труда, рынок недвижимости. Для начала необходимо определиться с понятиями и основными элементами данных рынков.

Локальный рынок недвижимости – это сфера товарных и денежных отношений по поводу купли-продажи и использования земли, а также система, включающая совокупность объемов недвижимости, локализованных по уровню доступности в пространстве муниципального образования и примыкающих территорий, функционирующих в едином информационном поле и отношения между покупателями и продавцами на основе устойчивого спроса и равновесного ценообразования на однородное недвижимое имущество.

Покупка или продажа недвижимости – это не просто обычная товарная сделка, а своего рода движение капитала, который приносит доход субъектам, участвующим в ней. Любая купленная недвижимость или земельный участок можно со временем продать по более высокой цене или сдавать в аренду и иметь от этого дополнительный доход.

Недвижимость в руках собственника может использоваться для удовлетворения личных потребностей, а также получения дохода или прибыли. Жилая же недвижимость направлена на удовлетворение личных потребностей ее собственника, а в определенных случаях служит источником получения дохода.

Главной целью нежилой недвижимости является ее эксплуатация для производства товаров и услуг и тем самым получения прибыли или дохода.

По этой причине необходимо учитывать связь рынка недвижимости и с потребительским рынком товаров, и с рынком капиталов, и с финансовым рынком. Необходимо отметить, что связь рынка недвижимости с финансовым рынком не означает, что недвижимость – это сегмент финансового рынка. Недвижимость формирует самостоятельный рынок.

Это говорит о том, что локальные рынки недвижимости многогранны и являясь самостоятельной среди других сферой экономики, они в то же время участвуют во многих экономических отношениях, связанных с собственностью, с государственным регулированием различных сфер экономики и общества. Состояние, тенденции рынка недвижимости зависят от степени развития всей экономики, особенностей ее отдельных этапов, что свидетельствует о наличии взаимосвязи с другими локальными рынками, и факторы изменения одного рынка оказывают влияние на основные показатели данного рынка. Рынок выполняет экономическую функцию, осуществляя связь между покупателями и продавцами. В силу специфических свойств недвижимости рынок недвижимости существенно отличается от рынка других секторов рыночной экономики. Основными показателями, оказывающими влияние на рынок недвижимости, являются: численность постоянного населения, миграция – приток и отток, сведения по приобретению мигрантами жилья, численность семей, которые приобретают жилье и т. д. Через данные показатели формируется представление о состоянии рынка недвижимости определенного региона и через эти же показатели можно отследить и взаимосвязь между другими локальными рынками.

Например, открытие в маленьком городке новой фабрики может вызвать значительный приток рабочей силы, что, в свою очередь, потребует строительства большого количества нового жилья, торговых и рекреационных объектов и так далее. В то же время, недостаток средств для ипотечного кредитования и высокие процентные ставки могут сдерживать спрос на недвижимость.

Под рынком труда принято понимать сферу взаимодействия продавцов и покупателей рабочей силы на данной территории, в процессе которого формируется спрос и предложение рабочей силы из различных профессионально-квалифицирующих групп. Необходимо отметить, что данный рынок является важнейшим элементом в системе регионального рынка, который определяет целевую на-

Региональная экономика

правленность всего воспроизводственного процесса. Основными показателями, характеризующими данный вид рынка, являются: формирование активного населения, уровень и структура занятости, определяемые специализацией и комплексностью хозяйства, его обеспеченностью сырьевой базой, динамикой и эффективностью производства, инвестиционной активностью и привлекательностью территорий, характером поддержки предприятий со стороны федеральных и региональных органов власти. При характеристике рынка труда нужно учитывать специфику территориального распределения прироста численности населения трудоспособного возраста. Региональный рынок труда разделяется на локальные рынки труда, которые отличаются однородностью труда по определенным видам деятельности, отраслям, профессиям, квалификации работников, территориальному местоживанию. В условиях мобильности рабочей силы между локальными рынками труда заработная плата на данном локальном рынке зависит не только от спроса и предложения труда на этом локальном рынке, но и от заработной платы на других локальных рынках труда, с которыми данный локальный рынок связывают потоки мобильной рабочей силы. Нужно сказать, что по многим статистическим данным, увеличение миграции в тот или иной регион, зависит и от того, насколько развит рынок недвижимости в данном регионе, ведь понятие доступности рынка жилья тоже оказывает большое значение на увеличение численности населения. Как приводилось ранее в примере в зависимости от тех доходов, ка-

кими располагает человек, он и рассчитывает на те блага, какие будут ему по карману. Соответственно, взаимосвязь рынка труда и рынка недвижимости прослеживается напрямую через такие экономические рычаги, как заработная плата, развитие рынка недвижимости, прирост численности населения, создание рабочих мест для безработного населения.

Потребительский рынок – это сфера товарного и денежного обращения, охватывающая определенную совокупность отношений и связей между производителями и потребителями товаров. Под воздействием спроса, предложения и цены формируются пропорции между производством и потреблением. Данную взаимосвязь можно представить следующим образом (рис. 2).

Данное деление способствует к своеобразию подходов к прогнозированию спроса и формированию структуры товарооборота. Именно за счет предложения, производства и спроса осуществляется взаимодействие потребительского рынка с другими региональными рынками. Так, соотношение спроса и предложения рабочей силы оказывает влияние на денежные доходы населения, которые в свою очередь, определяют платежеспособный спрос на потребительском рынке. Взаимосвязь потребительского рынка с рынком недвижимости определяется долей направления расходования денежных ресурсов населения. Потребительский рынок, как и любой другой, представляет собой сложную систему определенных элементов в сфере обращения, и образует большое количество связей, участники которых имеют свою заинте-

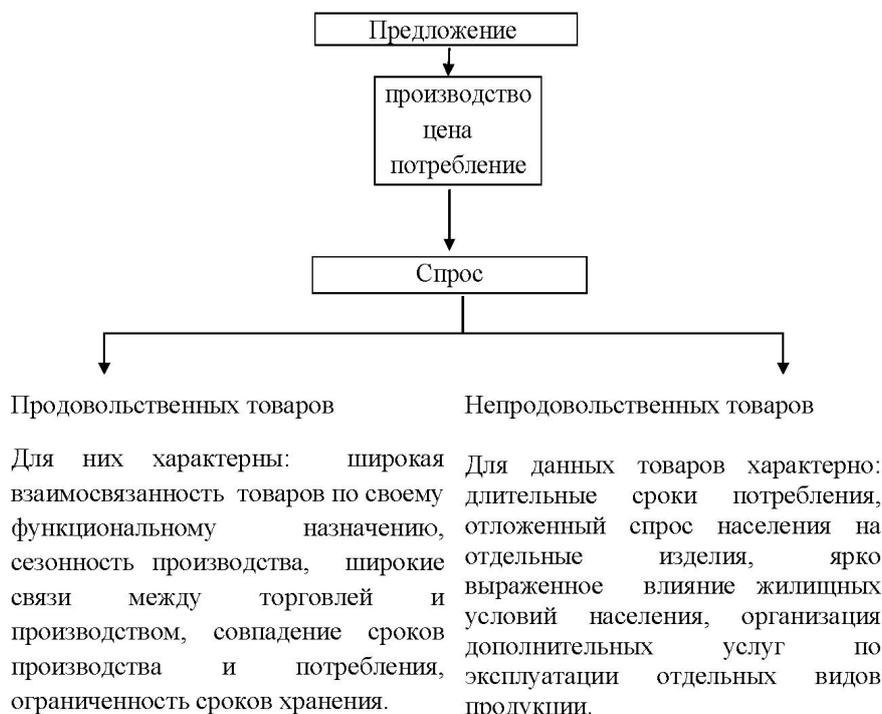


Рис. 2. Взаимосвязь элементов потребительского рынка

ресованность: производители стремятся вернуть вложенные средства и получить прибыль, а потребители – удовлетворить свои потребности. Субъектами локального потребительского рынка в основном являются индивиды и семьи, которые приобретают товары и услуги для личного потребления и проживающие на территории определенного региона. Таким образом, прослеживается связь потребительского рынка с рынком труда и рынком недвижимости. К наиболее значимым факторам, влияющим на взаимодействие между локальными рынками, относят общий уровень экономического развития территории и экономическую структуру экономики, численность населения, возможности для самозанятости, уровень доходов населения, развитость рынка жилья, инвестиционную активность на территории, наличие системы подготовки и переподготовки кадров и ряд других факторов.

Субъектами любого рынка выступают производители, потребители, которые и формируют спрос и предложение каждого рынка. В свою очередь спрос и предложение формируется от ряда факторов, которые оказывают влияние на тенденцию изменения данных показателей, которые были рассмотрены в нашей статье.

Взаимодействие спроса, возникающего на каждом рынке, предполагает развитие отношений между этими тремя рынками. Повышение занятости за счет создания рабочих мест как для самой торговли, так и для сферы прочих услуг региона приводит к увеличению покупательской способности населения, и, следовательно, к развитию рынка региона в целом [3].

Литература

1. Гарнберг, А.Г. *Основы региональной экономики: учебное пособие* / А.Г. Гарнберг. – 4-е изд. – М.: Изд. дом ГУВШЭ, 2004. – 495 с.

2. Екимова, К.В. *Локальные рынки в структуре региональной экономики* / К.В. Екимова, И.П. Савельева, С.В. Буравова // *Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент»*. – 2011. – Вып. 20. – № 41(258). – С. 14–18.

3. Евтюгина, А.А. *Модель взаимодействия глобальных торговых сетей и региональных рынков* / А.А. Евтюгина, Д.А. Крах // *Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент»*. – 2010. – Вып. 15. – № 26(202). – С. 52–56.

Поступила в редакцию 23 января 2012 г.

Екимова Ксения Валерьевна. Доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, управления и инвестиций, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – региональная экономика. Тел.: (351) 267-92-80. E-mail: buravova_svetlana@mail.ru

Ksenia Valerevna Ekimova, Doctor of Science (Economics), Professor of Economics, Management and Investments Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: regional economics. Tel.: (351) 267-92-80. E-mail: buravova_svetlana@mail.ru

Буравова Светлана Васильевна, ассистент, аспирант кафедры экономики, управления и инвестиций, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – региональная экономика. Тел.: 89085893900. E-mail: buravova_svetlana@mail.ru

Svetlana Vasilevna Buravova, Assistant, a post-graduate student of Economics, Management and Investments Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: regional economics. Tel.: 89085893900. E-mail: buravova_svetlana@mail.ru

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ В РЕГИОНЕ

Р.Р. Исламиев

Изложено современное состояние и тенденции развития сельскохозяйственной кооперации, особенности развития производственных и потребительских кооперативов в сельском хозяйстве, эффективность развития кооперативного сектора в АПК на региональном уровне.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, Пермский край, производственный процесс, сельскохозяйственная кооперация, товаропроизводители, кооперативные формирования, интегрированные структуры, конкурентные преимущества, экономические интересы, краевая целевая программа.

Становление и развитие сельскохозяйственной кооперации являются важной составной частью проблемы повышения устойчивости экономики аграрного сектора страны, увеличения продовольственных ресурсов, снижения затрат труда и средств на производство сельскохозяйственной продукции.

Сложившаяся ситуация в кооперативном секторе национальной экономики требует глубокого осмысления и принятия мер, способствующих более эффективному ведению производства на основе кооперации. При этом следует учитывать стратегию развития страны, когда в число главных целей государства выдвигаются необходимость повышения качества жизни населения [6, с. 26–34].

Современное состояние развития агропромышленного производства показывает, что пока не в полной мере реализованы возможности и преимущества кооперации. Нередко недооценивается роль и значение кооперативного сектора в социально-экономическом развитии региона.

Несмотря на то, что в трудах ученых-экономистов проблемам развития кооперации уделено немало внимания, сделаны определенные обобщения практического опыта, многие ее аспекты недостаточно изучены применительно к современным социально-экономическим условиям и требуют дополнительных исследований для дальнейшего проведения социально-экономических преобразований и формирования эффективной рыночной инфраструктуры на основе многоукладных форм хозяйствования, что требует дальнейшего изучения и переосмысления кооперативных форм хозяйствования. Возникает потребность в разработке научно обоснованных рекомендаций по развитию системы кооперации.

Все вышеизложенное определяет актуальность данной проблемы, представляющей важное как научно-теоретическое, так и народнохозяйственное значение.

Сельскохозяйственная кооперация – это форма совместной хозяйственной деятельности товаропроизводителей в одном или разных, но взаимо-

связанных процессах труда и производства в целях удовлетворения социальных и экономических интересов, которые трудно или невозможно достичь при индивидуальной деятельности [1, с. 44–47].

Кооперация – это, по сути, любая форма соединения и взаимодействия экономических интересов, труда, средств, источников и капитала. Отсюда кооперативами можно признать все формы организации от фермерского и личного подсобного хозяйства, где занято больше двух человек, объединивших свои усилия ради общей экономической выгоды до крупных товарных корпоративных сельскохозяйственных предприятий и их объединений, замыкающих всю технологическую цепь от получения сырья до поставок готового продовольствия в связи необходимостью получения и распределения доходов и прибыли. Важно лишь, чтобы они были экономически самостоятельными, собственниками средств производства, полными распорядителями произведенной продукции, получаемых доходов.

В основу принципов кооперации заложены идеи коллективного ведения хозяйственной деятельности, совместного труда, идеи коллективной собственности на средства производства, равноправного участия ее членов в руководстве общественной и хозяйственной жизнью кооператива [2, с. 65–68].

Кооперативные формирования в АПК позволяют эффективнее организовывать производственный процесс, сократить издержки, гарантировать сбыт, предоставить материальную защиту товаропроизводителям. Сельскохозяйственная кооперация способствует налаживанию систем закупок, переработки, торговли, материально-технического и финансового обслуживания сельских товаропроизводителей. Тем самым проводится оперативное регулирование функционирования всего процесса в аграрной сфере.

В результате преобразования собственности на рынке начнут конкурировать различные формы хозяйствования. Экономические преимущества кооперации могут создавать возможности коопе-

ративам, благодаря более выгодным условиям сотрудничества для своих членов вытеснить с рынка остальные формы хозяйствования. В отличие от остальных форм хозяйствования монопольное положение кооператива на рынке невозможно. Если кооператив перестанет распределять прибыль своим пайщикам, то он, по сути, перестанет быть кооперативной формой хозяйствования [3, с. 82].

За последние годы в Пермском крае количество сельскохозяйственных производственных кооперативов увеличилось более чем в два раза и к концу 2011 г. на долю сельскохозяйственных производственных кооперативов приходилось 15 % производства продукции сельскохозяйственных организаций, в которых было сосредоточено 18 % посевных площадей, 20 % поголовья крупного рогатого скота, свиней, овец и коз. Сельскохозяйственными кооперативами в 2011 г. было произведено от 15 до 20 % основных продуктов растениеводства, 16–18 % – животноводства [5, с. 77]. В отличие от сельскохозяйственных производственных кооперативов сельскохозяйственные потребительские кооперативы, целью которых является обслуживание и кредитное обеспечение сельхозтоваропроизводителей на выгодных для них условиях, начинают только формироваться.

Потребительские кооперативы в сегодняшних условиях выполняют важную социально-экономическую функцию, осуществляют закупки излишков сельхозпродукции в хозяйствах населения, крестьянских (фермерских) хозяйств, у других мелких товаропроизводителей, оказывают услуги сельским товаропроизводителям и населению, снабжают их предметами первой необходимости, перерабатывают закупленную продукцию и возвращают денежные средства за приобретаемую продукцию сельским жителям, таким образом, создают новые рабочие места, снижают уровень безработицы, обеспечивая доход сельским труженикам [8, с. 23].

Эффективное развитие рыночных отношений в агропромышленном производстве обусловлено хорошо отлаженной системой сбыта сельхозпродукции и обеспечения ее производителей средствами производства, другими видами обслуживания. В этой системе важная роль принадлежит закупочно-сбытовой кооперации с организацией кооперативных предприятий по переработке продукции растениеводства и животноводства. Особенно актуальной становится организация сбытовых кооперативов сейчас, когда сложившаяся ранее государственная система закупочной сельскохозяйственной продукции находится в кризисном состоянии.

Формирование организаций и предприятий по закупкам и переработке сельхозпродукции в виде акционерных обществ закрытого и открытого типов, как показывает практика, приводит к усилению монополизма, что не создает товаропроизводителям экономического интереса в увеличении

производств сельхозпродукции. В этих условиях создание товаропроизводителям кооперативов по сбыту и переработке сельхозпродукции является актуальным. Такие кооперативы, объединяясь на региональном уровне, формируют кооперативную систему по закупкам и переработке того или иного вида продукции (молока, мяса, овощей и т. д.). Закупочно-перерабатывающая кооперативная специализированная система на региональном уровне осуществляет не только операции по заготовкам и переработке сельхозпродукции, но и обеспечивает товаропроизводителей необходимой техникой и технологией производства соответствующего вида продукции.

Однако сельскохозяйственная потребительская кооперация пока не получает должного развития, а доля сельскохозяйственных кооперативов в объемах переработки и сбыта продукции, оказываемых услуг остается незначительной. В Пермском крае в настоящее время действуют 18 перерабатывающих, 16 сбытовых, 14 обслуживающих и 4 кредитных кооперативов, созданных с участием сельхозтоваропроизводителей [5, с. 80].

Количество сельскохозяйственных потребительских кооперативов этих видов деятельности в 2011 г. по сравнению с 2005 г. возросло на 40 %, число членов в них увеличилось на 38 %, сумма паев накоплений – на 60 %.

Среди сельскохозяйственных потребительских кооперативов наибольшее распространение получают перерабатывающие кооперативы, которые в 2011 г. функционировали в 10 районах Пермского края. На них приходилось более 60 % общего объема выпуска продукции и услуг обследованных кооперативов.

Сбытовые кооперативы, созданные с участием сельхозтоваропроизводителей, не получили пока широкого распространения. В 2011 г. они действовали в восьми районах Пермского края, на их долю приходилось 19 % общего объема выпуска продукции и услуг обследованных кооперативов. Наибольшее количество этих кооперативов насчитывалось в Ординском, Бардымском, Кунгурском, Пермском, Добрянском, Ильинском, Большесосновском районах, занимающихся в основном сбытом зерна, скота, овощей и картофеля.

Обслуживающие кооперативы в 2011 г. имелись в 10 районах Пермского края, на их долю приходилось 16 % от общего объема выпуска продукции и услуг обследованных кооперативов. Наибольшим спросом со стороны пользовались транспортные, ремонтные и строительно-монтажные услуги.

В качестве другого примера межфермерской кооперации в сфере сбыта сельхозпродукции и обслуживания сельхозтоваропроизводителей можно привести кооператив «Труженик» Краснокамского района. Учредителями кооператива стали 24 человека, 17 из которых являются главами крестьянских (фермерских) хозяйств [5, с. 82].

В условиях кредитно-финансовой нестабильности и высоких процентных ставок по ссудному кредиту особенно актуальным становится формирование в сельском хозяйстве кредитных кооперативов, как отмечалось выше. Кредитная кооперация получила широкое развитие во многих странах Европы. Так, в Нидерландах на долю кооперативных банков приходится свыше 40 % сельскохозяйственных кредитов, в Германии более 44 % сберегательных вкладов сельских граждан сконцентрировано в кредитных кооперативах [7, с. 57–64].

Однако сельскохозяйственная потребительская кооперация пока не получает должного развития, а доля сельскохозяйственных кооперативов в объемах переработки и сбыта продукции, оказываемых услуг остается незначительной.

Низкие показатели уровня кооперирования сельскохозяйственных товаропроизводителей во многом обусловлены общими кризисными процессами, характерными для экономики страны в целом, неэффективной кредитно-финансовой политикой, недостаточной государственной поддержкой, несовершенством правовой и нормативной базы сельскохозяйственной кооперации, недооценкой сельскими товаропроизводителями преимуществ кооперирования и развития интеграционных процессов.

Исторически традициям нашей страны отвечает производственная (горизонтальная) форма кооперации как одна из форм коллективного производства в сельском хозяйстве. Она находит свое отражение в создании различных ассоциаций и др. объединений крестьянских (фермерских) хозяйств.

Из сказанного выше следует, что кооперация должна выполнить две основные функции: первую – социальную защиту крестьянина и помощь ему, вторую – экономическую, производственную в той части, что не по силам одному крестьянскому хозяйству или целому сельскохозяйственному предприятию. Кооператив – такой организм, в котором не утрачивается связь человека со средствами производства, и приобретаются все преимущества крупных структур, в своей деятельности он руководствуется только собственным уставом и никто, включая государство, не может вмешиваться в его дела.

Кооперация должна охватывать объединение как физических, так и юридических лиц, предприятий различных сфер экономики на межхозяйственной и межотраслевой основах, осуществляющих различные виды деятельности.

Последние годы кооперацией охвачено около 50 % экономически развитых стран мира. Высокая степень кооперации присуща аграрной экономике Франции, Германии, Финляндии, Дании, Италии, Швеции, США и ряда других стран. Значительная часть производимой продукции этих стран экспортируется. Мировой многовековой опыт развития кооперации доказывает необходимость ее дальнейшего развития в различных формах и проявлениях. В современных кооперативных формирова-

ниях основная часть чистого дохода остается в перерабатывающих (30 %), посреднических (15 %) и торговых (40 %) предприятиях [4, с. 83–87].

Кооперация позволяет сформировать такой механизм взаимоотношений, который дает возможность получать прибыль не только вышеназванным участникам, но и товаропроизводителям. В этом состоит одно из существенных отличий и преимуществ кооперативных формирований от сложившихся вертикально интегрированных структур – агрохолдингов, агрофирм, финансово-агропромышленных групп, агрокомбинатов, в которых наиболее ущемленными остаются сельскохозяйственные товаропроизводители.

С использованием современных методов экономических исследований нами разработана модель развития сельскохозяйственной кооперации путем объединения сельскохозяйственных кооперативов в территориально-отраслевые союзы. Союз сельскохозяйственных кооперативов Пермского края будет размещать заказы на производство сельскохозяйственной продукции, осуществлять единую политику на рынке продовольствия и выступать координатором всех региональных кооперативных формирований.

На базе проведенных исследований разработана краевая целевая программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Пермском крае на 2009–2012 годы». Целевой программой предусмотрены меры по улучшению кадрового и научно-методического обеспечения кооперативных форм хозяйствования по совершенствованию государственного регионального планирования, стимулированию развития межрегиональных кооперативных связей, развития инфраструктуры региональных рынков продовольствия, земли, труда и капитала, что будет способствовать внедрению инновационных технологий и улучшению экономического климата в регионе.

Таким образом, рациональное взаимодействие различных кооперативных форм позволяет обеспечивать более высокий уровень концентрации производства, переработки, реализации продукции и решения социальных проблем. Конкурентные преимущества аграрного сектора экономики формируются на уровне отдельных регионов, которые обеспечивают экономическое развитие на своей территории. Для достижения данной цели необходимы новые формы и методы управления на региональном уровне, основанные на обязательном использовании кооперативных принципов и переходе к комплексному использованию потенциала развития территории.

Литература

1. Володин, В.М. *Проблемы сельскохозяйственной производственной кооперации в России* / В.М. Володин. – М.: *Агропрогресс*, 2007. – 358 с.

2. Дубова, Л.Н. Кооперативные хозяйства как субъект предпринимательской деятельности в АПК: учеб. пособие / Л.Н. Дубова, В.М. Володин. – Пенза, 2007. – 156 с.

3. Жевнов, И.Н. Возрождение кооперации / И.Н. Жевнов. – М.: Экономика, 2008. – 278 с.

4. Минаков, И.А. Кооперация и агропромышленная интеграция в АПК / И.А. Минаков. – М., 2007. – 264 с.

5. Пермский край в цифрах – 2012: краткий стат. сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю. – Пермь, 2012. – 201 с.

6. Рассказов, А. Развивать кооперацию в России / А. Рассказов, А. Ткач // Экономика сельского хозяйства России. – 2010. – № 2. – С. 26–34.

7. Тарасов, Н. Объединение сельскохозяйственных производственных кооперативов / Н. Тарасов, В. Володин // АПК: экономика, управление. – 2011. – № 4. – С. 57–64.

8. Ушачев, И.Г. Экономический рост и конкурентоспособность сельского хозяйства России / И.Г. Ушачев // Экономика с.-х. и перераб. предприятий. – 2009. – № 3. – С. 23.

Поступила в редакцию 30 марта 2012 г.

Исламиев Ралиф Раифович. Кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и прикладных информационных технологий, филиал ФГОУ ВПО Российского государственного университета туризма и сервиса (г. Пермь). Область научных интересов – кооперация и интеграция агропромышленного комплекса. Контактный телефон: (8-902) 800-34-41. E-mail: islamievralif@yandex.ru

Ralif Raifovich Islamiev, Cand.Sc. (Economics), Associate Professor of the Department of Management and Applied Information Technology, branch of the Federal State Educational Institution of Higher Professional Education the Russian State University of Tourism and Service, Perm. Research interests: agrarian and industrial complex cooperation and integration. Contact phone: (8-902) 800-34-41. E-mail: islamievralif@yandex.ru

ОЦЕНКА УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДОВ-МИЛЛИОННИКОВ КАК СТЕПЕНЬ РЕАЛИЗАЦИИ АДМИНИСТРАТИВНОГО РЕСУРСА

О.Е. Малых, И.К. Полянская, А.Ф. Шамсутдинова

Статья посвящена проблемам оценки уровня социально-экономического развития городов-миллионников в России. Помимо традиционных методов экономических измерений авторы используют новые подходы, предлагаемые экономической теорией, рассматривают результаты стратегического развития как результат реализации административного ресурса.

Ключевые слова: экономическая теория, социально-экономическое развитие, города-миллионники, административный ресурс.

Уже давно не требуется доказательств тезиса о взаимосвязи и взаимозависимости экономики и политики. Требуется уточнение характеристик этих процессов.

Стратегическое планирование как инструмент государственного регулирования экономики в условиях современной экономической системы становится все более значимым. Однако наличие стратегического плана само по себе не обеспечивает высокий уровень социально-экономического развития муниципальных образований в целом, и городов-миллионников, в частности.

В отношении стратегического планирования мы можем отметить двойственную природу данного инструмента регулирования. С одной стороны, без осознанного выбора приоритетов развития, способов и результатов реализации невозможно обеспечить комплексное развитие территории.

С другой, стратегическое планирование может способствовать укреплению экономического и политического монополизма, создавая преференции различного рода для «резидентов региона». Дуализм норм (разделение на своих и чужих) показывает влияние административного ресурса на экономическую конкуренцию в регионе, позволяя органам государственного и местного управления укреплять свои экономические и политические позиции.

Под административным ресурсом мы понимаем совокупность экономических и политических средств, не являющихся собственностью экономического субъекта, но используемых им для получения дохода, обеспечения производства и социально-экономического развития территории. Основными экономическими факторами административного ресурса считаются финансовая обеспеченность региона, размер государственного сектора, качество взаимодействия с предпринимательским сообществом. Чем выше финансовая обеспеченность, тем выше собственный налоговый потенциал, тем больше шансов на переизбрание местных политиков и больший доход получают ме-

стные предприниматели. Мы считаем, что стратегические программы можно включить в данный перечень факторов. Рассмотрим эту гипотезу на примере стратегического планирования развития крупных российских городов.

Стратегическое планирование городов подразумевает достижение определенного уровня их социально-экономического развития. Главная цель оценки социально-экономического состояния городов-миллионников состоит в определении достигнутого уровня развития в целом, выявлении сложившихся тенденций стратегического развития.

В этой связи необходимо определить, во-первых, систему показателей и, во-вторых, инструменты (методы) оценки уровня социально-экономического развития городов, позволяющих комплексно судить о состоянии оцениваемой системы.

В научной литературе существует огромное многообразие систем показателей для оценки уровня социально-экономического развития городов. Среди наиболее крупных проектов следует назвать проект программы ООН по поселениям человека «Хабитат», «Городской аудит» для стран ЕС, «Городской барометр» фонда «Институт экономики города». Проблема выбора критериев (показателей) оценки уровня социально-экономического развития городов носит дискуссионный характер. Не существует идеальной во всех отношениях системы показателей. Ключевое значение здесь имеют конкретные задачи анализа. Исходя из того, что в стратегических планах рассмотренных городов-миллионников основное внимание уделяется вопросам экономического развития и повышения качества жизни, мы предлагаем использовать следующие показатели (табл. 1) [4, 6–12].

Следует подчеркнуть, что какой-то один индикатор не представляет интереса, так как сам по себе, без сопоставления с другими показателями, он не в состоянии выразить уровень социально-экономического развития городов. Несмотря на то,

Таблица 1
Комплекс оценочных показателей для сравнительной оценки уровня социально-экономического
развития городов-миллионников

№	Обозначение	Наименование показателя, единица измерения
1	X_1	Численность населения на конец года, тыс. чел.
2	X_2	Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, по всем видам деятельности, млн. руб.
3	X_3	Оборот розничной торговли, млн. руб.
4	X_4	Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах), млн. руб.
5	X_5	Ввод жилья, тыс. кв.м.
6	X_6	Среднемесячная номинальная заработная плата, руб.
7	X_7	Численность безработных граждан, зарегистрированных в органах государственной службы занятости, человек

что наилучшим вариантом, возможно, был бы охват максимального числа различных аспектов социально-экономического развития городов, практическая целесообразность такого выбора обуславливает ограничение состава показателей. Поэтому можно утверждать, что небольшое количество приведенных показателей компенсируется тем, что каждый из них отражает соответствующие стороны социально-экономического развития.

Вторая составляющая инструментария оценки – это метод оценки на основе сформированной системы показателей. Существуют различные теоретические варианты решения и проблемы выбора метода оценки. Так, методы компонентного и кластерного анализа позволяют классифицировать оцениваемые объекты по определенным признакам. Широко распространенными также являются экспертные методы и корреляционный анализ. Недостатком экспертных методов является субъективность оценок. Стохастические (корреляционные) методы позволяют установить закономерности в развитии оцениваемых объектов на основе наблюдаемых статистических данных.

По мнению А.Г. Гранберга, в методологии экономических измерений можно выделить три основных подхода для отражения множества характеристик региональных уровней развития, в числе которых выделение главного индикатора и фиксирование или регулирование других существенных индикаторов в виде ограничительных условий; многоцелевая оптимизация по нескольким индикаторам как процедура достижения наилучших состояний социально-экономического развития с учетом компромисса между целевыми индикаторами; построение интегрированных (сводных) социально-экономических индикаторов [2].

Последний подход является наиболее распространенным. Исходя из цели анализа результатов стратегического планирования городов-миллионников нам представляется необходимым применение третьего подхода индикативного метода анализа. Следует отметить, что необходимость применения интегральных показателей для оценки общего состояния экономики обозначилась еще в конце XIX – начала XX века Н. Шпаллартом, М. Де Фовилем, М. Жюленом и др. Первый по-

добный показатель в России был разработан только в 1922 году [1]. В общем виде интегральный показатель можно выразить как функцию от показателей:

$$I = f(x_1, \dots, x_i, \dots, x_n), \quad (1)$$

где I – значение интегрального показателя; x_i – нормированное значение i -го показателя ($i = 1, \dots, n$).

В рамках этого подхода известен ряд методических рекомендаций построения интегрированных индикаторов, различающихся принципами выбора и соизмерения первичных и групповых индикаторов.

Среди наиболее распространенных методов определения интегрального показателя следует назвать: метод сумм (самый простой), метод геометрической средней, метод коэффициентов, метод расстояний, метод суммы мест [1]. Метод суммы мест (метод ранжированной балльной оценки), важным достоинством которого является обеспечение максимальной реализации принципа комплексности, широко используется федеральными и региональными органами власти. Примером является методика ранжированной балльной оценки Совета по изучению производительных сил (СОПС). Недостатком метода суммы мест является субъективность оценки в силу применения весовых коэффициентов.

Известен также другой метод взвешивания частных показателей с помощью «радар» или «профиля» в один числовой показатель без взвешивания [3]. «Радаром» («профилем») называется графическое изображение выбранных показателей, выполненное по определенным правилам. Согласно методу, объект исследования может быть оценен интегральным безразмерным показателем – относительной площадью профиля, построенного внутри оценочного прямоугольника. При этом аналитический способ расчета интегрального показателя сводится к формуле

$$I = (Y_1/2 + Y_2 + \dots + Y_{n-1} + Y_n/2) / (n-1), \quad (2)$$

где Y_i – нормированные значения частных показателей, ($i = 1, \dots, n$); n – число частных показателей.

Частные показатели имеют различную физическую природу и в соответствии с этим – различ-

ную размерность. Принцип сравнительного характера оценок мы учитываем, вводя относительные безразмерные (нормированные) показатели. Процедура нормирования для прямых (положительных) показателей (т. е. рост значения которых свидетельствует об улучшении социально-экономической ситуации) выражается формулой

$$Y_i = \frac{X_i - X_{i\min}}{X_{i\max} - X_{i\min}}, \quad (3)$$

где X_i – частный показатель, характеризующий уровень социально-экономического развития города-миллионника; $X_{i\min}$, $X_{i\max}$ – соответственно минимальное и максимальное значения i -го частного показателя среди городов-миллионников.

Для обратных (негативных) показателей, т. е. рост значения которых говорит об ухудшении социально-экономического положения, расчет нормированного показателя производится по формуле

$$Y_i = \frac{X_{i\max} - X_i}{X_{i\max} - X_{i\min}}. \quad (4)$$

Применение метода «радара» при оценке уровня социально-экономического развития городов-миллионников обеспечивает нам получение объективных результатов, поскольку нет необходимости использования весовых коэффициентов, основанных, как правило, на экспертных оценках.

Таким образом, общий алгоритм оценки уровня социально-экономического развития городов-миллионников схематически мы можем изобразить следующим образом (рис. 1).

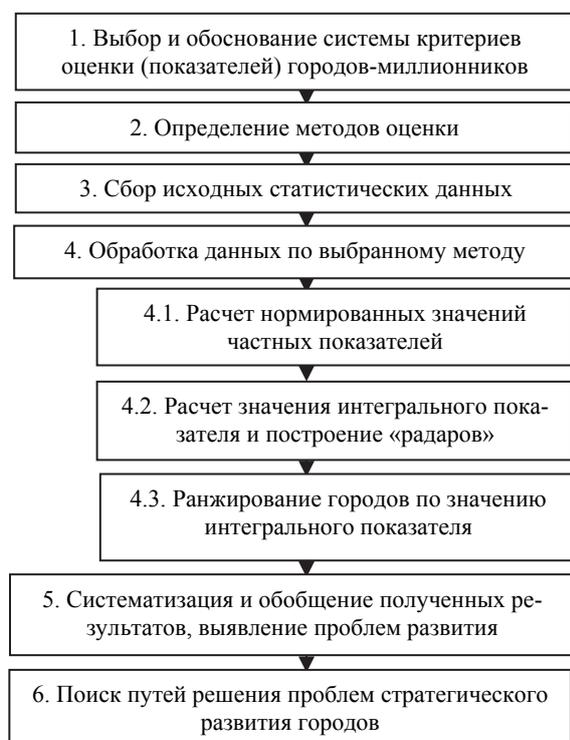


Рис. 1. Алгоритм уровня развития городов-миллионников

Сравнительная оценка уровня социально-экономического развития городов-миллионников проводится нами за период 2002–2010 гг. на основе статистических данных федеральной службы государственной статистики РФ [5]. В сформированной системе показателей (см. табл. 1) только один показатель численности безработных граждан, зарегистрированных в органах государственной службы занятости (X_7), является негативным, поэтому для расчета нормированных значений применяется формула (4). А для остальных показателей – формула (3). Рассчитанные интегральные показатели за 2002–2010 гг., представленные в табл. 2, свидетельствуют о том, что города с максимальными и с минимальными значениями интегрального показателя одни и те же. В лидерах: Новосибирск, Екатеринбург, Казань. Города с минимальными значениями обобщенного показателя: Волгоград, Нижний Новгород. Следует отметить, что интегральный показатель может принимать значения от 0 до 1.

Интегральный показатель по городам-миллионникам, которые имеют стратегические планы, характеризуется положительной динамикой, кроме Омска и Казани (рис. 2). Особенно выделяются Новосибирск и Екатеринбург – с высокими темпами роста интегрального показателя. Такой тренд мы можем объяснить лучшей практикой разработки и реализации стратегического плана [7, 9].

Отрицательная динамика интегрального показателя Омска с 2005 года обусловлена во-первых, сокращением объемов ввода жилья (X_5) с 595,2 тыс. кв. м до 350,2 тыс. кв. м в 2010 году, во-вторых, ростом численности безработных граждан (X_7) с 2453,0 человек до 3774,0 (2010 г.). Что касается Казани, незначительные темпы снижения интегрального показателя объясняются резким увеличением числа безработных с 5857,0 (2008 г.) до 13 293,0 человек (2009 г.). При этом показатели, характеризующие качество жизни, на повышение которых направлен стратегический план, имеют положительную динамику: среднемесячная номинальная заработная плата за 2003–2010 гг. возросла в 4 раза, средний объем ввода жилья за год составил 748 тыс. кв. м, объем инвестиций в основной капитал увеличился в 2,9 раза [10].

Для определения структуры интегрального показателя необходимо построить «радары» или лепестковую диаграмму (рис. 3), площадь которой пропорциональна значению интегрального показателя.

Как видно из рис. 3, в структуре интегрального показателя Екатеринбурга наибольшее значение имеют нормированные показатели Y_3 , Y_5 и Y_6 , т. е. оборот розничной торговли, ввод жилья и среднемесячная заработная плата; Новосибирска – Y_1 (численность населения) и Y_5 (ввод жилья); Казани – Y_4 (объем инвестиций в основной капитал).

Таблица 2

Результаты расчетов интегрального показателя

№	Город	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	Волгоград	0,15	0,11	0,09	0,19	0,21	0,17	0,15	0,21	0,18
2	Екатеринбург	0,56	0,58	0,57	0,65	0,71	0,79	0,66	0,71	0,74
3	Казань	0,48	0,48	0,45	0,48	0,45	0,41	0,36	0,48	0,45
4	Нижний Новгород	0,32	0,34	0,35	0,34	0,37	0,42	0,38	0,48	0,38
5	Новосибирск	0,41	0,45	0,46	0,39	0,43	0,46	0,55	0,65	0,63
6	Омск	0,28	0,31	0,32	0,59	0,55	0,56	0,43	0,36	0,32
7	Пермь	0,60	0,60	0,51	0,56	0,53	0,52	0,44	0,43	0,41
8	Ростов-на-Дону	0,35	0,38	0,35	0,35	0,42	0,41	0,38	0,47	0,41
9	Самара	0,51	0,47	0,43	0,42	0,36	0,36	0,36	0,38	0,40
10	Уфа	0,45	0,41	0,50	0,54	0,53	0,54	0,59	0,47	0,39
11	Челябинск	0,39	0,38	0,38	0,35	0,41	0,39	0,43	0,30	0,31

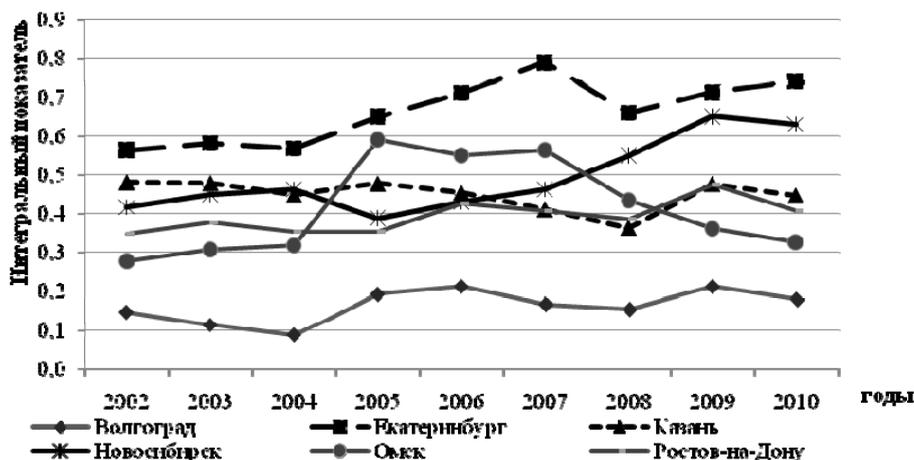


Рис. 2. Динамика интегрального показателя по городам, имеющим стратегические планы

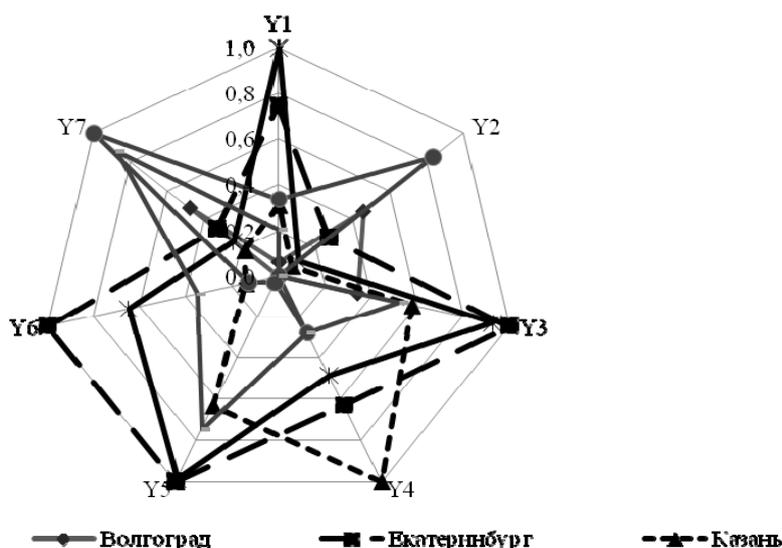


Рис. 3 «Радары» («профили») городов-миллионников, имеющих стратегические планы, за 2010 г.

Региональная экономика

Волгоград в 2010 году вернул статус города-миллионника (численность населения составила 1021,2 тыс. чел.) за счёт включения в его состав населенных пунктов, подчиненных администрации города¹, что повлияло на значение интегрального показателя.

Динамика интегральных показателей городов, не имеющих стратегические планы в настоящее время, как видно из рис. 4, имеет отрицательную тенденцию.

Только у трёх городов – Нижний Новгород, Уфа, Челябинск – мы наблюдаем положительную динамику за период с 2003 г. по 2008 г., что обусловлено ростом объемов отгруженной продукции, оборота розничной торговли и объемов вводимого

жилья. Так, в 2010 году наибольшие значения индикатора Y2 (объемов отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами) – в городах Уфа и Челябинск (рис. 5).

Таким образом, на основе проведенных расчетов можно утверждать, что уровень социально-экономического развития в городах-миллионниках, в которых реализуются стратегические планы, существенно отличается от остальных городов.

Есть ли необходимость разработки стратегических планов городов в современных условиях? Как показали проведенные расчеты, стратегический план сегодня – это объективная необходи-

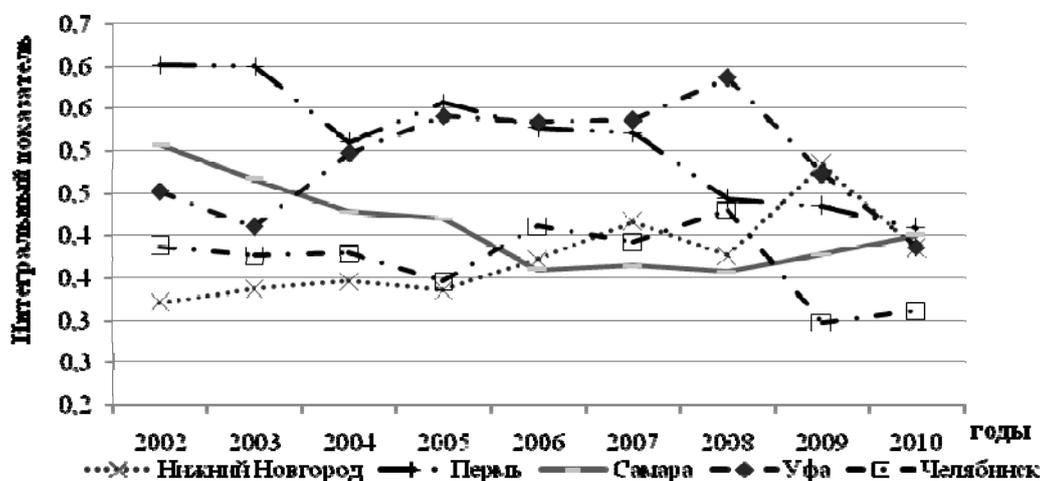


Рис. 4. Динамика интегрального показателя городов-миллионников, не имеющих стратегических планов

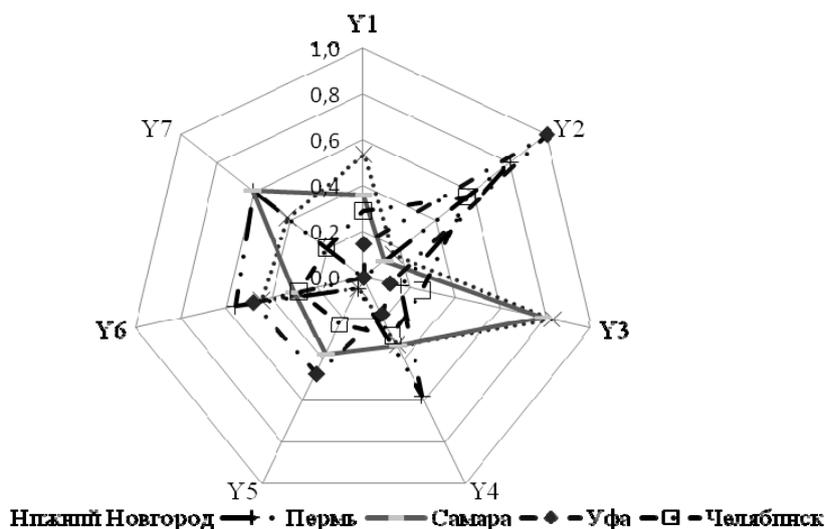


Рис. 5. «Радары» городов-миллионников, не имеющих стратегические планы, за 2010 г.

¹ Постановление Волгоградской областной Думы от 11.03.2010 г. № 20/652.

мость. Претендовать на успешное развитие могут только те города, которые сумеют объединить социальные, экономические, природные и другие ресурсы, рационально или распорядиться, обеспечить конкурентоспособность экономики, социальной сферы, привлечь инвестиции и население.

Изучение стратегий городов-миллионников позволило определить общие тенденции: направленность на устойчивое развитие, повышение качества жизни, совершенствование городской среды, развитие экономики. В этой связи необходимо рассматривать города как открытые, а не изолированные системы, учитывать взаимосвязи с другими территориальными социально-экономическими единицами, связанными между собой финансовыми, материальными, информационными потоками, транспортными сетями, культурными, духовными, политическими взаимодействиями.

Проведенные расчеты показали неготовность городов к кризису 2008 года, что указывает на отсутствие и несовершенство механизмов адаптации к изменившимся условиям внешней среды. Безусловно, в стратегических планах приводятся прогнозные значения и сценарии развития, но их явно не достаточно, так как современные социально-экономические системы более динамичны и непредсказуемы.

В целом можно выделить два аспекта стратегических планов: как инструмент управления и как инструмент воздействия на экономику и социальную сферу города. Первый аспект стратегического управления органами городской власти выражается в том, что все принимаемые решения, целевые программы и проекты должны быть согласованы с действующим стратегическим планом. Второй – социально-экономический аспект – означает координацию действий субъектов экономики, заинтересованных лиц, а также платформу для создания инвестиционно привлекательной территории.

Таким образом, мы можем утверждать, что факт наличия и качество стратегических программ городов-миллионников одновременно способствуют росту уровня социально-экономического развития и служат оценкой эффективности органов местного управления.

Литература

1. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 416 с.

2. Гранберг, А.Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов / А.Г. Гранберг. – 5-е изд. – М.: ГУ ВШЭ, 2006. – 495 с.

3. Фасхиев, Х.А. Универсальный метод оценки технических и социально-экономических объектов / Х.А. Фасхиев // Техника машиностроения. – 2008. – № 2. – С. 49–62.

4. Комплексная программа социально-экономического развития городского округа город Уфа Республики Башкортостан на 2011–2015 годы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ufacity.info/news/58017.html>

5. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc_1138631758656

6. Самарские стратегии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.samara2025.ru/>

7. Стратегический план развития Екатеринбургa до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://екатеринбург.рф/officially/strategy_plan/

8. Стратегический план социально-экономического развития города Ростова-на-Дону на период до 2025 года (принят Решением Ростовской-на-Дону городской Думы от 20.10.2009 № 625) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rostov-gorod.ru/?ID=3295>

9. Стратегический план устойчивого развития Новосибирска до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://strateg.novosibirsk.ru/content.htm>

10. Стратегия развития Казани до 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://tatarstan.news-city.info/docs/sistemsj/dok_oeqysi/page3.htm

11. Стратегия социально-экономического развития города Нижнего Новгорода до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.admgor.nnov.ru/economic/>

12. Решение Волгоградской городской Думы от 24.12.2007 № 55/1399 «О принятии Стратегического плана устойчивого развития Волгограда до 2025 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.volgadmin.ru/ru/MPCity/StrategyPlanning.aspx>

Поступила в редакцию 4 мая 2012 г.

Малых Ольга Евгеньевна. Доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и социально-экономической политики, декан факультета экономики и управления, Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан (г. Уфа). Область научных интересов – государственное регулирование экономики, теория и практика экономической политики государства. Контактный телефон (8-347) 272-32-25. E-mail: kafedra-et@mail.ru

Olga Evgenyevna Malykh, Doctor of Science (Economics), professor of the Department of Economic Theory and Social and Economic Policy, dean of Economics and Management Faculty at Bashkortostan Academy of Government Service and Administration Governance, Ufa. Research interests: governmental regulation of economics, theory and practice of state economic policy. Contact phone number: (8-347) 272-32-25. E-mail: kafedra-et@mail.ru

Полянская Инга Камилевна. Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и социально-экономической политики, Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан (г. Уфа). Область научных интересов – государственный сектор экономики. Контактный телефон (8-347) 272-32-25. E-mail: kafedra-et@mail.ru

Inga Kamilevna Polyanskaya, Candidate of Science (Economics), Associate Professor of the Department of Economic Theory and Social and Economic Policy at Bashkortostan Academy of Government Service and Administration Governance, Ufa. Research interests: state sector of economy. Contact phone number: (8-347) 272-32-25. E-mail: kafedra-et@mail.ru

Шамсутдинова Алсу Фанзилевна. Соискатель кафедры экономической теории и социально-экономической политики, Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан (г. Уфа). Область научных интересов – государственное регулирование экономики, социально-экономическое развитие регионов. Контактный телефон (8-347) 272-32-25. E-mail: alsufsh@yandex.ru

Alsu Fanzilevna Shamsutdinova, a degree-seeking student of the Department of Economic Theory and Social and Economic Policy at Bashkortostan Academy of Government Service and Administration Governance, Ufa. Research interests: state sector of economy, social and economic development of regions. Contact phone number: (8-347) 272-32-25. E-mail: alsufsh@yandex.ru

ОБОСНОВАНИЕ ПРИОРИТЕТОВ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СЕВЕРО-АРКТИЧЕСКОГО РЕГИОНА

В.Н. Мякшин

Статья посвящена проблеме повышения инвестиционной привлекательности региона. Автором проанализирована отраслевая структура реальных инвестиций в экономику Северо-Арктического региона, обоснован выбор приоритетных направлений совершенствования структуры инвестиций.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность региона, Северо-Арктический регион, структура инвестиций, инвестиционная активность, виды экономической деятельности.

В состав Северо-Арктического региона (САР) входят следующие субъекты РФ: Республика Карелия, Республика Коми, Архангельская область (включая Ненецкий автономный округ), Мурманская область.

Необходимой предпосылкой повышения инвестиционной привлекательности и улучшения инвестиционного климата региона должна служить разработка научно обоснованной инвестиционной региональной политики в области осуществления структурных сдвигов.

Необходимо исследование и разработка методологических подходов к управлению структурой инвестиций как сложной системой взаимосвязанных структурных компонентов.

Основными направлениями в изменении структуры инвестиций с целью повышения инвестиционной привлекательности, на наш взгляд, является повышение удельного веса инвестиций, которые будут осуществляться в следующих направлениях:

- в обрабатывающую промышленность с целью повышения ее технологического и инновационного уровня;
- в инновационную реконструкцию машиностроения, прежде всего, тех отраслей, которые имеют развитые межотраслевые связи;
- в реконструкцию и расширение производства целлюлозно-бумажной, химической отраслей, создание нефтехимической и нефтеперерабатывающей отраслей промышленности САР;
- во внедрение современных технологий в лесозаготовительные и деревообрабатывающие отрасли;
- в совершенствование инфраструктуры региона;
- в развитие строительства, сельского хозяйства, транспорта и связи, науки и научного обслуживания и прочих отраслей, обеспечивающих при этом инновационную направленность инвестиционного процесса.

Одним из направлений повышения инвестиционной привлекательности региона является совершенствование отраслевой структуры реальных инвестиций.

Для выбора приоритетных направлений изменений структуры инвестиций необходимо осуществить анализ всех структурных компонентов инвестиционного процесса, включая структуру инвестиций по источникам финансирования, структуру инвестиций по формам собственности, видовую и отраслевую их структуру.

Для анализа использованы статистические материалы федеральной службы государственной статистики [5].

В качестве основных направлений структурно-динамического анализа индикаторов инвестиционного климата САР нами определены:

1. Структурно-динамический анализ состояния основных фондов по видам экономической деятельности.
 2. Определение направлений совершенствования отраслевой структуры инвестиций в основной капитал САР на основе данных структурно-динамического анализа.
 3. Анализ структурно-динамических изменений инвестиционного процесса в САР по формам собственности и по видам основных фондов.
 4. Реструктуризация источников финансирования инвестиций в основной капитал:
 - а) структурно-динамический анализ источников инвестиций в основной капитал САР за счет собственных средств;
 - б) структурно-динамический анализ источников инвестиций в основной капитал САР за счет привлеченных средств.
- Рассмотрим особенности инвестиционного процесса в субъектах САР с точки зрения его соответствия задачам обеспечения экономического роста.
- Структурно-динамический анализ состояния основных фондов по видам экономической деятельности**

Региональная экономика

Анализ основных тенденций в развитии экономики САР в период с 2005 по 2010 гг. показывает, что ситуация в экономике региона постепенно стабилизируется: с 2006 по 2008 год прослеживается положительная динамика валового регионального продукта и физического объема инвестиций в основной капитал.

Финансовый кризис 2008 года привел к сокращению объемов осуществляемых в предприятия САР капитальных вложений в 2009 г. на 22,5 %, вследствие этого сократились на 0,7 % размеры произведенного валового регионального продукта, обусловленные инвестиционной активностью.

Об относительной стабильности региональной экономики говорит тот факт, что, несмотря на негативное влияние финансового кризиса 2008 года, САР в достаточно короткие сроки удалось компенсировать понесенные значительные потери: в 2010 г. объем инвестиций в основной капитал увеличился на 1,8 %, в основном, за счет увеличения данного показателя по Архангельской области на 19 %.

Сравнительная оценка инвестиционной деятельности в САР и в России (табл. 1) также свидетельствует о достаточно высокой степени привлекательности региона: в 2005–2008 гг. сохранялась

положительная тенденция роста инвестиций в основной капитал как в целом по России, так и по САР, при этом темп прироста соответствовал общероссийскому (в 2006 году превысил общероссийский на 0,2 пункта).

При этом доля инвестиций в основной капитал в валовом региональном продукте в 1,5 раза превышала соответствующий общероссийский показатель [2].

При снижении в 2009 году доли САР в общероссийском объеме инвестиций в основной капитал до 3 % доля инвестиций в ВРП региона составила 25,3 %, что соответствовало пороговому значению для оценки уровня экономической безопасности (25 %), при этом общероссийское значение показателя составляет 20 %, что значительно ниже порогового значения. Предпринятые определенные меры позволили сохранить относительную стабильность на инвестиционном поле в период мирового финансового кризиса.

Правильный выбор направлений инвестиций в реальный сектор экономики требует предварительной оценки производственного потенциала региона.

Недостаточность средств на финансирование инвестиционных процессов оказывает негативное влияние на состояние основных фондов и приво-

Таблица 1
Сравнительная оценка инвестиционной деятельности в САР и в России за период 2005–2009 гг.

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009
Инвестиции в основной капитал в экономику России, в % от 2000 г.	309,90	405,90	576,40	752,20	680,60
Инвестиции в основной капитал в экономику САР, в % от 2000 г.	324,20	498,40	582,50	734,40	569,40
Доля САР в общероссийском объеме инвестиций в основной капитал, %	3,70	4,30	3,60	3,40	2,95
Инвестиции в основной капитал, в % от ВРП САР	24,40	30,30	29,70	32,60	25,30
Инвестиции в основной капитал, в % от ВВП России	16,70	17,60	20,30	21,00	20,40

Таблица 2
Динамика структуры основных фондов САР по видам экономической деятельности

Год	Все основные фонды	Из них по видам экономической деятельности						
		Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	Строительство	оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	Транспорт и связь
2007	100,00	1,93	11,58	5,14	6,20	1,17	0,98	39,19
2008	100,00	1,78	14,19	4,91	5,72	1,06	1,06	39,17
2009	100,00	1,88	15,98	4,94	5,04	1,12	1,15	38,50

дит к ухудшению характеристик воспроизводственного процесса.

Стоимость основных фондов в 2009 г. выросла на 11 %, в основном, за счет роста стоимости основных фондов в таких видах экономической деятельности, как добывающая промышленность (+25 п.п.), транспорт и связь (+9 п.п.).

Произошло уменьшение стоимости основных фондов предприятий по производству и распределению электроэнергии (-2 п.п.).

Структурно-динамический анализ основных фондов по видам экономической деятельности, результаты которого представлены в табл. 2, показывает, что наибольшая доля в общем объеме основных фондов приходится на транспорт и связь (38,5 %), добычу полезных ископаемых (16 %).

Благоприятная конъюнктура цен на основные сырьевые продукты регионального экспорта (топливно-энергетические ресурсы) позволила аккумулировать средства, часть из которых была направлена на формирование транспортной инфраструктуры САР. Но при этом основной ориентацией транспортной инфраструктуры по-прежнему является добыча и транспортировка на экспорт продукции добывающих производств.

Для обрабатывающей промышленности характерна значительно более слабая динамика.

Доля основных фондов обрабатывающих производств составляет 5 %, при этом произошло снижение по сравнению с 2007 г. на 0,2 п.п.

Также невелика доля основных фондов, относящаяся на производство и распределение электроэнергии, газа и воды при снижении на 1 п.п.

По остальным видам экономической деятельности доли основных фондов в общем объеме основного капитала были незначительными (в пределах 1–2 %), и остались практически на том же уровне.

Структурно-динамический анализ ввода в действие основных фондов по видам экономической деятельности субъектов САР (табл. 3) выявляет следующие основные тенденции:

– наибольшая доля введенных основных фондов в общем объеме введенных фондов приходится на добывающую промышленность (Архангельская область – 55 %, в том числе Ненецкий автономный округ – 96 %, Республика Коми – 36 %, Мурманская область – 25 %);

– на втором месте находятся транспорт и связь (доля введенных фондов в общем объеме составила в Архангельской области 25 %, Республике Коми – 30 %, Мурманской области – 29 %);

– доля введенных основных фондов в обрабатывающем производстве значительно ниже (Архангельская область – 4,8 %, в том числе Ненецкий автономный округ – 0 %, Мурманская область – 4,1 %);

– доли, приходящиеся на остальные виды экономической деятельности, – незначительны (не превышают 3 %).

Наиболее оптимальна структура ввода в действие основных фондов в Республике Карелия: доля обрабатывающих производств – 23 %, транспорта и связи – 20 %, производства и распределения электроэнергии, газа и воды – 15 %, при этом на добычу полезных ископаемых приходится 5 %.

Системное снижение нормы ввода в действие основных фондов усиливает тенденцию к повышению степени их износа.

В целом сохранилась довольно высокая степень износа основных фондов (до 40 %), при этом в наибольшей степени изношены основные фонды строительства (46 %), сельского и лесного хозяйства (45 %), оптовой и розничной торговли (44 %), обрабатывающих производств (39 %).

Несколько меньшая степень износа основных фондов в добывающей промышленности (35 %), на предприятиях транспорта и связи (33 %), в производстве электроэнергии (34 %). При этом в 2009 г. наблюдается тенденция к повышению степени износа.

Недостаточное поступление новых основных фондов вследствие ограниченности инвестиционных потоков сдерживает замену устаревших и изношенных фондов, оказывая негативное влияние на воспроизводственные характеристики оборудования.

Как видно из табл. 4, удельный вес полностью изношенных основных фондов составил в 2009 г. более 10 % в обрабатывающих производствах, строительстве, оптовой и розничной торговле.

Несколько ниже этот показатель на предприятиях добывающей промышленности (9,2 %), производства и распределения электроэнергии, газа и воды (9,9 %), транспорта и связи (8,5 %).

Максимального значения данный показатель достигает на предприятиях сельского и лесного хозяйства (более 16 %).

Высокая степень физического и морального износа основного капитала при его неблагоприятной возрастной структуре может в дальнейшем стать причиной ограничения экономического роста региона.

С учетом степени износа используемых производственных мощностей и производственных технологий (хотя и не превышающей критический уровень в 60 %) существует угроза того, что реальные инвестиции, поступающие в регион, в значительной степени консервируют технологическое отставание от промышленно развитых стран, а, следовательно, не выполняют свою функцию. Необходимы меры для стимулирования инвестиций инновационного характера.

Степень инновационности инвестиционного потенциала в значительной степени определяет конкурентоспособность региона, которая зависит не только от количества, но и от качества инвестиций, определяющего инновационную активность экономических субъектов.

Исследование взаимосвязи состояния основ-

Таблица 3

Структура ввода в действие основных фондов по видам экономической деятельности в субъектах САР
(в процентах от общего объема основных фондов, введенных в действие в 2009 г.)

Субъект САР	Ввод в действие основных фондов – всего	В том числе по видам экономической деятельности						
		Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	производство и распределение электроэнергии, газа и воды	строительство	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	Транспорт и связь
2008								
Республика Карелия	100	5,7	14,1	19,1	8,7	2,1	4,9	21,1
Республика Коми	100	2,7	36,5	5,5	4,1	3,6	2,7	26,4
Архангельская область	100	0,8	58,3	3,2	0,4	0,3	0,9	27
в том числе Ненецкий автономный округ	100	0,1	73,9	0	0,1	0,1	0	22,7
Мурманская область	100	0,8	19,3	10,2	8,4	0,8	2,5	40,9
2009								
Республика Карелия	100	7	5,3	22,9	14,6	0,3	2,7	20
Республика Коми	100	1,7	36,2	8,3	2,5	3,8	1,9	29,9
Архангельская область	100	4,2	54,5	4,8	0,4	0,3	1,7	24,5
в том числе Ненецкий автономный округ	100	0,1	95,7	0	0,1	0,1	0,1	1,7
Мурманская область	100	2,3	25	4,1	14,7	0,9	2,2	28,8

ных фондов с источниками и факторами инвестиционной деятельности предприятий САР выявляет ряд противоречий между значениями инвестиционных показателей и их реальным содержанием. Очевидно, что сложившаяся на данный момент инвестиционная ситуация в регионе не позволяет решить задачу радикального обновления производственного потенциала.

Решение проблемы обновления основных фондов на основе внедрения достижений научно-технического прогресса затруднено вследствие недостаточного ресурсного обеспечения ее реализации.

Следует иметь в виду, что реконструкция предприятий без определения точек будущего экономического роста региона может привести к использованию значительной доли инвестиций на второстепенные направления и не даст ожидаемых результатов.

Результаты анализа подтверждают тот факт, что основными реципиентами инвестиций являются наиболее развитые отрасли региона. Это приводит к усилению структурных диспропорций региональной экономики, повышает зависимость экономики от отдельных отраслей, в частности, добывающей.

Следует отметить, что направление основных инвестиционных потоков в добывающую промышленность противоречит современным мировым тенденциям, в соответствии с которыми наиболее привлекательными отраслями для инвесторов являются наукоемкие производства.

Все это надо учитывать при принятии решения о стимулировании привлечения инвестиций и проведении соответствующей региональной инвестиционной политики.

Основным направлением повышения инвестиционной привлекательности является повышение сбалансированности экономического развития региона, которое может быть достигнуто через перераспределение средств от капиталоемких отраслей добывающей промышленности к трудоемким обрабатывающим производствам, которые нуждаются в инвестициях для внедрения инновационных технологий и обновления производственных мощностей.

Определение направлений совершенствования отраслевой структуры инвестиций в основной капитал САР на основе данных структурно-динамического анализа

Решение задач модернизации производст-

Таблица 4
Основные показатели состояния основных фондов САР по видам экономической деятельности в 2009 г.

Показатель	Все основные фонды	Из них по видам экономической деятельности							
		Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	Строительство	Оптовая и розничная торговля; Ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	Транспорт и связь	Прочие
Структура основных фондов	100,0	1,9	16,0	4,9	5,0	1,1	1,2	38,5	31,4
Степень износа основных	39,8	45,1	34,8	39,4	33,6	45,6	44,2	33,0	51,1
Структура полностью изношенных основных фондов	10,8	16,4	9,2	10,9	9,9	10,4	10,4	8,5	14,1
Структура инвестиций в основные фонды	100,0	1,5	30,0	10,6	6,4	1,9	1,0	33,7	14,9

венных фондов, развития инфраструктуры и формирования квалифицированных трудовых ресурсов связано с эффективным распределением инвестиционных ресурсов по секторам и отраслям экономики региона.

Эффективное использование инвестиционного потенциала САР составляет одно из основных направлений деятельности по привлечению инвестиций в реальный сектор экономики.

С 2009 г. прослеживается выраженная негативная тенденция уменьшения объема всех видов инвестиций, кроме того, отмечена низкая эффективность капиталовложения, осуществленных за счет различных источников финансирования.

Анализ динамики объема инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности позволяет сделать вывод, что при снижении общего объема инвестиций в 2009 г. на 18 % произошло снижение инвестиций практически во все виды экономической деятельности. Значительно понизился объем инвестиций в добычу полезных ископаемых (-44 п.п.), в оптовую и розничную торговлю (-43 п.п.), операции с недвижимым имуществом (-28 п.п.), строительство (-38 п.п.), рыболовство и рыбоводство (в 2 раза).

При этом повысился объем инвестиций в такие виды экономической деятельности, как обрабатывающие производства (9 п.п.), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (20 п.п.), транспорт и связь (3 п.п.), предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг (36 п.п.), государственное управление и

обеспечение военной безопасности, социальное страхование (45 п.п.).

Таким образом, обобщая данные анализа, можно сделать вывод о понижении инвестиций в приоритетные направления инвестиционной деятельности. Повышение объема инвестиций характерно для видов экономической деятельности, доля которых в инвестиционном процессе незначительна.

Анализ структуры инвестиций в основной капитал САР по видам экономической деятельности позволяет определить приоритетные направления вложения капитала: транспорт и связь (доля инвестиций в 2009 г. составила 34 %), добыча полезных ископаемых (30 %), обрабатывающие производства (11 %).

Инвестиционные ресурсы сконцентрированы в основном на экспортно-ориентированных производствах, а также на транспорте и связи. Такое распределение инвестиций предопределено краткосрочными интересами отечественных и зарубежных инвесторов, которых привлекают виды экономической деятельности с высокой оборачиваемостью капитала и окупаемостью.

Такое отраслевое распределение инвестиционных ресурсов накладывает ряд ограничений как на развитие предприятий соответствующих отраслей, так и на экономику региона в целом.

При сравнительно небольшой доле занятых в производстве, а также потребляемых ресурсов экспортно-сырьевые отрасли отличаются значительной концентрацией капитала.

При этом инновационные отрасли (в том числе обрабатывающие) привлекают незначительные объемы инвестиций, что является показателем недостаточной мотивации инвесторов.

Тенденции региональной структурной экономической политики находят отражение в трансформации отраслевой структуры инвестиций, которая является важнейшей структурной характеристикой инвестиционного процесса САР.

Динамика структуры инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности представлена в табл. 5.

Анализ структурных изменений за период 2005–2009 гг. позволяет выявить определенные тенденции экономического развития САР:

1. Наиболее высокий темп прироста доли инвестиций характерен для следующих видов деятельности: обрабатывающие производства (+2 процентных пункта (п.п.)) производство и распределение электроэнергии, газа и воды (+3 п.п.), государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование (+3 п.п.), предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг (+1,3 п.п.), что является признаком активизации инвестиционного процесса в данных направлениях.

2. Явно выражено понижение доли инвестиций в основной капитал следующих видов деятельности: рыболовство, рыбоводство (в 4 раза), строительство (–0,4 п.п.), что является значительным для невысокого значения показателя (в пределах 2 %), операции с недвижимым имуществом (–2 п.п.).

3. Для ряда видов экономической деятельности характерно колебание доли инвестиций в основной капитал:

– рост доли инвестиций в добывающие производства в 2008 году на 10 п.п. сменился понижением на 13 п.п. в 2009 г., что связано со снижением доли объемов ПИИ в связи с мировым финансовым кризисом;

– при резком снижении доли инвестиций в транспорт и связь в 2007 г. на 15 п.п. в 2009 отмечается рост на 7 п.п., что соответствует приоритетам инвестиционной политики региона.

При этом направления инвестирования в эти виды деятельности остаются приоритетными: доля инвестиций в транспорт и связь 30 %, добывающие производства – 34 %.

4. Для ряда видов экономической деятельности, доля инвестиций в основной капитал которых сравнительно невелика (не превышает 2 %), тенденции структурных изменений осуществляются в неявном виде: сельское хозяйство, оптовая и розничная торговля, образование, здравоохранение и предоставление социальных услуг.

Сравнительный анализ структур инвестиций в основной капитал САР и РФ позволяет определить специфику экономического развития САР.

Структура САР характеризуется более высо-

ким удельным весом инвестиций в добычу полезных ископаемых (+16 п.п.), транспорт и связь (+7 п.п.).

Ниже российского уровня удельный вес инвестиций в сельское хозяйство (–2 п.п.), обрабатывающие производства (–4 п.п.), строительство (–1,7 п.п.), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (–2 п.п.).

Структура инвестиций по видам экономической деятельности в РФ более эффективна, чем в САР, за счет более высокого удельного веса инвестиций в обрабатывающие производства (+4 п.п.), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (+2 п.п.), строительство (+1,7 п.п.), при этом доля инвестиций в добычу полезных ископаемых в РФ в 2 раза меньше, чем в САР.

При разработке инвестиционной стратегии развития региона должна быть поставлена задача более значительного сближения рассматриваемых структур.

Критерием инвестиционной привлекательности может служить понятие инвестиционной активности, т. е. абсолютные или относительные (на человека, на квадратный километр) значения вложенных инвестиций за какой-то период времени или динамика изменения инвестиций за последующий период времени к предыдущему [1].

В данном исследовании исчислен индекс инвестиционной активности как отношение удельного веса инвестиций в различные виды экономической деятельности к удельному весу работников, занятых в соответствующих секторах экономики [4].

Экономическое содержание данного показателя: исчисленные индексы показывают долю инвестиций в экономику САР, приходящуюся на каждый процент работников, занятых на предприятиях данного вида экономической деятельности.

Результаты ранжирования видов экономической деятельности по значению индекса инвестиционной активности представлены в табл. 6: на первом месте – добыча полезных ископаемых (значение индекса 832,2 %), на втором – транспорт и связь (299,2 %), на третьем месте – производство и распределение электроэнергии, газа и воды (152,2 %).

Инвестиционная активность обрабатывающих производств характеризуется 87,1 %, что почти в 10 раз ниже соответствующего показателя для добычи полезных ископаемых, что, к сожалению, является подтверждением сырьевой направленности развития региональной экономики.

Выявленные при анализе динамики инвестиционной активности тенденции к повышению индекса обрабатывающих производств на 24 п.п., транспорта и связи на 58 п.п., производства электроэнергии на 46 п.п. при одновременном понижении индекса добывающей промышленности на 343 п.п. при сохраняющейся значительной разнице

Таблица 5

**Динамика структуры инвестиций в основной капитал САР по видам экономической деятельности
(в процентах)**

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009
Инвестиций, всего	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1,61	1,74	1,48	1,31	1,49
рыболовство, рыбоводство	0,60	0,44	0,33	0,24	0,15
добыча полезных ископаемых	33,92	34,11	39,56	43,48	29,96
обрабатывающие производства	8,71	6,60	7,82	7,96	10,63
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,00	3,15	3,16	4,37	6,42
строительство	2,23	2,78	9,64	2,47	1,87
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	1,85	1,17	1,80	1,49	1,03
гостиницы и рестораны	0,17	0,12	0,20	0,06	0,11
транспорт и связь	35,96	40,09	24,85	26,77	33,74
финансовая деятельность	0,45	0,47	0,57	0,56	0,58
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	5,82	4,34	3,74	4,28	3,78
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	1,52	1,42	2,49	2,30	4,53
образование	1,18	1,17	1,35	1,41	1,33
здравоохранение и предоставление социальных услуг	1,90	1,57	2,02	2,19	2,02
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1,07	0,83	1,00	1,11	2,36

Таблица 6

Динамика индексов инвестиционной активности по видам экономической деятельности в САР

Виды экономической деятельности	2007	2008	2009
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство, рыбоводство	22,60	20,40	22,20
Добыча полезных ископаемых	1014,0	1175,10	832,20
Обрабатывающие производства	61,00	62,70	87,10
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	77,10	106,60	152,90
Строительство	155,50	39,20	30,20
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	12,90	10,60	7,30
Гостиницы и рестораны	11,10	3,30	6,10
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	55,80	63,80	54,80
Транспорт и связь	218,00	232,80	290,90
Образование	13,20	14,10	13,30
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	24,00	26,10	23,80
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	25,00	26,40	5,50

значений индексов не могут являться обнадеживающими.

Анализ инвестиционных потоков САР в различные виды экономической деятельности позволил отметить зависимость между динамикой величины инвестиционных вложений, инвестиционной активностью и сальдированными финансовыми результатами (табл. 7).

В 2009 г. отмечается положительная тенденция роста финансовых результатов в таких видах экономической деятельности, как добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, транспорт и связь, снижение финансовых результатов произошло в строительстве (в 3 раза), в оптовой и розничной торговле (на 22 п.п.), при этом

остается отрицательным сальдированный финансовый результат в таком виде деятельности, как производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

Сложившаяся ситуация объективно приводит к пассивному включению региона в ряд сырьевых экономических районов под влиянием тенденций развития мировой экономики.

Если САР претендует на собственное место в мировой экономике, необходимо либо значительно активизировать создание инновационного производственного базиса, либо формировать действенные институты, способствующие привлечению национального и иностранного капитала в экономику САР.

Сравнительный анализ финансовых результатов и инвестиционной активности по видам экономической деятельности в САР в 2009 г.

Показатель	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, рыболовство, рыбоводство	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	Строительство	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	Транспорт и связь	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	Прочие
Сальдированный финансовый результат	3 130,0	51 072,0	28 053,0	-420,0	797,0	1 003,0	5 696,0	-4 745,0	254,0
Структура инвестиций в основной капитал	1,6	30,0	10,6	6,4	1,9	1,0	33,7	3,8	10,9
Индекс инвестиционной активности	22,2	832,2	87,1	152,2	30,2	7,3	290,9	54,8	-

Основой экономического роста региона не должен быть только экспорт невозобновляемых сырьевых ресурсов, их использование должно быть взаимосвязано со стратегией инновационного развития, а не служить только краткосрочным целям.

Реальную основу для экономического роста может создать только развитие отраслей высокой степени переработки. Высоким темпам роста за счет экспорта сырьевых ресурсов следует предпочесть прогрессивные структурные сдвиги, даже если это приведет к снижению темпов экономического роста.

Совершенствование отраслевой структуры инвестиций в направлении повышения удельного веса инвестиций в виды экономической деятельности, определяющие основу технологического прогресса – обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, связь – позволят сформировать оптимальный ее вариант, соответствующий рыночной экономике, что является одним из способов повышения инвестиционной привлекательности региона.

Дальнейшее развитие отраслевой структуры инвестиций в САР определяется региональными особенностями ее инвестиционного потенциала, необходимостью адаптации к условиям международного инвестиционного процесса, стратегией регионального развития.

Выводы

1. Решение задачи мобилизации инвестиционных ресурсов для повышения эффективности реального сектора экономики предполагает необходимость научного обоснования приоритетов реструктуризации региональной экономики с учетом следующих проблем:

- в экономике региона усиливается структурная несбалансированность экономического развития, которая выражается в сырьевой направленности экономики, находящейся в зависимости от колебания мировых цен на энергетические ресурсы;

- высокий уровень износа основных фондов в подавляющем большинстве видов экономической деятельности (степень износа составляет около 40 %, доля полностью изношенного оборудования превышает 10 %);

- несбалансированность инвестиционных потоков в отдельные виды экономической деятельности;

- низкая привлекательность перерабатывающих отраслей для инвесторов;

- повышенные затраты на производство и реализацию продукции САР вследствие особенностей экономико-географического положения;

- отсутствие эффективного механизма капитализации сбережений населения и превращения их в инвестиции.

2. При решении задачи реструктуризации экономики региона в условиях ограниченности инвестиционных ресурсов необходимо, в первую очередь, сосредоточиться на приоритетных направлениях, развитие которых способно привести в действие механизм мультипликатора и, таким образом, способствовать повышению инвестиционной активности в смежных областях.

3. Современная ситуация в инвестиционной сфере региона вызывает необходимость формирования и повышения эффективности использования инвестиционного потенциала.

Как показывает анализ современных экономических исследований, основными стратегиями,

способствующими формированию инвестиционного потенциала региона, являются развитие или экспортно-ориентированных, или импортозамещающих производств [3].

При реализации стратегии импортозамещающих производств в условиях САР формирование инвестиционного потенциала будет сопряжено со значительными временными и финансовыми затратами.

В настоящее время достаточно конкурентоспособными являются добывающие отрасли САР, которые могут обеспечить рост инвестиционного потенциала в значительно более короткие сроки.

Но следует иметь в виду, что сырьевая ориентация может только усилить структурные диспропорции, а не способствовать их устранению.

4. Возможна реализация двух вариантов устранения структурных диспропорций:

1) развитие конкурентоспособных добывающих отраслей экономики региона с одновременным формированием базы для диверсификации производства, что позволит повысить платежеспособный спрос на продукцию и услуги смежных секторов экономики;

2) обеспечение инновационной направленности структурных сдвигов за счет выделения «точек роста» на основе повышения степени переработки продукции, инновационности применяемых технологий, стимулирование экспорта продукции высокой степени переработки.

Прогрессивные структурные сдвиги могут

также осуществляться за счет бюджетных источников инвестиций. Необходимы научно-обоснованные методы государственного регулирования инвестиционного процесса, препятствующее использованию капитала на непроизводственное потребление, изъятию капитала из сферы производства, в том числе вывозу капитала за рубеж.

Литература

1. Могзоев, А.М. *Инвестиции в развитии экономики стран Восточной Азии и России* / А.М. Могзоев; Рос.акад. наук. Сиб. отд-ние. Байк. ин-т природопользования. – Улан-Удэ: Изд-во Бурят.науч. центра СО РАН, 2001. – 226 с.

2. Мякшин, В.Н. *Оценка текущего состояния инвестиционной привлекательности Северо-Арктического региона России* / В.Н. Мякшин // *Экономика и управление: всероссийский научно-информационный журнал*. – 2011. – № 7. – С. 94–103.

3. Тумусов, Ф.С. *Инвестиционный потенциал региона: Теория. Проблемы. Практика* / Ф.С. Тумусов. – М.: Экономика, 1999. – 267 с

4. Рябцев, В.М. *Структурно-динамический анализ индикаторов инвестиционного климата в Самарской области* / В.М. Рябцев, Г.И. Чудилин // *Вопросы статистики*. – 2002. – № 3. – С. 30–38.

5. *Регионы Северо-Западного федерального округа. Социально-экономические показатели. 2010: стат. сб.* / Комистат. – Сыктывкар, 2010. – 222 с.

Поступила в редакцию 1 декабря 2011 г.

Мякшин Владимир Николаевич. Кандидат экономических наук, доцент, Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова (г. Архангельск). Область научных интересов – балансовые модели в экономике, региональная экономика. Контактный телефон: (8-8182)-26-70-10. E-mail: mcshin@yandex.ru

Vladimir Nikolaevich Myakshin. Candidate of Science (Economics), Associate Professor, Northern (Arctic) Federal University named after M.V. Lomonosov, Arkhangel'sk. Scientific interests: balanced models in economics, regional economics. Contact tel. +7 8182 26 70 10. E-mail: mcshin@yandex.ru

Экономика и финансы

УДК 336.54

ББК У9(2)-45 + У9(2)262.25

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ МИРОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В РЕГИОНАХ РОССИИ

А.И. Глушков, И.М. Цало

Статья посвящена анализу влияния мирового рынка на социально-экономические процессы, протекающие в регионах России и отражающиеся в региональных показателях. На примере Челябинской области проанализированы теснота взаимосвязи и наличие временных сдвигов между изменением мировых экономических показателей и региональных показателей, а также предложен алгоритм прогнозирования региональных показателей на базе изменений отобранных мировых экономических показателей.

Ключевые слова: мировые экономические показатели, региональные процессы, корреляционная зависимость, карта временных сдвигов, регрессионный анализ.

Социально-исторические условия экономического развития России привели к сильной зависимости современной отечественной экономики от конъюнктуры мировых рынков сбыта сырьевых ресурсов. Характерным примером данной зависимости стал период мирового экономического кризиса, достигшего своего пикового влияния на экономику России в 2008–2009 гг. При этом важно отметить, что для России экономический спад в данный период был связан не столько с кризисом мировой банковской системы или обвалами на фондовых биржах как таковых, сколько с резким спадом на основных экспортных рынках, как-то: нефти, взаимосвязанного с рынком нефти рынка природного газа, промышленных металлов.

Таким образом, потребность в учете влияния мировой экономической ситуации на социально-экономические процессы, протекающие в России и отдельных регионах, особенно усилилась в связи с кризисными событиями 2008–2009 гг. и нарастающими в последнее время опасениями повторения негативного развития экономической ситуации. Однако вне зависимости от возможности рецидива кризисной ситуации в мировой экономике, любой крупный ценовой спад на мировых сырьевых рынках вызовет замедление экономического роста России.

При этом, несмотря на экспортно-сырьевую зависимость РФ в целом, зависимость цен отдельных групп товаров, уровня деловой активности, уровня спроса в отдельных регионах определяется гораздо более сложным комплексом общемировых и производных общегосударственных факторов.

Кроме того современной российской экономике свойственны специфические черты, отличающие Россию от прочих государств, сравнимых по экономическому и политическому весу на мировой арене:

1) во-первых, в России наблюдается экономическая централизация в городах федерального значения;

2) во-вторых, России характерна сильная дифференциация распределения уровня доходов в различных регионах;

3) в-третьих, России свойственна территориальная разобщённость отдельных социально-экономических центров, не обеспеченных в достаточной мере инфраструктурой.

Данные факторы обуславливают неравномерность реакции на кризисные изменения мировой экономики отдельных регионов России. Так, в городах федерального значения экономическая реакция на значительные изменения тенденций на мировых рынках происходит крайне быстро, тогда как в региональных городах экономическая реакция отложена во времени.

Для муниципальных властей это означает, что в период обострения кризисных процессов либо ценового спада на сырьевых рынках последует закономерный спад на региональных рынках, однако у властей регионов и региональных городов есть временной буфер на подготовку к экономическому спаду во вверенной им территории. Для разных регионов и городов временной буфер и конкретные зависимости будут различны в силу различного территориального положения, численности и структуры населения, абсолютного значения и структуры регионального ВВП и прочих социально-экономических факторов, т. е. для повышения эффективности управления региональными процессами на среднесрочном и длительном периоде целесообразно включать методику прогнозирования экономического развития регионов, учитывающую международное влияние в процесс

планирования и реализации решений стратегического характера.

Данные факторы обуславливают направления исследования, представленные в данной статье: изучение влияния мировых экономических показателей на региональные процессы и формирование методики прогнозирования изменений региональных процессов и показателей под влиянием изменений мирового рынка.

Методика, предложенная в рамках данного исследования, базируется на анализе индексов и показателей международного уровня и позволяет определять направление развития отдельных региональных рынков и социально-экономических процессов в будущих периодах на основе анализа текущей статистики мировых экономических показателей и заранее определенных взаимосвязей.

В основу исследования были положены следующие рабочие гипотезы.

1. Существует ряд экономических показателей международного значения, изменение которых ключевым образом влияет на экономику регионов.

2. Влияние международной экономической ситуации на экономику регионов в силу территориальной удаленности и высокой экономической дифференциации имеет отдаленный во времени эффект, т. е. между изменением мировых экономических показателей и реакцией на эти изменения рынков и показателей в регионах существует временной люфт.

3. На текущее состояние экономической ситуации в отдельных регионах влияют прошлые значения мировых экономических показателей. Следовательно, изучив характер влияния прошлых значений мировых показателей на текущее значение данных показателей можно спрогнозировать будущую экономическую ситуацию в отдельных регионах, основываясь на данных текущих изменений мирового рынка.

4. Несмотря на экспортно-сырьевую зависимость России в целом, социально-экономическая ситуация в отдельных регионах определяется гораздо более сложным комплексом факторов, связанных не только с мировым рынком энергоносителей.

Отбор мировых макроэкономических показателей, оказывающих влияние не региональные процессы, происходил в соответствии со следующими гипотезами.

1. Общемировые изменения цен на экспортные товары России оказывают влияние на региональные рынки и отдельные региональные показатели.

2. На экономику России оказывает влияние изменение международных курсов мировых валют, а также общепризнанного эквивалента валют (золота), входящего в состав международных резервов РФ.

3. Изменение экономических показателей США оказывает влияние на региональные рынки и отдельные региональные показатели.

На основе данных гипотез для дальнейшего анализа были отобраны следующие показатели.

1. Стоимость 1 барреля нефти сорта Brent в долларах США.

2. Курс евро в долларах США (ЕРО/USA).

3. Значения индекса S&P 500.

4. Стоимость 1 тонны меди, алюминия, никеля и цинка в долларах США на Лондонской Бирже Металлов.

5. Цена 1 тройской унции золота в долларах США (comex.GC).

Выбор данных конкретных показателей был произведен с учетом следующих положений.

1. Взаимосвязь цен на нефтепродукты и российской экономики является общепризнанным фактом, поскольку именно доходы от экспорта нефти и газа формируют основную долю ВВП страны [1]. В расчеты включается нефть сорта Brent, а не экспортируемый РФ сорт Urals [2], так как Brent является эталонным сортом нефти на европейском рынке нефти, от котировок которого зависит цена российской нефти марки Urals. Таким образом, для целей прогнозирования цена на нефть сорта Brent является более предпочтительным показателем, как первичный фактор ценообразования нефти сорта Urals. Показатели же, характеризующие динамику цен природного газа, не были включены в анализ, так как формула цены экспортируемого природного газа учитывает изменение цен на нефтепродукты за предшествующие 6–9 месяцев [3], т. е. изменение цены на природный газ является производной по отношению к изменениям цены на нефть.

2. Показатель «Курс евро в долларах США (ЕРО/USA)» характеризует изменение валютного рынка, а также позволяет учитывать влияние европейского экономического сектора на Россию.

3. Индекс S&P 500 отражает общее развитие экономики США. Индекс включает в себя 500 ведущих компаний в ведущих отраслях экономики США, охватывает 75 % рынка акций США [8]. Кроме того обобщающие фондовые индексы других стран формируются под влиянием изменения индекса S&P 500, поэтому включение в модель данного показателя позволят учесть биржевые изменения и тенденции в мировой экономике.

4. Стоимость 1 тонны меди, алюминия, никеля и цинка на Лондонской Бирже Металлов характеризует мировое изменение цен на основные экспортные группы металлов как альтернативных показателей экспортной деятельности РФ помимо экспорта нефтепродуктов и природного газа. Выбор индексов именно Лондонской Биржи Металлов обусловлен тем, что она является ведущим в мире рынком цветных металлов [7]. Таким образом, котировки металлов на данной торговой площадке отражают общемировые тенденции.

5. Золото выбрано как ресурс, представляющий собой страховой и антикризисный инвестиционный инструмент. Это обусловлено тем, что в

отличие от акций компаний и других видов ценных бумаг, представляющих собой лишь документы, фиксирующие финансовые правоотношения, золото представляет собой ценность само по себе. Кроме того, золото входит в состав резервных фондов большинства развитых стран и, в том числе, в состав международных резервов Российской Федерации, представляющих собой инструмент регулирования национальной экономики, в том числе в кризисный период. По данным Центрального Банка Российской Федерации на момент 01.06.2012 г. монетарное золото в составе международных резервов РФ составляет 45 304 млн долл. США или 8,88 % от общего размера резервов [5].

В качестве конкретных статистических данных для анализа региональных процессов были взяты данные по Челябинской области с официального сайта Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Челябинской области за период с апреля 2006 года по февраль 2012 года [4]. Для анализа в рамках данной статьи были выбраны следующие показатели официальной статистики Челябинской области: доходы консолидированного бюджета Челябинской области (в млн рублей), численность занятого в экономике населения в крупных и средних организациях (в тыс. человек). Данные региональные показатели были проверены на взаимное влияние. В результате проверки было определено, что корреляция между ними составляет $-0,33$. Следовательно, показатели достаточно независимы друг от друга для индивидуального анализа.

Данные вышеобозначенных мировых показателей были взяты за период с апреля 2005 года по февраль 2012 года [6].

В целях анализа региональные данные и данные мирового рынка были взяты с помесечной периодичностью.

Таким образом, была использована статистка за последние пять лет: данные в экономически спокойный период (2005–2006 гг.), в период экономического роста (2007 г. – середина 2008 г.), в кризисный и переломный этап российской и мировой экономики (2008 г. – начало 2010 г.), а также в период восстановления после кризиса (2010–2012), т. е. можно утверждать, что анализируемый период охватывает весь цикл воспроизводства экономики, а потому данные являются достаточными для анализа и формулирования выводов.

Дальнейшее исследование происходило по следующей программе.

1. Построение карты временных сдвигов для каждого регионального показателя. Карта временных сдвигов представляет собой таблицу, в которой определяется линейная корреляционная зависимость сравниваемого регионального показателя и мировых показателей с учетом поэтапного сдвига значений мировых показателей назад по временной оси от 1 мес. до 12 мес. с шагом в 1 мес.

2. Определение максимальных значений корреляции и соответствующих временных сдвигов.

3. Выборка для каждого конкретного регионального показателя мировых показателей по критериям тесноты связи и максимального временного отдаления влияния международных показателей на региональные показатели. Отсев из отобранных мировых экономических показателей, тех, максимальное значение корреляции с анализируемым параметром которых не удовлетворяет критерию Стьюдента и/или достигается при малых временных сдвигах (менее 3 месяцев, т. е. менее периода, равного 1 кварталу).

3. Сдвиг временных рядов на количество периодов, соответствующих максимальному значению выявленных корреляций. Начальным значением для каждого мирового показателя становится месяц, отдаленный назад по временной оси от начального месяца данных регионального показателя на количество периодов, равное ранее определенному временному смещению.

4. Проведение линейного регрессионного анализа для построенных временных рядов средствами программного обеспечения «SPSS» с заданным параметром исключения незначимых взаимосвязей.

5. Определение уравнения регрессии и оценка качества (точности) уравнения через коэффициент детерминации (R^2), определяющий процент изменчивости зависимой величины по модели. В рамках данного алгоритма полученная модель считается пригодной для прогнозирования, если коэффициент детерминации не ниже 0,7, т. е. модель описывает не менее 70 % изменений анализируемого параметра.

6. Определение горизонта прогнозирования по наименьшему сдвигу среди показателей, вошедших в итоговую регрессионную модель, и формирование итогового уравнения для прогнозирования значений анализируемого регионального показателя.

Перейдем к первому этапу: построение карты временных сдвигов анализируемых показателей. Построим карту временных сдвигов взаимосвязи значений дохода консолидированного бюджета Челябинской области и мировых экономических показателей (табл. 1).

Взаимосвязь значений дохода консолидированного бюджета Челябинской области и мировых экономических показателей умеренна и в максимальных своих значениях с учетом временных сдвигов колеблется в пределах от $-0,28$ до $0,53$ (см. табл. 1). При этом 6 из 8 показателей показывают рост тесноты взаимосвязи при смещении данных назад по временной оси.

Несколько другая ситуация наблюдается при построении карты временных сдвигов по показателю численности занятого населения Челябинской области (табл. 2). Наблюдается умеренная и тесная взаимосвязь с 5 из 8 показателей, при этом

Таблица 1

Карта временных сдвигов взаимосвязи значений дохода консолидированного бюджета Челябинской области и мировых экономических показателей

Смещение относительно региональных данных	Нефть сорта Brent	ERO/ USD	Индекс S&P 500	Медь	Алюминий	Никель	Цинк	Тройская унция золота
12 мес.	0,23	0,11	0,06	0,36	0,00	0,04	0,08	0,44
11 мес.	0,21	0,06	0,05	0,30	0,00	0,02	0,07	0,45
10 мес.	0,19	0,08	0,02	0,25	0,01	0,01	0,02	0,47
9 мес.	0,20	0,12	0,02	0,23	0,05	0,05	-0,01	0,49
8 мес.	0,24	0,13	0,07	0,29	0,11	0,12	-0,01	0,50
7 мес.	0,31	0,10	0,09	0,34	0,15	0,17	0,00	0,52
6 мес.	0,40	0,07	0,05	0,35	0,14	0,14	-0,05	0,53
5 мес.	0,49	0,04	0,02	0,37	0,15	0,09	-0,10	0,31
4 мес.	0,53	0,02	0,01	0,37	0,13	0,03	-0,15	0,31
3 мес.	0,53	0,03	0,01	0,36	0,07	-0,04	-0,20	0,31
2 мес.	0,48	0,04	-0,01	0,31	0,00	-0,10	-0,22	0,27
1 мес.	0,40	0,06	-0,04	0,21	-0,06	-0,19	-0,24	0,24
Без сдвига	0,32	0,08	-0,02	0,11	-0,14	-0,28	-0,26	0,20

Таблица 2

Карта временных сдвигов взаимосвязи численность занятого в экономике населения в крупных и средних организациях и мировых экономических показателей

Смещение относительно региональных данных	Нефть сорта Brent	ERO/ USD	Индекс S&P 500	Медь	Алюминий	Никель	Цинк	Тройская унция золота
12 мес.	-0,35	-0,42	0,60	-0,20	0,31	0,31	0,47	-0,89
11 мес.	-0,33	-0,39	0,62	-0,19	0,33	0,33	0,50	-0,89
10 мес.	-0,32	-0,36	0,62	-0,18	0,36	0,35	0,53	-0,88
9 мес.	-0,30	-0,32	0,62	-0,17	0,39	0,37	0,56	-0,88
8 мес.	-0,29	-0,28	0,62	-0,15	0,43	0,41	0,58	-0,87
7 мес.	-0,28	-0,24	0,63	-0,14	0,47	0,45	0,61	-0,87
6 мес.	-0,26	-0,20	0,63	-0,13	0,50	0,47	0,62	-0,86
5 мес.	-0,24	-0,16	0,64	-0,12	0,53	0,50	0,63	-0,28
4 мес.	-0,23	-0,11	0,62	-0,11	0,55	0,51	0,64	-0,29
3 мес.	-0,24	-0,06	0,60	-0,10	0,56	0,52	0,63	-0,28
2 мес.	-0,25	-0,01	0,57	-0,10	0,54	0,53	0,62	-0,28
1 мес.	-0,27	0,03	0,53	-0,12	0,52	0,52	0,59	-0,28
Без сдвига	-0,31	0,06	0,48	-0,16	0,48	0,51	0,56	-0,28

взаимосвязь несет исключительно отложенный характер.

Выявим максимальные значения корреляции и проанализируем влияние на тесноту связи временных сдвигов данных мировых показателей относительно региональных показателей (табл. 3).

Таким образом, видна общая тенденция роста тесноты взаимосвязи при смещении данных. Наиболее яркий пример – резкий рост тесноты взаимосвязи численности занятого населения и цен на золото при смещении данных по золоту с 6 мес., достигающего своего максимума при смещении на 12 мес.

Перейдем к следующему этапу анализа – отсев показателей. Проверка значимости линейного коэффициента корреляции критерием Стьюдента и анализ периодов смещения привели к исключению из дальнейшего анализа по направлению доходов консолидированного бюджета Челябинской области следующих показателей: индекс S&P 500, алю-

миний, никель, цинк. Аналогичная проверка по показателю численности занятого населения в крупных и средних организациях привела к исключению следующих мировых экономических показателей: медь, никель.

Затем по данным оставшихся после отсева показателей были построены новые временные ряды с учетом временных сдвигов, определенных ранее. При этом данные по региональным и мировым показателям берутся за равные промежутки времени, начальный период мировых показателей смещается относительно начального периода регионального показателя на количество месяцев, равных соответствующему показателю временному сдвигу.

После построения новых временных рядов полученные данные были проанализированы средствами программного обеспечения «SPSS» методом линейного регрессионного анализа с параметром исключения незначимых показателей (табл. 4, 5).

Таблица 3

Анализ роста тесноты связи между региональными и мировыми экономическими показателями при смещении данных мировой экономики по временной оси

Показатель	Корреляция дохода бюджета Челябинской обл. и мировых показателей			Корреляция численности занятого в экономике населения и мировых показателей		
	Коэф. корреляции без смещения данных	Макс. знач. коэф. корреляции	Смещение в мес. соответствующее макс. знач. коррел.	Коэф. корреляции без смещения данных	Макс. значение коэф. корреляции	Смещение в мес. соответствующее макс. знач. коррел.
Нефть	0,08	0,53	4	-0,31	-0,348	12
ЕРО/USD	0,04	0,13	8	0,06	-0,42	12
S&P 500	-0,13	0,09	7	0,48	0,64	5
Медь	0,003	0,37	4	-0,16	-0,20	12
Алюминий	-0,17	0,15	5	0,48	0,56	3
Никель	-0,29	-0,28	0	0,51	0,53	2
Цинк	-0,26	-0,26	0	0,56	0,64	4
Золото	0,18	0,53	6	-0,28	-0,89	12

Таблица 4

Результаты линейного регрессионного анализа взаимосвязи значений дохода консолидированного бюджета Челябинской области и мировых экономических показателей

Модель	Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты	t	Знач.	
	B	Стд. ошибка				
1	(Константа)	58086,508	58589,356	Бета	0,991	0,325
	Нефть	871,761	322,290	0,592	2,705	0,009
	ЕРО.USA	-62003,300	48784,147	-0,186	-1,271	0,208
	Медь	-3,239	3,106	-0,166	-1,043	0,301
	Золото	34,924	12,768	0,331	2,735	0,008
2	(Константа)	32704,438	53328,865		0,613	0,542
	Нефть	641,518	234,933	0,436	2,731	0,008
	ЕРО.USA	-45897,135	46304,810	-0,138	-0,991	0,325
	Золото	34,198	12,757	0,324	2,681	0,009
3	(Константа)	-18672,904	12537,760		-1,489	0,141
	Нефть	488,491	177,060	0,332	2,759	0,007
	Золото	35,348	12,703	0,335	2,783	0,007

Модель, полученная в результате анализа доходов бюджета Челябинской области (см. табл. 4), имеет коэффициент детерминации колеблющийся в пределах от 0,3525 до 0,3722 (табл. 6), в зависимости от количества исключенных незначимых показателей. Данное значение не соответствует критерию достаточного значения коэффициента детерминации (более 0,7). Следовательно, модель, построенная по результатам регрессионного анализа, не будет достаточно точной для прогнозирования будущих значений показателя «Доход консолидированного бюджета Челябинской области». Однако регрессионный анализ показателя численности занятого населения привел к построению модели, коэффициент детерминации которой колеблется в пределах от 0,9693 до 0,9698 (табл. 6), т. е. построенная модель описывает порядка 97 % изменения регионального показателя через значения международных показателей, что намного превышает заданный критерий 0,7 и гарантирует высокую точность прогнозирования при использовании данной модели.

Перейдем к заключительному этапу исследо-

вания – определение горизонта прогнозирования и формирование итоговой модели прогнозирования.

В результате проведенного регрессионного анализа было определено, что методика, применяемая в данном исследовании, не подходит для прогнозирования доходов консолидированного бюджета Челябинской области, так как полученная модель описывает не более 37,22 % значений регионального показателя.

Однако на основе результатов линейного регрессионного анализа взаимосвязи значений численности занятого в экономике населения в крупных и средних организациях в Челябинской области и мировых экономических показателей (см. табл. 5) была получена модель, с 97 %-ной вероятностью описывающая будущие значения регионального показателя. Горизонт прогнозирования по построенной модели равен 4 месяцам от текущего месяца. Модель прогнозирования численности занятого населения в крупных и средних организациях в Челябинской области отражается следующей формулой:

Таблица 5

Результаты линейного регрессионного анализа взаимосвязи значений численность занятого в экономике населения в крупных и средних организациях и мировых экономических показателей

Модель	Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты	t	Знач.	
	B	Стд. ошибка				
1	(Константа)	912,185	25,602		35,630	0,000
	Нефть	0,615	0,080	0,255	7,723	0,000
	ERO.USA	-0,532	18,173	-0,001	-0,029	0,977
	SP500	0,083	0,011	0,336	7,525	0,000
	Алюминий	0,005	0,005	0,041	0,940	0,351
	Цинк	0,007	0,002	0,117	2,952	0,004
	Золото	-0,149	0,005	-0,837	-32,346	0,000
2	(Константа)	911,500	10,234		89,063	0,000
	Нефть	0,613	0,065	0,255	9,434	0,000
	SP500	0,083	0,011	0,336	7,732	0,000
	Алюминий	0,005	0,005	0,041	0,970	0,336
	Цинк	0,007	0,002	0,118	3,380	0,001
	Золото	-0,149	0,005	-0,837	-32,620	0,000
3	(Константа)	912,972	10,117		90,244	0,000
	Нефть	0,602	0,064	0,250	9,412	0,000
	SP500	0,090	0,008	0,365	11,864	0,000
	Цинк	0,008	0,002	0,124	3,603	0,001
	Золото	-0,149	0,005	-0,835	-32,658	0,000

Таблица 6

Анализ влияния исключенных переменных в ходе регрессионного анализа

Параметр анализа	Регрессионный анализ доходы консолидированного бюджета Челябинской области	Регрессионный анализ показателя численность занятого в экономике населения в крупных и средних организациях
Исключенные незначимые переменные	Медь, ERO/USA	ERO/USA, Алюминий
Коэффициент детерминации изначальной модели	0,3722	0,9698
Коэффициент детерминации модели после исключения параметров	0,3525	0,9693
Изменение коэффициента детерминации в результате исключения незначимых переменных	0,0197	0,0005
Вывод о снижении точности модели в результате исключения параметров	Снижение точности незначительно	Снижение точности практически отсутствует

$$\text{ЧЗН}_t^{\text{чо}} = 912,972 + 0,602 \cdot \text{H}_{(t-12)} + 0,09 \cdot \text{SP}_{(t-5)} + 0,008 \cdot \text{Ц}_{(t-4)} - 0,149 \cdot \text{З}_{(t-12)},$$

где $\text{ЧЗН}_t^{\text{чо}}$ – численность занятого населения в крупных и средних организациях в Челябинской области в прогнозируемом периоде; $\text{H}_{(t-12)}$ – стоимость 1 барреля нефти сорта Brent, взятая за 12 месяцев от прогнозируемого значения; $\text{SP}_{(t-5)}$ – значение индекса S&P 500, взятое за 5 месяцев от прогнозируемого значения; $\text{Ц}_{(t-4)}$ – стоимость 1 тонны цинка в долларах США, взятая за 4 месяца от прогнозируемого значения; $\text{З}_{(t-12)}$ – стоимость 1 тройской унции золота в долларах США, взятая за 12 месяцев от прогнозируемого значения.

Таким образом, в ходе исследования была изучена взаимосвязь между региональными процессами,

выраженными через региональные показатели, и мировыми экономическими показателями, а также на примере Челябинской области была подтверждена генеральная гипотеза о наличии отложенного влияния на региональные показатели мировой рыночной ситуации. На основе выявленных взаимосвязей была построена модель прогнозирования, применимая для региональных показателей, в частности, для прогнозирования численности занятого в экономике населения в крупных и средних организациях в Челябинской области с 97 %-ной точностью.

Литература

1. Влияние мировых цен, добычи и экспорта нефти на рынок. – <http://www.rway.ru/txt.asp?txt=1693&tp=1> (дата обращения 09.10.2011)
2. Контракты на нефть. – <http://www.rts.ru/ru/forts/commodity/oil/> (дата обращения 07.11.2011)

3. *Официальный сайт ОАО «Газпром».* – <http://www.gazprom.ru> (дата обращения 07.11.2011)

4. *Официальный сайт «Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Челябинской области».* – <http://chelstat.gks.ru>

5. *Официальный сайт «Центрального банка Российской Федерации».* – http://www.cbr.ru/hd_base/mrrf?C_mes=01&C_year=2012&To_mes=

[07&To_year=2012&mode=&x=22&y=12](http://www.cbr.ru/hd_base/mrrf?C_mes=01&C_year=2012&To_mes=)

6. *Официальный сайт холдинга «Финам».* – <http://www.finam.ru>

7. *Официальный сайт «London Metal Exchange».* – <http://www.lme.com/who.asp>

8. *Официальный сайт «Standard & Poor's Financial Services».* – <http://www.standardandpoors.com/indices/sp-500/en/us/?indexId=spusa-500-usdup-us-l->

Поступила в редакцию 7 июля 2012 г.

Глушков Александр Иванович. Кандидат технических наук, доцент кафедры «Маркетинг и менеджмент», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – информационные технологии, анализ экономической информации, исследование социально-экономических процессов. Контактный телефон: 8-950-736-25-37. E-mail: alex_andr777@rambler.ru

Alexsander Ivanovich Glushkov, Candidate of Science (Engineering), Associate Professor of Marketing and Management Department of South Ural State University (Chelyabinsk). Research interests: information technologies, economic data analysis, the study of social and economic processes. Contact phone number: 8-950-736-25-37. E-mail: alex_andr777@rambler.ru

Цало Илья Маркович. Ассистент, аспирант кафедры «Маркетинг и менеджмент», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – региональная экономика, исследование региональных рынков, прогнозирование экономических процессов. Контактный телефон: 8-951-786-39-26. E-mail: 7863926@mail.ru

Ilya Markovich Tsalo, Assistant and a postgraduate student of the Marketing and Management Department of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: regional economy, research of regional markets, forecasting economic processes. Contact phone number: 8-951-786-39-26. E-mail: 7863926@mail.ru

ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

С.А. Хапилин

Раскрываются проблемы оценки эффективности деятельности таможенных органов Российской Федерации на современном этапе. Обосновывается тезис о том, что повышение эффективности государственного управления требует смещения приоритетов системы оценки деятельности таможенных органов в сторону определения эффективности создания институциональных условий для осуществления внешнеэкономической деятельности, повышения прозрачности и открытости системы оценки для участников внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: административная реформа; внешнеэкономическая деятельность; таможенное регулирование, таможенные органы.

Таможенная служба России как социально-экономический институт занимает одно из центральных мест в механизме государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Таможенные органы обеспечивают формирование условий стабильной, благоприятной среды для внешней торговли, устойчивости и предсказуемости институциональной основы осуществления внешнеэкономических операций как для российских, так и для иностранных участников внешнеэкономической деятельности. Федеральная таможенная служба сегодня находится в стадии активных преобразований, целью которых является качественное повышение эффективности механизма таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности, создание современных и универсальных инструментов таможенного контроля.

Проблема оценки эффективности является одной из наиболее актуальных и практически значимых в комплексе взаимосвязанных проблем развития механизма таможенного регулирования ВЭД в условиях вступления России во Всемирную торговую организацию, присоединения к Киотской конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур, создания Таможенного союза и формирования Единого экономического пространства России, Белоруссии и Казахстана. Первостепенной задачей является освоение новых, более эффективных подходов к управлению развитием системы таможенных органов, разработка более совершенного методического обеспечения механизма таможенного регулирования [1].

Целевая составляющая механизма таможенного регулирования ВЭД существенно влияет и во многом определяет как его основное содержание, так и успешность функционирования. Именно цели задают общий вектор его развития, конкретные формулировки целей очерчивают рамки поиска средств их достижения. Используемые в «целевом блоке» показатели рассматриваются в качестве оснований для оценки действий таможенных органов, ответственных за их достижение, формируя у них

либо адекватные, либо искаженные стимулы. Кроме того, формулировки целей дают возможность участникам внешнеэкономической деятельности обоснованно судить о том, какая в действительности стратегия таможенного регулирования реализуется государством. Другими словами, цели формируют, консолидируют и изменяют элементы любого механизма, определяют инструменты, средства, модели и направления их достижения [2].

Сложность проблемы внедрения формализованных методов оценки результативности и эффективности деятельности таможенных органов предопределена разнонаправленностью задач содействия развитию внешней торговли и обеспечения поступления в федеральный бюджет таможенных платежей в полном объеме, необходимостью использования широкого круга индикаторов, сочетания количественных оценок с качественными и увязки оценочного инструментария с особенностями организации деятельности на том или ином уровне системы таможенных органов и др.

В настоящее время в системе управления таможенными органами осуществляется активный переход от организационно-распорядительных и правовых методов управления, при которых оценка деятельности происходит в значительной мере по критериям четкости, своевременности и полноты соблюдения процедур таможенного контроля, к программно-целевым методам управления, предполагающим оценку степени достижения таможенными органами поставленных общественно значимых результатов деятельности. В данном контексте ключевым становится вопрос создания системы достоверного информирования о состоянии механизма таможенного регулирования ВЭД в целях принятия эффективных управленческих решений.

В качестве стратегических целей Федеральной таможенной службы в соответствии с основными задачами экономической политики Правительства Российской Федерации в настоящее время определены:

- 1) повышение уровня соблюдения таможенно-

го законодательства Российской Федерации, обеспечение полноты и своевременности уплаты таможенных пошлин, налогов и таможенных сборов. Актуальность данной цели определяется тем, что в условиях финансово-экономического кризиса участники ВЭД пытаются минимизировать объем уплачиваемых таможенных платежей путем использования различных схем уклонения. Стабильное исполнение доходной части федерального бюджета зависит от обеспечения полноты уплаты таможенных платежей в федеральный бюджет при одновременном повышении уровня соблюдения таможенного законодательства в части правильности исчисления таможенных платежей, своевременности их взимания, принятия необходимых мер по сокращению задолженности по их уплате. Дополнительные возможности увеличения доходной части федерального бюджета позволяют решать задачи макроэкономической стабильности и интеграции российской экономики в международное экономическое пространство;

2) повышение качества предоставления услуг таможенными органами, сокращение издержек участников внешнеэкономической деятельности и государства, связанных с таможенным оформлением и таможенным контролем, что предполагает решение таких задач, как: упрощение таможенных процедур и ускорение таможенных операций при таможенном оформлении и таможенном контроле товаров; повышение информатизации и информационной прозрачности деятельности таможенных органов; внедрение выборочных методов таможенного контроля на основе применения системы управления рисками, уменьшения субъективизма при принятии решений о выпуске товаров; смещение таможенного контроля товаров с этапа основного таможенного оформления на этап, предшествующий прибытию товаров на таможенную территорию Таможенного союза, а также на этап после выпуска товаров и др.;

3) выявление и пресечение контрабанды оружия, наркотиков, контрафактной продукции и иных товаров, запрещенных к ввозу в Российскую Федерацию, а также товаров, предметов и ценностей, вывоз которых за границу Российской Федерации запрещен. Актуальность данной цели определяется необходимостью участия таможенных органов в обеспечении интересов экономической безопасности государства.

В настоящее время в России сложилась комплексная система оценки деятельности таможенных органов, предполагающая ежегодный отчет Федеральной таможенной службы как субъекта бюджетного планирования перед Правительством Российской Федерации по показателям конечного результата и степени достижения стратегических целей. Наряду с этим реализуется система оценки деятельности таможенных органов на основе системы ежегодно утверждаемых контрольных показателей эффективности деятельности региональных таможенных управлений и таможен, непо-

средственно подчиненных ФТС России, которые, в свою очередь, устанавливают показатели для подчиненных таможенных органов – таможен и таможенных постов.

Критический анализ показывает, что система оценки эффективности таможенных органов на современном этапе ее развития характеризуется рядом системных недостатков, существенно осложняющих выявление, анализ и решение проблемных вопросов таможенного регулирования ВЭД.

Во-первых, система оценки деятельности территориальных таможенных органов слабо корреспондируется с системой оценки деятельности Федеральной таможенной службы по достижению стратегических целей и тактических задач, реализуемой в рамках внедрения бюджетирования, ориентированного на результат. При этом в ряде случаев акцент при определении критериев эффективности Федеральной таможенной службы сделан на оценку результатов, не связанных с созданием институциональных условий для развития внешнеэкономической деятельности, оцениваются неуправляемые, несопоставимые результаты, рассматриваемые в большей степени с позиции количества, а не качества. К показателям, не в полной мере зависящим от деятельности таможенных органов, можно отнести пропускную способность вводимых в эксплуатацию автомобильных пунктов пропуска, количество принятых предварительных решений о классификации товаров в соответствии с единой Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности Таможенного союза.

Одним из наиболее существенных недостатков системы оценки эффективности деятельности таможенных органов является слабая реакция на импульсы, идущие от центров принятия стратегических решений в сфере таможенного регулирования. Так, при подготовке Доклада о результатах и основных направлениях деятельности ФТС России на 2011–2013 гг. [3] практически не учтены принципиальные изменения, происходящие в связи с реализацией Концепции таможенного оформления и таможенного контроля товаров в местах, приближенных к государственной границе РФ, а также связанные с функционированием Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана. Формирование Таможенного союза затронуло практически все области таможенного регулирования, связанные с таможенными платежами, нетарифным регулированием внешнеэкономической деятельности, функционированием системы таможенных органов. В новых условиях трансформируются не только задачи, но и функции, полномочия Федеральной таможенной службы, приоритетное значение приобретают вопросы совершенствования информационных технологий, сокращения сроков проведения таможенного контроля, создания таможенно-логистических терминалов. Тем не менее, данные приоритеты в настоящее время не находят должного отражения в системе оценки деятельности таможенных органов.

Во-вторых, анализ установленных показателей эффективности деятельности таможенных органов и «весовых коэффициентов» каждого показателя в общей системе оценки (рис. 1) позволяет сделать вывод о том, что реальными приоритетами деятельности таможенных органов являются полное и своевременное взимание таможенных платежей, а также точность и охват импортно-экспортных операций процедурами таможенного контроля. При этом декларируемые стратегические приоритеты развития таможенной системы предполагают создание благоприятных институциональных условий для развития внешнеторговой деятельности, сокращение издержек участников ВЭД.

Удельный вес результатов, непосредственно направленных на создание условий для развития внешней торговли, снижение издержек участников ВЭД в общем оцениваемом результате деятельности таможенных органов незначителен. Акцентированность деятельности ФТС России на фискальной функции и ориентация ее правоохранительной деятельности преимущественно на обеспечение полноты поступления таможенных платежей в бюджет обуславливают появление серьезных диспропорций механизма таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Устойчивость такой системы к изменениям во внешней и внутренней среде, регулирующая роль адаптационных механизмов, выбираемых в условиях этих изменений, крайне низки. В конечном итоге выбранные приоритеты таможенного регулирования приводят к таким негативным последствиям, как: 1) сокращение числа участников внешнеэкономической деятельности; 2) усиление фискального бремени для субъектов внешнеэкономической деятельности; 3) совершенствование способов уклонения от уплаты таможенных платежей и их широкое распространение.

В-третьих, система оценки эффективности дея-

тельности таможенных органов направлена на обоснование распределения средств материального стимулирования должностных лиц, в связи с чем, с одной стороны, оценка «распыляется» по максимально широкому спектру функций таможенных органов. С другой стороны, итоговые результаты оценки влияют на объемы материального стимулирования всех должностных лиц региональных таможенных управлений и таможен. С 2010 г. в дополнение к контрольным показателям эффективности деятельности устанавливаются аналитические показатели, вводимые для прогнозирования и определения объективных значений контрольных показателей эффективности деятельности и не учитываемые при расчете интегральной оценки эффективности. Тем не менее, удельный вес данных показателей в общем объеме незначителен. Динамика количества показателей эффективности деятельности в 2005–2012 г. представлена на рис. 2.

Результатом является практика применения санкций в отношении структурных подразделений, не обеспечивших достижение показателей, в том числе в условиях, когда результат зависит от действий нескольких структурных подразделений таможенных органов. В подобных ситуациях начинается борьба структурных подразделений таможенных органов за перенос «неудобных» показателей в иную сферу ответственности, и, как следствие, отсутствуют системные действия по получению и анализу реального состояния механизма таможенного регулирования ВЭД.

Данное обстоятельство также обуславливает закрытый внутриведомственный характер информации о выполнении показателей эффективности деятельности. Участники ВЭД и лица, осуществляющие деятельность в сфере таможенного дела, и их некоммерческие объединения, Торгово-промышленная палата и ее региональные структуры, непосредственно заинтересованные в повышении каче-

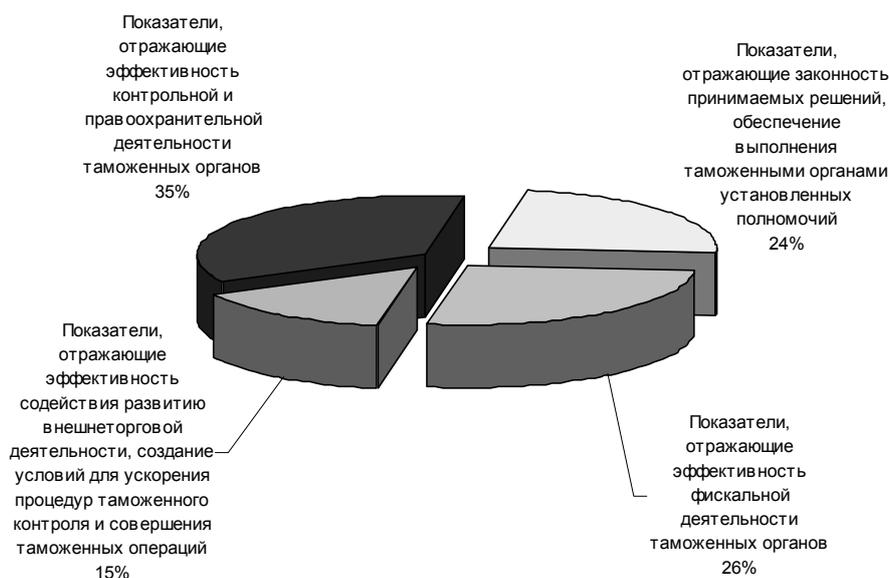


Рис. 1. Удельный вес контрольных показателей эффективности территориальных таможенных органов в 2012 г. [4]

ства и скорости процессов таможенного оформления и таможенного контроля, не включены в систему оценки эффективности деятельности таможенных органов. В этой связи они не имеют возможности осуществлять мониторинг показателей эффективности, их обоснованности и объективности.

Таким образом, действующая система оценки эффективности деятельности таможенных органов характеризуется чрезмерно широким охватом направлений деятельности таможенных органов, высокой степенью субъективизма при определении итоговой оценки, что обусловлено взаимозависимостью системы контрольных показателей эффективности деятельности с механизмом материального стимулирования должностных лиц таможенных органов, закрытостью системы оценки для непосредственных участников процесса таможенного оформления товаров. В данных условиях необходима кардинальная трансформация как самой системы показателей, так и процедуры оценки эффективности деятельности таможенных органов на основе следующих императивов.

1. Стратегическим приоритетом оценки эффективности деятельности таможенных органов должно стать обеспечение объективной основы для принятия обоснованных управленческих решений и осуществления контроля за их исполнением, выявления ключевых факторов, влияющих на эффективность таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности. Объективный анализ деятельности таможенных органов предполагает разграничение системы показателей, влияющих на материальное стимулирование и показателей, используемых для оценки функционирования механизма таможенного регулирования ВЭД. Совокупность целевых показателей должна выступать в качестве точки отсчета не для оценки действий структурных подразделений таможенных органов, а для определения результативности таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности. Другими словами, выявление отступлений от целевых показателей или неудовлетворительная динамика их реализации – это не основание для санкций, а исходный пункт начала ана-

литического процесса, направленного на выявление проблем и поиск путей их решения.

2. Ключевыми приоритетами системы оценки эффективности деятельности таможенных органов должны стать: повышение прозрачности; публичный характер формирования сведений о результатах оценки эффективности; мониторинг эффективности деятельности таможенных органов со стороны российских некоммерческих организаций, объединяющих лиц, осуществляющих внешнеэкономические операции и деятельность в области таможенного дела. Такой мониторинг должен предусматривать: формирование перечня некоммерческих организаций, уполномоченных осуществлять оценку эффективности деятельности таможенных органов; опубликование информации о выполнении таможенными органами установленных показателей; направление в Федеральную таможенную службу заключений некоммерческих организаций о достижении таможенными органами установленных показателей, их достоверности и соответствии показателей реализуемым направлениям совершенствования механизма таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности.

3. Повышение эффективности таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности предполагает необходимость смещения приоритетов системы в сторону оценки эффективности создания таможенными органами институциональных условий для осуществления внешнеэкономической деятельности. Основным требованием к оценке деятельности таможенных органов должна стать направленность показателей на оценку эффективности содействия таможенных органов развитию внешнеэкономической деятельности, с одной стороны, и качественный анализ эффективности контрольной работы таможенных органов, с другой. Реализация данной задачи должна осуществляться как путем выделения новых показателей эффективности деятельности, объективно отражающих тенденции и результаты внедрения современных информационных технологий, сокращения сроков проведения таможенного контроля, так и повышение их удельного веса в общей сис-

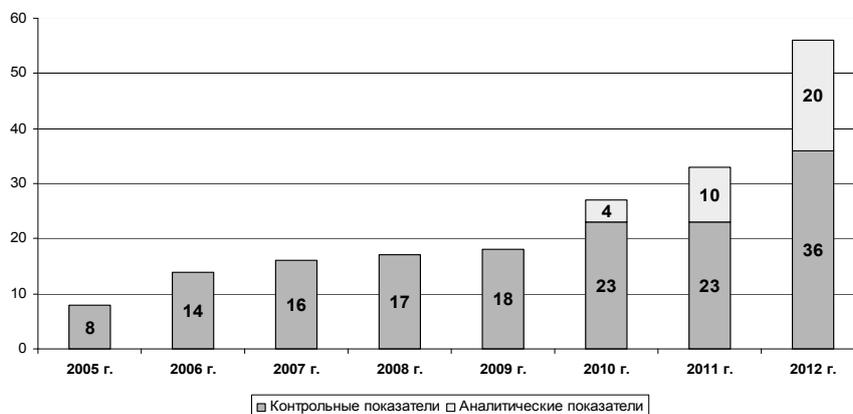


Рис. 2. Динамика роста количества показателей эффективности деятельности в 2005–2012 гг.

теме показателей. К числу таких индикаторов, позволяющих оценить результаты реализуемой таможенными органами политики по содействию развитию внешнеэкономической деятельности, как показывает практика работы Южного таможенного управления, можно отнести следующие:

– долю деклараций на товары, срок выпуска товаров по которым не превышает 1-го дня. В условиях существенного сокращения сроков проведения таможенного контроля показатель срока выпуска товаров напрямую влияет на наличие у участников внешнеэкономической деятельности дополнительных издержек, связанных с помещением товаров на временное хранение;

– количество деклараций на товары, срок выпуска товаров по которым превышает установленные сроки. В условиях предъявляемых Таможенным кодексом Таможенного союза жестких требований к срокам выпуска товаров принципиальное значение приобретает соблюдение таможенными органами сроков выпуска товаров, декларируемых по таможенной процедуре экспорта, если при этом не предполагается уплата вывозных таможенных пошлин (до 4 часов), а также соблюдения таможенными органами требований к продлению срока выпуска товара. Данный показатель характеризует оперативность совершения таможенными органами контрольных операций при осуществлении документального контроля деклараций на товары;

– загруженность инспекционно-досмотровых комплексов. Эффективное применение ИДК является приоритетным направлением совершенствования таможенного контроля, предусмотренным Киотской конвенцией, Рамочными стандартами безопасности и облегчения мировой торговли, позволяющим повысить эффективность контроля при одновременном ускорении времени его проведения без повреждения товаров и транспортных средств. При этом в отличие от установленного ФТС России показателя эффективности применения ИДК расчет загруженности его применения направлен, в первую очередь, на ускорение прохождения таможенных операций с товаром в пунктах пропуска через таможенную границу;

– количество деклараций на товары, оформленных с применением технологии удаленного выпуска. Внедрение перспективных таможенных технологий, предусматривающих автоматизацию большинства этапов таможенного декларирования

товаров, протоколирование сроков проведения таможенного контроля, прозрачность процедур взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД, является ключевым фактором создания благоприятных институциональных условий для осуществления внешнеэкономических операций. Технология удаленного выпуска, основанная на таможенном декларировании товаров с использованием сети Интернет, предполагает разделение процедур документального контроля в специализированных центрах электронного декларирования и фактического контроля на приграничных таможенных постах (таможенно-логистических терминалах). В отличие от действующего показателя, предполагающего анализ доли деклараций на товары с использованием данной технологии в общем объеме декларирования, показатель количества деклараций отражает реальную динамику ее распространения и является индикатором заинтересованности участников ВЭД в ее применении.

Качественная трансформация оценочных инструментов позволит переориентировать механизм таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности на реализацию задач содействия развитию внешней торговле, минимизацию издержек участников внешнеэкономической деятельности при осуществлении внешнеторговых операций, ускорение процедур таможенного контроля и внедрение перспективных таможенных технологий.

Литература

1. *Внешиэкономическая стратегия Российской Федерации до 2020 года.* – <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/foreigneconomicactivity/vec2020>.

2. Тамбовцев, В. *Цели социально-экономического развития России в четырех стратегиях / В. Тамбовцев // Вопросы экономики.* – 2008. – № 3. – С. 122.

3. *Доклад о результатах и основных направлениях деятельности ФТС России на 2011 год и плановый период 2012 и 2013 годов.* – <http://www.customs.ru>.

4. *Приказ ФТС России от 18.04.2012 № 755 «О контрольных показателях эффективности деятельности региональных таможенных управлений и таможен, непосредственно подчиненных ФТС России, на 2012 год».*

Поступила в редакцию 21 июня 2012 г.

Хапилин Станислав Анатольевич. Кандидат экономических наук, доцент кафедры международной торговли и таможенного дела, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г. Ростов-на-Дону. Область научных интересов – таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности. Контактный телефон: 89185285834. E-mail: khapilin@mail.ru

Stanislav Anatolievich Khapilin, Candidate of Science (Economics), Associate Professor of Foreign Trade and Customs Department of Rostov State Economic University (RSEU), Rostov-on-Don. Research interests: customs regulation of foreign economic activity. Contact phone number: 89185285834. E-mail: khapilin@mail.ru

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

УДК 336.763.3 + 330.322.1
ББК У58

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ВАЛЮТНЫХ ДОЛГОВЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ В СТРАНАХ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

А.М. Багдасарян

Статья посвящена проблемам развития рынка валютных долговых ценных бумаг в странах Восточной Европы. Основное внимание уделено анализу показателей рынка валютных долговых ценных бумаг в мире, в странах с развитым и формирующимся рынками – как по совокупным показателям групп, так и по отдельным странам и регионам. Выявлены особенности развития рынка валютных долговых ценных в странах с развитым и формирующимся рынками и сделаны соответствующие предложения.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, валютные долговые ценные бумаги, инвестиции.

Постановка проблемы. В большинстве стран Восточной Европы ощущается потребность в иностранных инвестициях. В структуре иностранных инвестиций особо важное место занимают частные иностранные инвестиции, так как в отличие от иностранных государственных инвестиций, а также инвестиций международных организаций, их объем не ограничен бюджетом данного государства или международной организации. Кроме того, частные иностранные инвестиции, в отличие от вышеперечисленных, в основном ориентированы на экономические показатели (рентабельность, уровень риска в отрасли, в стране), а не на достижение каких-либо неэкономических целей. Однако частные иностранные инвестиции могут быть связаны со значительными рисками, особенно с валютным риском. Частные иностранные инвесторы часто отказываются от инвестиционного проекта, от которого бы они не отказались, если бы этот проект не был связан с валютным риском. В этой связи важное значение приобретают внедрение и развитие рынка валютных ценных бумаг, и, в первую очередь, валютных долговых ценных бумаг, так как они связаны с несравнимо низким уровнем риска по сравнению с акциями. Однако развитие рынка валютных ценных бумаг может привести к росту степени «долларизации» финансовой системы со всеми истекующими последствиями.

Анализ исследований и публикаций. В исследованиях, посвященных рынку ценных бумаг, нет единого мнения относительно валютных ценных бумаг. Многие исследователи отмечают, что на ранних стадиях развития рынка ценных бумаг основным источником привлечения частных иностранных инвестиций может служить выпуск долговых ценных бумаг в иностранной валюте. С раз-

витием рынка ценных бумаг доля ценных бумаг, выпущенных в национальной валюте, может расти [6]. Многие исследователи считают, что выпуск ценных бумаг в иностранной валюте может привести к ослаблению национальной валюты, а также к ослаблению стабильности финансовой системы. Разные исследования показывают, что доля валютных долговых ценных бумаг в общем объеме долговых ценных бумаг не велика, однако она значительна в объеме международных долговых ценных бумаг, которые и являются одним из основных источников привлечения частных иностранных инвестиций [3, 6, 7]. Кроме того, доля валютных долговых ценных бумаг в общем объеме долговых ценных бумаг в значительной мере колеблется в зависимости от региона, от меры развития рынка ценных бумаг и экономики страны в целом, от степени регулирования экономики и многих экономических и неэкономических факторов.

Формулирование целей статьи. Целью данного исследования является изучение и анализ рынка валютных долговых ценных бумаг в странах с развитым и формирующимся рынками.

Изложение основного материала исследования. Исходя из постановки проблемы и целей исследования, в статье основное внимание уделено анализу показателей рынка валютных долговых ценных бумаг в мире, в странах с развитым и формирующимся рынками – как по совокупным показателям групп, так и по отдельным странам и регионам.

Доля задолженностей по валютным долговым ценным бумагам в общем объеме задолженностей по международным долговым ценным бумагам в мире и в странах с развитым и формирующимся рынками показана на рис. 1 [3, 4, 7].

Как видно рис. 1а, в мировом масштабе 78 % задолженностей по международным долговым ценным бумагам выражено в национальной валюте, и только 22 % – в иностранной валюте. Однако из рис. 1б и 1в видно, что такому соотношению национальной и иностранной валюты способствовали страны с развитым рынком. Из рис. 1б видно, что доля задолженностей в иностранной валюте в общем объеме задолженностей по международным долговым ценным бумагам в странах с развитым рынком составляет всего 17 %, тогда как доля задолженностей в национальной валюте составляет 83 % задолженностей по международным долговым ценным бумагам. Картина противоположная в странах с формирующимся рынком. Здесь 87 % задолженностей по международным долговым ценным бумагам выражено в иностранной валюте, и только 13 % – в национальной валюте. Данные цифры подтверждают гипотезу, что на ранних стадиях развития рынка и экономики в целом, иностранные инвесторы избегают осуществления инвестиций в национальных валютах стран с формирующимися рынками и, с точки зрения привлечения частных иностранных инвестиций, целесообразным является выпуск ценных бумаг в иностранной валюте.

Более информативным является декомпозиция групповых показателей структуры рынка международных долговых ценных бумаг в странах с развитым и формирующимся рынками по отдельным странам и регионам. Особо важным является декомпозиция группового показателя структуры рынка международных долговых ценных бумаг в странах с развитым рынком с учетом основных валют SDR [4].

Доля задолженностей по валютным долговым ценным бумагам в общем объеме задолженностей по международным долговым ценным бумагам в США, Европейском Союзе и Японии показана на рис. 2 [3, 4, 7]. Для исключения влияния национальных валют стран-членов Европейского Союза, не входящих в корзину SDR, а также английского фунта стерлингов, в расчете показателей Европейского Союза включены только данные по зоне евро.

Как видно из рис 2а, 88 % задолженностей по международным долговым ценным бумагам в США выражено в национальной валюте, и только 12 % – в иностранной валюте. Это говорит о все еще высоком доверии к доллару США.

Из рис. 2б видно, что доля задолженностей в иностранной валюте в общем объеме задолженностей по международным долговым ценным бумагам в странах Европейского Союза, входящих в зону евро, составляет всего 20 %, тогда как доля задолженностей в национальной валюте составляет 80 % задолженностей по международным долговым ценным бумагам. Схожая картина в Японии. Здесь 63 % задолженностей по международным долговым ценным бумагам выражено в национальной валюте, и только 37 % – в иностран-

ной валюте. Из данных видно, что доллар США сохраняет более высокую степень доверия среди иностранных инвесторов, чем евро и японская йена, а также что иностранные инвесторы не избегают вложения в долговые ценные бумаги, выпущенные в валютах SDR.



Рис. 1. Структура рынка международных долговых ценных бумаг по валюте: а) в мире, б) в странах с развитым рынком, в) в странах с формирующимся рынком, 2011 г.

Не менее важным является декомпозиция группового показателя структуры рынка международных долговых ценных бумаг в странах с формирующимся рынком с учетом региональных особенностей. Исходя из целей исследования, страны с формирующимся рынком классифицированы в следующие группы: страны Восточной Европы,

азиатские страны, страны Центральной и Южной Америки и африканские страны. Данные по странам СНГ включены в расчет показателей стран Восточной Европы и азиатских стран.

Доля задолженностей по валютным долговым ценным бумагам в общем объеме задолженностей по международным долговым ценным бумагам в странах Восточной Европы, в Азиатских странах, в странах Центральной и Южной Америки и в Африканских странах показана на рис. 3 [3, 4, 7].



Рис. 2. Структура рынка международных долговых ценных бумаг по валюте: а) в США, б) в Европейском Союзе (только – зона евро), в) в Японии, 2011 г.

Из рис. 3 видно, что, в отличие от стран с развитым рынком, на рынке международных долговых ценных бумаг в странах с формирующимся рынком преобладают ценные бумаги в иностранной валюте.

Из рис. 3а видно, что 90 % задолженностей по международным долговым ценным бумагам в странах Восточной Европы выражено в иностранной валюте, и только 10 % – в национальной валюте.

Из рис. 3б видно, что доля задолженностей в национальной валюте в общем объеме задолженностей по международным долговым ценным бумагам в азиатских странах составляет всего 18 %, тогда как доля задолженностей в иностранной валюте составляет 82 % задолженностей по международным долговым ценным бумагам. Схожая картина в странах Центральной и Южной Америки и в африканских странах. 90 % задолженностей по международным долговым ценным бумагам в странах Центральной и Южной Америки выражено в иностранной валюте, и только 10 % – в национальной валюте. В африканских странах 85 % задолженностей по международным долговым ценным бумагам выражено в иностранной валюте, и только 15 % – в национальной валюте.

Из приведенных данных видно, что иностранные инвесторы в большей степени избегают не валютный риск, как абстрактное понятие, а конкретно – валютный риск, связанный с национальными валютами стран с формирующимися рынками.

Основным стимулом для осуществления частных иностранных инвестиций является разница в реальных ставках процента между разными странами.

Динамика реальных ставок процента в Армении, Грузии, Японии, Великобритании и США за последние 15 лет показана на рис. 4 [5, 7].

Как видно из рис. 4, реальные ставки процента в Армении и Грузии намного выше ставок Японии, Великобритании и США. Такая же картина в большинстве стран Восточной Европы и Центральной Азии. Реальные ставки процента в большинстве этих стран значительно выше ставок в странах с развитым рынком. В Армении, как и во многих странах Восточной Европы и Центральной Азии, есть правовые ограничения на выпуск ценных бумаг в иностранной валюте [1, 2]. Эти ограничения в основном связаны со стремлением защитить внутренний рынок от «долларизации». Однако выпуск долговых ценных бумаг, ориентированных только на иностранных инвесторов, позволит снизить этот риск и будет способствовать притоку иностранных инвестиций. Увеличение иностранных инвестиций, независимо от их валюты, будет способствовать экономическому росту, увеличению производства, созданию рабочих мест и, в конечном итоге, укреплению национальной валюты. Таким образом, в случае снижения финансовых рисков и, в частности, валютного риска, является возможным увеличение объемов частных иностранных инвестиций в странах Восточной Европы и Центральной Азии.

Выводы и предложения. Из проведенных исследований и анализов видно, что в общем объ-

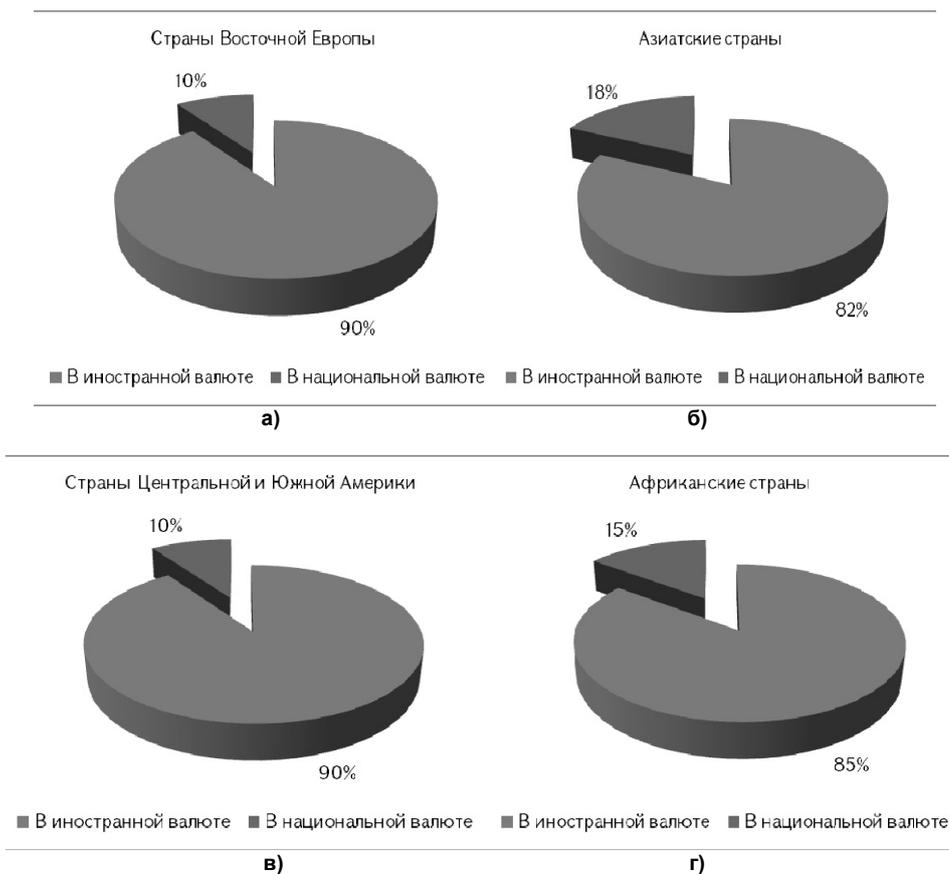
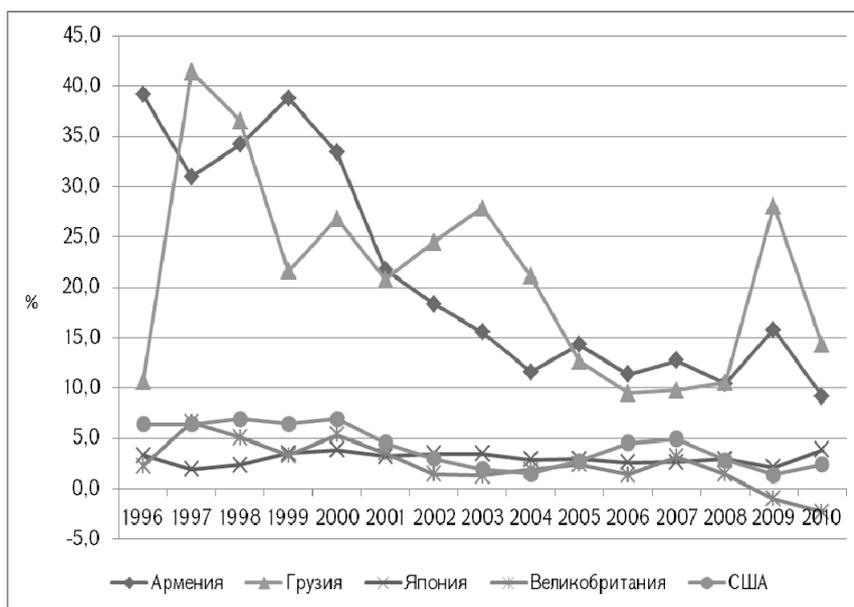


Рис. 3. Структура рынка международных долговых ценных бумаг по валюте в странах с формирующимся рынком: а) в странах Восточной Европы, б) в странах Азии, в) в странах Центральной и Южной Америки, г) в Африканских странах, 2011 г.



* Ставки процентов по заимствованиям, скорректированные с учетом темпов инфляции

Рис. 4. Динамика реальных ставок процента в Армении, Грузии, Японии, Великобритании и США, 1996–2010 гг.

еме задолженностей по международным долговым ценным бумагам в странах с развитым рынком преобладают долговые ценные бумаги в национальной валюте, а в странах с формирующимся рынком - долговые ценные бумаги в иностранной валюте. Это связано с нежеланием иностранных инвесторов сталкиваться с различными рисками и, в частности, валютным риском, связанным с инвестированием в ценные бумаги, выпущенные в валютах стран с формирующимися рынками. Однако реальные ставки процента в странах с формирующимися рынками намного выше, чем в странах с развитым рынком. Это дает реальные возможности увеличения объемов частных иностранных инвестиций в странах Восточной Европы и Центральной Азии, внедрением механизмов выпуска долговых ценных бумаг в иностранной валюте.

Литература

1. Закон Республики Армения об Акционерных обществах, принят: 25.09.2001 (с изменениями и дополнениями по 31.05.2012 г.).
2. Закон Республики Армения о Рынке ценных бумаг, принят: 11.10.2007 (с изменениями и дополнениями по 31.05.2012 г.).
3. Bank for International Settlements, www.bis.org.
4. International Monetary Fund, www.imf.org.
5. Organization for Economic Cooperation and Development, www.oecd.org.
6. Claessens S., Klingebiel D., Schmukler S. *Government Bonds in Domestic and Foreign Currency: The Role of Institutional and Macroeconomic Factors*, the World Bank, Policy Research Paper Series, 2003. – 56 p., available at www.worldbank.org.
7. World Bank, www.worldbank.org.

Поступила в редакцию 18 декабря 2011 г.

Багдасарян Арег Меружанович. Кандидат экономических наук, доцент, Государственный аграрный университет Армении, экономический факультет, кафедра «Финансы и кредит»; Национальная академия наук Республики Армения, Международный научно-образовательный центр. Тел.: +374 (55) 56 78 95. E-mail: aregbag@yahoo.com

Areg Meruzhanovich Baghdasaryan, Doctor of Science (Economics), Associate Professor, State Agrarian University of Armenia, Economic faculty, Department of Finance and Credit, National Academy of Science of the Republic of Armenia, International Scientific and Educational Centre. Tel.: +374 (55) 56 78 95. E-mail: aregbag@yahoo.com.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ОСВОЕНИЯ ИННОВАЦИИ НА КОНКУРЕНТНОМ РЫНКЕ

И.А. Баяев, Д.А. Дрозин

Рассматривается рынок одного вида товара. Динамику продаж товара после проведения очередной инновации (улучшения качества товара) можно разбить на три периода. 1. Улучшенный товар только появился на рынке. Потребители о нем еще мало знают и большим спросом он не пользуется. 2. Потребители все больше узнают о достоинствах улучшенного товара. Спрос все более увеличивается. 3. Предприятия все более включаются в производство улучшенного товара и насыщают рынок. Количество возможных потребителей снижается. В работе обсуждается методика построения модели, позволяющей определить оптимальное для предприятия время входа на рынок с очередной инновацией и своевременного выхода с рынка.

Ключевые слова: инновация, управление инновационной деятельностью.

Развитие малого и среднего бизнеса является важнейшим фактором экономического роста России. Общеизвестно, что более половины ВВП развитых стран создается предприятиями, относимыми к малому и среднему бизнесу. Дело не только в значительном объеме производства, а в наглядном проявлении преимуществ цивилизованной конкуренции, главным фактором которой является постоянное воспроизводство инноваций. Понятно, что успешное развитие малого и среднего бизнеса должно быть обусловлено серьезными институциональными преобразованиями, среди которых и налоговая политика, и законодательство, и кредитные механизмы и т. п. Однако даже в условиях трудно представляемого идеального институционального обеспечения, производственная деятельность в условиях конкуренции должна базироваться на современных методах планирования, прогнозирования и коммерциализации инноваций. Только в этом случае можно ожидать высокой экономической эффективности рыночных структур, в которых имеет место конкуренция. В этой связи разработка механизмов и моделей конкурентной борьбы является актуальной на длительную перспективу.

Более всего конкурентной среде малого и среднего бизнеса соответствует рыночная структура – «монополистическая конкуренция», в которой, как известно, присутствует большое количество покупателей и большое количество производителей, обладающих некоторыми «монопольными» преимуществами, многие из которых формируются не стихийно, а в результате творческой деятельности производителей. Нами предлагается методический подход к моделированию процессов формирования использования вышеуказанных преимуществ предприятия.

Рассмотрим следующий гипотетический пример. Пусть на рынке одного вида товара функционируют шесть предприятий. Рассмотрим их деятельность, начиная с момента времени T_1 послед-

него улучшения товара на рынке и до момента следующего улучшения товара на рынке T_2 (рис. 1).

В качестве цели i -го предприятия определим максимизацию прибыли Π_i на заданном временном отрезке $[2, 4]$, начиная с момента улучшения T_1 товара передовой (по времени) фирмой до времени появления нового улучшения T_2 . Понятно, что это время включает в себя и составляющую, обусловленную определенной «инерционностью» i -го предприятия в реакции на передовую позицию лидера ($\tau_i \in [0; T_2 - T_1]$). Заметим, что в качестве критерия цели может выступать не только прибыль, но и приращения стоимости бизнеса, что в долгосрочном периоде более целесообразно [1]:

$$\Pi_i = \sum_{k=T_1+\tau_i}^{T_2} (P_{ik} \cdot V_{ik} - Z_{ik}) \rightarrow \max,$$

где P_{ik} – цена улучшенного товара i -го предприятия в k -й момент времени на рынке (k может номером дня, недели, месяца); V_{ik} – объем реализации i -м предприятием в k -й момент времени; Z_{ik} – затраты i -го предприятия в k -й момент времени на производство, реализацию и улучшение товара.

В соответствии с задачей (1) необходимо на отрезке времени $k \in [T_1 + \tau_i; T_2]$ максимизировать выручку $P_{ik} \cdot V_{ik} \rightarrow \max$ и минимизировать затраты $Z_{ik} \rightarrow \min$. Речь идет о двух безусловно взаимосвязанных, но в то же время самостоятельных задач. Например, легко представить исчерпание резервов снижения затрат у благополучной фирмы и сведение задачи к определению точки, обеспечивающей максимальную выручку. Понятно, что здесь особенно высокая роль принадлежит маркетинговому исследованию.

Рассмотрим изменение рыночной цены улучшенного товара на отрезке времени $[T_1; T_2]$. При

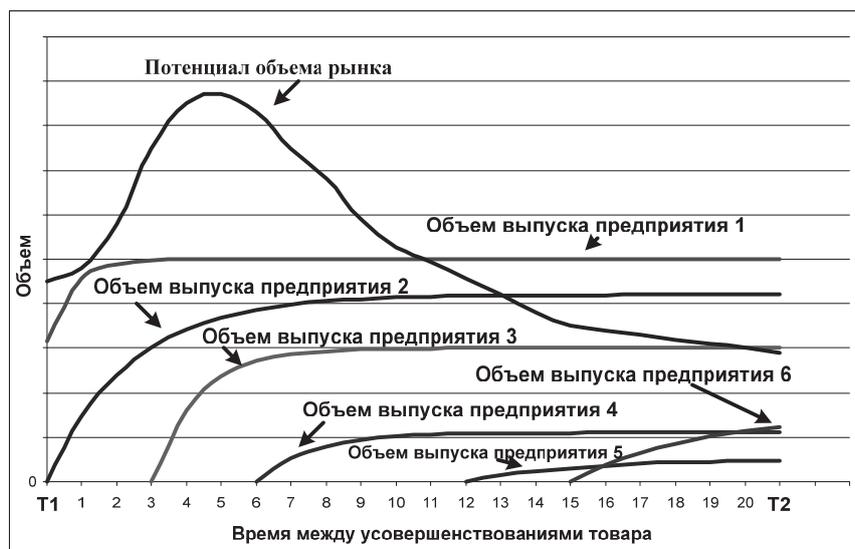


Рис. 1. Динамика объема реализаций предприятий и объема потенциала рынка во времени

первой реализации улучшенного товара, начиная с момента времени T_1 , цена на него достаточно высока, так как улучшенный товар выпускает пока лишь одно предприятие, разработавшее улучшение. Это предприятие обладает некоторыми монопольными преимуществами. Высокая цена на улучшенный товар привлекает конкурентов, которые постепенно входят на рынок с товаром подобного улучшенного качества. С входом на рынок конкурентов цена на товар постепенно падает вследствие увеличения числа участников рынка. И это будет продолжаться до тех пор, пока рынок не придет в состояние равновесия, либо пока какое-нибудь предприятие не разработает следующее улучшение.

Важной задачей является раскрытие динамики рыночной цены улучшенного товара как функции времени $P(t)$. Эта динамика обусловлена механизмами конкуренции, которые не имеют достаточного уровня формализации.

Используем понятие «потенциала рынка», как количество единиц товара, которое может быть реализовано в данный момент времени. Потенциал рынка может зависеть от степени информированности покупателей о достоинствах улучшенного товара, от его цены и многих других факторов. На наш взгляд, изменение потенциала рынка во времени имеет вид, представленный на рис. 2.

Период I. Улучшенный товар только появился на рынке, вначале в небольших количествах. Потребители о нем еще мало знают и большим спросом он не пользуется.

Период II. Потребители все больше узнают о достоинствах улучшенного товара из рекламы и от других потребителей, уже купивших этот товар (модель слухов Ферхюльста). Спрос все увеличивается.

Период III. Привлеченные повышающимся спросом предприятия все более включаются в

производство улучшенного товара и насыщают рынок. Количество возможных потребителей снижается.

Исходя из динамики потенциала рынка, следует, что i -му предприятию входить в рынок улучшенного товара целесообразно тогда, когда большинство возможных потребителей оценили улучшенный товар, а конкуренты еще не подключились к его выпуску. Это подразумевает управление запаздыванием τ_i i -го предприятия, которое связано с определенными затратами, с одной стороны, и уменьшением потерь от несвоевременного входа на рынок, с другой.

В соответствии с рис. 1 знание потенциала рынка и закономерностей динамики объемов выпуска предприятий, выпускающих улучшенный товар, в k -й момент времени позволит определить незаполненную долю рынка улучшенного товара. В этом случае предприятия способны решить и вторую задачу – минимизировать затраты в соответствии с требуемым на рынке объемом товара. Важной составляющей этих затрат являются запасы и потери от возможного недоиспользования мощностей.

Предложенный методический подход позволяет определить следующие задачи оперативного и стратегического управления инновационной деятельностью предприятия.

1. При заданных параметрах внешней среды обосновать поведение конкурентов. Определить параметры, характеризующие объем продаж, издержки, при которых максимизируется прибыль или обеспечивается заданный темп приращения стоимости предприятия.

2. При наперед заданной динамике издержек предприятия исследовать зависимость уровня доходности при различных вариантах стратегий инновационной деятельности конкурентов.

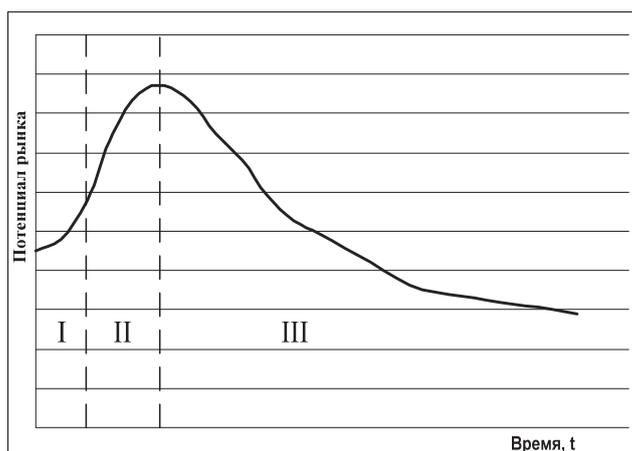


Рис. 2. Динамика потенциала рынка

3. При высоком уровне идентификаций стратегий инновационной деятельности конкурентов определить допустимые пределы и целесообразную динамику издержек, обеспечивающих удовлетворительное положение на конкурентном рынке. С этой задачей связано и планирование инновационной деятельности предприятия в части снижения издержек.

4. В соответствии со статическими и динамическими параметрами конкурентной среды определить показатели управляющих воздействий по изменению времени запаздывания освоения новшества.

5. Построение алгоритмов мониторинга конкурентной среды с заданием параметров и динамики изменения.

Все перечисленные задачи взаимосвязаны и могут быть объединены в комплекс «моделирования процессов освоения инноваций на конкурентном рынке». Решение этих задач являются серьезной предпосылкой формирования системы управ-

ления предприятием малого и среднего бизнеса. Важно, что исходным фактором эффективности такой системы является инновационная деятельность фирмы в части создания, использования созданных инноваций.

Литература

1. Баев, И.А. Показатели стоимости бизнеса в оценке эффективности инновационными проектами / И.А. Баев, Н.В. Субботина // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика». – 2006. – Вып. 6. – № 12(67). – С. 372–377.

2. Баев, И.А. Управление инновационными процессами на промышленном предприятии по показателям стоимости бизнеса / И.А. Баев, Н.В. Субботина // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2007. – Вып. 1. – № 5(77). – С. 46–53.

3. Баев, И.А. Проблема финансового обеспечения инновационных проектов в условиях кризиса / И.А. Баев, Т.А. Кузнецова, С.В. Сихарулидзе // Финансы и кредит. – 2009. – № 45(381). – С. 11–15.

Поступила в редакцию 17 апреля 2012 г.

Баев Игорь Александрович. Доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика и финансы», декан факультета «Экономика и управление», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – управление инвестиционной и инновационной деятельностью на промышленных предприятиях. Контактный телефон: (8-351) 904-27-58. E-mail: baev@econom.susu.ac.ru

Igor Aleksandrovich Baev, Dr.Sc. (Economics), Professor of Economics and Finance Department, Dean of Economics and Management Faculty of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: management of investment and innovation in industry. Contact phone: (8-351) 904-27-58. E-mail: baev@econom.susu.ac.ru.

Дрозин Дмитрий Александрович. Инженер кафедры «Прикладная математика», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – математическое моделирование инновационных процессов и производственной деятельности на промышленных предприятиях. Контактный телефон: (8-904) 978-58-60. E-mail: drozin2005@mail.ru

Dmitry Aleksandrovich Drozin, engineer of Applied Mathematics Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: mathematical modeling of innovation processes and production in industrial enterprises. Contact phone: (8-904) 978-58-60. E-mail: drozin2005@mail.ru.

СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА МЕХАНИЗМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СТРУКТУРЫ

М.С. Кувшинов, М.И. Бажанова

Статья посвящена проблеме построения механизма инновационного развития промышленной интегрированной структуры. Исследованы подходы к трактовке терминов «инновационная деятельность», «инновационное развитие» и «механизм инновационного развития». Рассмотрены принципы, лежащие в основе построения механизма инновационного развития хозяйствующего субъекта. Проанализированы различные подходы к построению механизма инновационного развития предприятия. Даны рекомендации по разработке механизма инновационного развития применительно к деятельности промышленной интегрированной структуры.

Ключевые слова: промышленная интегрированная структура; инновационная деятельность; инновационный процесс; механизм; инновация; инновационное развитие; механизм инновационного развития; принципы построения механизма инновационного развития хозяйствующего субъекта; требования, предъявляемые к построению механизма инновационного развития промышленной интегрированной структуры.

Экономические реформы конца XX века привели к возникновению и развитию принципиально новых форм ведения бизнеса в промышленном секторе экономики России. Созданные интегрированные структуры позволили промышленным предприятиям не только восстановить разрушенные в ходе приватизации производственно-хозяйственные связи с другими организациями и субъектами экономики, но и выйти на мировой рынок.

Наметившаяся еще в конце прошлого столетия тенденция глобализации мировой экономики порождает у современных промышленных интегрированных структур острую потребность в постоянном повышении их конкурентоспособности на мировом и внутреннем рынках. Многочисленные исследования, посвященные вопросам формирования конкурентоспособности хозяйствующего субъекта, свидетельствуют о том, что на текущий момент инновационное развитие промышленной интегрированной структуры выступает в качестве одного из основных источников ее экономического роста [9]. В связи с этим, на первый план выходят вопросы управления инновациями и инновационной деятельностью промышленной интегрированной структуры.

Исследование природы инноваций в рамках промышленной интегрированной структуры затруднительно без анализа сущности таких категорий, как инновационная деятельность, инновационный процесс, инновационное развитие.

В российском законодательстве понятие «инновационная деятельность» введено сравнительно недавно. Так в ФЗ «Об инновационной деятельности и о государственной инновационной политике» (от 23 декабря 1999 г.) под инновационной деятельностью понимается выполнение работ и (или) оказание услуг по созданию, освоению в

производстве и (или) практическому применению новой или усовершенствованной продукции, нового или усовершенствованного технологического процесса.

Несмотря на наличие единой нормативно-законодательной базы, на текущий момент к трактовке сущности инновационной деятельности не выработан единый концептуальный подход. Исследование некоторых характерных представителей позволило выделить несколько точек зрения на содержание термина «инновационная деятельность»:

– процесс, направленный на воплощение результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности [14];

– процесс создания нового товара от формирования его идеи до освоения производства, выпуска, реализации и получения коммерческого эффекта [8];

– деятельность, предполагающую комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, приводящих в своей совокупности к инновациям [12];

– процесс по стратегическому маркетингу, НИОКР, организационно-технологической подготовке производства, производству и оформлению новшеств, их внедрению (или превращению в инновацию) и распространению в другие сферы (диффузия) [15].

Несмотря на научную обоснованность, представленные подходы к трактовке исследуемого понятия имеют ряд существенных недостатков (рассматриваются не все инновации применительно к сферам деятельности хозяйствующего

субъекта, отсутствует точное представление о критериях достижения цели инновационной деятельности).

Учитывая представленные выше подходы, под инновационной деятельностью промышленной интегрированной структуры будем понимать процесс, направленный на воплощение результатов научных исследований и разработок в различных сферах деятельности хозяйствующего субъекта (технической, технологической, организационно-управленческой, социальной и т. д.), результатом которого будет являться достижение лучших по сравнению с конкурентами показателей, существенных в текущей и прогнозируемой рыночной ситуации.

Другой важной экономической категорией в исследовании природы инноваций в рамках промышленной интегрированной структуры является инновационный процесс. По мнению ряда экономистов [9, 11 и др.], «инновационный процесс» является более широким понятием, чем «инновационная деятельность». Это обусловлено тем, что в отличие от инновационной деятельности, инновационный процесс не прерывается после внедрения новшества, так как по мере распространения оно совершенствуется, делается более эффективным, приобретая ранее неизвестные свойства.

В общем виде инновационный процесс можно представить как процесс создания и распространения нововведений (инноваций).

Наименее проработанным в исследовании природы инноваций в рамках хозяйствующего субъекта является вопрос инновационного развития. На текущий момент в экономической литературе не выработан единый концептуальный подход к трактовке термина «инновационное развитие».

Так, Анискин Ю.П. [1] сопоставляет инновационное развитие с организационным. При этом он не учитывает тот факт, что организационное развитие – более широкое понятие, включающее в себя такие элементы развития, как инновационное, техническое, научно-техническое и т. д.

Гальперин С.Б. и Кеневич Е.С. [3] сводят задачу исследования инновационного развития к изучению лишь инновационной деятельности, тем самым вовсе не дают четкого определения исследуемому понятию.

Попытку исследовать термин «инновационное развитие» как экономическую категорию предприняла Трифилова А.А. [14]. По ее мнению, данная категория отражает обобщенное теоретическое представление о направлении стратегического развития предприятия, потенциальной возможности роста эффективности производства и повышения долгосрочной конкурентоспособности за счет освоения новых научно-технических достижений. Однако данное определение является не совсем корректным, так как инновационное развитие в данном случае рассматривается лишь примени-

тельно к технической и технологической сферам деятельности хозяйствующего субъекта. При этом не уделяется должного внимания другим сферам деятельности предприятия (социальной, управленческой, организационной, экономической и т. д.).

Наиболее корректное определение термину «инновационное развитие» с позиции охвата всех сфер деятельности хозяйствующего субъекта дала группа ученых во главе с Баранчевым В.П. [2]. Под инновационным развитием они понимают усиление и использование своих инновационных возможностей для достижения целей развития управляемого социального объекта (предприятия, корпорации, отрасли, региона, страны) по ряду направлений. Однако представленное в определении словосочетание «использование своих инновационных возможностей» приближает термин «инновационное развитие» по экономическому смыслу к понятию «инновационный потенциал».

Подводя итоги, совокупность всех доступных исследований не позволяет сделать вывод о том, что все-таки следует понимать под инновационным развитием промышленной интегрированной структуры.

Учитывая представленные выше подходы, под инновационным развитием промышленной интегрированной структуры будем понимать упорядоченное и необратимое изменение системы путем осуществления совокупности целенаправленных преобразований инновационного характера в различных сферах ее деятельности (организационно-управленческой, технической, технологической, социальной и т. д.), позволяющее данной системе наилучшим образом осуществлять свою деятельность во внешней среде по сравнению с конкурентами по показателям, существенным в текущей и прогнозируемой рыночной ситуации.

Таким образом, термин «инновационное развитие» гораздо шире всех исследованных выше понятий, он олицетворяет собой развитие всей системы функционирования предприятия. Для управления инновационным развитием как упорядоченным и необратимым изменением системы путем осуществления совокупности целенаправленных преобразований инновационного характера в различных сферах ее деятельности, необходим механизм, позволяющий регулировать и стимулировать проведение совокупности данного вида преобразований.

Термин «механизм» (от греч. «mechanē» – орудие, машина) в научной литературе длительное время освящался преимущественно с технической стороны: «система, предназначенная для преобразования движения одного или нескольких тел в требуемое движение других тел» [10].

В наиболее общем виде применительно к деятельности социально-экономической системы впервые определил термин «механизм как понятую организацию» Богданов А.А. [3].

На текущий момент исследованию содержа-

ния категории «механизм» в рамках деятельности социально-экономических систем посвятили свои работы такие экономисты, как Шведова Н.Ю., Бык Ф.Л., Китушин В.Г., Лопатин В.В., Лопатина Л.Е., Моисеев Н.Н., Свечникова В.В. и др.

Анализируя работы представленных выше ученых, можно сделать вывод о том, что применительно к деятельности социально-экономической системы «механизм» в общем виде представляет собой систему (комплекс) взаимосвязанных элементов, которая посредством воздействия субъекта на объект управления позволяет достигать данному хозяйствующему субъекту определенных результатов деятельности.

Современные исследования свидетельствуют о многообразии механизмов, применяемых в рамках деятельности социально-экономических систем. В процессе своей жизнедеятельности хозяйствующий субъект вынужден комбинировать механизмы различных направлений, соединяя простые механизмы в более сложные. Сопоставляя наличие различных механизмов и задач инновационного развития, можно прийти к выводу, что механизм инновационного развития имеет довольно сложную структуру.

На сегодняшний день в экономической литературе не выработан единый концептуальный подход к трактовке сущности понятия «механизм инновационного развития». Анализ доступных литературных источников позволил сделать вывод о том, что ряд экономистов [5, 6] отождествляют термин «механизм инновационного развития» с термином «инновационный механизм», что, на наш взгляд, является недопустимым, так как эти две категории имеют различное смысловое содержание применительно к процессам экономического развития. Другие же экономисты [13], трактуя содержание рассматриваемой категории, не учитывают специфику, природу, а также цели и задачи инновационного развития хозяйствующего субъекта.

Учитывая недостатки, выявленные в ходе исследования существующих подходов, под механизмом инновационного развития промышленной интегрированной структуры будем понимать совокупность (комплекс) взаимосвязанных элементов, позволяющих регулировать и стимулировать проведение последовательности упорядоченных и необратимых изменений в рамках промышленной интегрированной структуры путем осуществления целенаправленных преобразований инновационного характера в различных сферах ее деятельности. Результатом применения данного механизма будет являться достижение такого уровня инновационного развития, который позволит промышленной интегрированной структуре осуществлять свою деятельность во внешней среде наилучшим образом по сравнению с конкурентами по показателям, существенным в текущей рыночной и прогнозируемой рыночной ситуации.

Эффективность формирования механизма инновационного развития определяется принципами, положенными в основу его построения.

Построение любого рационального механизма в рамках деятельности хозяйствующего субъекта должно основываться на следующих принципах, установленных еще Богдановым А.А. [3]:

1. Принцип совместимости, который ориентирует на отбор качественно определенных элементов и связей, благодаря которым их совокупность превращается в систему, обладающую признаками, отсутствующими у составляющих ее элементов.

2. Принцип актуализации предполагает выявление всех возможных функций элементов системы и связей между ними, установление их количественной и качественной определенности и сознательное поддержание данных связей для достижения поставленной перед системой цели. Этот принцип иначе называют принципом соответствия. Он определяет степень результативности механизма.

3. Принцип сосредоточения состоит в подчинении отдельных функций осуществлению основной системной функции.

4. Принцип лабильности означает сознательное поддержание происходящего процесса развития системы, повышения уровня ее организованности.

Учитывая особенности природы инновационного развития хозяйствующего субъекта, можно сделать вывод о том, что предложенный Богдановым А.А. перечень универсальных для всех механизмов, действующих в рамках организации, принципов нуждается в существенном дополнении. Обобщая работы таких экономистов, как Фатхутдинов Р.А. [15], Гальперин С.Б., Кеневич Е.С. [4], Анискин Ю.П. [1], Глазкова Ю.С. [5] и др., дополним представленный выше список следующими принципами:

1. Принцип сбалансированности сводится к оптимальному распределению ограниченных ресурсов, необходимых для осуществления инновационного развития, с целью ликвидации возникающих диспропорций.

2. Принцип ускорения означает интенсификацию научно-технического прогресса (появление новых видов продуктов, процессов, технологий и т. д.) под воздействием роста и усложнения общественных потребностей.

3. Принцип непрерывности предполагает ориентацию хозяйствующего субъекта на непрерывное, устойчивое, качественное движение вперед с целью обеспечения его стабильного развития.

4. Принцип адаптивности заключается в обеспечении гибкости создаваемого механизма инновационного развития в соответствии с динамикой внутренней и внешней среды хозяйствующего субъекта.

5. Принцип экономической эффективности предполагает создание экономически оправданного механизма инновационного развития хозяйствующего субъекта.

Исследованием вопроса построения механизма инновационного развития хозяйствующего субъекта занимались Трифилова А.А., Свечникова В.В., Колоколов В.А., Глазкова Ю.С., Кузовлева И.А., Кузнецов С.Г., Кураленко О.Г. и др.

Так, проведенное Колоколовым В.А. [6] исследование в области построения механизма инновационного развития промышленного предприятия, имеет следующую практическую значимость: акцентировано внимание на финансовой составляющей механизма инновационного развития хозяйствующего субъекта; предложена модель разработки и внедрения инноваций; рассмотрены различные варианты организации инновационной деятельности в рамках хозяйствующего субъекта.

Однако предложенный Колоколовым В.А. [6] подход имеет следующие существенные недостатки: отсутствует логико-структурная схема, позволяющая увязать потребность в инновационном развитии с конкретными результатами от внедрения данного механизма; в исследовании делается акцент преимущественно на инновациях в сфере техники и технологии; не уделяется внимание ресурсной составляющей инновационного развития хозяйствующего субъекта.

Предложенный Трифиловой А.А. [14] экономический механизм инновационного развития предприятия имеет следующее практическое значение: акцентировано внимание на количественной оценке потребности в построении механизма инновационного развития хозяйствующего субъекта; рассмотрена ресурсная составляющая механизма инновационного развития; предложена модель оценки инновационного потенциала предприятия; присутствует логическая цепь в построении всего механизма инновационного развития (от определения потребности в построении механизма до выбора конкретной стратегии инновационного развития).

Тем не менее, более глубокий анализ позволил выявить следующие существенные недостатки в исследуемом подходе: для количественной оценки потребности в построении механизма инновационного развития экономист использует показатели инновационной активности предприятия, что является не совсем корректным, так как некоторые хозяйствующие субъекты в силу специфики своей деятельности ранее могли и не идти по пути внедрения инноваций; в предложенном механизме акцент делается лишь на двух видах инноваций: технической и технологической; отсутствуют показатели, на основании которых можно судить об эффективности построения и внедрения механизма инновационного развития хозяйствующего субъекта.

Еще один подход к построению механизма инновационного развития хозяйствующего субъекта предложила Глазкова Ю.С. [5]. В основу данного подхода была положена разработанная Купером Р. модель инновационного процесса «ворот». В качестве основных элементов, необходимых для обеспечения нормального функционирования механизма инновационного развития, Глазкова Ю.С. [5] определила труд, капитал, информационное обеспечение, финансовое обеспечение и правовое обеспечение.

Несмотря на практическую значимость, выраженную в акценте внимания на различных видах ресурсов, необходимых для успешной реализации инновационного развития промышленного предприятия, предложенный Глазковой Ю.С. [5] механизм инновационного развития промышленного предприятия имеет следующие недостатки: акцентировано внимание на двух видах инноваций (технической и технологической) и не рассматриваются организационные, управленческие, социальные и др. виды инноваций; отсутствует информация о показателях, позволяющих оценить эффективность формирования и внедрения механизма инновационного развития; труд, капитал, информационное обеспечение и т. д. являются не элементами механизма инновационного развития, а его средствами, что не позволяет вести анализ функционирования собственно элементов структуры механизма.

Исследованию вопросов специфики построения механизма инновационного развития в рамках деятельности корпоративных структур посвятила свою работу Свечникова В.В. [13]. Предложенный ею подход к формированию организационно-экономического механизма инновационного развития корпоративной структуры имеет следующее практическое значение: механизм представлен в виде точной логико-структурной схемы, построение которой основывается на принципах инновационного развития хозяйствующего субъекта; акцентировано внимание на целях и задачах инновационного развития хозяйствующего субъекта; указана взаимосвязь задач инновационного развития хозяйствующего субъекта с его формами, инструментами и средствами обеспечения.

Все же, несмотря на выявленное в ходе исследования практическое значение, предложенный Свечниковой В.В. [13] механизм инновационного развития корпоративной структуры имеет следующие существенные недостатки: информация, расположенная на «входе» и «выходе» модели, является довольно абстрактной, неподлежащей количественной оценке; не уделяется внимание инновационному потенциалу хозяйствующего субъекта; построение механизма начинается с оценки уровня инновационного развития хозяйствующего субъекта, что является некорректным, так как хозяйствующий субъект мог ранее не идти по пути инновационного развития; отсутствует

информация о показателях, позволяющих оценить эффективность формирования и внедрения механизма инновационного развития; отсутствует конкретная схема реализации поставленных в механизме задач.

Весомый вклад в построение механизма управления инновационным развитием предприятий промышленности внесли Кузовлева И.А., Кузнецов С.Г. и Кураленко О.Г. [7]. В своей модели организационно-экономического механизма управления инновационным развитием предприятия особое внимание они уделили блоку государственного и регионального регулирования инновационной деятельности хозяйствующих субъектов, что в современных экономических условиях имеет особое значение. Однако предложенный подход так же, как и ряд предыдущих, имеет следующие недостатки: отсутствует информация о показателях, позволяющих оценить эффективность формирования и внедрения механизма управления инновационным развитием; акцентировано внимание на двух видах инноваций (технической и технологической), и не рассматриваются организационные, управленческие, социальные и др. виды инноваций.

Таким образом, проведенное выше исследование свидетельствует о том, что рассмотренные выше механизмы не способны обеспечить в полной мере реализацию такого варианта инновационного развития, который позволит промышленной интегрированной структуре осуществлять свою деятельность наилучшим образом по сравнению с конкурентами по показателям, существенным в текущей и прогнозируемой рыночной ситуации.

Анализируя достоинства и недостатки представленных выше подходов, назовем основные требования, предъявляемые к построению механизма инновационного развития промышленной интегрированной структуры:

1. Механизм инновационного развития промышленной интегрированной структуры должен быть представлен в виде точной логико-структурной схемы (от определения потребности в инновационном развитии до расчета показателей, позволяющих оценить эффективность выбранной модели).

2. Необходимо акцентировать внимание на инновациях во всех сферах деятельности хозяйствующего субъекта (технической, технологической, организационной, управленческой и т. д.).

3. В основу построения механизма должен быть положен ресурсный подход, который позволит наилучшим образом осуществлять инновационное развитие промышленной интегрированной структуры.

4. Для эффективного построения механизма необходимо ввести ряд количественных показателей, позволяющих оценить потребность хозяйствующего субъекта в инновационном развитии,

а также результаты от внедрения данного механизма.

5. Разработанный механизм инновационного развития не должен противоречить миссии и общей корпоративной цели промышленной интегрированной структуры.

6. Выбор той или иной программы инновационного развития должен быть основан на инновационном потенциале отдельного хозяйствующего субъекта. В связи с этим в основу построения механизма должна быть положена модель, позволяющая комплексно оценить инновационный потенциал промышленной интегрированной структуры.

7. Инновационное развитие промышленной интегрированной структуры должно основываться на существующих и новых фундаментальных знаниях.

8. Механизм инновационного развития промышленной интегрированной структуры не должен противоречить основным требованиям и принципам, положенным в основу государственного и регионального регулирования инновационной деятельности хозяйствующих субъектов.

Литература

1. Анискин, Ю.П. *Корпоративное управление инновационным развитием: монография* / Ю.П. Анискин. – М.: Издательство «Омега-Л», 2007. – 411 с.
2. Баранчев, В.П. *Жизненные циклы и механизм инновационного развития* / В.П. Баранчев, А.Е. Ройко, И.В. Степанов, И.В. Краюшкин // *Наука и промышленность России*. – 2002. – № 10.
3. Богданов, А.А. *Тектология. Всеобщая организационная наука* / А.А. Богданов. – М.: Экономика, 1989. – 354 с.
4. Гальперин, С.Б. *Организация управления инновационным развитием в корпоративной структуре* / С.Б. Гальперин, Е.С. Кеневич. – М.: ОАО «Институт микроэкономики», 2007. – 194 с.
5. Глазкова, Ю.С. *Формирование механизма инновационного развития промышленного предприятия: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05* / Ю.С. Глазкова. – Челябинск, 2011. – 144 с.
6. Колоколов, В.А. *Инновационные механизмы предпринимательских систем* / В.А. Колоколов. – М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2001. – 260 с.
7. Кузовлева, И.А. *Механизм управления инновационным развитием предприятий промышленности* / И.А. Кузовлева, С.Г. Кузнецов, О.Г. Кураленко // *Управление экономическими системами*. – www.uecs.ru
8. Курнышева, Й. *Инвестирование инновационного развития* / Й. Курнышева, Д. Сулейманов // *Экономист*. – 1994. – № 10. – С. 187.
9. Митина, Н.Н. *Инновационное развитие предприятия и реализация резервов: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05* / Н.Н. Митина. – Саратов, 2004. – 285 с.

10. Новый энциклопедический словарь. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2000. – 1456 с.

11. Пацуков, Д.В. Организационно-экономическое обеспечение инновационного характера развития промышленного предприятия: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Д.В. Пацуков. – Белгород, 2009. – 172 с.

12. Расулев, А. Стимулирование инновационной активности в экономике / А. Расулев, Р. Алимов // Общество и экономика. – 2007. – № 5–6. – С. 13–16.

13. Свечникова, В.В. Организационно-экономический механизм инновационного развития корпоративных структур: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / В.В. Свечникова. – Екатеринбург, 2010. – 200 с.

14. Трифилова, А.А. Управление инновационным развитием предприятия / А.А. Трифилова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 176 с.

15. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – СПб.: Питер, 2004. – 400 с.

Поступила в редакцию 4 апреля 2012 г.

Кувшинов Михаил Сергеевич. Доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и финансов, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – управление инвестициями и инновационной деятельностью. Контактный телефон: 8-963-474-37-23. E-mail: msk1954@mail.ru.

Michael Sergeevich Kuvshinov, Doctor of Science (Economics), professor of the Department of Economics and Finance of South Ural State University (national research university), Chelyabinsk. Research interests: management of investments and innovative activity. Tel.: 8-963-474-37-23. E-mail: msk1954@mail.ru.

Бажанова Марина Игоревна. Соискатель ученой степени кандидата экономических наук, преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и финансы» торгово-экономического факультета, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – инновационное развитие хозяйствующих субъектов. Контактный телефон: 8-912-891-87-85.

Marina Igorevna Bazhanova, Degree-seeking student for Candidate of Science (Economics), lecturer in the Department of Accounting and Finance of Trade and Economics Faculty of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: innovative business development. Tel.: 8-912-891-87-85.

ИННОВАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

М.С. Кувишинов

Статья посвящена вопросам выбора и реализации инструментов прогнозирования оценки финансового состояния предприятия. Обоснован выбор инструментов для реализации экономико-математической модели прогнозирования, доступный массовому пользователю. Описана реализация листа электронной книги, позволяющая создать основу для построения универсального инновационного экономико-математического инструмента прогнозирования финансового состояния предприятия. Материал предполагает продолжение в последующих публикациях.

Ключевые слова: предприятие, финансовое состояние, прогнозирование, оценка, инновационные инструменты.

Современный рынок характеризуется значительной динамикой возникновения и исчезновения экономических интересов участников. При этом большинство участников заинтересовано либо в поиске внешних инвесторов для развития собственного бизнеса, либо в поиске объектов инвестирования, как во внешней среде, так и внутри предприятия. Во всех случаях выбор объектов инвестирования должен основываться на прогнозном аналитическом расчете тех показателей, которые существенны для инвестора.

Количество показателей, выражения для расчета их величин и состав исходных данных анализа очень многообразен. Поэтому требуется информационно-аналитическая система для возможности их расчета массовым пользователем. Используемые для оценки финансового состояния предприятия показатели могут быть как простыми или узко факторными (рентабельность, оборачиваемость, ликвидность и т.п.), так и интегральными, обобщающими те или иные группы простых показателей. Поскольку стороны бизнеса взаимосвязаны, то улучшение значений одних простых показателей может привести к ухудшению значений других, не менее существенных показателей. Поэтому применение интегральных оценок [2, 3, 4] всегда является более предпочтительным вследствие учета указанных взаимосвязей, но требует большего объема расчетов. Использование современных программных средств массового применения устраняет вопросы скорости и точности расчетов интегральных оценок и позволяет выполнять прогнозные расчеты оценок финансового состояния для обоснования принимаемых решений и представляет процессную инновацию. Однако при этом, с позиции общего подхода к вводу, обработке и выводу потоков исходных и расчетных экономических данных, существует дилемма: вводить массив исходных данных и получать на экране массив расчетных показателей или использовать табличные процессоры типа MS Excel, обеспечивающие табличную и графическую наглядность.

При первом подходе требуются знания языков программирования, структуры и логики программы, без которых отредактировать алгоритм в части изменения состава показателей и алгоритма формирования интегральных оценок при отсутствии автора-разработчика более чем затруднительно. Создавать универсальные программные продукты, пригодные для любых ситуаций, в этом случае также затруднительно и затратно по стоимости, поскольку всех ситуаций на будущее предусмотреть невозможно. Поэтому, использование табличных процессоров типа MS Excel более предпочтительно, так как не требует глубоких знаний языков программирования, позволяет практически мгновенно по замене значения любого параметра получить новый результат на экране в табличной и графической форме, практически доступно для редактирования любому специалисту с высшим образованием.

Варианты формирования интегральных оценок финансового состояния предприятия, в том числе и прогнозируемого, могут быть самыми разнообразными. На текущий момент наибольший охват показателей, существенных для самых различных кругов пользователей при реализации принципа открытости системы приведен в работе [1]. В составе учитываемой системы показателей имеются как традиционные расчетные показатели (рентабельность, оборачиваемость, ликвидность, маневренность, автономия и т. п.), так и показатели внешней и внутренней среды, принимающие бинарные значения приемлемости или неприемлемости (цикличность развития отрасли, отраслевой и региональный тренд экономического развития, экономико-политическая стабильность региона и страны, социальная заинтересованность территориальной администрации, инфраструктурная обеспеченность, стабильность или преэминентность нормативно-законодательной базы, масштаб и структура компании, кредитная история компании, профессионализм менеджмента, недопустимость высоких бизнес-рисков, финансовая прозрачность,

корпоративность управления, уровень инновационной деятельности, положительная величина чистой текущей стоимости, обозначение периода существования на рынке, система менеджмента качества и прочие существенные показатели). Последняя группа перечислена достаточно подробно, поскольку отсутствие приемлемости любого из этих показателей может нивелировать все прочие положительные усилия по развитию бизнеса.

Достоверным источником данных о финансовом состоянии предприятия или его прогнозируемых изменениях, доступных для любого участника рынка, является обязательная внешняя финансовая отчетность и внутренний документ учетная политика для целей бухгалтерского учета и для целей налогообложения. Отраженная в отчетности информация показывает текущее состояние и динамику его изменения за последние 3 года. Учетная политика отражает зафиксированные документально на длительные периоды способы ведения учета и налогообложения, определяющие в обозримой перспективе изменения финансового состояния предприятия для принятых значений параметров вариативных элементов институциональной среды (ВЭИС), например, таких как порядок амортизации и переоценки основных фондов, учета затрат на НИОКР, формирования и использования резервов и т.п. Остальные источники данных носят декларативный характер о намерениях и их использование должно учитывать риски достоверности получения.

При расчете интегральных оценок всегда требуется наличие базы приведения в сопоставимый вид разнородных показателей. В этой части более рациональным является выбор в качестве базы одного из сравниваемых вариантов и последующее ранжирование вариантов по принятому критерию.

Оценка рейтинга экономического состояния всегда связана с риском этой оценки. Поэтому вариант, для которого риск его выбора является наименьшим, должен иметь минимальную количественную рейтинговую оценку.

Исходя из всего сказанного, нами было предложено следующее выражение для определения рейтинга экономического состояния предприятия $R_{ЭСП j}$ совокупности из k предприятий по n показателям в обобщенном виде:

$$R_{ЭСП j} = \sqrt{\sum_{i=1}^l (1-U_{ij})^2 + \sum_{i=l+1}^n (V_{ij})^2}, \quad (1)$$

где l – количество показателей, увеличивающих инвестиционную привлекательность предприятия; U_{ij} , V_{ij} – приведенные значения соответственно увеличивающего и уменьшающего показателей с учетом максимального абсолютного значения базы для каждого показателя.

Инвестиционный климат предприятия складывается из комплекса показателей внешней и внутренней среды деятельности предприятия и

показателей его экономического состояния через показатели финансового состояния и результативности финансовой деятельности.

Рейтинг экономического состояния предприятия с учетом порядка его формирования входит в выражение расчета рейтинга инвестиционного климата предприятия делителем.

Приведение различных вариантов, имеющих различное значение количества учетных показателей, обеспечивается введением поправочного множителя, равного количеству учетных показателей. Чем больше приемлемых показателей внешней среды s_j , внутренней среды m_j и экономических показателей деятельности n_j , существенных для предприятия, используется при формировании оценки качества инвестиционного климата, тем меньше риск неучтенных характеристик предприятия и выше достоверность оценки инвестиционного климата предприятия $R_{ИКП j}$.

С учетом указанного, общая оценка инвестиционного климата предприятия определяется выражением:

$$R_{ИКП j} = (s_j + m_j + n_j) \times \frac{\prod_{d=1}^{s_j} R_{ВНЕС j,d} \times \prod_{p=1}^{m_j} R_{ВНУП j,p} \times \prod_{t=1}^{n_j} R_{ЭКОН j,t}}{R_{ЭСП j}}. \quad (2)$$

Последовательное применение всех элементов предложенной нами методологии комплексной оценки инвестиционного климата предприятий позволяет расчетным путем ранжировать варианты развития предприятия по интегральному рейтинговому показателю оценки качества инвестиционного климата и выбрать из них приемлемые.

Из всех полученных значений рейтингов инвестиционного климата предприятий $R_{ИКП j}$ наибольшее значение соответствует варианту, самому привлекательному для вложения средств.

Несмотря на инерционность хозяйственной деятельности, динамика рынка требует оперативного учета изменения хозяйственных ситуаций. Экономические показатели формируются по данным системы внешней отчетности, которая, в свою очередь, в общедоступных и нормативно установленных видах формируется с периодичностью в квартал. Исходя из этого, шагом дискретизации моделирования примем квартал. Поскольку данные системы внешней отчетности имеют значительную детализацию и существенную взаимосвязанность, то необходимо определиться с рядом допущений, детализированных до уровня, необходимого для определенности ситуации. Исходя из этого примем допущения вариантов хозяйственной деятельности, характерные для большинства предприятий. Отклонения от принимаемых допущений в дальнейшем могут быть учтены как дополнительные частные варианты значений пара-

метров вариативных элементов институциональной среды. В этих целях примем, что предприятие работает относительно стабильно и не имеет намерения прекращать или существенно изменять свою деятельность. Предприятие своевременно и в полном объеме рассчитывается с поставщиками используемых в производстве сырья и материалов, а с работниками своевременно и в полном объеме рассчитывается по оплате труда. Предприятие производит и реализует продукцию, по которой покупатели своевременно и в полном объеме производят расчеты. Предприятие исчисляет установленные законодательством налоги и сборы, и уплачивает (перечисляет) соответствующие налоги и сборы в бюджет и во внебюджетные фонды в установленном порядке. Все налоги и сборы исчисляются по нарастающим итогам налогооблагаемых баз и уплачиваются (перечисляются) с учетом авансовых платежей за предыдущие учетные периоды. Предприятие начисляет амортизацию по амортизируемым основным фондам в соответствии со сроками их полезного использования и принятыми способами начисления и методами отражения для систем финансового учета и налогообложения. При этом следует учитывать установленные законодательно ежемесячную периодичность начисления амортизации по амортизируемым основным фондам, ежемесячную периодичность исчисления авансов по текущему налогу на прибыль при ежемесячной периодичности авансовых платежей по налогу на прибыль, представляющих фактически расчет за предыдущий месяц, ежемесячную периодичность по удержанию налога на доходы физических лиц (*НДФЛ*) и начислению отчислений по обязательным страховым взносам (*ОСВ*) при ежемесячной периодичности перечисления сумм *НДФЛ* и авансовых платежей *ОСВ* за предыдущий месяц и квартальную периодичность по исчислению налога на имущество (*НИ*) за отчетный период при квартальной периодичности перечисления авансовых платежей по *НИ*, представляющих фактически расчет за предыдущий квартал. Налог на добавленную стоимость (*НДС*) предъявляется к вычету в полном объеме. Собственники до конца отчетного года не имеют намерений использовать получаемую нераспределенную прибыль. Текущий налог на прибыль (*ТНП*) исчисляется по фактически полученной прибыли, учитываемой нарастающим итогом с начала года, с уплатой ежемесячных авансовых платежей за предыдущий месяц.

Таким образом, принятые для определенности допущения обобщенно соответствуют деятельности предприятия, собственники которого имеют намерения длительное время, более одного года, стабильно сотрудничать со всеми своими партнерами на рынке, соблюдают нормативно-законодательную базу и накапливают средства для предстоящего в будущем развития. Любые отклонения от принятой модели имеют выраженную

определенность и могут быть учтены для последующей коррекции результатов.

Выбранный в качестве рабочей оболочки MS EXCEL в вариантах традиционного применения не реализует циклические расчеты по периодам. Поэтому для выполнения сопоставимых между собой расчетов величин показателей финансовой отчетности с последующим расчетом экономических показателей и итоговых рейтинговых оценок состояния предприятия целесообразно применить специальную обобщенную схему обработки потоков экономической информации, приведенную на рис. 1.

Данная схема позволяет сопоставить между собой по экономическим показателям и итоговой рейтинговой оценке все выбранные или назначенные значения одного параметра ВЭИС и представлять их в наглядном графическом виде в динамике развития предприятия во времени с установленной периодичностью.

С учетом наглядности представления данных на экране монитора показатели внешней финансовой отчетности располагаются по строкам, а их значения для расчетных периодов располагаются по столбцам матрицы [Финансовый Показатель – Период].

После ввода j -го варианта значения моделируемого параметра ВЭИС из K возможных вариантов значений (см. рис. 1), для которого определяется влияние этого значения на итоговую рейтинговую оценку состояния предприятия $R_{ИКП}$, в результате выполнения одного текущего расчета по N периодам анализа формируется матрица [Экономический Показатель – Период]. Каждый указанный расчет представляет собой отдельный лист программного приложения MS EXCEL.

В результате выполнения всех K расчетов по N периодам анализа формируется 3-х мерная матрица [Период – [Экономический Показатель – Вариант Значения Параметра]]. По строкам этой матрицы сгруппированы данные по N периодам моделирования.

В строках каждой группы N периодов располагаются значения экономических показателей, а в столбцах каждой группы располагаются моделируемые значения вариантов параметра, влияние которого на состояние предприятия моделируется. Каждая такая матрица представляет собой отдельный лист программного приложения MS EXCEL.

По полученным промежуточным данным матрицы [Период – [Экономический Показатель – Вариант Значения Параметра]] формируется матрица рейтингов экономического состояния предприятий по N периодам и K вариантам значений рассматриваемого параметра ВЭИС [Рейтинг Экономического Состояния – Вариант Значения Параметра], являющаяся основой для формирования матрицы итоговой рейтинговой оценки предприятий.

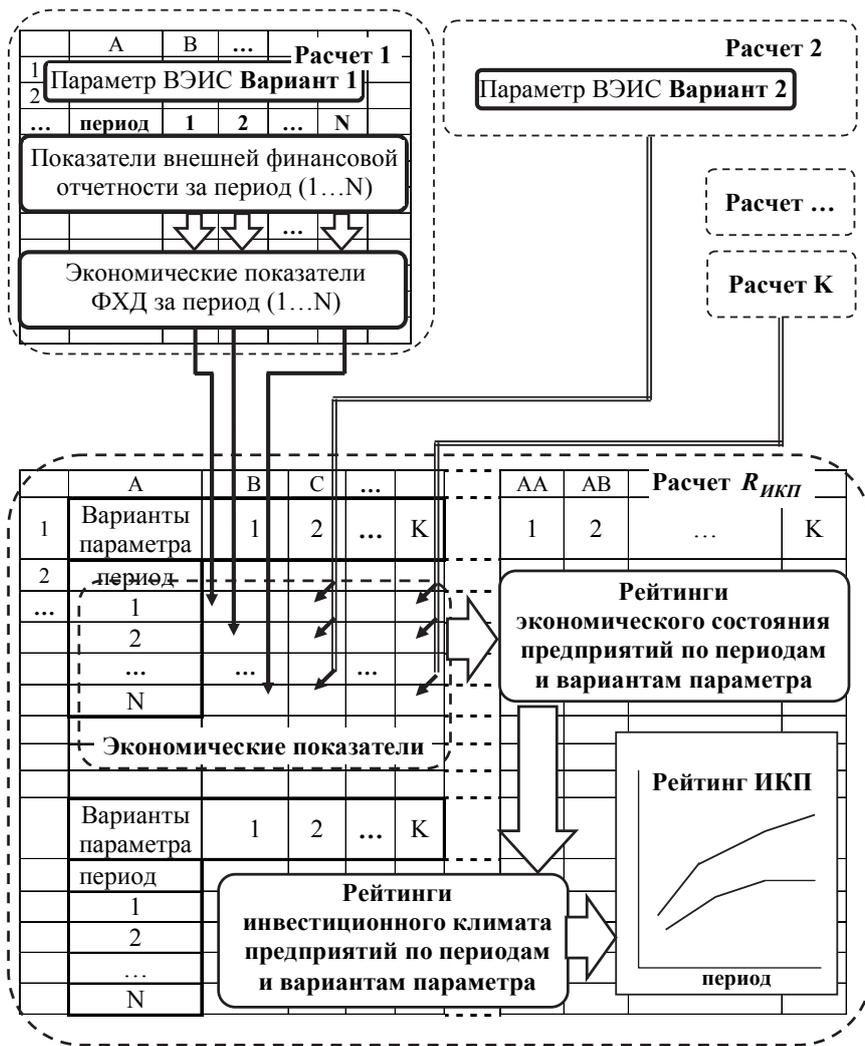


Рис. 1. Схема формирования итоговых рейтинговых оценок $R_{ИКП}$ предприятий по периодам и вариантам значений параметра ВЭИС

Указанный подход к построению схемы обработки потоков информации позволяет после формирования первого листа электронной книги модели копировать его с последующим редактированием для остальных расчетов, что упрощает всю процедуру реализации экономико-математической модели формирования и оценки состояния предприятия. Последовательность формирования первого листа электронной книги модели основывается на экономических взаимосвязях, возникающих при формировании итоговой рейтинговой оценки состояния предприятия.

Следует заметить, что рейтинговая оценка для двух и более предприятий является относительным показателем взаимного сопоставления данных. Поэтому изменение значения параметров или ввод дополнительного предприятия в совокупность для анализа может существенно изменить величины ранее полученных рейтингов. В равной мере это относится и к значениям рейтингов инвестиционного климата предприятий, которые могут иметь не-

сопоставимые по величине значения при их сравнении для различных параметров ВЭИС. Приложение MS EXCEL позволяет представить полученные численные значения в графическом виде, что обеспечивает наглядность и удобство сравнительного анализа и выбора более приемлемых вариантов значений параметров ВЭИС (см. рис. 1).

Общее количество учитываемых показателей приемлемости внешней, внутренней среды и экономических показателей для всех вариантов в целях обеспечения сопоставимости одинаково и равно 46 [1].

Предлагаемая нами рейтинговая оценка качества инвестиционного климата предприятий имеет открытую структуру, может быть изменена в соответствии с интересами конкретного инвестора, но при этом она базируется, среди прочего, на общепринятых экономических показателях, обобщенных в выражениях. Последние, в свою очередь, формируются на основе показателей обязательной внешней финансовой отчетности.

Состав вариативных элементов институциональной среды (ВЭИС) довольно обширен. Поэтому в рамках данной статьи с учетом ограничения объема публикации рассмотрим только построение базового листа электронной книги модели.

Примем значения сроков полезного использования в размере 5 лет. В целях уменьшения влияния посторонних факторов для рассматриваемых вариантов ограничимся набором исходных данных в виде стоимости основных средств в системах учета и налогообложения в 100 некоторых приведенных единиц стоимости и уставного капитала в 100 единиц. Результатом деятельности будет являться получение выручки (нетто) в 50 единиц при себестоимости в 15 единиц. При отражении результатов начисления амортизации использованы следующие обозначения: Л – линейный способ и линейный метод.

Остановимся более подробно на построении первого листа электронной книги модели, которому будет соответствовать обозначение Л5Л5 – линейный способ для целей бухгалтерского учета и линейный метод для целей налогообложения при равных сроках полезного использования по 5 лет.

На рис. 2–5 показаны последовательно фрагменты листа электронной книги Л5Л5, соответствующие текущему значению форм финансовой отчетности. В соответствии с ранее разработанным алгоритмом формирования итоговых рейтинговых оценок в матрице [Экономический Показатель – Период] выделены две части: образующие и базовые элементы расчетных выражений для определения экономических показателей. На листе Л5Л5 показаны только те строки, для которых отраженные в них ячейки электронной таблицы изменяют свое состояние или имеют фиксированное значение, используемое при расчетах.

В строках с номерами 1, 2 и 3 задаются фиксированные величины лет от 1 до 5, номера кварталов от 1 до 4 в границах каждого года и порядковый номер квартала эксплуатации основных средств от 1 до 20 в границах 5 лет срока полезного использования (СПИ).

СПИ задается в ячейках А7 и В7 для бухгалтерского и налогового учета при линейной амортизации соответственно.

При описании ниже расчетных выражений они адаптированы к представлению в формате языка описания формул в MS EXCEL.

Строка 15 листа Л5Л5 отражает состояние остаточной стоимости основных средств для бухгалтерского учета. В ячейке С15 введено фиксированная величина на начало 100 единиц. В ячейке D15 введена формула

$$[D15] = \$C15 * (\$A\$7 - \$D1 - D2/4 + 1) / \$A\$7, \quad (3)$$

которая позволяет вычислять оставшуюся долю стоимости в зависимости от текущего года и квартала в году. Символы «*» и «/» соответствуют действиям умножения и деления, а символ «\$» соответствует абсолютной (без изменения при копиро-

вании ячеек) адресации в MS EXCEL. Инструмент MS EXCEL «распространения ячеек» D15 на диапазон E15...W15 обеспечивает расчет остаточной стоимости основных средств по всем анализируемым кварталам.

Вследствие совпадения порядка начисления амортизации для бухгалтерского и налогового учетов отложенные налоговые активы (строка 18) отсутствуют и фиксировано вводятся нулевыми значениями.

Строка 20 формируется как сумма строк с 12 по 19 по соответствующим столбцам и в данном случае для листа Л5Л5 повторяет численные значения строки 15.

В строке 23 отражены остатки готовой продукции из строки 22 в некотором минимальном виде величиной 1 единица, мало существенном по сравнению с другими величинами, но необходимом для расчета в последующим оборачиваемости готовой продукции по строке 117, где нулевые значения нежелательны. Аналогично по строкам 25 и 118 в отношении оборачиваемости дебиторской задолженности.

Денежные средства на конец 1-го квартала определяются в ячейке D27 выражением:

$$[D27] = \$C59 - \$C60 + C15 - D15 - 0,2 * 2 * (\$C59 - \$C60) / 3, \quad (4)$$

в котором составляющими элементами являются выручка \$C59, себестоимость реализованной продукции \$C60, амортизация основных средств (C15–D15), за которую не требуется платить, и уплаченный за два месяца квартала текущий налог на прибыль (0,2*2*(C59–C60)/3).

Начиная со второго квартала выражение для расчета приобретает вид:

$$[E27] = \$C59 - \$C60 + D15 - E15 - 0,2 * 2 * (\$C59 - \$C60) / 3 + D27 - D86 - D87, \quad (5)$$

в котором учитывается остаток денежных средств за предыдущий квартал D27, а также учитываются уплаченные за предыдущий квартал налог на имущество D86 и текущий налог на прибыль D87, порядок расчета которых будет описан ниже в последовательности рассмотрения строк листа Л5Л5. Выражение из ячейки E27 «распространяется» на весь последующий диапазон F27...W27.

Строка 29 отражает суммы ячеек по строкам 22...28 по каждому соответствующему столбцу, формируя итог оборотных активов.

Строка 30 аналогично отражает итог актива баланса суммированием данных по строкам 20 и 29.

Строка 34 отражает введенный фиксировано уставный капитал в размере 100 учетных единиц.

Строка 39 отражает величины нераспределенной прибыли. В ячейке D39 нераспределенная прибыль определена выражением:

$$[D39] = \$C59 - \$C60 - D86 - 0,2 * (\$C59 - \$C60 - D86), \quad (6)$$

в котором из выручки \$C59 вычитаются себестоимость реализованной продукции \$C60, прочие расходы в виде налога на имущество D86 и текущего налога на прибыль 0,2*(C59–C60–D86).

56	57	58	59	60	61	64	69	70	71	72	73	74	75	76	77	85	86	87	88	101	102																											
Отчет о прибылях и убытках (ФОРМА 2)	Код	2110	2120	2100	2200	2350	2300	2410	2421	2430	2450	2460	2400	1.1130	1.1521	1.1522	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20												
Показатель		50,00	15,00	35,00	35,00	0,54	34,48	6,89	0,00	0,00	0,00	0,00	27,57	95,00	0,54	0,00																																
Выручка		50,00	15,00	35,00	35,00	0,54	34,48	6,89	0,00	0,00	0,00	0,00	27,57	95,00	0,54	0,00																																
Себестоимость продаж																																																
Валовый прибыль																																																
Прибыль от продаж																																																
Прочие расходы																																																
Прибыль до налогообложения																																																
Налог на прибыль																																																
в т.ч. ПНО(А)																																																
Изменение																																																
Измена																																																
Прочее																																																
Чистая прибыль																																																

Рис. 3. Лист электронной книги ЛБЛБ (2-й фрагмент матрицы [Финансовый Показатель – Период])

№	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	
																									1
101																									
102																									
103	ОбщРентаб			34,46	68,94	103,43	138,02	34,57	69,16	103,76	138,46	34,68	69,38	104,09	138,90	34,79	69,60	104,42	139,34	34,90	69,82	104,75	139,78		
104	ЧистРентаб			27,57	55,15	82,75	110,42	27,66	55,33	83,01	110,77	27,75	55,51	83,27	111,12	27,84	55,68	83,54	111,47	27,92	55,86	83,80	111,82		
105	РентСобсКап			27,57	55,15	82,75	110,42	27,66	55,33	83,01	110,77	27,75	55,51	83,27	111,12	27,84	55,68	83,54	111,47	27,92	55,86	83,80	111,82		
106	РентПрФонд			34,46	68,94	103,43	138,02	34,57	69,16	103,76	138,46	34,68	69,38	104,09	138,90	34,79	69,60	104,42	139,34	34,90	69,82	104,75	139,78		
107	РентПержКап			34,46	68,94	103,43	138,02	34,57	69,16	103,76	138,46	34,68	69,38	104,09	138,90	34,79	69,60	104,42	139,34	34,90	69,82	104,75	139,78		
108	ЧисПр /Ир т/о			27,57	55,15	82,75	110,42	27,66	55,33	83,01	110,77	27,75	55,51	83,27	111,12	27,84	55,68	83,54	111,47	27,92	55,86	83,80	111,82		
109	ПрРеалПр/Ир			35,00	70,00	105,00	140,00	35,00	70,00	105,00	140,00	35,00	70,00	105,00	140,00	35,00	70,00	105,00	140,00	35,00	70,00	105,00	140,00		
110	ПрВсРеал/Ир			33,93	67,88	101,87	136,04	34,15	68,32	102,53	136,92	34,37	68,76	103,19	137,80	34,59	69,20	103,85	138,68	34,81	69,64	104,51	139,56		
111	ОбщПр/Ир т/о			34,46	68,94	103,43	138,02	34,57	69,16	103,76	138,46	34,68	69,38	104,09	138,90	34,79	69,60	104,42	139,34	34,90	69,82	104,75	139,78		
112	ОбщОбсрКап			50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00		
113	ОтдФонд			50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00		
114	ОборОбср			50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00		
115	ОборМобСр			50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00		
116	ОбМатОбср			50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00		
117	ОборГотПр			50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00		
118	ОбДебЗадол			50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00		
119	ОтдСобсКап			50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00		
120	ОбКрЗадол			50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00		
121	КоэфТекЛикв			37,33	69,90	102,49	135,08	167,75	200,41	233,08	265,76	298,52	331,26	364,02	396,79	429,64	462,47	495,32	528,18	561,11	594,03	626,97	659,91		
122	КоэфБисЛикв			36,33	68,90	101,49	134,08	166,75	199,41	232,08	264,76	297,52	330,26	363,02	395,79	428,64	461,47	494,32	527,18	560,11	593,03	625,97	658,91		
123	КоэфАбсЛикв			36,33	67,90	100,49	133,08	165,75	198,41	231,08	263,76	296,52	329,26	362,02	394,79	427,64	460,47	493,32	526,18	559,11	592,03	624,97	657,91		
124	КоэфФин			128,57	156,15	183,75	211,42	239,08	266,75	294,43	322,18	349,93	377,69	405,46	433,30	461,14	488,99	516,84	544,78	572,70	600,63	628,58	656,60		
125	КоэфАвт			128,57	156,15	183,75	211,42	239,08	266,75	294,43	322,18	349,93	377,69	405,46	433,30	461,14	488,99	516,84	544,78	572,70	600,63	628,58	656,60		
126	КоэфКонСКап			128,57	156,15	183,75	211,42	239,08	266,75	294,43	322,18	349,93	377,69	405,46	433,30	461,14	488,99	516,84	544,78	572,70	600,63	628,58	656,60		
127	КоэфМан*			33,57	66,15	98,75	131,42	164,08	196,75	229,43	262,18	294,93	327,69	360,46	393,30	426,14	458,99	491,84	524,78	557,70	590,63	623,58	656,60		
128	ОбЗиЗСобС*			33,57	66,15	98,75	131,42	164,08	196,75	229,43	262,18	294,93	327,69	360,46	393,30	426,14	458,99	491,84	524,78	557,70	590,63	623,58	656,60		
129	ОбЗиЗОбИ*			37,33	69,90	102,49	135,08	167,75	200,41	233,08	265,76	298,52	331,26	364,02	396,79	429,64	462,47	495,32	528,18	561,11	594,03	626,97	659,91		
130	КоэфЗКап*			4,76	4,75	4,74	4,66	4,67	4,66	4,65	4,68	4,59	4,58	4,56	4,49	4,50	4,49	4,48	4,40	4,41	4,40	4,39	4,31		
131	КоэфДСрВ*			1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00		
132	КоэфДСрЗС*			1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00		

Рис. 4. Лист электронной книги ЛБЛБ (3-й фрагмент матрицы [Экономический Показатель – Период])

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W
133	ОбщРентаб			132,33	159,90	187,49	215,08	242,75	270,41	298,08	325,76	353,52	381,26	409,02	436,79	464,64	492,47	520,32	548,18	576,11	604,03	631,97	659,91
134	ЧистРентаб			132,33	159,90	187,49	215,08	242,75	270,41	298,08	325,76	353,52	381,26	409,02	436,79	464,64	492,47	520,32	548,18	576,11	604,03	631,97	659,91
135	РентабСобКап			128,57	156,15	183,75	211,42	239,08	266,75	294,43	322,18	349,93	377,69	405,46	433,30	461,14	488,99	516,84	544,78	572,70	600,63	628,58	656,60
136	РентабФонд			96,00	91,00	86,00	81,00	76,00	71,00	66,00	61,00	56,00	51,00	46,00	41,00	36,00	31,00	26,00	21,00	16,00	11,00	6,00	1,00
137	РентабПермКап		ср.	114,79	128,58	142,37	156,21	170,04	183,87	197,71	211,59	225,47	239,34	253,23	267,15	281,07	294,99	308,92	322,89	336,85	350,82	364,79	378,80
138	ЧистПр /Гр т%			50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00
139	ПрРеалПр/Гр			50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00
140	ПрВсРеал/Гр			50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00
141	ОбщПр/Гр т%			50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00	50,00	100,00	150,00	200,00
142	ОбщОборКап		ср.	116,17	129,95	143,74	157,54	171,32	185,11	198,90	212,69	226,48	240,27	254,06	267,85	281,64	295,43	309,22	323,01	336,80	350,59	364,38	378,17
143	ОтдОснФонд			95,00	90,00	85,00	80,00	75,00	70,00	65,00	60,00	55,00	50,00	45,00	40,00	35,00	30,00	25,00	20,00	15,00	10,00	5,00	0,00
144	ОборОбСр			37,33	69,90	102,49	135,08	167,67	200,26	232,85	265,44	298,03	330,62	363,21	395,80	428,39	460,98	493,57	526,16	558,75	591,34	623,93	656,52
145	ОборМобСр			18,17	34,45	50,74	67,04	83,37	99,70	116,04	132,38	148,75	165,13	181,51	197,90	214,32	230,74	247,16	263,59	280,05	296,52	312,98	329,46
146	ОбМатОбСр			0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	
147	ОборГотПр			0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	
148	ОбДебЗадол			1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	
149	ОтдСобСкап			128,57	156,15	183,75	211,42	239,08	266,75	294,43	322,18	349,93	377,69	405,46	433,30	461,14	488,99	516,84	544,78	572,70	600,63	628,58	656,60
150	ОбКрЗадол			3,76	3,75	3,74	3,66	3,67	3,66	3,65	3,58	3,59	3,58	3,56	3,49	3,50	3,49	3,48	3,40	3,41	3,40	3,39	3,31
151	КоефТекЛикв			2,76	2,75	2,74	2,66	2,67	2,66	2,65	2,58	2,59	2,58	2,56	2,49	2,50	2,49	2,48	2,40	2,41	2,40	2,39	2,31
152	КоефБыслПликв			2,76	2,75	2,74	2,66	2,67	2,66	2,65	2,58	2,59	2,58	2,56	2,49	2,50	2,49	2,48	2,40	2,41	2,40	2,39	2,31
153	КоефАбслПликв			2,76	2,75	2,74	2,66	2,67	2,66	2,65	2,58	2,59	2,58	2,56	2,49	2,50	2,49	2,48	2,40	2,41	2,40	2,39	2,31
154	КоефФин			132,33	159,90	187,49	215,08	242,75	270,41	298,08	325,76	353,52	381,26	409,02	436,79	464,64	492,47	520,32	548,18	576,11	604,03	631,97	659,91
155	КоефАвт			4,78	4,75	4,74	4,66	4,67	4,66	4,65	4,58	4,59	4,58	4,56	4,49	4,50	4,49	4,48	4,40	4,41	4,40	4,39	4,31
156	КоефКонсКап			132,33	159,90	187,49	215,08	242,75	270,41	298,08	325,76	353,52	381,26	409,02	436,79	464,64	492,47	520,32	548,18	576,11	604,03	631,97	659,91
157	КоефМан*			128,57	156,15	183,75	211,42	239,08	266,75	294,43	322,18	349,93	377,69	405,46	433,30	461,14	488,99	516,84	544,78	572,70	600,63	628,58	656,60
158	ОбЗМЗСобС*			1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	
159	ОбЗМЗОбИ*			1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	
160	КоефКЗКап*			132,33	159,90	187,49	215,08	242,75	270,41	298,08	325,76	353,52	381,26	409,02	436,79	464,64	492,47	520,32	548,18	576,11	604,03	631,97	659,91
161	КоефСДСрв*			95,00	90,00	85,00	80,00	75,00	70,00	65,00	60,00	55,00	50,00	45,00	40,00	35,00	30,00	25,00	20,00	15,00	10,00	5,00	0,00
162	КоефДСрЗС*			128,57	156,15	183,75	211,42	239,08	266,75	294,43	322,18	349,93	377,69	405,46	433,30	461,14	488,99	516,84	544,78	572,70	600,63	628,58	656,60

Рис. 5. Лист электронной книги ЛБЛ5 (4-й фрагмент матрицы [Экономический Показатель – Период])

Для последующих кварталов, начиная со второго, выражение расчета нераспределенной прибыли учитывает добавление остатка предыдущего периода:

$$[E39] = \$C59 - \$C60 - E86 - \\ - 0,2 * (\$C59 - \$C60 - E86) + D39, \quad (7)$$

и «распространяется» на остальной диапазон ячеек F39...W39.

Строка 40 отражает сумму капитала и резервов по строкам от 34 до 39, в данном случае уставного капитала и нераспределенной прибыли.

Отложенные налоговые обязательства для рассматриваемого варианта Л5Л5 отсутствуют и в строке 43 фиксировано введены нулевые значения.

Прочие долгосрочные обязательства по строке 45 фиксировано введены в размере 1 единицы для обеспечения возможности расчетов коэффициента автономии и рентабельности перманентного капитала.

Строка 46 отражает итоги долгосрочных обязательств.

Строка 54 отражает общий итог по кредиторской задолженности суммированием величин прочей кредиторской задолженности по строке 52 и налогов и сборов по строке 49, включающих в себя налог на имущество по строке 86 и текущий налог на прибыль по строке 87. Прочая кредиторская задолженность используется при расчетах коэффициентов ликвидности и введена фиксированным значением 1 единицы.

Строка 55 отражает пассив баланса суммированием данных по строкам 40, 46 и 54.

Форма отчета о прибылях и убытках (см. рис. 3) начинается со строки 59, в которой отражается выручка от реализации готовой продукции. Величина выручки задается фиксировано для 1-го квартала, а далее в течение года ее величина отражается нарастающим итогом с начала текущего года посредством суммирования значения за текущий квартал с итогом расчетов за предыдущие кварталы в рамках одного года.

Строка 60 отражает себестоимость реализованной продукции аналогично выручке.

Строка 61 отражает валовую прибыль как разность строк 59 и 60.

Строка 64 отражает прибыль от всех продаж и в данном случае повторяет строку 61.

Строка 69 отражает в составе прочих расходов расходы по налогу на имущество, копируемые из строки 86.

Строка 70 отражает прибыль до налогообложения как разность прибыли от продаж и прочих расходов.

Строки 73 и 74 отражают изменения отложенных налоговых активов и обязательств соответственно за текущий квартал и фиксировано введены нулевыми значениями для данного варианта сочетания амортизации Л5Л5.

Строка 71 отражает текущий налог на прибыль, исчисленный на конец текущего квартала.

Так для ячейки D71 выражение имеет вид:

$$[D71] = 0,2 * D70 + D74 - D73, \quad (8)$$

где 0,2 – ставка налога на прибыль 20% с 01.01.2009 г. Формула из D71 «распространена» на весь диапазон E71...W71.

Строка 76 отражает величину чистой прибыли как разность строк 70 и 71.

Строки 85...87 выполняют роль буферных регистров для расчета промежуточных переменных. В данном случае строка 85 отражает остаточную стоимость основных средств для налогообложения. Для ячейки D85 расчетное выражение имеет вид, подобный ячейке D15 по расчету для целей бухгалтерского учета, описанной выше:

$$[D85] = \$C85 * (\$B\$7 - \$D1 - D2/4 + 1) / \$B\$7. \quad (9)$$

Строка 86 отражает величины исчисленного налога на имущество. При этом для первых трех кварталов года, в соответствии с нормативно-законодательной базой, формулы подобны выражению для первого квартала в ячейке D86:

$$[D86] = 0,022 * \text{СУММ}(\$C15:D15) / (D2 + 1) / 4, \quad (10)$$

где 0,022 – ставка налога на имущество 2,2%.

Для расчета величины налога на имущество за год используется выражение, подобное выражению в ячейке G86:

$$[G86] = 0,022 * \text{СУММ}(\$C15:G15) / (G2 + 1) - \\ - \text{СУММ}(D86:F86). \quad (11)$$

Строка 87 отражает остаток неуплаченного текущего налога на прибыль за третий месяц квартала, который для ячейки D87 определяется выражением:

$$[D87] = 0,2 * ((\$C59 - \$C60) / 3 - D86). \quad (12)$$

Приведенное выражение «распространяется» на остальные ячейки всего диапазона E87...W87.

В результате выполненного формирования расчета данных формируется матрица [Финансовый Показатель – Период] для варианта амортизации основных средств Л5Л5. Введенные сроки полезного использования и фиксированные величины стоимости могут быть изменены в интересах пользователя. В этом случае данный лист электронной модели Л5Л5 превращается в универсальный инструмент для моделирования вариантов равенства сроков полезного использования при линейной амортизации. При превышении сроков полезного использования 5 лет столбцы электронной таблицы после W формируются копированием предыдущих поквартальных выражений по всем строкам.

Строки 103...162 отражают величины числителей (образующие) и знаменателей (базовые) выражений для расчета матрицы экономических показателей [Экономический Показатель – Период].

Таким образом, последовательное выполнение всех описанных процедур по построению листа электронной книги позволяет создать основу для построения универсального инновационного экономико-математического инструмента прогнозирования финансового состояния предприятия. Объем публикации не позволяет привести все дан-

Управление инвестициями и инновационной деятельностью

ные для расчетов по рис. 1. Поэтому в последующих публикациях в качестве продолжения будут приведены материалы по формированию прогнозных значений показателей, существенных для пользователей, и интегральных оценок инвестиционного климата предприятий в зависимости от конкретных значений параметров вариативных элементов институциональной среды на основе приведенного материала.

Литература

1. Кувшинов, М.С. *Основы теории формирования инвестиционного климата предприятий:*

монография / М.С. Кувшинов. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2009. – 256 с.

2. Савицкая, Г.В. *Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – Минск: ООО «Новое знание», 2001. – 688 с.*

3. Шеремет, А.Д. *Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 208 с.*

4. *The Global Competitiveness Report 2007-2008. – World Economic Forum. // <http://www.gcr.weforum.org>*

Поступила в редакцию 18 июня 2012 г.

Кувшинов Михаил Сергеевич. Доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и финансов, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – управление инвестициями и инновационной деятельностью. Контактный телефон: 8-963-474-37-23. E-mail: msk1954@mail.ru.

Michael Sergeevich Kuvshinov, Doctor of Science (Economics), professor of the Department of Economics and Finance of South Ural State University (national research university), Chelyabinsk. Research interests: management of investments and innovative activity. Tel.: 8-963-474-37-23. E-mail: msk1954@mail.ru.

К ВОПРОСУ О РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ОБЛАСТИ ОСВОЕНИЯ ЛЕСОВ

О.Б. Мезенина

Рассмотрены вопросы о необходимости и сложности инвестиционной деятельности в области освоения лесов; представлены варианты условий для привлечения инвестиций в лесной сектор экономики страны; также приведены оценочные критерии приоритетных инвестиционных проектов.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность в области освоения лесов; приоритетные инвестиционные проекты; оценка эффективности проекта.

Система сложившихся к настоящему времени партнерских отношений государства с частным сектором является основополагающим элементом функционирования смешанной экономики и имеет принципиальное значение для эффективного управления государственной собственностью в разных отраслях экономики и сферах деятельности под контролем государства без передачи ее в частную собственность.

Важнейшим направлением развития государственно-частного партнерства является реализация приоритетных инвестиционных проектов в различных отраслях экономики.

Основой реализации приоритетных инвестиционных проектов на территории РФ являются положения Федерального закона «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений».

На сегодняшний день действует Постановление Правительства РФ от 30.06.2007 г. № 419 «О приоритетных инвестиционных проектах в области освоения лесов», которое в целях привлечения частного капитала предоставляет соответствующие отраслевые льготы для сегментов лесопромышленной отрасли, признанных в установленном порядке приоритетными для РФ.

В соответствии с Лесным кодексом РФ освоение лесов осуществляется в целях обеспечения их многоцелевого, рационального, непрерывного, не истощительного использования, а также развития лесной промышленности. Освоение лесов осуществляется с соблюдением их целевого назначения и выполняемых ими полезных функций (ст. 12 ЛК РФ).

Необходимость реализации инвестиционных проектов в области освоения лесов обусловлена системными проблемами, сдерживающими развитие лесного сектора экономики:

- недостаток мощностей по глубокой переработке древесины;
- использование технологий с высокой долей ручного труда и низкой производительностью;
- высокий износ основных производственных фондов [3].

Инвестиционная деятельность в области освоения лесов, как и в любой другой сфере, может осуществляться за счет: собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов инвестора (реинвестированная прибыль, амортизационные отчисления, денежные накопления и сбережения граждан и юридических лиц; средства, выплачиваемые органами страхования в виде возмещения потерь от аварии, стихийных бедствий, и другие); заемных финансовых средств инвесторов (банковские и бюджетные кредиты, облигационные займы и другие средства); привлеченных финансовых средств инвестора (средства, получаемые от продажи акций, паевые и иные взносы членов трудовых коллективов, граждан, юридических лиц); денежных средств, централизуемых объединениями (союзами) предприятий в установленном порядке; инвестиционных ассигнований из государственных бюджетов РФ и местных бюджетов, внебюджетных фондов; иностранных инвестиций; а также за счет привлечения средств специальных институтов развития: Инвестиционного фонда РФ и Банка развития.

Направления развития инвестиционной деятельности в области освоения лесов определены «Стратегией развития лесопромышленного комплекса РФ до 2020 года», в которой установлено, что для развития лесного сектора экономики по инновационному пути и создания новых производств по глубокой механической, химической переработке древесины суммарный объем инвестиций должен составить более 2200 млрд руб.: из них 12 млрд руб. – прямые государственные вложения в рамках НИОКР, оставшаяся часть должна быть сформирована за счет средств частных инвесторов, Инвестиционного фонда, Банка развития и бюджетов субъектов РФ [5].

В настоящее время годовой уровень инвестиций намного ниже необходимого для реализации инновационного сценария развития лесопромышленного комплекса.

Правительством установлены преференции инвесторам, реализующим приоритетные инвестиционные проекты в области освоения лесов. Во-

первых, они получают лесные участки в пользование без участия в аукционе по приобретению такого права; во-вторых на срок окупаемости проекта им предоставляется льгота по арендной плате размере 50 %. Кроме этого государство участвует в софинансировании приоритетных проектов – за государственный счет создается промышленная инфраструктура: лесовозные дороги, автомобильные, железнодорожные подъездные пути.

Государство (федеральные органы власти) формирует институциональную среду государственно-частного партнерства в лесопользовании и участвует в проекте как собственник передаваемых в пользование лесных участков; региональные органы власти в рамках переданных им полномочий в области использования, охраны, защиты и воспроизводства лесов обязаны обеспечить их освоение в целях устойчивого развития региона; положительные социальные эффекты реализации проекта исходятся в повышении благосостояния местного населения. Лесные отношения, формируемые в результате реализации инвестиционного проекта в области освоения лесов, должны базироваться на принципах устойчивого управления лесами [2].

На включение в перечень приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов смогут претендовать инвестиционные проекты по созданию или модернизации объектов лесной и лесоперерабатывающей инфраструктуры, суммарный объем капитальных вложений в каждый из которых составляет не менее 300 млн рублей.

Принятие решений экономическими агентами в рамках рационального поведения заключается в выборе действий, максимизирующих их целевые функции. Целевая функция инвестора – коммерческой организации выражается в получении прибыли. Финансовый результат коммерческой организации от реализации инвестиционного проекта в области освоения лесов зависит от доходов организации от реализации проекта и ее затрат на его реализацию:

$$r(R, c_{\text{пер.}}, c_{\text{у.п.}}) = R - K - c_{\text{пер.}} - c_{\text{у.п.}}$$

где R – доход коммерческой организации от реализации проекта, K – расходы на осуществление лесохозяйственного производства на лесном участке, арендованном для реализации инвестиционного проекта, $c_{\text{пер.}}$ – сумма переменных затрат, связанных с реализацией проекта, $c_{\text{у.п.}}$ – условно-постоянные затраты, связанные с деятельностью в рамках проекта.

Реализация инвестиционного проекта в области освоения лесов направлена на устойчивое развитие территорий, и целевая функция местного сообщества, как участника инвестиционного проекта, заключается в максимизации общественной полезности от реализации мероприятий инвестиционного проекта и имеет следующий вид:

$$w(W, N_m, Z) = W + N_m - Z,$$

где W – выгоды местного сообщества (социально-экологические эффекты реализации проекта), N_m – поступления налогов в местный бюджет в результате реализации инвестиционного проекта, Z – издержки местного сообщества, возникающие вследствие реализации инвестиционного проекта [1].

Оценка эффективности инвестиционного проекта, претендующего на включение в перечень приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов, должна строиться на основе следующих принципов:

- техническая, технологическая, экологическая, финансовая реализуемость проекта;
- учет наличия разных участников проекта, имеющих не совпадающие интересы;
- системность, т. е. учет всей системы взаимоотношений между участниками проекта и их экономическим окружением, важнейших факторов, влияющих на затраты и результаты каждого участника, а также внутренних, внешних и синергических эффектов;
- учет всех наиболее существенных последствий проекта;
- оценка эффективности инвестиционного проекта должна производиться сопоставлением ситуаций «с проектом» и «без проекта»;
- учет влияния неопределенностей и риска, сопровождающих реализацию проекта;
- стоимостная оценка всех видов затрат и результатов инвестиционного проекта на основе моделирования связанных с проектом денежных потоков за расчетный период;
- максимизация эффекта.

Для достижения стратегических целей развития государственно-частного партнерства в лесном секторе в основу оценки эффективности инвестиционных проектов в области освоения лесов по мнению экономистов-лесников должна быть положена Методика оценки эффективности инвестиционных проектов, разработанная авторским коллективом Института системного анализа РАН, адаптированная к потребностям развития инвестиционной деятельности в области освоения лесов на условиях государственно-частного партнерства (см. рисунок) [4].

Таким образом, проект может быть рекомендован органами исполнительной власти региона для включения его в перечень приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов, если по результатам оценки будет доказана его эффективность.

Литература

1. Бурков, В.Н. Как управлять проектами / В.Н. Бурков, Д.А. Новиков. – М: Синтез, 1997. – 188 с.
2. Варнавский, В.Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления /



Схема оценки эффективности инвестиционного проекта в области освоения лесов

В.Г. Варнавский // Отечественные записки (журнал для медленного чтения). – 2004. – № 6.

3. Гагарин, Ю.Н. Государственное управление лесами России: состояние и пути повышения эффективности / Ю.Н. Гагарин // Кадровое и научное сопровождение устойчивого управления лесами: состояние и перспективы: материалы междунар. конф. – Йошкар-Ола: МарГТУ, 2005. – С. 7–10.

4. Кожухов, Н.И. Оценка инвестиционной привлекательности предприятий лесного сектора / Н.И. Кожухов. – М.: МГУЛ, 2006. – 154 с.

5. Моисеев, Н.А. О стратегии развития лесного сектора экономики России / Н.А. Моисеев // Лесное хозяйство. – 2008. – № 5. – С. 2–6.

Поступила в редакцию 12 декабря 2011 г.

Мезенина Ольга Борисовна. Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Землеустройство и кадастры», Уральский государственный лесотехнический университет (г. Екатеринбург). Область научных интересов – управление земельными ресурсами (в т. ч. лесными землями) на федеральном, региональном и местном уровнях. Контактный телефон: (343) 2583716. E-mail: mob.61@mail.ru.

Olga Borisovna Mezenina, Candidate of Science (Economics), Associate Professor of the Department of Land Management and Cadasters, the Ural State Forest Engineering University, Yekaterinburg. Research interests: land management (including forest earth) at federal, regional and local levels. Contact phone number: (343) 2583716. E-mail: mob.61@mail.ru.

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И ПОТЕНЦИАЛА ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР С ПРИМЕНЕНИЕМ НЕЧЁТКОЙ ЛОГИКИ

А.Т. Сафин

Приведены различные подходы и методы оценки состояния и функционирования корпоративных структур и предприятий, применяемых в России и за рубежом, проанализированы их достоинства и недостатки. Также предложен новый подход к оценке состояния вертикально интегрированных корпоративных структур ВИКС (что позволит оценить эффективность её создания и функционирования), суммирующий наиболее ценные (и применимые в современных российских условиях) инструменты и методы из приведённых подходов.

Ключевые слова: вертикально интегрированные корпоративные структуры, финансово-экономический потенциал, нечеткая логика.

*Всё сложное – не нужно, всё нужное – просто.
Калашников М.Т.*

В настоящее время большую значимость получили исследования вопросов управления корпоративными структурами в сферах экономики (управление такими структурами как концерн, холдинг и т. п.), образования (управление учебными заведениями различного типа) и в других сферах управления различными социальными, техническими и биологическими системами. В данном случае под корпоративной структурой подразумевается особый вид организации, характеризующийся определенной корпоративной культурой – максимальной централизацией и авторитарностью руководства, противопоставлением себя другим объединениям (в отличие от индивидуалистской организации), который и характеризуется собственными закономерностями функционирования и развития (родственные определения используются в некоторых общественных науках, таких как социология) [1]. Практически все эти корпоративные структуры характеризуются вертикальной интегрированностью, под которой следует понимать форму контроля, осуществляемого одним из членов структуры над двумя или несколькими другими членами этой же структуры. Таким образом, в вертикально интегрированной корпоративной структуре (концерн, вуз или другая структура) члены структуры (предприятия, факультеты или другие соответствующие объекты) объединены иерархически и контролируются из единого центра внутри структуры. Члены такой иерархии могут производить различные продукты (выполнять различные работы или оказывать различные услуги), однако, в конечном счёте, они удовлетворяют общие потребности всей структуры, то есть деятельность членов структуры поддерживает некоторый единый процесс (технологический, образовательный и т. п.).

Одним из ключевых вопросов управления корпоративными структурами (в том числе и вер-

тикально интегрированными корпоративными структурами (ВИКС)) в любой сфере является комплексная оценка состояния и совокупного потенциала этих структур (потенциал, которым обладает каждая корпоративная структура любой сферы, обобщённо можно назвать совокупным). Совокупный потенциал абстрактной ВИКС (концерн, вуз или другая структура) как некоторой группы интегрированных членов структуры (предприятий, факультетов или других объектов) – операторов определённой деятельности (производственно-хозяйственной, образовательной и т. п.) можно определить как основанную на совокупности потенциалов членов данной ВИКС (предприятий/ факультетов или других объектов) совокупную способность ВИКС выполнять задачи (формировать совокупный финансовый результат определённой величины, производить определённое количество товаров / работ / услуг определённого качества и др.), ставящиеся соответствующими лицами, заинтересованными в определённом состоянии и результатах деятельности этой структуры. При этом под потенциалом члена ВИКС, который представляет собой некоторый имущественный комплекс (предприятие, факультет или др.), следует понимать способность данного члена ВИКС выполнять задачи (формировать финансовый результат определённой величины, производить определённое количество товаров / работ / услуг определённого качества или др.), ставящиеся структуроуправляющим членом данной ВИКС (управляющей компанией холдинга, ректором вуза или др.). При этом для получения представления о потенциале ВИКС в целом необходима оценка на мезоуровне (оценка всей группы предприятий концерна или холдинга в целом, всей группы факультетов вуза в целом или др.), а не оценка на микро – уровне (сумма оценок отдель-

ных предприятий концерна или холдинга, отдельных факультетов вуза или др.) [2]. Это обуславливается следующими особенностями оценивания ВИКС, которые должны быть учтены при формировании метода оценки:

1. Для получения представления о состоянии ВИКС в целом необходимо определять наличие в ВИКС так называемой операционной достаточности (наличия в структуре ВИКС операторов всех необходимых для решения задач всей ВИКС видов деятельности, отсутствие которых по тем или иным причинам нельзя заменить приобретением товаров, работ или услуг извне).

2. Для получения представления о состоянии ВИКС в целом нельзя сложить оценки состояния отдельных её членов, разных по своему статусу («управляющий» или «подчинённый») в системе управления ВИКС, так как состояние и результаты деятельности каждого члена во многом определяются указанным статусом, формирующим основы его отношений как с остальными структурными подразделениями ВИКС и с внешней по отношению к ВИКС средой.

3. Для получения представления о состоянии ВИКС в целом оценка должна учитывать специфический уровень стабильности тех или иных аспектов состояния конкретного члена ВИКС, так как все члены ВИКС связываются между собой и внешней средой весьма разнообразно (формальными или неформальными, ресурсными, управленческими и другими видами связей) на уровне ВИКС и на уровне отдельных членов, в результате чего состояния членов (структурных подразделений) ВИКС начинают существенно различаться по степени зависимости от внешних факторов и, соответственно, по степени стабильности.

4. Для получения полного представления о фактическом состоянии ВИКС в целом данная оценка должна каким-либо образом учитывать конкретные условия функционирования конкретного члена ВИКС, так как среда (климатические, социальные и другие условия) функционирования каждого члена ВИКС существенно дифференцируется от среды другого члена этой же ВИКС по количеству и существенности рисков и благоприятных возможностей, что приводит к тому, что разные члены испытывают множества различных по составу и силе возмущающих воздействий извне, которые по разному влияют на их состояние, потенциал и соответственно – результаты работы. Это усложняет оценку состояния ВИКС в целом.

5. Для получения полного представления о фактическом состоянии ВИКС в целом оценка должна учитывать цели деятельности отдельных членов ВИКС в группе, так как соответствующие субъекты внутрикорпоративного управления (руководители) ВИКС ставят разным членам различные цели в их основной деятельности (например, от одного структурного подразделения ожидается

максимизация получаемого дохода, а от другого – выполнение снабженческих функций в структуре).

6. Для получения полного представления о фактическом состоянии и потенциале ВИКС как группы операторов определённого вида деятельности (производственно-хозяйственной, образовательной или др.), оценка этих состояния и потенциала должна учитывать проявление в структуре так называемого синергетического эффекта (эффект, при котором результат взаимодействия всей группы превышает сумму результатов работы отдельных членов группы), возникающего в результате объединения финансовых, интеллектуальных, материальных и других ресурсов членов ВИКС в централизованной системе управления ВИКС, что даёт возможность скоординировать их работу в едином режиме.

7. Для предоставления заинтересованным лицам (руководству и др.) ВИКС полной информации о фактическом состоянии и совокупном потенциале ВИКС, оценка должна оперативно выявлять членов ВИКС, испытывающих потребности в том или ином виде помощи (ресурса) и формировать варианты оказания такой помощи, так как у руководства ВИКС почти всегда существует необходимость и возможность перераспределять ресурсы (денежных средств или иные материальные или нематериальные активы) между членами ВИКС для выполнения определённых задач ВИКС.

8. Оценка должна учитывать потребности управления ВИКС в полноте и оперативности предоставления информации, необходимой для применения так называемых ресурсно-эффективных технологий управления, позволяющих избегать или сокращать непроизводительные затраты и потери, вызываемые множеством членов ВИКС – потребителей данного вида ресурсов, несогласованностью взаимодействия которых способна приводить к существенным потерям во времени, материальных ресурсах и т. д.

Следовательно, оценка состояния и потенциала ВИКС должна быть мезоуровневой (оценка состояния и потенциала всей группы членов ВИКС в комплексе) а не микроуровневой (суммирующей оценки состояния и потенциала отдельных членов ВИКС).

Изучение работ отечественных и зарубежных авторов по оценке состояния и потенциала вышеуказанных структур показывает, что на сегодняшний день в отечественной и зарубежной практике накоплен большой опыт их оценки в различных аспектах. Однако целостная методология комплексной оценки ВИКС на мезоуровне в разрезе аспектов их потенциала, необходимая для решения накопившихся в соответствующих сферах управления проблем, в настоящее время, насколько это удалось установить, отсутствует. При этом в доступной профильной отечественной и иностранной научной литературе, посвящённой этой проблеме, теоретические и методические вопросы такой

оценки по определённым причинам (относятся к объектам интеллектуальной собственности или разработаны в самих корпоративных структурах и являются важными составляющими их конкурентного потенциала) освещаются не полностью и сконцентрированы в основном на методах и подходах к частным вопросам оценки эффективности создания и функционирования таких структур. Однако определённые инструменты и методы доступны для изучения и могут быть применены в создании вышеуказанного метода.

Среди методов оценки корпоративных структур в экономике, по мнению автора, следует особо выделить методы рейтинговой оценки, методы оценки по так называемым Z-показателям и методы оценки с использованием так называемой нечёткой логики (fuzzy logic). Среди последних следует особо выделить V&M – метод комплексного финансового анализа ©, разработанный российскими экономистами Недосекиным А.О. и Максимовым О.Б. [3], а также разработанный Недосекиным А.О. метод комплексной оценки риска банкротства корпорации на основе нечётких описаний [4]. Это связано с тем, что нечёткая логика является на сегодня одним из наиболее перспективных направлений научных исследований в области анализа, прогнозирования и моделирования явлений и процессов практически во всех сферах человеческой жизни. При этом в сфере экономики нечётко-множественные модели, зачастую представленные в виде программного обеспечения, позволяют принимать экономически грамотные решения [5]. Это можно объяснить тем, что, по мнению некоторых исследователей, в сложившихся на сегодняшний день в мировой экономике условиях точно оценить состояние экономического объекта практически невозможно, поэтому, особенно в случае с корпоративными структурами наиболее уместно только применение нечётких множеств [6].

Вышеперечисленные подходы и методы, насколько это удалось установить, применяются в основном в сфере экономики. Автор настоящего метода комплексной обратной оценки состояния и потенциала вертикально интегрированных корпоративных структур (ВИКС) считает, что на основе так называемой нечёткой логики и (после соответствующей доработки) применяемых в вышеперечисленных методах инструментов, можно создать метод, позволяющий оценивать состояние и потенциал ВИКС не только в экономике, но и в других вышеуказанных сферах, в частности – в сфере образования (вуз и т. п.). Ниже приведено общее описание предлагаемого метода.

В первую очередь следует отметить, что уровень потенциала члена ВИКС (как и уровень совокупного потенциала ВИКС) определяется наличием, состоянием и эффективностью использования необходимых ресурсов (финансовых, кадровых, материальных и т. д.), что позволяет выделить такие аспекты потенциала, как финансовый, кадровый,

материальный и т. п. При этом существует возможность ранжировать эти аспекты потенциала по степени их значимости для поддержания определённого уровня потенциала ВИКС в целом (для решения задач ВИКС) и поддержания определённого состояния ВИКС (обеспечения её «живучести»).

При этом необходимо отметить, что текущий потенциал корпоративной структуры (в том числе и ВИКС) определяется её текущим состоянием, а будущее состояние структуры определяется (в основном) её текущим потенциалом. Поэтому оценка потенциала и оценка состояния ВИКС в любой отрасли тесно взаимосвязаны – оценивая текущее состояние структуры, можно дать оценку текущего и (приблизённо) будущего потенциала данной структуры. Это позволяет в оценке потенциала структуры опираться на показатели состояния структуры и отдельных её членов. При этом можно использовать не всё множество показателей состояния членов корпоративной структуры (предприятий, факультетов и др.) и структуры в целом, а только приоритетные показатели их состояния – величины, которые характеризуют основные (наиболее существенные) аспекты состояния соответствующего объекта (отдельного члена ВИКС или ВИКС в целом) и изменения этого состояния.

Кроме того, как было указано выше, ВИКС представляет собой группу объектов – операторов определённой деятельности, где от результата работы каждого из членов структуры зависит достижение конечной цели, стоящей перед структурой в целом. В такой структуре уровень потенциала (и каждого аспекта потенциала) структуры в целом зависит от уровней соответствующих потенциалов (аспектов потенциалов) всех и каждого из её членов. Следовательно, падение уровня одного аспекта потенциала на одном из членов структуры снижает уровень данного аспекта (а, возможно и других аспектов) потенциала у структуры в целом (иными словами, цепь прочна ровно настолько, насколько прочно её самое слабое звено). Указанное свойство ВИКС увеличивает риски, связанные с невыполнением одним членом структуры своих обязательств перед другим членом этой структуры, однако такая жёсткая зависимость показателей эффективности работы и состояния потенциала одних членов структуры от показателей и потенциала других может быть использована для комплексной оценки всей группы («цепи») членов структуры. О «слабости» одного или нескольких «звеньев» «цепи» (падении уровня определённого аспекта потенциала одного из членов структуры) может говорить выход величины одного или нескольких приоритетных показателей состояния (ППС) – показателей соответствующего аспекта потенциала данного члена структуры за границу допустимого отклонения при изменении этой величины в направлении, противоположном направлению желательного изменения показателя.

В рамках предлагаемого метода оценивания

состояния и потенциала ВИКС всё множество отклонений ППС предлагается декомпозировать следующим образом.

1. В зависимости от того, увеличивается или уменьшается само значение ППС:

- положительное отклонение значения ППС, при котором его фактическое значение отклонилось в сторону увеличения и оказалось больше установленного для этого ППС оптимального значения;
- отрицательные отклонения значения ППС, при котором его фактическое значение отклонилось в сторону уменьшения и оказалось меньше установленного для этого ППС оптимального значения.

2. В зависимости от того, соответствует ли изменение значения ППС желаемому (благоприятному для достижения целей заинтересованных лиц ВИКС) изменению значения ППС (по связи отклонения с улучшением или ухудшением процессов, которые характеризует ППС):

- благоприятное отклонение (когда фактическое значение ППС отклоняется в благоприятном направлении изменений ППС);
- негативные значения отклонения (когда фактическое значение ППС отклоняется в противоположную благоприятному направлению изменения ППС сторону).

3. В свою очередь, каждое из этих подмножеств декомпозируется на два подмножества, в зависимости от того, вышло ли значение ППС за границы допустимого отклонения (превысило ли его фактическое значение установленное для этого ППС предельно допустимое (благоприятное или негативное) значение. Иными словами, это декомпозиция по признаку того, сигнализирует ли отклонение о возникновении «сбоя» в процессе (от которого, в конечном счёте, зависит достижение целей заинтересованных лиц ВИКС), характеризуем данным ППС:

- допустимые отклонения (отклонение ППС, при котором его фактическое значение не превысило установленного для этого ППС предельно допустимого (благоприятного или негативного) значения (которое не выходит за границы допустимого отклонения));
- недопустимые отклонения (отклонение показателя, при котором фактическое значение этого показателя оказалось больше установленного для него предельно допустимого значения, (отклонения, которые вышли за границы допустимого отклонения)).

Таким образом, в любом недопустимом отклонении ППС (и негативном и благоприятном) можно выделить нормативную часть и сверхнормативную часть.

Следовательно, для получения объективной оценки потенциала ВИКС в целом или отдельного аспекта необходимо просуммировать «сигналы об ослаблении» «звеньев» в данном аспекте (если

такой сигнал (ы) поступил (и), и значит, ослабление возникло), то есть просуммировать отрицательные сверхнормативные отклонения. Идеальным является ситуация, при которой величина суммы «сигналов» равна нулю – отклонений либо не возникло вообще, либо возникшие отклонения не вышли за индивидуально определённые для каждого члена структуры допустимые границы отклонения и не угрожают подорвать в том или ином аспекте потенциал структуры как единой системы.

Анализировать следует сверхнормативные величины не всех отклонений (в этом случае благоприятные отклонения одних ППС будут нивелироваться негативными отклонениями других ППС и наоборот), и даже не столько благоприятных отклонений (преимущество в одном из процессов не обязательно компенсирует недостатки в других процессах, и оно, в отличие от недостатков, не опасно), а именно сверхнормативные величины негативных отклонений (как наиболее реальные угрозы потенциалу структуры и достижению целей заинтересованных лиц структуры). По каждому недопустимому благоприятному отклонению ППС следует так же провести анализ причин его возникновения (ими могут быть ошибки в учёте и тому подобные негативные причины). При этом термин «предельно допустимое благоприятное значение показателя» не означает, что существует некоторое максимальное значение показателя, после достижения которого в процессе (взаимосвязанных процессах), который (которые) характеризуются этим показателем, вдруг по каким-то причинам начнут возникать какие-либо негативные изменения (хотя можно предположить существование и таких процессов). Речь идёт только о том, что существуют некоторые максимально благоприятные значения ППС, превышение которых нерационально с точки зрения лиц, осуществляющих планирование, поскольку может быть достигнуто в ущерб улучшению (или за счёт ухудшения) других процессов в этом же члене структуры (предприятия корпорации, факультете вуза или др.) или связанных с ним членах структуры. Такое «перевыполнение плана» по определённому ППС не всегда помогает улучшить значения остальных ППС, а в некоторых случаях, оно вводит в заблуждение аналитиков, отвлекая своим сверхвысоким значением их внимание от не таких больших, но несущих серьёзные риски, снижений значений других ППС.

В вышеупомянутых методах применяется так называемая прямая оценка – оценка степени близости некоторой системы к наиболее благоприятному состоянию по степени близости значений показателей состояния данной системы к наиболее благоприятным значениям этих показателей. Автор настоящего метода комплексной оценки ВИКС на мезоуровне предлагает использовать альтернативный подход – определять степень близости со-

стояния ВИКС (концерн, вуза или др.) как сложной системы к некоторому наиболее желательному для неё состоянию (состоянию полного благополучия) как степень удалённости состояния данной системы от её наиболее нежелательного состояния (состояния полного неблагополучия) по степени близости ППС данной системы к наиболее благоприятным значениям этих ППС. Так, при анализе ритмичности выпуска продукции рассчитывается коэффициент ритмичности и коэффициент аритмичности, при этом величина второго коэффициента определяется как разность единицы и величины первого коэффициента [7]. Обобщённо для ВИКС любой сферы (концерн, вуза или др.) назовём наиболее нежелательное состояние состоянием полной утраты потенциала системы (для экономических систем – это состояние банкротства, для вузов – состояние, при достижении которого у вуза отзывается лицензия и/или он закрывается и т. п.).

Целесообразность предлагаемого автором подхода заключается в том, что регулярно получаемые любой системой управления множества сигналов о неблагоприятных событиях поддаются количественной и качественной оценке лучше, чем множества сигналов о благоприятных событиях (известное выражение, что радости всегда абстрактны, а печали всегда конкретны). При этом если лица, принимающие решения относительно корпоративной структуры и её субъектов, сосредотачивают внимание и силы на текущей борьбе с периодически возникающими неблагоприятными событиями, препятствующими достижению целей указанных лиц (а в случае наступления неблагоприятных событий – ликвидации последствий этих событий), уделяя меньше внимания анализу благоприятных событий, то цели указанных лиц всё равно будут достигнуты, так как благоприятные события сами по себе не создают препятствий достижению указанных целей. Нечто подобное можно увидеть в известном изречении: «Разумный гонится не за тем, что приносит удовольствие, а за тем, что избавляет от страданий».

Важнейшим преимуществом предлагаемого метода оценки является комплексность формируемой оценки состояния и совокупного потенциала ВИКС (полное отражение в оценке всех аспектов потенциала и состояния всех членов

ВИКС) и интегральность (один показатель в комплексе отражает состояние и уровень потенциала во всех существенных аспектах всей структуры в целом, как единого организма). Наличие одного показателя (а не нескольких показателей, отражающих разные аспекты потенциала), значительно упрощает и сокращает время принятия управленческого решения.

Литература

1. Драчева, Е.Л. Проблемы определения и классификации интегрированных корпоративных структур / Е.Л. Драчева, А.М. Либман // *Менеджмент в России и за рубежом*. – 2001. – № 4.

2. Стратегическое управление авиационно-промышленной корпорацией России / О.Н. Дмитриев, С.Х. Екшембиев, Ж.И. Любаева и др. – М.: Кнорус, 2007. – 566 с.

3. Недосекин, А. Применение теории нечётких множеств к финансовому анализу предприятий / А. Недосекин // *Вопросы анализа риска – 1999*. – № 2–3. – <http://www.aup.ru/articles/finance/8.htm>.

4. Недосекин, А.О. Комплексная оценка риска банкротства корпорации на основе нечётких описаний / А.О. Недосекин. – www.ifel.ru.

5. Ведерников, В.В. Нечётко-множественное моделирование в анализе и прогнозировании экономических явлений и процессов: исторический аспект / В.В. Ведерников // *Проблемы современной экономики*. – 2003. – № 1(17).

6. Недосекин, А.О. Нечётко-множественный анализ риска фондовых инвестиций / А.О. Недосекин. – СПб.: Сезам, 2002. – http://sedok.narod.ru/sc_group.html.

7. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 512 с.

8. Заде, Л. Понятие лингвистической переменной и ее применение к принятию приближенных решений / Л. Заде. – М.: Мир, 1976. – 167 с.

9. Сафин, А.Т. Сбалансированная система показателей в системе внутрикорпоративного контроля авиационной компании / А.Т. Сафин // *Институциональные основы инновационных процессов: материалы Четвёртых Дружеровских чтений / под ред. Р.М. Нижегородцева*. – М.: Доброе слово, 2008. – С. 227–240.

Поступила в редакцию 1 марта 2012 г.

Сафин Андрей Тахирович. Соискатель кафедры экономической теории и менеджмента, Челябинский государственный педагогический университет. Область научных интересов связана с финансами коммерческих предприятий. Тел.: 8(351)2679623.

Andrey Takhirovich Safin, a degree-seeking student of the Department of Economic Theory and Management, Chelyabinsk State Pedagogical University. Research interests: finance of commercial enterprises. Tel.: 8(351)2679623.

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОЛИТИК ОАО «ЧТПЗ» НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ

В.Н. Смагин, С.А. Шикина

Статья посвящена анализу инвестиционных политик ОАО «ЧТПЗ» на основе показателя инвестиционной активности. Авторами рассмотрена адаптация показателя инвестиционной активности на примере деятельности одного из ведущих производственных предприятия трубной промышленности. В статье авторы применили новый подход управлению реальными активами.

Ключевые слова: реальные активы, инвестиционная активность, инвестиционные политики, уровень инвестиционной активности предприятия и его этапа жизненного цикла.

Одно из центральных мест в теории и практике экономического анализа занимают проблемы анализа функционирования реальных активов предприятия. В условиях динамично меняющейся экономики актуальность аналитического исследования только усиливается. Одним из направлений является управление активами на основе анализа показателя инвестиционной активности.

В отечественной экономической науке под **инвестиционной активностью** понимается интенсивность инвестиционной деятельности, связанной с достижением поставленных целей. Имеющаяся система оценки показателей инвестиционной активности предприятий не позволяет определить ее реальный уровень и принимать на ее основе обоснованные управленческие решения [1].

Количественная оценка **уровня инвестиционной активности предприятия** ($K_{ИА}$) основана на соотношении изменения стоимости совокупных активов как результата общих капиталовложений к величине стоимости внутренних источников (денежного потока):

$$K_{ИА} = (\Delta B_{нА} + \Delta OА) / (НП + A_{м}), \quad (1)$$

где $(\Delta B_{нА} + \Delta OА)$ – изменение стоимости активов за отчетный период; $(НП + A_{м})$ – денежный поток операционной деятельности или собственные инвестиционные ресурсы; $НП$ – нераспределенная прибыль за отчетный период; $A_{м}$ – величина амортизационных отчислений за отчетный период.

Динамика показателя $K_{ИА}$ в процессе естественного развития предприятия представлена на рис. 1.

На этапе рождения. Зона стратегии «Формирование нового бизнеса» направлена на определение потребностей, потребителей, выживание. На этом этапе внутренние источники инвестирования бизнеса (нераспределенная прибыль и амортизация) по абсолютному значению малы, поэтому при росте величины активов относительные изменения показателя велики ($K_{ИА} > 4,0$).

На этапе роста. Зона стратегии «Концентрированный рост» реализуется при выходе на ста-

бильный рост объемов производства. На этом этапе наблюдается как прирост совокупных активов, так и собственных источников развития предприятия, поэтому относительные значения показателя снижаются ($2,0 \leq K_{ИА} < 4,0$).

На этапе стабилизации. На этом этапе прирост совокупных активов предприятия снижается, поэтому относительные значения показателя снижаются ($1,0 \leq K_{ИА} < 2,0$).

На этапе стагнации. На этом этапе прирост совокупных активов незначительный или отрицательный, и величина собственных источников предприятия снижается, поэтому относительные значения показателя снижаются ($K_{ИА} < 1$). Показатель может принимать отрицательные значения. Это зона стратегии «Экономия издержек», так как она становится основным условием, обеспечивающим выживание предприятия. Без радикальных перемен «естественное развитие» приводит к «умиранию» предприятия (траектория 3, рис. 1).

Для сохранения жизни предприятия нужен переход на новый вид бизнеса, то есть диверсификация деятельности (траектория 2, рис. 1).

Зона стратегии «Диверсификация» направлена на принятие управленческих решений по изменению производственного ассортимента, внедрения новых производственных технологий, освоения новых рынков сбыта продукции, что является существенным условием для обеспечения дальнейшего развития предприятия. Если стратегия «диверсификация» и инвестиционные политики реализуются правильно, то бизнес переходит с этапа стабилизация, стагнации на этап роста (см. траекторию 1, 2, рис. 1). Если задуманное не получается, предприятие реализует стратегию естественного развития (траектория 3, рис. 1).

В зависимости от этапа жизненного цикла меняются стратегические цели производственного предприятия, реализуемые через формирование инвестиционных политик. Таким образом, под инвестиционной политикой мы понимаем систему мероприятий, позволяющих обеспечить выгодное

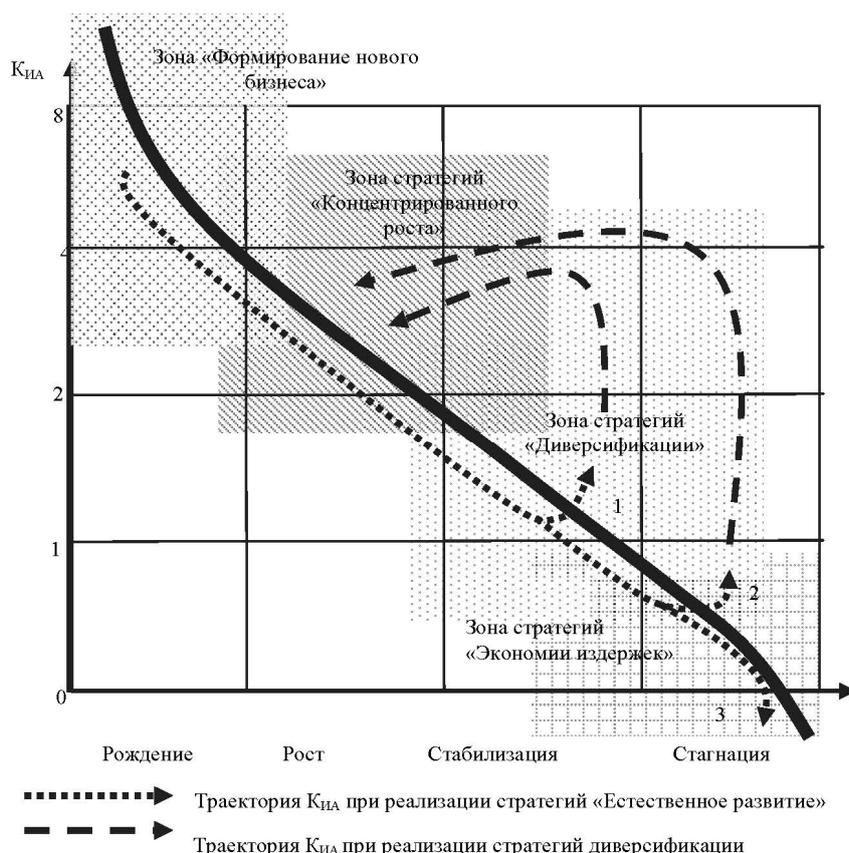


Рис. 1. Динамика уровня естественной инвестиционной активности бизнеса (КЕСТ)

вложение и быструю окупаемость реальных инвестиций для обеспечения достижения стратегической цели развития предприятия. Процесс инвестирования в реальные активы потенциально содержит риск неполучения ожидаемого дохода, который может быть обусловлен либо неверно сформулированным стратегическим решением, либо неправильно реализуемой инвестиционной политикой.

Рассмотрим анализ реализации инвестиционных политик на примере ОАО «ЧТПЗ». ОАО «ЧТПЗ» является одним из крупнейших производителей стальных труб в России и базовым предприятием трубного дивизиона группы «ЧТПЗ». По итогам 2010 г. доля компании в совокупных отгрузках стальных труб российским производителям составила около 20 %.

Подготовка данных к анализу инвестиционных политик проводится в два этапа.

1 этап. Исходную официальную финансовую отчетность ОАО «ЧТПЗ» группируем по разделам [2].

2 этап. Проводим реформацию финансовой отчетности, убирая сальдо по финансовой деятельности (просроченную дебиторскую задолженность, краткосрочные и долгосрочные финансовые активы).

Результаты расчета показателя инвестиционной активности ОАО «ЧТПЗ» проведены по формуле (1) и представлены в таблице.

По результатам анализа динамики показателя инвестиционной активности за пять лет можно сделать следующие выводы. Показатель $K_{ИА}$ в 2006 году находился на кривой естественного развития, соответствующего этапу стабилизации (рис. 2).

С 2007 года динамика показателя инвестиционной активности меняется от 0,34 до 3,69 (вектор направлен на рост), что соответствует проведению стратегии диверсификации. В 2009 году показатель $K_{ИА} = 7,84$ находится в зоне рисков, т. е. значительно выше естественного уровня инвестиционной активности (см. траекторию 1, рис. 1 и 2).

В 2010 году показатель инвестиционной активности снижается до 1,57. Это позволяет сделать вывод, что бизнес ОАО «ЧТПЗ» перешел с этапа стабилизации на этап роста (см. таблицу, рис. 2).

Данные выводы подтверждаются результатом аналитических обзоров, что с 2008 года ОАО «ЧТПЗ» активно проводит инвестиционную политику, направленную на модернизацию и развитие своего производства. В 2010 году завершил крупнейший металлургический инвестиционный проект Челябинской области и отечественной метал-

Расчет показателя инвестиционной активности ОАО «ЧТПЗ»

Показатели	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011
Внеоборотные активы	7 040	7 343	12 278	18 873	25 124
Оборотные активы	8 868	10 145	10 628	15 716	14 987
Итого совокупных активов	15 908	17 488	22 906	34 589	40 111
Δ Внеоборотных активов	1 060	303	4 935	6 595	6 251
Δ Оборотных активов	1 742	1 276	483	5 088	-728
Δ Совокупных активов	2 802	1 579	5 418	11 683	5 523
Амортизация	525	635	630	627	842
Чистая прибыль	2 777	4 036	839	863	2 677
Показатель $K_{ИА}$	0,85	0,34	3,69	7,84	1,57

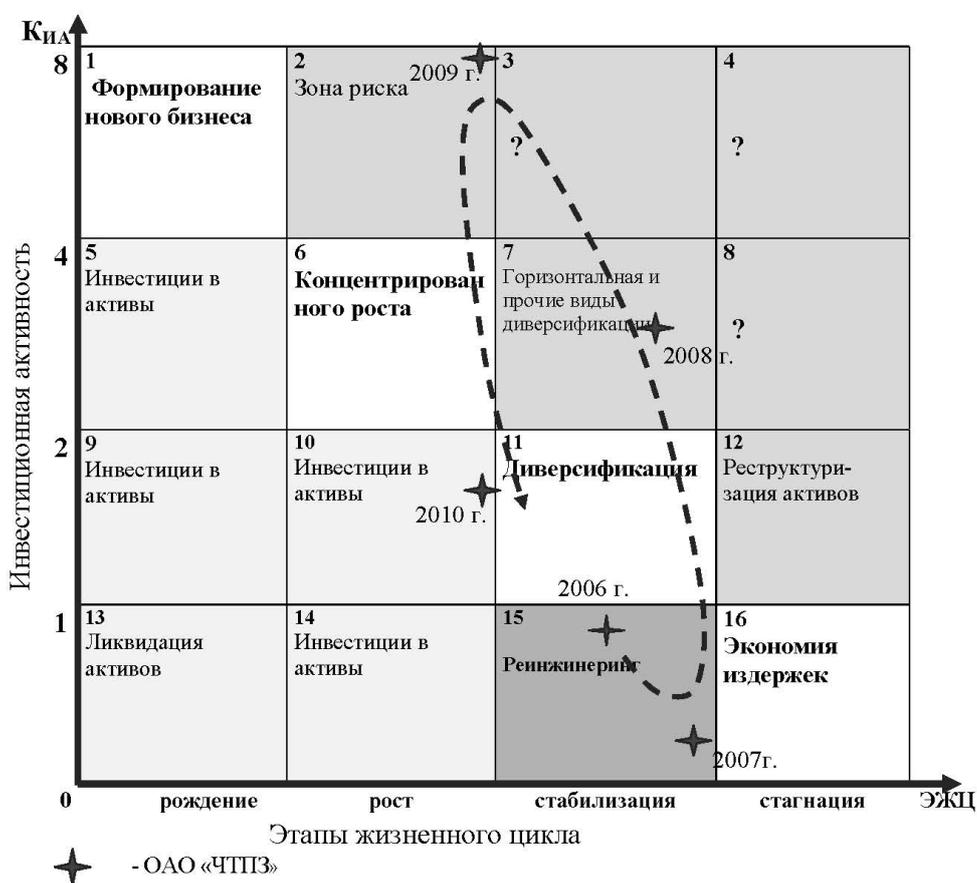


Рис. 2. Диагностическая матрица и динамика изменения показателя инвестиционной активности КИА

лургии «Высота 239» – современный цех по производству одношовных труб большого диаметра, используемых при строительстве магистральных трубопроводов. Мощность цеха – 600 тыс. тонн труб в год [3].

Анализ показателя инвестиционной активности ($K_{ИА}$) позволяет диагностировать соответствие реализуемой инвестиционной политики со сфор-

мулированной стратегией развития производственного предприятия на этапах жизненного цикла.

Литература

1. Плужников, В.Г. Инвестиционная активность предприятия и этапы его жизненного цикла / В.Г. Плужников, С.А. Шикина // Российское предпринимательство. – 2010. – № 5(2). – С. 106–112.

2. Первое рейтинговое агентство. – FIRA PRO. – <http://www.fira.ru>

3. Челябинский трубопрокатный завод (ОАО «ЧТПЗ», «Высота 239»). – <http://pravmin74.ru/chelyabinskaya-oblast/brendy/CHTPZ>

Поступила в редакцию 12 декабря 2011 г.

Смагин Вячеслав Николаевич. Доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика фирмы и рынков», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – инвестиции, финансовый менеджмент. Контактный телефон: (351) 267-71-19, 89127957004. E-mail: Smagin V N@yandex.ru

Vyacheslav Nikolaevich Smagin, Doctor of Science (Economics), Professor of the Department of Economy of firm and market of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: investments, financial management. Tel.: (351) 267-71-19, 89127957004. E-mail: Smagin V N@yandex.ru.

Шикина Светлана Артуровна. Старший преподаватель кафедры «Экономика фирмы и рынков», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – аудит, бухгалтерской учет, управление проектами, налогообложение и эффективность деятельности предприятия. Контактный телефон: (351) 267-71-19, 89525157192. E-mail: Pastler 74@mail.ru

Svetlana Arturovna Shikina, senior lecturer of the Department of Economy of firm and market of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: audit, business accounting, project management, taxation and enterprise overall performance. Tel.: (351) 267-71-19, 89525157192. E-mail: Pastler 74@mail.ru:

КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫМИ КОМПАНИЯМИ (ВИК)

М.Г. Сюткина

Статья посвящена проблемам управления затратами в нефтедобывающих вертикально-интегрированных компаниях, имеющих в составе своего холдинга дочерние предприятия. В качестве одного из направлений системы управления автор предлагает выделить унификацию классификации производственных затрат, направленную на расширение возможностей оперативного и стратегического управления ВИК. В статье подчёркнуто, что формы контроля деятельности дочерних обществ используются без учета целей создания каждого дочернего общества, их статуса в системе и характера внутригрупповых отношений. Автор отмечает необходимость единства методологии сбора информации о затратах, возникающих на скважинах и в центрах финансовой ответственности и её обработки на основе предложенной классификации разнесения элементов по статьям калькуляции.

Ключевые слова: затраты, классификация затрат, основания классификации, статьи и элементы затрат, бухгалтерский финансовый и управленческий учет, виды деятельности, виды продукции.

Доминирующей формой организации нефтегазового комплекса России являются вертикально-интегрированные холдинги, которые в основном представлены в его сырьевом секторе. Распространение такой формы организации отечественного бизнеса требует формирования новых подходов к управлению дочерними обществами компаний, входящих в холдинг, способных адекватно отражать тенденции их развития.

В этом аспекте немаловажная роль принадлежит разработке способа интегрального унифицированного обеспечения классификации затрат с их распределением на условно-постоянные и условно-переменные, направленного на расширение возможностей оперативного и стратегического управления ВИК [1, 2]. Однако сейчас задачи информационного обеспечения управления дочерними обществами в нефтегазовой отрасли, в основном, сводятся к стоимостному учету, оперативному планированию и бюджетированию, формированию внутренних отчетов, сравнению плановых и фактических показателей. При этом формы контроля и анализа деятельности дочерних обществ обычно используются без учета целей создания каждого дочернего общества, их статуса в системе и характера внутригрупповых отношений.

На наш взгляд, управление дочерними обществами холдинга невозможно без решения следующих задач: определения статуса дочерних обществ (юридического, экономического, производственного) в структуре холдинга; определения взаимосвязей и бизнес-процессов дочерних обществ; разработки системы показателей эффективности дочерних обществ; создания методики контроля деятельности дочерних обществ. Среди показателей эффективности особое место занимает себестоимость добычи нефти и газа. В то же время

этот показатель либо вовсе отсутствует во внутренних отчётах многих ВИК, либо представлен в разрезе элементов, указанных в ПБУ 10/99 «Расходы организации» (в ред. Приказа Минфина РФ от 08.11.2010 № 144н).

Существующее в настоящее время представление информации о затратах головной организации и дочерних обществ не раскрывает теоретических основ формирования затрат в финансовом и управленческом бухгалтерском учёте и их распределения по основаниям классификации, принятым в мировой практике, что в свою очередь создаёт определённые трудности в проведении межгосударственного анализа себестоимости добычи нефти и газа. Отсюда нами сделан вывод о необходимости классификации затрат с определением их условной постоянности или переменности на основе оценки уровня существенности влияния факторов производства [3, 4].

В этом аспекте нами уточнён состав оптимального количества классификационных признаков затрат ВИК нефтегазового комплекса с целью конечного распределения затрат на условно-постоянные и условно-переменные и апробирован классификатор, который может быть встроен в программу учёта производственных затрат. Предлагается (рис. 1) выделить четыре основания классификации, используя традиционный подход к выбору, но имея в виду отраслевую специфику содержания групп.

Концепция создания унифицированного классификатора затрат сводится на этапе их появления в единой информационной системе бухгалтерского финансового и управленческого учёта к идентификации четырёх уровней: 1) вид производства; 2) статья калькуляции; 3) элемент затрат; 4) вид продукции. Группируя затраты таким образом,



Рис. 1. Основные признаки классификации



Рис. 2. Классификация затрат по видам деятельности

устанавливаются общие требования к постановке первичного учёта в производственных подразделениях и дочерних компаниях в разрезе статей калькуляции.

Далее следует классифицировать затраты по видам деятельности, приняв за основу отраслевые признаки (рис. 2).

Учётная практика ВИК показывает, что объектом учёта затрат может быть скважина, а центром ответственности для нефтедобывающих компаний будут выступать производственные подразделения – цехи добычи нефти и газа – (НГДУ, НГДП, ЗДЦНГ) с разными способами добычи. Связано это с тем, что отдельная добывающая скважина не в полной мере является объектом формирования затрат за исключением некоторых статей. Отмечается, что имеет место быть наличие неиспользованных производственных мощностей скважин, какие-то скважины являются нерентабельными и подлежат консервированию или выводу из эксплуатации.

Кроме того, добыча нефти и газа производится разными способами и для целей сравнительного анализа классификацию затрат по видам деятельности следует дополнить признаками: извлечение нефти механизированным способом; извлечение нефти бескомпрессорным способом; извлечение нефти компрессорным способом. В результате исследования практики отражения затрат на счетах бухгалтерского учёта было выявлено следующее:

- первичный учет затрат на всех предприятиях холдинга ведется в местах добычи, что делает весьма затруднительным унификацию учета затрат;

- на большинстве предприятий учет затрат во вспомогательных подразделениях ведется с последующим суммированием затрат или по центрам добычи нефти и газа;

- общепроизводственные и общецеховые расходы, как правило, учитываются в целом по предприятию, в том числе налоги, входящие в себестоимость и в частности НДС, и налоги от финансовых результатов.

В результате предприятия по-разному отражают затраты на добычу нефти и газа (особенно попутного). Это приводит к искажениям как во внутренней, так и внешней отчетности. Унификация классификационных признаков позволит сопоставить затраты головной и дочерних компаний.

Другие основания классификации становятся полезными при организации или реорганизации системы внутреннего контроля в вертикально-интегрированных компаниях. В частности группировка затрат по технологическим процессам позволяет определить и оценить результат работы отдельных бригад, которые в этом случае будут представлять места возникновения затрат (рис. 3).

Определяющим признаком для исчисления себестоимости 1 т нефти и 1 куб. м газа выступает классификация по статьям калькуляции. Нами были использованы отраслевые особенности возникновения затрат и нетрадиционный подход к выбору статей калькуляции. Сущность подхода заключается в принципе разнесения элементов по статьям калькуляции. Для расшифровки содержания статей по видам производств при классификации затрат нами принята следующая совокупность элементов затрат (см. таблицу).

Состав затрат нефтедобывающего комплекса

Элементы затрат согласно ПБУ 10/99	Предлагаемые элементы затрат
Материальные затраты	Сырье и основные материалы
	Электроэнергия
	Пар, вода
	Сжатый воздух (газ)
Затраты на оплату труда	Затраты на оплату труда
Отчисления на социальные нужды	Отчисления на социальные нужды
Амортизация	Амортизация
Прочие затраты	Транспортные расходы
	Услуги по ремонту
	Цеховые расходы
	Общехозяйственные расходы

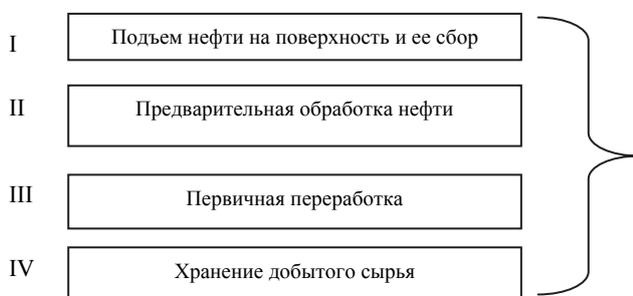


Рис. 3. Места возникновения затрат в нефтедобыче

Анализ организации учета затрат предприятий нефтегазового комплекса (ОАО «НК «Роснефть») по элементам позволил оптимизировать структуру

элементов затрат в каждой статье калькуляции. Так, например, комплексную статью калькуляции «Расходы на энергию по извлечению нефти», в которой предусмотрены элементы затрат «Электроэнергия», «Пар, вода», «Сжатый воздух (газ)», разбита на три статьи калькуляции по способу добычи: извлечение нефти механизированным, бескомпрессорным и компрессорным способом.

В целом предлагаемые признаки группировки затрат позволяют разрабатывать единые для ВИК методики распределения затрат на скважины нефтегазодобывающего комплекса с расшифровкой затрат по статьям калькуляции и элементам затрат, что соответствует запросам менеджмента головной и дочерних организаций.

Литература

1. Букалов, А.В. Основы методики управленческого учета затрат и калькулирования себестоимости для нефтедобывающего предприятия / А.В. Букалов // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 6.

2. Внутренние стандарты учета: «Расходы на освоение природных ресурсов», «Учет затрат и калькулирование себестоимости продукции, товаров, работ, услуг». – ОАО «Газпром нефть».

3. Маковей, С.Л. Применение иностранных стандартов отчетности для отражения деятельности по добыче нефти и газа российскими нефтяными компаниями / С.Л. Маковей // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 4.

4. Учет затрат на освоение природных ресурсов: положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 24/2011). Утверждено приказом Минфина Российской Федерации от 6 октября 2011 г. № 125н.

Поступила в редакцию 10 октября 2011 г.

Сюткина Минзиля Галиулловна. Соискатель кафедры бухгалтерского учета и анализа хозяйственной деятельности, ВЗФЭИ (г. Москва). Область научных интересов – бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности. E-mail: M.G.Syutkina@mail.ru

Syutkina Minzilya Galiullovnais a degree-seeking student of Business Accounting and Analysis of Economic Activities Department of All-Russian State Distance-Learning Institute of Finance and Economics, Moscow. Research interests: business accounting and analysis of economic activities. E-mail: M.G.Syutkina@mail.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

А.А. Усова, П.П. Масленников

Статья посвящена проблемам развития транспортно-экспедиционных предприятий в настоящее время. Авторами рассмотрены причины необходимости постоянного анализа внешней и внутренней среды предприятия сферы транспортных услуг, дано подробное описание факторов спроса на услуги по международным перевозкам автомобильным транспортом.

Ключевые слова: *фрахт, грузоперевозки, конкурентоспособность, транспорт, рыночные инструменты, сфера услуг.*

Современный рынок транспортных услуг характеризуется высоким уровнем конкуренции в силу наличия внушительного количества организаций, занимающихся грузоперевозками. Транспортно-экспедиционные компании активно используют инструменты маркетинга с целью удержания и улучшения существующих позиций.

Рынок перевозчиков делится на две группы: транспортные и экспедиционные компании. Первые – предприятия, в активе которых находится собственный автопарк, вторые – предприятия, занимающиеся исключительно экспедированием.

Экспедирование – это особый вид транспортных услуг, связанный с сопровождением и организацией перевозки грузов. Любой перевозимый товар необходимо упаковать, погрузить, разместить на транспортном средстве оптимальным образом, проследить за его сохранностью, спланировать наиболее выгодный с финансовой точки зрения клиента маршрут перевозки, разгрузить в пункте назначения и, при необходимости, переместить на склад.

Наличие собственного автопарка является конкурентным преимуществом, однако наличие обширной базы организаций и индивидуальных предпринимателей, имеющих в собственности грузовый автотранспорт, позволяет осуществлять экспедиционную деятельность с привлеченным транспортом. Так, крупное предприятие, в большинстве случаев при заключении договора фрахта (голл. vracht, нем. Fracht), плата владельцу транспортных средств за предоставленные им услуги по перевозке грузов) проверяет потенциального контрагента-перевозчика. Одним из основных критериев выбора поставщика услуг по транспортировке грузов является наличие внушительного уставного капитала, собственных автомобилей, недвижимость: клиент ограждает себя от сотрудничества с предприятием, у которого нечего будет отсудить в случае возникновения проблем с грузом по вине перевозчика [4].

Не менее важным критерием выбора клиентом перевозчика является репутация последнего: в

эпоху стремительного развития компьютерных технологий, передачи информации на высокой скорости сохранение положительного имиджа является не только одним из основных критериев конкурентоспособности любого предприятия, но и неотъемлемым атрибутом уважающего себя предприятия, чья деятельность нацелена на дальнейшее развитие совместно с другими участниками рынка.

Если в начале XXI века предприятия сталкивались с проблемой поиска клиента, то в настоящее время основной проблемой является наличие огромного числа компаний, стремящихся поработать с одним клиентом. Сейчас не является редкостью процедура проведения тендера. Чаще клиент, пользуясь поисковыми системами и базами данных, обращается к трем-пяти предприятиям-перевозчикам, называя им необходимые данные для расчета ставки фрахта. После сбора ответов предприятий-перевозчиков клиент выбирает компанию, которая предложила ему наиболее выгодные условия.

Зачастую под условиями понимают цену, качество и сроки доставки. Обратимся к каждому из понятий на примере международной перевозки сборных грузов из города в Германии на склад временного хранения в Челябинск [11].

Грузоперевозки автомобильным транспортом подразделяются на перевозки сборных и комплектных грузов: комплектные грузы – это грузы, которые предназначены для одного получателя, но погрузка которых происходит на разных складах, т. е. это полный прицеп товаров, принадлежащих одному лицу. Сборные грузы – это грузы любых размеров и объемов, которые перевозятся одним автотранспортным средством и состоят из нескольких партий товаров, предоставленных разными фирмами и предназначенных разным получателям. Международные грузоперевозки осуществляются еврофурами – тягачами с прицепами размером 13,6×2,45×2,45 м объемом 82 м³ грузоподъемностью 20–22 тонны [8].

Выявлена потребность клиента в перевозке груза на одной стандартной европаллете (размер

1,2×0,8×1,5 м, вес 500 кг). Данный груз попадает в категорию сборных, поэтому перевозчик отправляет на склад грузоотправителя машину с целью сбора груза и доставку его на консолидационный склад, который служит отправной точкой для регулярной перевозки сборных грузов по заданному маршруту. На консолидационном складе формируется фура со сборными грузами в г. Челябинск. На склад в Германии доставляются сборные грузы со всей Европы, в том числе и из Англии.

Когда фура со сборным грузом укомплектована по размеру или весу, прицеп пломбируется таможенным органом и направляется в сторону границы с таможенным союзом. Таможенный союз – форма торгово-экономической интеграции Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации, предусматривающая единую таможенную территорию, в пределах которой во взаимной торговле товарами не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. Далее фура пересекает границу Российской Федерации и приезжает на таможенную в Челябинской области. Заключительной процедурой перед доставкой груза на склад временного хранения является таможенная очистка – процедура выполнения комплекса формальностей, предусмотренных таможенными правилами, при ввозе (вывозе) товара. Без этой процедуры легальный вывоз или ввоз товара невозможен. Сложность выполнения этой процедуры варьируется в зависимости от вида груза. Принципы и правила таможенного оформления, в том числе проведения процедуры таможенной очистки закреплены законодательно в Таможенном кодексе Российской Федерации [9].

Клиент оплачивает консолидацию груза, т. е. сбор груза, доставку его до консолидационного склада и доставку его фурой со сборными грузами до пункта назначения. Сэкономить клиент может на доставке своего груза до консолидационного склада, провести таможенную очистку «с колес», т. е. забрать свой груз сразу после проведения процедуры таможенной очистки.

Под качеством оказанной услуги понимается транспортировка товара надлежащим образом без повреждения упаковки и в оговоренный срок. Существуют стандартные сроки доставки, например, с консолидационного склада в Германии в Челябинск фура доставит сборный груз за 2–2,5 недели. Сроки доставки груза до консолидационного склада в Германии варьируются в зависимости от расстояния от склада грузоотправителя до консолидационного склада.

При желании клиента доставку груза можно постараться ускорить, но зачастую сроки перевозки сборных грузов остаются неизменными. Сроки доставки комплектного варьируются в зависимости от требований клиента и средств, которые клиент готов потратить. Если клиенту необходимо

доставить комплектный груз в сжатые сроки и он готов заплатить за срочность, то транспортная компания может провести перевозку груза двумя водителями, которые будут вести тягач, подменяя друг друга.

Подобные манипуляции можно провести и со сборным грузом, однако в этом случае необходимо укомплектовать прицеп товарами, чьи грузополучатели готовы заплатить больше за срочность. Зачастую подобное не практикуется.

На рынке международных грузоперевозок автомобильным транспортом Челябинской области несколько основных игроков, такие как «Траско», «Асстра-Урал», «Лорри», «Транспортные традиции» и «Универсальные Транспортные Системы». Две последние компании не имеют собственного автопарка, занимаются исключительно экспедированием.

Зачастую клиент работает с несколькими перевозчиками, которые предлагают примерно одинаковые условия примерно одинакового качества; если не брать в расчет межличностные отношения, то основным фактором конкурентоспособности остается цена услуги. Поскольку на рынке международных грузоперевозок информация передается от предприятия к предприятию очень быстро, то ставку фрахта, озвученную одной транспортной компанией, очень быстро узнает и другая. Часто ставку конкурентов озвучивает сам клиент, чтобы «сбить цену».

Какой из используемых инструментов маркетинга является конкурентным преимуществом того или иного транспортного предприятия при относительно идентичных возможностях?

Проблема обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы транспортных услуг на основе развития рыночных инструментов в конкурентной среде приобрела особую актуальность. В работах отечественных и зарубежных авторов раскрываются общие проблемы обеспечения конкурентоспособности; так, в трудах Г.Л. Азоева, В.А. Лапидуса, М. Портера представлена современная концепция конкуренции и конкурентных преимуществ. В ней содержится обоснование научных подходов к обеспечению конкурентоспособности предприятий на основе формирования тех характеристик, свойств товара или услуги, что создают для предприятия определенное превосходство над своими прямыми конкурентами.

М. Портер и Ж. Ламбен относят такие характеристики к основной услуге, к услугам, сопровождающим основную, к формам сбыта и продаж, специфичным для предприятия или услуги. Однако завоевать наиболее выгодную позицию на рынке международных грузоперевозок невозможно без формирования и развития системы использования рыночных инструментов. Как отмечает С.А. Головихин, определение конкурентных преимуществ через свойства и характеристики товара может привести в ряде случаев к подмене понятия

конкурентного преимущества понятием качества товара, которое также определяется совокупностью его свойств. В связи с этим определение конкурентных преимуществ на основе свойств товара является нецелесообразным [2].

Труды М. Портера и Ж. Ламбена легли в основу работ Г.Л. Азоева, П.С. Завьялова, Р.А. Фатхудинова. Завьялов приводит свое понимание конкурентных преимуществ как «качества, которые отсутствуют или менее выражены у соперников» [10].

Изучение литературы показывает, что взаимодействие конкурентоспособности предприятия сферы транспортных услуг с развитием рыночных инструментов еще не стало предметом комплексного экономического исследования, что является своего рода ингибитором в процессе жизнедеятельности участников рынка транспортных услуг.

С целью разработки эффективного метода развития рыночных инструментов необходимо определить факторы эффективного спроса – спроса на услугу при условии цены, которая обеспечит предприятию прибыль, оправдывающую издержки производства услуг и которую покупатель готов заплатить. Адаптируя научную трактовку понятия «фактор» к спросу на услуги по международным перевозкам автомобильным транспортом, под факторами спроса транспортных услуг рекомендуется понимать причины, движущие силы процесса формирования спроса на услуги по грузоперевозке автомобильным транспортом, определяющие условия его формирования и его характер [5].

На рынке международных грузоперевозок автомобильным транспортом спрос формируют множество факторов, различных по степени влияния на спрос, происхождению, по возможности предвосхищения его возникновения и другие; поэтому существует необходимость проведения классификации факторов спроса на услуги по международным грузоперевозкам автомобильным транспортом.

Используя подход к классификации общих факторов спроса, описанного в труде П.С. Завьялова, рассмотрим факторы спроса на услуги по международным грузоперевозкам автомобильным транспортом как совокупность внешних и внутренних факторов [3].

К внешним факторам формирования спроса на услуги по международным грузоперевозкам автомобильным транспортом относятся условия внешней среды, в которых функционируют предприятия этой сферы.

К основным внешним факторам следует отнести общее экономическое состояние страны, характеризующееся уровнем инфляции, соотношением спроса и предложения, уровнем ставок по кредитам, курсом валют. Так, в период снижения курса евро выгодно заниматься ввозом продукции из стран Европы автомобильным транспортом. Вместе с повышением числа ввозимых грузов мо-

жет увеличиться объем потребления ввозимых товаров.

Не менее важно постоянно изучать политическую обстановку в Российской Федерации и странах импортерах/экспортерах продукции. Так, ставки фрахта в страны, где происходят государственные перевороты или войны, крайне высоки независимо от расстояния, поскольку в горячие точки и зоны повышенной опасности грузоперевозки осуществляются исключительно под конвоем; либо транспортные компании отказывают клиенту в перевозке до момента прекращения огня.

Темпы научно-технического прогресса непосредственно влияют на спрос посредством темпа морального старения товаров, улучшения потребительских свойств товара, внедрения новых технологий в производство. Так, введенный в эксплуатацию цех с новым оборудованием, позволяющий отказаться от поставок аналогичной продукции из другой страны, снижает спрос на услуги по международным грузоперевозкам, а внедрение нового метода изготовления продукции в стране-импортере на территорию Российской Федерации, удешевляющего его стоимость – наоборот – повышает спрос.

Природные условия также относятся к факторам формирования спроса, однако в отличие от изучения действий потребителей, данный фактор предлагается отнести к слабо контролируемым: в результате урагана перевозимый груз может повредиться, поэтому водители принимают меры по предотвращению попадания фуры с перевозимым грузом на территорию действия стихии.

Такие социальные факторы, как культура, уровень образования способствуют увеличению запросов потребителей, что, в свою очередь, положительно влияет на формирование потребности потребителей во владении вещами, не представленными на рынке территории проживания. Уровень общения сотрудников компаний-перевозчиков с существующими и потенциальными клиентами должен быть деловым вне зависимости от манеры общения самого клиента: профессионализм – это не только выработанная манера поведения, зарекомендовавшая себя в наилучшем свете в бизнесе, но и стабильность такого поведения не только в профессиональной сфере, но и в межличностных отношениях.

К психологическим факторам предлагается отнести мотивацию, восприятие клиентом услуги, цены, отношение клиента с контрагентами, ожидания клиентом от получения услуги по международным грузоперевозкам.

Благосостояние потребителей напрямую влияет на формирование спроса: чем выше доход потребителей, тем легче сформировать спрос на более затратные грузоперевозки.

Осознание потребителями собственных потребностей меняется из года в год. Если пять лет назад основным критерием для потребителей при выборе поставщика услуг международных грузоперевозок являлась цена, то в настоящее время

крупными игроками рынка грузоперевозок автомобильным транспортом активно пропагандируются долговременные отношения с клиентами, основанные на постоянном повышении качества обслуживания, уровня информированности клиента о состоянии перевозки, поддержании относительной стабильности цен при колебаниях на валютном рынке. Формирование спроса на услуги по международным грузоперевозкам автомобильным транспортом требует изучения психологии потребителя, выявления наиболее выгодного для клиента и перевозчика способа доставки груза, формирования модели принятия решений о перевозке по каждому отдельному предприятию. Если речь идет о крупном промышленном предприятии, то зачастую за выполнение перевозки груза отвечают несколько сотрудников, иногда несколько подразделений, работающих сообща: решение о необходимости разработки процедуры обоснования грузоперевозки автомобильным транспортом утверждается первым лицом компании, которое передает на исполнение ответственному лицу. Далее начальник отдела закупок совместно со специалистом по логистике, специалистом по маркетингу и экономистом проводят мониторинг рынка и в результате анализа полученных данных выявляют среднюю цену фрахта по рынку. После этого средняя цена фрахта сравнивается с информацией о ранее совершенных грузоперевозках автомобильным транспортом, рассчитывается рентабельность использования автомобильного транспорта для данной перевозки. Если экономист с точки зрения лучшего финансового результата обосновывает перевозку, первое лицо компании либо его заместитель приказывают специалистам отдела маркетинга либо отдела закупок инициировать процедуру тендера. Сначала собирается информация о желании участвовать в процедуре тендера у всех перевозчиков, с кем предприятие-потребитель ранее работало; далее тем перевозчикам, кто изъявил свое желание участвовать, рассылаются письма, в которых указываются параметры предстоящей сделки. Та транспортно-экспедиционная компания, которая предложит наиболее выгодные с точки зрения предприятия-клиента условия, считается победителем в тендере и осуществляет перевозку груза. Процесс принятия решений в каждой организации индивидуален, поэтому каждая транспортно-экспедиционная компания старается собрать как можно больше информации о клиенте.

Высокий уровень конкуренции создает необходимость изучать конкурентов: выявлять их стратегию поведения, их возможности и перспективы дальнейшего развития из деятельности, их особенности предоставления услуг, методы формирования лояльности потребителей.

К внутренним факторам относятся условия формирования спроса на услуги по международным грузоперевозкам автомобильным транспор-

том, которые создает сама транспортно-экспедиционная компания.

Технический уровень подготовленности собственного автомобильного парка: отсутствие поломок, строгое соблюдение графика технического осмотра, бесперебойное функционирование линии проводной связи в офисах компании и линии, обеспечивающей Интернет, отсутствие задолженностей перед провайдерами, обеспечивающими связь, включая мобильную.

Стандарт качества предоставляемых услуг: постоянно растущий уровень сервиса должен быть подтвержден аудиторской компанией, например, стандарт ISO, причем стандарт обслуживания клиентов не должен отличаться у разных филиалов. Манера общения с контрагентами, включая устную и письменную речь, стиль оформления документации должен быть адаптирован отдельно под каждый регион ответственности филиалов. Сюда же относится и предпродажное и послепродажное обслуживание: сотрудники компании при любых обстоятельствах выказывают свое расположение перед клиентом, стрессоустойчивы и грамотны.

Цена на международные грузоперевозки автомобильным транспортом варьируется в зависимости от структуры затрат на обеспечение процесса перевозки и особенностей перевозимого товара: важны вес, объем, габариты товара, класс опасности, температурные условия перевозки. Касательно сборных грузов доставка осуществляется «прямой машиной» – сбор груза со склада отправителя в автомобиль, направляющийся напрямую в пункт назначения либо через консолидационные склады: грузоотправитель отдает груз в фуру, направляющуюся на консолидационный склад, где формируется автомобиль со сборными грузами до пункта назначения. Также на формирование цены влияют затраты на продвижение, рекламу. При долговременных отношениях с клиентом, при внушительных объемах и частыми отгрузками компания-перевозчик может установить специальные цены для определенных клиентов.

Уровень квалификации персонала напрямую влияет на репутацию организации: чем выше уровень образования и профессионализм сотрудника, тем успешнее и быстрее он обрабатывает информацию, тем выше эффективность его работы. Важно собрать коллектив сотрудников, цель которых совпадает с целью компании, либо сотрудник готов достигать собственной цели посредством своей трудовой деятельности, и работа помогает двигаться к моменту ее реализации. Руководству организации необходимо создать комфортные условия для ведения бизнеса, поддерживать лояльность персонала, мотивировать работать на результат, поощрять за достижения [7].

Каждый фактор формирования спроса может действовать на спрос как позитивно, так и негативно в зависимости от экономико-социальных условий. Все факторы должны рассматриваться

сотрудниками транспортно-экспедиционного предприятия как возможность удовлетворения потребностей потребителей посредством их обращения в транспортную компанию.

В условиях современного рынка покупатели стали более требовательны и капризны, поскольку продавцы борются между собой за клиентов, создавая всё новые способы завлечения. Сотрудники предприятия развивают в себе доброжелательное отношение к контрагентам, лояльность своей компании, постоянный личностный и профессиональный рост [1].

С целью управления конкурентным положением предприятия сферы международных грузоперевозок автомобильным транспортом продолжают совершенствовать используемую концепцию маркетинга, ориентированную на потребителя. Девизу «Желание клиента для нас Закон!» сопутствуют и действия игроков рынка, поэтому определить, какие из используемых инструментов маркетинга будут являться конкурентными преимуществами предприятия, удаётся с честью сотрудникам транспортных компаний. Знаменитая фраза И.В. Сталина «Кадры решают всё» не теряет своей актуальности [6].

Литература

1. Антоненко, П.П. *Пиратство XXI века / П.П. Антоненко // Современные проблемы менеджмента и маркетинга: теория и практика: сборник научных трудов студентов факультета коммерции: под ред. Ю.В. Асташиовой.* – Челябинск, 2007. – 93 с.
2. Головихин, С.А. *Конкурентные преимущества машиностроительных предприятий: монография / С.А. Головихин.* – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2005. – 169 с.
3. Завьялов, П.С. *Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: учеб. пособие / П.С. Завьялов.* – М.: ИНФРА-М, 2002. – 496 с.
4. *Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ).* – М.: ЦБНТИ Минавтотранс РСФСР, 1990.
5. Лопатников, Л.И. *Экономико-математический словарь: словарь современной экономической науки.* – 5-е изд., перераб. и доп. / Л.И. Лопатников. – М.: Дело, 2003. – 520 с.
6. Невежин, В.А. *Застольные речи Сталина. Документы и материалы / В.А. Невежин.* – СПб., 2003. – 195 с.
7. Неживенко, Е.А. *Взаимодействие конкурентоспособности и образовательного потенциала машиностроительного предприятия / Е.А. Неживенко; Челяб. гос. ун-т.* – Челябинск, 2003. – 305 с.
8. *Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2011 г. № 272 «Об утверждении Правил перевозок грузов автомобильным транспортом» (с изменениями от 30 декабря 2011 г.).*
9. *Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17).*
10. Фатхутдинов, Р.В. *Управление конкурентоспособностью организации: учеб. пособие / Р.А. Фатхутдинов.* – М.: Изд-во «Эксмо», 2005. – 544 с.
11. *Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации».*

Поступила в редакцию 6 июня 2012 г.

Усова Анастасия Анатольевна. Кандидат экономических наук, заведующая кафедрой «Менеджмент», Уральский социально-экономический институт (г. Челябинск). Область научных интересов – совершенствование механизма стратегического управления на агропредприятиях молочной специализации. Контактный телефон: (8-351) 267-92-88, 8-908-90-90-111. E-mail: usova74@mail.ru.

Anastasia Anatoljevna Usova, Candidate of Science (Economics), head of the Department of Management, Ural Social and Economic Institute (Chelyabinsk). Research interests: improving the mechanism for strategic management of agricultural enterprises with dairy sphere. Contact phone: (8-351) 267-92-88, 8-908-90-90-111. E-mail: usova74@mail.ru

Масленников Павел Павлович. Аспирант очной формы обучения кафедры «Оценка бизнеса и конкурентоспособности», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – экономика, анализ и планирование деятельности предприятий сферы транспортных услуг. Контактный телефон: (8-351) 265-49-56, 8-908-0-555-990. E-mail: pavel_chel@list.ru.

Pavel Pavlovich Maslennikov, full-time postgraduate student of the Department of Business and Competitiveness Assessment of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: economics, analysis and transport services enterprises planning. Contact phone: (8-351) 265-49-56, 8-908-0-555-990. E-mail: pavel_chel@list.ru

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

УДК 339.726
ББК У9(2)267.25

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА МИРОВОГО ФОНДОВОГО РЫНКА НА АДЕКВАТНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

С.В. Каледин

Статья посвящена проблемам перманентности развития отечественной экономики в условиях второй волны мирового кризиса. Сделаны предложения по совершенствованию анализа и оценки финансово-экономического состояния и развития хозяйствующих субъектов с целью повышения их инвестиционной привлекательности и улучшения финансовых результатов.

Ключевые слова: инвестиции; адекватность оценки; анализ; финансово-хозяйственная деятельность; дополнительные источники информации; дополнительные исходные данные; современные методики оценки.

Актуальность обозначенной в названии статьи проблемы определяется: *во-первых*, тем, что несмотря на беспрецедентный рост золотовалютных запасов государства, резервного и стабилизационного фондов финансов РФ, связанного, прежде всего с благоприятной конъюнктурой цен энергоносителей на мировых рынках, росте ВВП, в настоящее время сложилась ситуация, при которой отечественные предприятия вновь стали остро нуждаться в инвестициях со стороны отечественных и западных инвесторов.

Такое положение связано с тем, что отечественная наука отстает от хозяйственной практики в вопросах оценки финансово-хозяйственной деятельности отечественных компаний, особенно это касается вопросов прогнозирования вероятности банкротства наших предприятий. Используя устаревшие методики российских и зарубежных ученых-экономистов, эксперты и аналитики оценивают состояние большинства отечественных компаний как кризисное или предкризисное, выставляя рейтинговые оценки, ставящие под сомнение платежеспособность российских компаний.

Во-вторых, несовершенство действующих методик оценки деятельности хозяйствующих субъектов проявляется и в том, что не менее трех четвертей из них, по данным Союза промышленников и предпринимателей, попадают в категорию неустойчивых, неплатежеспособных. Это приводит к тому, что российские компании «отрезаются» от потенциальных инвестиционных потоков, попадают в ситуацию хронического недоинвестирования, тем самым российской экономике наносится существенный материальный ущерб.

Вопросам разработки эффективных инвестиционных программ были посвящены встречи

президентов России В.В. Путина и Д.А. Медведева с руководителями ведущих финансово-промышленных групп, монопольных отраслей, крупных компаний и представителями кредитного сектора экономики. В последнее время проводятся экономические форумы в Москве, Санкт-Петербурге и регионах России, посвященные вопросам инвестирования отечественных компаний, что привело к значительному увеличению инвестиционных потоков (с 12,0 млрд долл. США в 2001 г. до 500,0 млрд долл. США в текущем году).

Однако происходящие негативные процессы в мировой экономике – кризис ипотечного кредитования, банкротство крупнейших кредитных учреждений США, обрушение фондового рынка – требуют дополнительных усилий по сохранению наметившихся положительных тенденций по привлечению инвестиций в экономику и повышению инвестиционной привлекательности отечественных компаний.

В связи с этим, *в-третьих*, современное представление о состоянии экономики в стране на различных этапах её развития ставит перед учеными-экономистами ряд существенных вопросов относительно теоретических аспектов оценки деятельности хозяйствующих субъектов. Общеизвестно, что в настоящее время как в России, так и за рубежом при оценке финансово-экономического положения той или иной российской компании, независимо от того, кто проводит эту оценку, используются теория и методики известных отечественных и зарубежных ученых, основанные исключительно на строго ограниченном наборе коэффициентов, рассчитанных только на балансовых (отчетных) данных хозяйствующих субъектов и которые необъективно учитывают реалии современной экономики.

Поэтому, *в-четвертых*, для адекватной оценки деятельности и вероятности банкротства предприятий требуются новые, дополнительные источники информации для формирования дополнительных исходных данных при разработке в последующем современных методик.

Деятельность любого предприятия ориентирована на получение определенных результатов. Однако одни предприятия уверенно достигают поставленных целей, другие работают менее успешно. Многие успех деятельности связывают с выбором вида деятельности, наличием достаточных ресурсов и умением ориентироваться в бурном море рыночной экономики. Удачное функционирование хозяйствующего субъекта, бесспорно, зависит от правильной начальной ориентации и благоприятных исходных условий его деятельности – обеспеченности материальными, финансовыми и трудовыми ресурсами. Однако значительную роль играет и то, как управляется предприятие в условиях хозяйственных неожиданностей, инфляционных сюрпризов, жесткой конкуренции. Управление в широком смысле как сложный социально-экономический процесс означает воздействие на сам процесс, объект, систему для сохранения их устойчивости или перевода из одного состояния в другое в соответствии с заданными целями. Управление в узком смысле представляет собой конкретные способы (методы) воздействия на объект для достижения конкретной цели. Управление осуществляется на основе различных форм и методов воздействия на объект управления.

Исходя из этого, *в-пятых*, требуется критическое переосмысление существующих методик и разработка принципиально новой идеологии, которая заключалась бы во включении в результирующие оценки деятельности и вероятности банкротства хозяйствующих субъектов политическую (внешнюю для оцениваемого субъекта) и социальную составляющие. Требуются новые подходы к оценке деятельности хозяйствующих субъектов, которые в совокупности должны лечь в основу новой методологии.

Чем вызвано заострение внимания к новому подходу анализа и оценки финансового и экономического состояния хозяйствующих субъектов? На наш взгляд, существовавшие до настоящего времени методики не учитывали целый ряд переменных величин, существенно влияющих на экономику и финансы на микро-, мезо- и макроуровнях. В алгоритмы расчетов показателей не были заложены **политическая** (или объективная, внешняя) и **социальная** (в основном субъективная или внутренняя) составляющие. А ведь из классической теории нам известно, что политика представляет собой концентрированное выражение экономики. При этом достаточно вспомнить «черный вторник», «дефолт» и прочие удары по экономике страны со стороны политической составляющей.

На экономику хозяйствующих субъектов не могут не влиять:

- принятие политических решений лидерами стран, или даже хотя бы их политические заявления;
- состояние мировой экономики в целом, уровень мировых цен на энергоносители, сырьё, материалы, высокотехнологичную продукцию машиностроения, продукцию химической, оборонной отраслей, сельского хозяйства;
- общее состояние национальной экономики государства (индексная оценка);
- уровень и динамика инфляции;
- ставка рефинансирования Центрального Банка России;
- динамика курса национальной валюты;
- изменения в налоговом законодательстве.

Перечисленное выше автор отнес бы к «политической» или «внешней» составляющей анализа хозяйствующего субъекта.

К **«социальной»** составляющей представляется логичным отнести кадровую политику в хозяйствующем субъекте. Не секрет, что порой, чтобы подготовить специалиста на предприятии на конкретном рабочем месте, требуется не один год. «Текучесть» кадров, непродуманная кадровая политика (подготовка, переподготовка кадров, преемственность, организация труда и заработной платы, социальный пакет, ипотека и пр.) не могут не повлиять на финансовую устойчивость, деловую активность и др. показатели финансового анализа, экономическую стабильность хозяйствующего субъекта.

Из сказанного логичным выглядит предположение о том, что тех первоисточников, которые в основном использовались до настоящего времени для анализа финансово-хозяйственной деятельности (исключительно отчетные балансовые данные) в современной экономике, недостаточно.

В практической деятельности порой приходится сталкиваться с такими ситуациями, когда после проведения ревизии финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования, внешнего, либо внутреннего аудита, после приведения бухгалтерского учета в соответствие с нормативными документами по бухгалтерскому учету, подтверждения реальности баланса при анализе по классической теории и методике, приходилось признавать структуру баланса неудовлетворительной, вероятность банкротства предприятия или компании – как весьма значительную, а в целом состояние этих хозяйствующих субъектов как кризисное. Но прошли годы, а эти предприятия не только не обанкротились, но еще и приумножили свои капиталы. Бывает и наоборот. Встает вопрос: почему, в силу каких объективных либо субъективных факторов это происходит?

Если критически взглянуть на классическую экономическую теорию финансового анализа, то нельзя не заметить, что все известные методики

ученых-экономистов строятся на одной базе – бухгалтерской отчетности компаний и предприятий. И по сути, оценка состояния предприятия была сведена к анализу бухгалтерской отчетности, а не непосредственно к анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а это не одно и то же. Опуская вопросы о необходимости совершенствования бухгалтерской отчетности в современных условиях, нельзя не сказать о том, что того набора инструментария и первичных источников информации для оценки финансово-экономического состояния отечественных предприятий становится недостаточно. Слишком много факторов как объективного, так и субъективного характера воздействует на экономику в государстве на микро-, мезо- и макроуровнях, и, продолжая использование устаревших методик, нам не только не удастся реально оценить финансовое положение хозяйствующих субъектов, но и в определенной степени экономике государства наносится существенный ущерб. Это можно объяснить и тем, что, используя чисто классические расчеты, переставшие отвечать современным реалиям, мы должны признать, что большинство российских компаний не вписываются в те критериальные оценки вероятности банкротства, которые определены в отечественных и западных методиках, что

ведет к недоверию к нашим предприятиям со стороны потенциальных инвесторов.

В настоящее время, в условиях кризиса мировой экономики, используемые до настоящего времени традиционные методы анализа и оценки финансово-экономической деятельности, определения вероятности банкротства отечественных компаний перестали отвечать требованиям экономики современной России в части реальности и адекватности этой оценки.

Требуется включить в традиционные расчеты (по данным бухгалтерского учёта), с учётом их корректировки, дополнительные расчеты, основанные на сведениях о принимаемых законах, подзаконных актах, локальных нормативных документах, сведениях о ставках рефинансирования ЦБ РФ, информации о размерах инфляции, котировках на отечественных и мировых фондовых рынках, данных Госкомстата России.

Только адекватная оценка финансово-экономического состояния, вероятности банкротства отечественных предприятий сможет предоставить отечественным компаниям дополнительные возможности по привлечению инвестиций в хозяйственную деятельность, а через налоговые поступления – в экономику государства.

Поступила в редакцию 16 июля 2012 г.

Каледин Сергей Викторович. Доктор экономических наук, профессор торгово-экономического факультета, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – анализ, адекватность оценки деятельности хозяйствующих субъектов, повышение их инвестиционной привлекательности. Телефон: 8-908-054-2272. E-mail: sergei_kaledin@mail.ru

Sergey Viktorovich Kaledin, Doctor of Science (Economics), professor of Trade and Economics Faculty of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: analysis, evaluation of the adequacy of economic entities, enhancing their attractiveness. Tel.: 8-908-054-2272. E-mail: sergei_kaledin@mail.ru

ЗАРУБЕЖНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ НА ИНВЕСТИЦИОННОМ РЫНКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: УЧЕТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СТАТИСТИКА И АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ

С.В. Каледин

Статья посвящена актуальным проблемам привлечения инвестиционного капитала и взаимодействию российских компаний с потенциальными зарубежными инвесторами (в частности, с Европейским Банком Реконструкции и Развития). Несомненно, грамотная и взвешенная позиция отечественных хозяйствующих субъектов поможет им в условиях нестабильной экономики, второй волны кризиса мировых финансовых и фондовых рынков повысить свою инвестиционную привлекательность и даст возможность получить дополнительные финансовые ресурсы для своего развития, и, как следствие – для развития российской экономики в целом.

Ключевые слова: Европейский Банк Реконструкции и Развития; принципы и правила предоставления кредитов; вторая волна кризиса мировых финансовых и фондовых рынков; дополнительные финансовые ресурсы; финансирование проектов ЕБРР.

Европейский Банк Реконструкции и Развития (ЕБРР) является крупнейшим кредитным учреждением Западной Европы с практически неограниченными возможностями по реализации инвестиционных проектов, как на государственном уровне, так и на уровне муниципальных образований и частных (акционерных) компаний. Заслуживают особого внимания привлекательность условий предоставления кредитов и займов. В отличие от отечественных кредитных организаций – это, во-первых, значительные объемы кредитования (верхнего предела практически не существует), во-вторых – сроки предоставления кредитов и займов – до 15-ти лет, в-третьих, несравнимо низкий, в сравнении с отечественными банками – ссудный процент, и, в-четвертых – отсрочка начала погашения кредита до 2-х лет. При всем при этом какие-либо гарантии (со стороны государственных органов, банков) желательны, но не обязательны. Вместе с тем ЕБРР в связи с перечисленными преимуществами предъявляет весьма жесткие условия финансирования инвестиционных проектов.

Принципы и правила предоставления кредитов и займов Европейским Банком Реконструкции и развития для частных инвесторов

Ниже рассматриваются вопросы для подготовки необходимых сведений и документов при обращении в Европейский Банк Реконструкции и Развития за финансированием. В каждом проекте есть свои элементы риска производственного, сбытового, финансового или правового. ЕБРР предварительно оценивает потенциальные риски до принятия обязательств о выделении средств на проект, а также рекомендует действия для клиента как можно смягчить и/или поделить эти риски со спонсорами.

При принятии решений о финансировании ЕБРР исходит лишь из достоинств предлагаемого

проекта и потому проводит детальный анализ проекта и его предлагаемой структуры. При этом анализе во внимание принимаются финансовые, коммерческие и правовые аспекты проекта, а также условия, в которых он будет выполняться. Изучение вопроса, естественно, упрощается своевременным представлением соответствующих сведений. В статье говорится о том, какие сведения необходимы для такого анализа – и чем раньше ЕБРР получает эти сведения, тем быстрее он может отреагировать на требования инвестора.

Не все категории сведений могут касаться конкретно проекта. Уровень детализации, требуемый по каждой категории, будет различным в зависимости от характера проекта, который будет представлен. При приведении анализа Банк действует гибко, и для согласования объема сведений следует связываться с Банком заблаговременно. Поскольку до окончательного одобрения проект представляется на предварительное рассмотрение, то предоставление информации и документов может проводиться поэтапно, в соответствии с порядком прохождения проектов в Банке.

Информация, которую Банк просит предварительно представить, подразделяется на три составляющие.

Часть I – операционная и проектная информация.

В этих разделах речь идет об элементах, относящихся к концепции, роли, производству, рынкам и управлению самим проектом.

Часть II – финансовая информация.

В этих разделах речь конкретно идет о финансовых аспектах проекта, в том числе стоимости проекта, плане финансирования, и предполагаемых финансовых результатах.

Часть III – экологическая и нормативная информация.

В этих разделах дано описание нормативных условий, в которых будет осуществляться проект, и прилагаются соответствующие документы.

Полезно, чтобы во всём проектом предложении все доводы в максимальной степени обосновывались соответствующими данными.

Операционная и проектная информация

Проект

Для знакомства с проектом целесообразно предварить его кратким вступлением. В него следует включить описание проекта, который предлагается для финансирования ЕБРР, особо выделив, идет ли в данном случае речь о начале работы «с нуля» или о расширении существующего бизнеса и о приобретении/приватизации или о совместном предприятии. В этом вступлении полезно указать на предполагаемое использование средств – строительство, оборотный капитал и т. д.

Необходимо также в соответствующих случаях сообщить, как готовился проект, в каком состоянии он находится сегодня и почему компания обращается за финансированием в ЕБРР, а не другие кредитные организации. Краткий проект графика осуществления позволит ЕБРР быстро оценить, какой внутренний процесс подходит для этого проекта. В этом кратком обзоре должны быть указаны сроки завершения объекта, включая установку оборудования и начало производства.

Спонсоры проекта

При оценке запроса на финансирование ЕБРР нужно будет связаться с лицом, принимающим решения по проекту. Обычно это спонсор проекта, сторона, отвечающая за выдвижение проекта и его конечное осуществление. Спонсором может быть как компания, к примеру, будущий заемщик, или третья сторона (подрядчик или потенциальный покупатель продукции заемщика). Обычно спонсор бывает крупным акционером проекта и вносит вклад в акционерный капитал как деньгами, так и натурой. Помимо этого, спонсор иногда играет в проекте – после его завершения – вспомогательную роль.

Спонсор руководит разработкой проекта и отвечает за обеспечение его успеха. ЕБРР нужно, чтобы спонсор был глубоко заинтересован в проекте и чтобы Банку была представлена подробная информация обо всей поддержке, которую спонсор окажет проекту в том, что касается акционерного капитала, управленческого опыта, деятельности, производства и сбыта.

Опыт деятельности

Спонсор, обладающий опытом работы в данной отрасли, будет знаком с рисками и сможет принимать стратегические, коммерческие и финансовые решения в отношении субъекта, обращающегося за финансированием («компания»). Наличие спонсора означает для ЕБРР, что организация, знающая это предприятие, готова рисковать деньгами в компании. По возможности требуется указать отдельно, что спонсор знает о предпри-

ятии и на какой вклад он готов, исходя из своего опыта. Полезным будет даже краткое описание аналогичных проектов, в которых принимал участие спонсор. Если проект связан с расширением существующих мощностей, а спонсор и компания являются одним и тем же лицом, то в этом разделе следует рассказать о предыдущей деятельности компании и любом накопленном опыте в области расширения, в частности следующее:

- требуется краткое описание деятельности с момента создания;
- сообщение о правовой форме ее учреждения, составе акционеров и характере коммерческого управления;
- указание национальной принадлежности;
- привести организационную схему и отметить последние изменения;
- назвать основные банки и основных клиентов, которые при необходимости могут дать отзывы.

Финансовое положение

Данные о финансовом положении спонсора позволят ЕБРР оценить его репутацию. В частности, оно является ключевым показателем успешности деятельности самого спонсора. ЕБРР может полагаться на спонсора в том, что касается текущей поддержки проекта, и степень доверия будет зависеть от состояния финансового здоровья спонсора. **Спонсор должен приложить финансовые отчеты за последние три года, прошедшие, если это возможно, аудиторскую проверку**, а также документально подтвердить любые заслуживающие внимания моменты за эти три года. Если акционер является физическим лицом, то ЕБРР должен знать, каким имуществом он владеет, к примеру, акциями других компаний или денежными поступлениями от других предприятий.

Другие акционеры

В случае участия в проекте других акционеров спонсор должен предоставлять сведения об их роли, предполагаемых правах/праве голоса соответствующих сторон и порядке подбора этих сторон.

Требуется также информация о размерах, собственности и послужном списке этих акционеров, а также о том, предоставляют ли какие-либо из этих других акционеров финансовую поддержку или гарантии проекту. **Необходимо приложение финансовых отчетов этих акционеров за три года деятельности.**

Продукция

В этом разделе требуется подробное описание продукции или услуг, с которыми предполагается выход на рынок. В большинстве случаев ЕБРР будет просить независимую третью сторону дать оценку предлагаемой продукции или ассортимента продукции, поэтому в настоящий раздел следует включить исчерпывающую информацию, позволяющую провести такой обзор.

Важно привести основные характеристики своей продукции, сравнить ее с продукцией кон-

курентов и показать ее преимущества для потенциальных потребителей.

Среди прочего, следует объяснить, исходя из характеристик продукции, почему клиент станет покупать продукцию компании, а не продукцию конкурентов. Следует подробно рассказать о преимуществах и недостатках продукции компании в сравнении с существующей продукцией и ясно показать, каким образом проект улучшит, изменит или заменит существующую продукцию.

Производство

ЕБРР оценивает производственный процесс, чтобы убедиться, что выбранный процесс обеспечит конкурентоспособность производства, независимо от таких обусловленных конкретными обстоятельствами преимуществ, как стоимость рабочей силы и налоговые льготы. Ниже приводится пять информационных позиций, причем на первый план могут выдвигаться разные из них:

1. Местонахождение

Здесь требуется обоснование местонахождения объекта. Следует увязать, каким образом местонахождение влияет на стоимость проекта в том, что касается:

- перевозок;
- наличия сырья и трудовых ресурсов;
- близости к потребителям и поставщикам;
- наличия электро- и водоснабжения.

2. Производственные мощности и оборудование

В этом разделе необходимо описание производственных мощностей и требуемого оборудования:

- насколько современны производственные мощности?
- какая понадобится реконструкция?
- сравнительная характеристика действующего оборудования и оборудования других производителей.

3. Производственный процесс

Описывается производственный процесс, включая по возможности, информацию о:

- производственном или эксплуатационном процессе;
- производственных или эксплуатационных преимуществах;
- производственных или эксплуатационных мощностях.

4. Вводимые ресурсы и затраты

Одним из наиболее важных компонентов для ЕБРР является анализ вводимых ресурсов и стоимости материалов, поэтому требуется:

* перечисление наиболее важных вводимых ресурсов, необходимых для производственного процесса;

* объяснение, откуда предполагается получение вводимых ресурсов и как будет производиться снабжение ими;

* описание условий оплаты;

* указание о том, рассматривался ли вопрос о

других источниках снабжения;

* разбивка вводимых ресурсов, которые будут оплачиваться в СКВ и в местной валюте.

5. Рабочая сила

В описание рабочей силы должны входить подробные сведения о предполагаемых потребностях в кадрах. В частности, необходимо дать разбивку на частных и иностранных специалистов с приведением сроков полного комплектования кадрами.

Рынок

Банк требует охарактеризовать тот рынок, на который компании предстоит поставлять свою продукцию, и подробно остановиться на том, каким образом компания намерена внедриться на рынок (новый рынок, сложившийся рынок или зрелый рынок). Тип рынка является ключевым элементом при определении связанного с проектом риска и надежности денежных поступлений от проекта. В зависимости от характера проекта требуется указание каких-либо схем финансирования, которыми в рамках проекта могут пользоваться потенциальные клиенты.

Определение целевых рынков

В этом разделе требуется разъяснение, как проводилась классификация клиентуры и обеспечивалась ориентация на нее. Следует провести различие между имеющейся и потенциальной клиентурой, охарактеризовать объем рынка и предполагаемую активность спроса. В частности, если предполагается экспортировать продукцию, требуется разъяснение, как решить эту задачу и о каких экспортных рынках идет речь.

Доля рынка и объем реализации

Здесь требуется описание эволюции рынка за последние два–три года и его предполагаемую эволюцию в последующие пять лет. На какую долю рынка и объем реализации, по мнению компании, можно было бы рассчитывать в течение ближайших двух–пяти лет с учетом указанных выше тенденций развития рынка. Необходимо указание о данных обязательствах или уже заключенных договорах на закупку продукции.

В характеристику тенденций развития рынка и оценку его состояния следует, в частности, включить описание своей продукции, конкурентов и клиентов.

Конкуренты

Следует рассказать о конкурентах на рынке. Кто они и какую часть рынка они контролируют? Как вели себя конкуренты в последние три года и каковы их планы на будущее? Как они могут отреагировать на проект?

Ценовая стратегия

В этом разделе требуются рассуждения о ценовой стратегии и, по возможности, сравнение ее с ценовой стратегией конкурентов. Необходимо указание, как можно, следуя своей ценовой стратегии:

- внедриться на рынок,
- удержать и увеличить свою долю на рынке,

- сохранить свою норму прибыли.

Наряду с описанием ценовой стратегии следует привести анализ изменения цен на продукцию в прошлом, дать оценку ключевых ценообразующих элементов (стоимость факторов производства, способность потребителей реагировать на изменения и изделия-заменители). Если продукцию предполагается экспортировать, требуется изложение стратегии работы на экспортных рынках и с подробным указанием, сбыт каких видов продукции будет приносить доходы в СКВ и каких – в местной валюте.

Сбыт

Требуется изложение, как компания намерена организовать сбыт своей продукции:

- организация/стимулирование службы сбыта компании;
- сеть сбыта продукции;
- механизм взимания платы по счетам;
- стратегия в области рекламы/пропаганды торговой марки.

Важно провести разграничение между имеющейся сетью сбыта и новой сетью, которую предстоит создать.

Управление

Активность и качество управления – ключевые моменты для успеха проекта. ЕБРР нужно оценить сильные и слабые стороны управления проектом:

- необходимо указание того, кто из спонсоров направляет своих сотрудников в руководство проекта;
- каковы структура управления и взаимоотношения между различными отделами и/или сотрудниками (можно привести схему);
- каковы функции каждого подразделения;
- как происходит обмен информацией между отделами и руководством;
- как осуществляется контроль за работой.

В отношении лиц, занимающих наиболее важные руководящие посты (генеральный директор, финансовый директор и директор по производству), полезно приложить их краткие характеристики с указанием имени, фамилии, выполняемых обязанностей и опыта работы по специальности.

Финансовая информация

Стоимость проекта

Европейскому банку требуется точная разбивка расходов по проекту и использования средств, особенно использования средств ЕБРР. Эта информация должна представляться на относительно ранней стадии разработки проекта.

Ниже перечисляются некоторые из подлежащих включению элементов:

- как составлялась смета расходов (например, затраты поставщиков, стоимость работ, особые расходы), кем (самим предприятием или независимым подрядчиком) и предполагаемая степень точности сметы;
- сроки производства расходов;

- данные о любых уже произведенных затратах;

• методология оценки вкладов в натуральном выражении или имеющихся активов;

• сведения о происхождении оборудования, материалов и т. п., особенно если они предоставляются одним из спонсоров;

• сведения о резервах на непредвиденные расходы, включенных в стоимость проекта, где возможен перерасход и обеспечено ли достаточное резервное финансирование на случай перерасхода.

В стоимость проекта следует включать любые возможные затраты на обеспечение и страхование. Такие затраты, как правило, производятся до подписания соглашений о финансировании, однако они могут покрываться из предоставляемых компанией средств.

Осуществление проекта и закупки

ЕБРР может полагаться на спонсора, который самостоятельно или путем найма подрядчиков осуществляет проект экономно и соблюдая установленные сроки. Чтобы Банк мог оценить риски, связанные с осуществлением проекта, требуется:

- кратко изложить связанные с его осуществлением мероприятия, указав имена и фамилии лиц и названия организаций, отвечающих за осуществление отдельных частей проекта;
- обосновать выбор этих организаций и дать описание их прошлой деятельности;
- по возможности, описать характер договоров с этими организациями, перечислив, в частности, обязательства о завершении проекта, график выплат по ходу производства работ и контрактные обязательства, связанные с выполнением проекта;
- представить подробный график осуществления и сроков освоения средств;
- указать установленные контрольные сроки в рамках графика осуществления проекта и планы обеспечения по их соблюдению;
- сообщить о любых своих резервных планах на случай задержек на начальном этапе.

При утверждении финансирования проекта ЕБРР настаивает на транспарентности закупок и проведении их на строго коммерческих началах, поэтому спонсору следует очень внимательно отнестись к этому вопросу. В частности:

– указать и обосновать предложенный метод закупки товаров, услуг и оборудования на средства ЕБРР;

– подтвердить, что товары, услуги и оборудование были закуплены на строго коммерческих началах и на соответствующих коммерческих условиях (просьба указать, где могут быть отходы от коммерческих принципов);

– указать характер договоров (под ключ и т. д.) по проекту.

В ряде случаев ЕБРР будет привлекать третью сторону для анализа хода проекта и сообщения о любых потенциальных узких местах или перерасходе.

Источники финансирования

В этом разделе рассматривается вопрос о том, каким образом будут покрываться указанные выше затраты. Как правило, ЕБРР будет лишь одним из нескольких источников финансирования. Действительно, Банк будет поощрять спонсора к прямому инвестированию в акционерный капитал и к поиску других потенциальных источников финансирования. Если проект сопряжен с расширением существующего объекта, ЕБРР может проявить готовность сам финансировать проект при условии, что участие Банка в компании останется в пределах 35 % от долгосрочной капитализации компании.

Почему ЕБРР привлекает других инвесторов к софинансированию проекта?

1. Разделение рисков – ЕБРР хочет убедить себя, что организации, имеющие непосредственный опыт ведения дел, готовы рисковать своими деньгами при поддержке проекта как стоящего того начинания.

2. Стимул – ЕБРР хочет подтолкнуть другие финансирующие организации к участию в проекте либо через предоставление кредитов, либо через участие в акционерных капиталах.

Если спонсор испытывает затруднения в привлечении другого финансирования, особенно для кредитования, желательно с самого начала связаться с ЕБРР. Банк сможет оказать содействие в привлечении других кредитных учреждений, после того как согласована структура финансирования.

Когда проект связан с расширением существующих объектов, следует предоставить текущий баланс, отчет о доходах и отчет о движении кассовой наличности (если возможно, после проведения аудиторской проверки по международным нормам) существующего предприятия.

В информацию об источниках финансирования должны входить следующие сведения.

Акционерный капитал

Кто предоставляет акционерный капитал и в какие сроки?

Сколько акционерного капитала вносится наличными и сколько в натуральном выражении?

Как осуществляется распределение паев и на какой основе (включая участие сотрудников/ работников, если таковое имеет место)?

Если к ЕБРР будет обращена просьба о предоставлении акционерного капитала, каким образом, по мнению спонсора, Банк сможет изъять капитал (Банк не намерен быть акционером на постоянной основе)?

Кредиты

- Кто предоставляет кредиты для проекта?
- Кто, как ожидается, будет старшими и младшими кредиторами?
- О каких валютах идет речь?
- Связаны ли какие-либо кредиты такими условиями, как льготные процентные ставки или

обязательные закупки товаров и услуг?

- Каковы условия всех остальных, относящихся к проекту или уже находящихся на балансе проекта кредитов?

Соответствующие вспомогательные соглашения. Требуется описание любых соглашений, которые будут влиять на вышеприведенную структуру, например:

- соглашения о продаже/закупочные соглашения;
- любые гарантии спонсоров/третьих сторон;
- другие вспомогательные соглашения;
- поддержка правительства (то есть дотации, налоговые льготы).

Обеспечение и залог

По возможности, требуется указать характер обеспечения, которое могут получить кредиторы по проекту. В частности, важно подробно указать виды существующих залговых, прав удержания и обременений.

Финансовый обзор и ожидаемые результаты деятельности

Этот раздел должен дать ЕБРР возможность оценить способность проекта обеспечивать поступление наличности в объеме, достаточном для обслуживания долга или выплаты дивидендов, когда речь идет об инвестициях. Сроки прогнозов должны совпадать со сроками кредита/инвестиции, которые планируется получить.

Основные исходные предпосылки

Банк просит представить с разбивкой по годам данные:

- об объеме продаж и ценах на продукцию, включая скидки и комиссии;
- о расходах на основную деятельность, включая рабочую силу:
 - число работников;
 - среднюю заработную плату, сырье в местной и иностранной валюте;
 - транспорт;
 - коммунальные услуги, сбыт и управление;
- о капитальных затратах на годичной основе на текущий ремонт;
- об оборотном капитале: дать разбивку предложений относительно того, какими должны быть:
 - товарные запасы: как сырье, так и готовая продукция;
 - условия оплаты счетов компании;
 - условия оплаты счетов поставщиков.

Финансовые прогнозы

- счет прибылей и убытков/счет доходов, включая предполагаемые дивиденды;
- баланс, начиная с первого года и далее;
- поток денежной наличности от основной деятельности и чистый поток денежной наличности с указанием источников и использования денежной наличности – это должно быть увязано с двумя пунктами выше;
 - график погашения кредитов и уплаты процентов с указанием сроков и условий существующих

щей/новой задолженности и подлежащих уплате по кредитам процентов;

- график амортизации активов;
- сведения об оборотном капитале с указанием изменений и исходных посылок в течение срока кредита;
- предполагаемый график уплаты налогов, которого предстоит придерживаться компании в течение срока кредита.

Во всех графиках должны быть показаны сроки производства любых расходов или получения средств.

Экологическая информация

Согласно своему экологическому мандату ЕБРР должен «содействовать всей своей деятельностью экологически здоровому и устойчивому развитию». По этому необходимо, чтобы в предложении о финансировании содержалось достаточно сведений относительно экологических аспектов проекта с тем, чтобы можно было оценить его экологические последствия. Прежде всего, необходимо представить Банку следующие сведения:

- местонахождение объекта (объектов) проекта;
- использование земли, отведенной под объект (объекты), в прошлом и в настоящее время;
- описание любых строительных работ или физических изменений, связанных с проектом;
- предлагаемые меры по смягчению воздействия на окружающую среду или ее улучшению;
- заявление о распределении обязанностей при любом загрязнении и/или об ответственности за него;
- любые заявления компании об ее экологической политике.

По возможности следует прилагать копии любых проводившихся экологических проверок или оценок предполагаемого воздействия проекта на окружающую среду. Следует дать описание распространяющихся на проект общегосударственных, региональных и местных требований, связанных с защитой окружающей среды, охраной здоровья персонала и обеспечением техники безопасности.

Нормативная информация

ЕБРР должен оценить нормативную базу реализации предлагаемого проекта. В соответствующих случаях необходимо осветить следующие аспекты.

Требуется указать, какие правительственные лицензии или разрешения потребуются для выполнения проекта; каким образом можно получить их и сколько на это потребуется времени.

Если проект связан с производством, то в какой степени сырье дотируется соответствующим правительством; имеются ли какие-либо ограничения на ввоз соответствующего оборудования; каков характер ввозных тарифов или квот. Если проектом предусмотрен экспорт продукции, требуется указание наличия ограничений на импорт на рынках сбыта за рубежом.

Необходимо обоснование существующей структуры ценообразования, коммунальных услуг, а также структуры любых, связанных с этим тарифов.

И, наконец, требуется указание наличия каких-либо валютных ограничений, особенно в отношении репатриации прибылей.

Поступила в редакцию 16 июля 2012 г.

Каледин Сергей Викторович. Доктор экономических наук, профессор торгово-экономического факультета, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – анализ, адекватность оценки деятельности хозяйствующих субъектов, повышение их инвестиционной привлекательности. Телефон: 8-908-054-2272. E-mail: sergei_kaledin@mail.ru

Sergey Viktorovich Kaledin, Doctor of Science (Economics), professor of Trade and Economics Faculty of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: analysis, evaluation of the adequacy of economic entities, enhancing their attractiveness. Tel.: 8-908-054-2272. E-mail: sergei_kaledin@mail.ru

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ УСЛУГ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ)

И.И. Просвирина, Ф.В. Султанов

Налогообложение играет важнейшую роль в стимулировании деятельности предприятий малого бизнеса. Раскрывается проблема применения режима единого налога на вмененный доход малыми предприятиями розничной торговли, связанная с отсутствием четких критериев отнесения предприятий к розничной или оптовой торговле, что приводит к необходимости применять раздельный учет видов деятельности, а также двойному налогообложению доходов предпринимателей в части услуг, оказываемых юридическим лицам.

Ключевые слова: малый бизнес, розничная торговля, оптовая торговля, упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход.

Малый бизнес играет большую роль в развитии экономики. Малое предпринимательство позволяет создавать новые рабочие места, обеспечивать стране необходимую насыщенность рынка, формировать конкурентную среду и т. д. В России сегодня насчитывается около 5,5 млн малых и средних предприятий. Их доля в ВВП составляет примерно 20 % [6]. Это крайне низкий показатель, причем не только по сравнению с развитыми западными странами, но и по сравнению с крупными развивающимися экономиками. Так, около половины валового внутреннего продукта крупнейших экономик мира (США, Германии, Японии) создается малым и средним бизнесом [5]. В большинстве стран деятельность малого бизнеса поощряется и поддерживается.

В России в целях содействия развитию малых и средних форм хозяйствования в 2007 году был принят Федеральный закон № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» [4]. В настоящее время это основополагающий документ, регулирующий отношения в сфере развития малого и среднего предпринимательства, определяющий понятия субъектов малого и среднего предпринимательства, инфраструктуры их поддержки, виды и формы такой поддержки. Ряд критериев отнесения субъектов хозяйственной деятельности к малому бизнесу изложен в [3].

Наиболее существенными являются льготы, предоставляемые малым предприятиям в области налогообложения. Налоговым Кодексом РФ [1] предусмотрены специальные режимы налогообложения, которые упрощают расчет налоговой базы и сокращают налоговую нагрузку на малый бизнес по сравнению с обычной системой налогообложения. Однако имеющиеся противоречия в нормативных актах часто снижают этот эффект, приводят к нарушению прав субъектов малого бизнеса.

Так, в последние годы выявилась проблема применения единого налога на вмененный доход (далее ЕНВД) теми предприятиями розничной торговли, которые осуществляют продажу товаров не только физическим, но и юридическим лицам.

Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход – это один из четырех действующих сейчас в РФ специальных налоговых режимов (п. 2 ст. 18 НК РФ). Суть этой системы налогообложения заключается в том, что при исчислении и уплате ЕНВД налогоплательщики руководствуются не реальным размером своего дохода, а размером вмененного им дохода, который установлен Налоговым кодексом РФ. Эта система налогообложения стала для малых предприятий розничной торговли единственно возможной на протяжении многих лет.

Изменения в налогообложении малого бизнеса, которые проводятся в настоящее время, до 2018 года сохраняют единый налог на вмененный доход, поэтому связанные с его применением проблемы сохраняют свою актуальность.

В ст. 346.27 НК РФ указано, что для применения ЕНВД организации и индивидуальные предприниматели должны осуществлять реализацию товаров покупателям на основе договоров розничной купли-продажи. Контролирующие органы считают, что если данное условие не выполняется и товары реализуются по договорам поставки, то такая деятельность является оптовой торговлей и применять ЕНВД организации и индивидуальные предприниматели не вправе. На основании этого утверждения в стране повсеместно происходит двойное налогообложение деятельности предпринимателей, занимающихся розничной торговлей. Кроме ЕНВД, они должны уплачивать и налог по упрощенной системе налогообложения на доходы от той деятельности, которая не подпадает под определение розничной торговли, хотя осуществляется эта деятельность на тех же торговых площадях, с использованием того же имущества и (главное) путем продажи тех же товаров, что и в первом случае.

На сегодняшний день в стране накоплено значительное количество решений арбитражных судов, рассматривающих дела по обращению предприятий, занимающихся розничной торговлей. Решения этих судов разные: часть из них поддерживает предпринимателей, часть – налоговые ор-

ганы в их стремлении увеличить налоговую нагрузку на деятельность субъектов малого бизнеса.

Приведем результаты одного из подобных дел. Индивидуальный предприниматель Стазаев С.В. в 2006 и 2007 годах через магазин розничной торговли «Оптима» с площадью торгового зала менее 150 квадратных метров, расположенный в г. Кумертау Республики Башкортостан, осуществлял продажу строительных товаров физическим и юридическим лицам, а также предпринимателям. Указанную деятельность он квалифицировал как розничную торговлю, в отношении которой применял специальный налоговый режим в виде единого налога на вмененный доход.

Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 36 по Республике Башкортостан провела выездную налоговую проверку по вопросу соблюдения предпринимателем законодательства о налогах и сборах за период с 01.01.2006 по 31.12.2008, в ходе которой переквалифицировала осуществляемую им деятельность: продажу строительных товаров физическим лицам отнесла к розничной торговле, облагаемой единым налогом на вмененный доход, реализацию этих же товаров юридическим лицам и предпринимателям – к оптовой торговле, подлежащей обложению налогами по общей системе налогообложения, и решением от 22.10.2009 № 100 доначислила предпринимателю налоги, начислила соответствующие пени и штрафы.

Управление Федеральной налоговой службы по Республике Башкортостан, рассмотрев апелляционную жалобу предпринимателя на решение инспекции, решением от 31.12.2009 № 904/16 оставило его без изменения. Не согласившись с решениями инспекции и управления, предприниматель обратился в Арбитражный суд Республики Башкортостан с заявлением о признании недействительными доначисления налога на добавленную стоимость, единого социального налога, налога на доходы физических лиц, единого налога на вмененный доход, начисления соответствующих сумм пеней и штрафов.

Решением Арбитражного суда Республики Башкортостан от 04.06.2010 требование удовлетворено, однако Постановлением Восемнадцатого арбитражного апелляционного суда от 16.09.2010 решение суда первой инстанции было отменено. Далее Федеральный арбитражный суд Уральского округа постановлением от 14.12.2010 постановление суда апелляционной инстанции оставил без изменения.

Наконец, Президиум Высшего арбитражного суда РФ Постановлением от 05.07.2011 № 1066/11 поставил точку в этом вопросе, разъяснив, что в целях применения ЕНВД важным является осуществление розничной торговли именно через объекты торговой сети, поименованные в п.п. 6, 7 п. 2 ст. 346.26 НК РФ. Позиция Президиума Высшего арбитражного суда РФ в Постановлении от 05.07.2011 № 1066/11 следующая.

Налоговый Кодекс не устанавливает для организаций и индивидуальных предпринимателей, реализующих товары, обязанности осуществления контроля за последующим использованием покупателем приобретаемых товаров. Одним из основных условий, позволяющих применять в отношении розничной торговли систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход, является осуществление этой деятельности через объекты стационарной и (или) нестационарной торговой сети, предусмотренные подпунктами 6 и 7 пункта 2 статьи 346.26 НК РФ.

Таким образом, осуществляемая предпринимателем деятельность по торговле строительными товарами в магазине «Оптима» как за наличный, так и за безналичный расчет по договорам розничной купли-продажи независимо от того, какой категории покупателей (физическим или юридическим лицам) они реализуются, относится к розничной торговле и подлежит обложению единым налогом на вмененный доход.

Аналогичные выводы содержатся в постановлениях ФАС Западно-Сибирского округа от 23.09.2011 № А45-22661/2010, Центрального округа от 22.08.2011 № А35-6752/2010, Восточно-Сибирского округа от 20.05.2011 № А19-13968/10, Уральского округа от 06.09.2011 № Ф09-5395/11. Письмом от 6 сентября 2011 г. № 03-11-06/3/97 данную позицию поддерживает и Минфин России. Финансовое ведомство разъясняет, что в соответствии с пп. 6 и 7 п. 2 ст. 346.26 Налогового кодекса Российской Федерации на систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности могут переводиться налогоплательщики, осуществляющие предпринимательскую деятельность в сфере розничной торговли.

Рассмотрим на примере последствия неправильного применения данных норм налоговыми органами для малого предприятия розничной торговли. Предположим, что Общество с ограниченной ответственностью (ООО) «Бриз» осуществляет торговлю товарами народного потребления в магазине с площадью торгового зала 100 кв. м. Торговый зал и торговое оборудование преданы по договору аренды, то есть ООО не имеет своего собственного имущества и не является плательщиком налога на имущество. В товарных накладных и счетах-фактурах не выделяется НДС. Доставка товара для дальнейшей перепродажи осуществляется поставщиком товара. Условия отгрузки покупателям – самовывоз. ООО «Бриз» работает как с физическими, так и с юридическими лицами, а также индивидуальными предпринимателями – покупателями товара. Общая сумма выручки от реализации товаров этим видам покупателей в 2011 г. составила 3 млн руб.

Страховые взносы на обязательное социальное страхование в 2011 г. в отношении работников, занятых в видах деятельности, облагаемых ЕНВД, начислены в общей сумме 148 000 руб., это 37 000 руб. в квартал. Они уплачены полностью.

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

Базовая доходность по ЕНВД для вида деятельности «Розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, имеющие торговые залы» в 2011 году составила 1800 руб. за 1 кв. м. Базовая доходность установлена в расчете на месяц для каждого вида деятельности в таблице, приведенной в п. 3 ст. 346.29 НК РФ. Этот доход соответствует единице физического показателя, характеризующего определенный вид деятельности (абз. 3 ст. 346.27 НК РФ). Физическим показателем для розничной торговли через объекты стационарной торговой сети, имеющие торговые залы, является площадь торгового зала в квадратных метрах.

Согласно приказу Минэкономразвития РФ от 27.10.2010 № 519 «Об установлении коэффициента-дефлятора К1 на 2011 год» коэффициент-дефлятор К1 на 2011 год для целей налогообложения установлен в размере 1,372. Коэффициент К2 в данном примере равен 1.

Формула расчета налоговой базы по ЕНВД приведена в п. 5.9 Порядка заполнения декларации по единому налогу на вмененный доход, утвержденного Приказом Минфина России от 08.12.2008 № 137н:

$НБ = БД \times K1 \times K2 \times (ФП1 + ФП2 + ФП3)$,
где НБ – налоговая база; БД – базовая доходность; К1 – коэффициент-дефлятор; К2 – корректирующий коэффициент; ФП1, ФП2, ФП3 – значения физического показателя в первом, втором и третьем месяцах квартала соответственно.

ООО «Бриз» заполнит расчет единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности следующим образом (см. таблицу).

Расчет единого налога на вмененный доход ООО «Бриз» (за один квартал в 2011 г.)

Наименование показателей	Значение показателей
Базовая доходность на единицу физического показателя в месяц, руб.	1 800
Физический показатель, кв. м (одинаков в каждом из трех месяцев квартала)	100
Корректирующий коэффициент К1	1,372
Корректирующий коэффициент К2	1
Налоговая база всего, руб.	740 880
Сумма исчисленного единого налога на вмененный доход за налоговый период (код стр. 110 × 15/100), руб.	111 132
Общая сумма страховых взносов и пособий по временной нетрудоспособности (стр. 030 + стр. 040), уменьшающая (но не более чем на 50 %) сумму исчисленного единого налога на вмененный доход, руб.	37 000
Сумма единого налога на вмененный доход, подлежащая уплате за налоговый период, руб.	74 132

Таким образом, при применении Постановления Президиума ВАС РФ от 05.07.2011 № 1066/11 и письма Министерства Финансов РФ от 6 сентября 2011 г. № 03-11-06/3/97 малое предприятие розничной торговли, независимо от того, работало ли оно только с физическими, или как с физическими,

так и юридическими лицами, будет уплачивать ЕНВД в сумме 74 132 в квартал, или 296 528 руб. в год. Эта ситуация является справедливой, поскольку не создает двойного налогообложения и применяет одинаковое налогообложение для одинаковых по сути видов деятельности.

Однако продолжает существовать противоположная позиция контролирующих органов. Министерство финансов РФ в своих письмах от 10.10.2011 № 03-11-06/3/112, от 31.05.2011 № 03-11-11/144, от 20.01.2010 № 03-11-11/07, от 18.06.2009 № 03-11-09/217, от 28.04.2009 № 03-11-09/149, от 09.02.2009 № 03-11-09/38 считает, что, предпринимателям и организациям нужно было различать, в каких случаях отношения с покупателем основаны на договоре розничной купли-продажи, а в каких – на договоре поставки.

Если учитывать вышеперечисленные письма Министерства финансов РФ, то ООО «Бриз» будет вынуждено организовать раздельный учет видов деятельности (облагаемый ЕНВД и облагаемый по упрощенной системе налогообложения), а также начислить дополнительный налог по ставке 6 % от величины выручки, полученной от юридических лиц и предпринимателей или налог по ставке 20 % от прибыли при общей системе налогообложения. Это составит 180 тыс. руб. (3 000 000*0,06). Налоговая нагрузка при этом увеличивается существенно, поскольку сумма уплаченного налога возрастает на 60 %.

Поскольку именно такая практика до последнего времени была повсеместно используемой, имели место постоянные и существенные переплаты налога со стороны плательщиков-малых предприятий розничной торговли. В масштабе страны это может составлять от 10 до 20 % от сумм ежегодно уплачиваемого единого налога на вмененный доход.

Основной причиной сложившейся ситуации является нечеткое разграничение понятий розничной и оптовой торговли, имеющееся в нормативных документах. Статьей 346.27 Налогового Кодекса установлено, что к розничной торговле относится предпринимательская деятельность, связанная с торговлей товарами (в том числе за наличный расчет, а также с использованием платежных карт) на основе договоров розничной купли-продажи.

Согласно ст. 492 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) по договору розничной купли-продажи продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью. Договор розничной купли-продажи является публичным договором.

К оптовой торговле ГК РФ относит деятельность, осуществляемую по договору поставки. На основании ст. 506 по договору поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую

деятельность, обязуется передать в обусловленный срок производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Деятельность по осуществлению торговли на основании договоров поставки независимо от статуса покупателя, формы расчета (наличной или безналичной), а также источника поступления средств подлежит налогообложению в соответствии с иными налоговыми режимами.

Из содержания ст. 492 и 506 ГК РФ следует, что основным критерием, позволяющим отличить розничную торговлю от оптовой торговли, является конечная цель использования приобретаемого покупателем товара. При этом чаще всего налоговые органы при проверках руководствуются не этим, а формой расчета: безналичный расчет рассматривается как признак оптовой торговли, расчет наличными – как признак розничной торговли. Основанием для этого является соответствующий документ [2].

Согласно п. 5 Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 22.10.1997 № 18 под целями, не связанными с личным использованием, следует понимать, в том числе, приобретение покупателем товаров для обеспечения его деятельности в качестве организации или гражданина-предпринимателя (оргтехники, офисной мебели, транспортных средств, материалов для ремонтных работ и т. п.). Однако в случае, если данные товары приобретаются указанным покупателем у продавца, осуществляющего предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, отношения сторон регулируются нормами о розничной купле-продаже.

Кодекс не устанавливает для организаций и индивидуальных предпринимателей, реализующих товары, обязанности осуществления контроля за последующим использованием покупателем приобретаемых товаров (для предпринимательской деятельности или для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью).

В связи с изложенным, реализация товаров

юридическим лицам по договорам розничной купли-продажи в целях, не связанных с предпринимательской деятельностью (например, не для последующей перепродажи или использованию для производства), может быть отнесена к розничной торговле. Следовательно, в этом случае может применяться налогообложение в виде единого налога на вмененный доход (при условии соблюдения норм гл. 26.3 Налогового Кодекса).

Данная точка зрения основана на выделении видов деятельности по существу, а не по форме расчетов. К розничной торговле правомерно могут быть отнесены и предприятия, осуществляющие продажу товаров юридическим лицам, независимо от формы расчетов. При этом юридическое лицо может являться стороной договора розничной купли-продажи, а именно покупателем. Такой подход расширяет понятие розничной торговли, что приводит к возможности обосновать проверяющим органам справедливость применения единого налога на вмененный доход малыми предприятиями розничной торговли.

Литература

1. *Налоговый кодекс РФ. Часть 2.*
2. *О внесении изменения в ст. 2 Федерального закона «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» и отдельные законодательные акты Российской Федерации. Федеральный закон от 17.07.2009 № 162-ФЗ.*
3. *О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства. Постановление Правительства РФ от 22.07.2008 № 556.*
4. *О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 06.12.2011).*
5. <http://www.iguru.ru/Shares/Show.aspx?id={FD1295D3-9528-4248-8CD3-F6543F6BB51D}>. Информационно-аналитический портал.
6. *MFD.RU. Деловое издание по экономике и финансам.*

Поступила в редакцию 10 апреля 2012 г.

Просвирина Ирина Игоревна. Доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Оценка бизнеса и конкурентоспособности», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Сфера научных интересов – финансовая отчетность, оценка бизнеса, управление интеллектуальным капиталом. Тел.: (351) 263-69-34, e-mail: iprosvirina@mail.ru

Irina Igorevna Prosvirina, Doctor of Science (Economics), an Associate Professor, Head of the Valuation of Business and Competitiveness Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: financial reporting, business valuation, management of intellectual capital. Tel: (351) 263-69-34, e-mail: iprosvirina@mail.ru

Султанов Феликс Валиевич. Государственный налоговый инспектор, Инспекция ФНС России по Октябрьскому району г. Уфы (г. Уфа). Сфера научных интересов: налогообложение, бухгалтерский учет, финансовый менеджмент. Тел.: 8-987-59-29-714, e-mail: feliks_sultanov@mail.ru

Felix Valievich Sultanov, State tax inspector, the Tax Office of the Federal Tax Service of Russia in Oktyabrskiy district of Ufa (Ufa). Research interests: taxation, business accounting, financial management. Tel.: 8-987-59-29-714, e-mail: feliks_sultanov@mail.ru

Управление социально-экономическими системами

УДК 658.7
ББК У9(2)-45

ОБЪЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ЦЕПЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

А.И. Демченко

Рассмотрены вопросы управления логистической цепью предприятий для создания совместных конкурентных преимуществ, подходы к управлению логистической цепью, дана их характеристика и классификация. Исходя из предложенной классификации выделены объекты управления в логистических цепях. Предложена объектно-ориентированная модель управления на основе выделения двух объектов управления: системы бизнес-процессов и системы взаимодействия предприятий цепи.

Ключевые слова: интеграция, логистическая цепь, управление, организация, процессный подход, модель.

Современные тенденции к глобализации экономики обусловили изменение характера конкурентоспособности и источников конкурентных преимуществ на региональных рынках. Местные компании оказались перед необходимостью конкурировать на рынке с крупными международными игроками, имеющими несравнимо большие ресурсы для поддержания конкурентной борьбы.

Сложившаяся ситуация сформировала предпосылки к развитию интеграционных процессов, позволяющих объединить ресурсы и усилия нескольких предприятий для создания совместных конкурентных преимуществ, и, следовательно, повышению конкурентоспособности на рынке. Основными мотивами интеграции, оказывающими влияние на конкурентоспособность взаимодействующих предприятий, являются операционные, финансовые, стратегические.

Ключевые преимущества бизнеса могут быть сформированы путем выбора и координации усилий наиболее эффективных партнеров на протяжении всей цепи их взаимодействия от начального поставщика до конечного потребителя, что обусловило появление концепции SCM (Supply Chain Management) – управление цепями поставок.

Данная концепция сформировалась на основе интеграционного подхода в логистике и предполагает, что производственное предприятие не является независимым от внешней среды образованием, а представляет собой часть системы, связывающей цепочку «источники сырья – производство – отгрузка конечному пользователю».

Существующие подходы к стратегическому взаимодействию предприятий на рынке разрабатываются в рамках стратегического менеджмента. Тем не менее, ввиду особенности сферы исследования они не уделяют должного внимания оперативным и тактическим приемам управления взаимной деятельностью партнеров, а главное – не

учитывают основную специфику логистического управления – рассмотрение деятельности как потока. Специфичность логистического объекта управления также ограничивает применение многих современных подходов при решении задач внутренней интеграции логистики, являющейся неотъемлемым условием внешней интеграции с партнерами.

Современные тенденции развития логистики предполагают интеграционный подход к управлению цепями поставок, основанный на комплексном рассмотрении всех операций, функций и процессов, связанных с прохождением материального потока от поставщика сырья до конечного потребителя продукции.

В рамках анализа сути и содержания этой концепции рассмотрим особенности объекта управления – цепочку поставок. В современной научной литературе можно встретить различные подходы к трактовке данного понятия.

Согласно терминологии Американской ассоциации по управлению запасами и производством (American Production and Inventory Control Society, APICS), цепочка поставок – это взаимосвязанная система отношений между поставщиками материалов и услуг, охватывающая весь цикл трансформации материальных ресурсов из исходного сырья в конечные продукты и услуги, а также доставку этих продуктов и услуг конечному потребителю.

В [8] приводится следующее определение: цепочка поставок – это глобальная сеть, которая преобразует исходное сырье в продукты и услуги, необходимые конечному потребителю, используя спроектированный поток информации, материальных ценностей и денежных средств.

Энциклопедический словарь «Управление организацией» приводит определение логистической цепи (Logistical (supply) chain), которую рассматривает как множество звеньев логистической системы

(юридических или физических лиц) от поставщика материальных ресурсов до конечного потребителя готовой продукции, линейно упорядоченное с целью анализа или синтеза определенного набора логистических функций и издержек [5].

Д. Уотерс [4] дает следующие определения этого понятия: цепь поставок – последовательность событий, предназначенных для удовлетворения потребностей потребителей. Там же отмечается, что в зависимости от акцента рассмотрения цепочек поставок в литературе используются различные названия (логистический канал, цепочка ценности, цепь спроса, процесс), тогда как традиционное название «цепочка поставки» характеризует в большей мере процесс перемещения материалов, в связи с чем он приводит второе определение этого понятия. А именно – цепь поставок состоит из ряда видов деятельности и организаций, через которые материалы проходят во время своего перемещения от поставщиков начального уровня до конечных потребителей.

С точки зрения логистики логистический канал рассматривается как частично упорядоченное множество различных посредников, осуществляющих доведение материального потока от конкретного производителя до его потребителей.

Множество является частично упорядоченным до тех пор, пока не сделан выбор конкретных участников процесса продвижения материального потока от поставщика к потребителю. После этого логистический канал преобразуется в логистическую цепь.

Логистическая цепь – это линейно упорядоченное множество физических и/или юридических лиц, осуществляющих логистические операции по товародвижению и доведению материального и сопутствующих ему потоков до конечного потребителя [2].

Схожее определение цепи приведено в [3], где логистическая цепь рассматривается как линейно упорядоченное множество физических и/или юридических лиц (поставщика, посредников, перевозчиков и др.), непосредственно участвующих в до-

ведении конкретной партии продукции до потребителя. Там же определено, что логистическая цепь, являясь подмножеством логистического канала, согласно современной концепции должна обладать высоким уровнем групповой интеграции, упорядоченностью функций ее эшелонов, устойчивостью субординационных связей между ними, предметно-ценностным единством на основе общей цели (получение прибыли путем максимального удовлетворения требований потребителя).

Таким образом, выбор логистической цепи предполагает выбор конкретных участников процесса. Следует отметить, что логистическая цепь является как объектом управления в целом, так и каждая из логистических функций на различных участках этапов логистической цепи может быть самостоятельным объектом управления. В этом случае можно говорить о фрагментарном логистическом подходе.

На рис. 1 представлена модель, иллюстрирующая соотношение логистического канала и логистической цепи.

Как показано на рис. 1 на каждом уровне логистического канала происходит выбор участника логистической цепи. Таким образом, при формировании логистической цепи большое значение приобретают критерии выбора и оценки участников. Одним из наиболее значимых критериев является вклад участника в добавленную ценность.

В этой связи интерес также представляет концепция цепочки создания ценности (Value Chain), предложенная М. Портером в 1985 году. Модель цепочки создания ценности позволяет проанализировать действия фирмы по созданию ценности и созданию конкурентного преимущества. Цепочка ценности компании-производителя входит в систему хозяйственной деятельности, которая начинается в цепочке ценности поставщиков и заканчивается в цепочках ценности компаний-потребителей или дистрибьюторов, доставляющих продукцию конечному потребителю. Таким образом, управление ценностью должно распространяться на отраслевую цепочку, модель которой представлена на рис. 2.

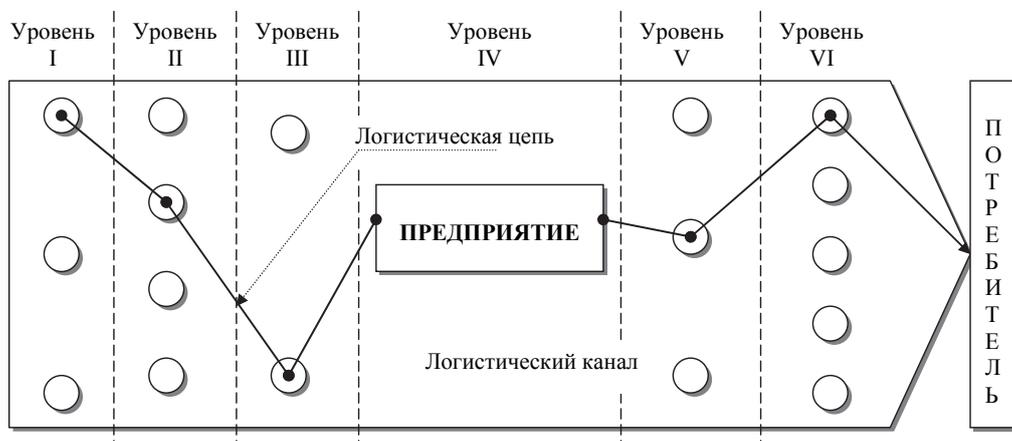


Рис. 1. Логистический канал и логистическая цепь



Рис. 2. Цепочка ценности отрасли

Одним из направлений развития данной концепции является понятие потока создания ценности, предложенного Вумеком Д.П. и Джонсом Д.Т. как основа создания бережливого предприятия [1]. Поток создания ценности определяется авторами как последовательность действий (процесс), необходимых для доведения товара или услуги от идеи до запуска в серию (через процессы разработки новой продукции и от заказа до отгрузки потребителю (через процесс выполнения заказа). Этапы процессов должны создавать ценность для потребителя и образовывать непрерывный поток.

Вообще в современной зарубежной литературе ценность рассматривается как один из ключевых элементов логистической цепи. Так, в [6] отмечено, что цель управления цепями поставок – создание ценности для организаций, являющихся участниками цепи поставок, с особым акцентом на конечном потребителе в этой цепи поставок. Авторами предложен подход к созданию «новых и усовершенствованных» цепей поставок в качестве «систем формирования ценности».

Авторы данного подхода определяют, что цепь поставок охватывает все организации и виды деятельности, связанные с перемещением и преобразованием товаров, начиная со стадии сырья и исходных материалов и заканчивая доставкой готовых продуктов конечному пользователю, а также связанные со всем этим информационные потоки. Материалы и информация перемещаются вверх и вниз по цепи поставок.

Таким образом, анализируя труды отечественных и зарубежных специалистов, можно отметить, что в настоящее время наблюдается равнозначное использование таких терминов, как «логистическая цепь/цепочка», «цепь поставок».

Кроме того, распространение процессного подхода и появление новых информационных технологий, способствующих более эффективной координации совместной деятельности, предопределили появление новых концепций управления взаимодействием партнеров. И. Селен и Ф. Солиман предложили концепцию управления цепочкой спроса (DCM – Demand Chain Management), в основе которой лежит идея объединения процесса управления цепочкой поставок с процессом управления взаимоотношениями с клиентами [7]. Подобное объединение позволяет обеспечить координацию между созданием спроса на рынке, получением заказа от клиента и определением структу-

ры поставщиков и субпоставщиков в зависимости от специфики покупательского спроса (в том числе в зависимости от требований конкретного покупателя).

Эффективность координации такой цепочки партнеров должна оцениваться, в том числе, на основе определения эффективности взаимодействия партнеров и их ориентированности на удовлетворение потребностей клиентов сети.

Управление цепями спроса изменяет направление информационного потока в традиционной системе поставок, передавая вверх по цепочке поставок, к продавцам и производителям, информацию о спросе на уровне магазина и ассортиментной позиции. Это помогает достичь заметных результатов, а именно:

- Более точное прогнозирование спроса.
- Эффективное руководство процессом продвижения товара.
- Синхронизация запросов магазина/склада.
- Оптимизация прогноза заказов, совместная работа.
- Рациональная система распределения.
- Сокращение непроданного товара.
- Повышение уровня обслуживания клиентов.
- Сокращение товарно-материальных запасов.

Таким образом, можно сделать вывод, что цепочка спроса представляет собой цепочку поставок, организованную по принципу вытягивающей системы, все решения в рамках которой инициируются поведением конечных потребителей, их потребностей, желаний, проблем и образа жизни. В связи с развитием клиентоориентированных подходов к ведению бизнеса, в условиях преобладания рынка потребителя отличие понятия «цепь спроса» от традиционного «цепь поставок» становится минимальной. Тем не менее, на фоне развития концепций цепей спроса, на наш взгляд во избежание смешения этих понятий или же их противопоставления, необходимо рассматривать их как разновидности логистической цепи.

Также можно отметить, что многие исследователи переходят сразу к определению понятия «управление логистической цепью», которое также дает представление о сущности цепочки как объекте управления, но при этом может раскрывать и содержание процесса управления.

Анализ подходов к определению понятия «управление логистической цепью», представленных в современной отечественной и зарубежной

литературе, позволяет сделать вывод, что логистическая цепь представляет собой систему, элементами которой различные специалисты называют:

- последовательность событий;
- форму организации и координации производства и межпроизводственного взаимодействия;
- совокупность логистических систем фирм;
- системно взаимосвязанные деятельность, процессы и ресурсы;
- организации и виды деятельности;
- поток информации, материалов и услуг;
- товарный поток;
- бизнес-процессы;
- отношения/взаимоотношения.

Подход к представлению элементов логистической цепи, на наш взгляд, является ключевым в понимании природы самой цепи, а главное, в разработке подходов управления ею.

Анализируя данные подходы, можно предложить следующую их классификацию, представленную в табл. 1.

Как показано в табл. 1, предлагается выделение трех основных подходов к определению и пониманию природы логистической цепи:

- потоковый подход;
- функционально-процессный;
- организационный.

Каждый из выделенных подходов имеет свои преимущества и ограничения применения в управлении логистическими цепями. Рассмотрим их более подробно.

Потоковый подход предполагает рассмотрение логистической цепи как материального потока и соответствующих ему финансовых и информационных потоков. Такое представление цепи соответствует методологии логистики, что позволяет также представить логистическую цепь как последовательность логистических систем отдельных предприятий или макрологистическую систему. В рамках данного подхода для управления цепью возможно использование инструментов и методов логистики. Достоинством данного подхода является то, что он предполагает непрерывность потоков, а, следовательно, и управления ими на протяжении всей цепи от первого поставщика до конечного потребителя. Тем не менее, несмотря на то, что потоковая модель логистической цепи предполагает непрерывность управления на всем ее протяжении, на практике достижение такой непрерывности ограничено присутствием в цепи множества отдельных предприятий, характеризующихся различной степенью зрелости своих логистических систем. Это ограничение особенно актуально в том случае, когда логистическая цепь на отдельных своих участках является слобинтегрированной. В этом случае каждое предприятие-участник рассматривает и управляет потоками только в рамках своей логистической системы, что ограничивает возможности оптимизации всей логистиче-

ской цепи, заменяя её на субоптимизацию потока на отдельных участках цепи.

Функционально-процессный подход в зависимости от принципов управления рассматривает в качестве объекта управления функции или процессы. В настоящее время большую популярность в практике бизнеса приобретает процессный подход к управлению, в том числе и в логистических системах, который в большей степени отвечает требованиям обеспечения непрерывности управления за счет внутрисистемной интеграции. Тем не менее, применительно к логистике можно также говорить о некоторых ограничениях процессного подхода. Так, например, требуется согласование процессного подхода с предметом изучения логистики – потоками, в частности в целях моделирования как логистических систем, так и логистических цепей.

Организационный подход рассматривает логистическую цепь как совокупность организаций, взаимосвязанных с различными хозяйственно-правовыми отношениями, таким образом, объектом управления согласно данному подходу являются как сами предприятия – участники цепи, так и отношения между ними. В рамках этого подхода предполагается определение состава цепи и его оптимизация, координация действий участников, управление интеграционными процессами в цепи на основе различных соглашений между участниками.

Тем не менее, рассматривая логистическую цепь только как совокупность предприятий или логистических систем, необходимо отметить сложность координации юридически независимых предприятий, связанных хозяйственными отношениями. В этом случае необходимо рассматривать такие системообразующие элементы цепи как единство целей, взаимовыгодное сотрудничество участников цепи, приоритетность системной оптимизации над оптимизацией ее отдельных элементов.

На наш взгляд, применительно к логистической цепи корректнее говорить об управлении взаимоотношениями участников. Действительно, каждое предприятие в цепи поставок способно управляет своими взаимоотношениями с другими участниками на основе различных хозяйственно-правовых отношений, начиная с краткосрочных договоров на поставку, соглашений о долгосрочном сотрудничестве, вплоть до оформления сделок слияния и поглощения.

Исходя из предложенной классификации, можно говорить о различных объектах управления в логистических цепях, представленных в табл. 2.

Проанализировав выделенные подходы, можно сделать вывод, что, несмотря на различное представление о логистической цепи, они не являются взаимоисключающими. Так, модель логистической цепи, совмещающая все три вышерассмотренных подхода, представлена на рис. 3.

Таблица 1

Потоковый подход	Функционально-процессный подход	Организационный подход
Товарный поток	Последовательность событий	Совокупность логистических систем фирм
	Системно взаимосвязанные деятельность, процессы и ресурсы	Форму организации и координации производства и межпроизводственного взаимодействия
Поток информации, материалов и услуг	Организации и виды деятельности	
	Бизнес-процессы/процессы	Отношения/взаимоотношения с поставщиками и покупателями

Таблица 2

Подход к представлению цепи	Объект управления в логистической цепи	Ограничения управления
Потоковый подход	Материальные, информационные и финансовые потоки	Сложность обеспечения единых подходов к управлению на стыках логистических систем различных предприятий
Функционально-процессный подход	Функции или бизнес-процессы	Несогласованность методологии процессного управления с объектами управления логистики – потоками
Организационный подход	Предприятия и взаимоотношения между ними	Сложность координации деятельности юридически независимых предприятий

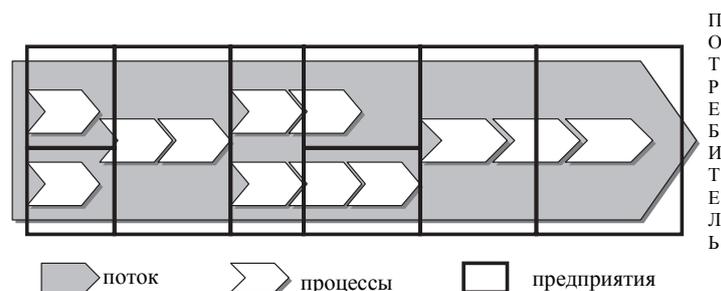


Рис. 3. Модель логистической цепи

Действительно, как показано на рис. 3, логистическая цепь формируется по направлению потока за счет согласования бизнес-процессов, реализуемых предприятиями – участниками цепи, и организации взаимодействия между ними на основе хозяйственно-правовых соглашений.

Таким образом, наиболее полным представляется следующее определение логистической цепи, объединяющее выделенные подходы.

Логистическая цепь – система бизнес-процессов, реализуемых в системе отношений взаимодействующих предприятий-партнеров, интегрированных в направлении потока от источников сырья до конечного потребителя.

Таким образом, нами предлагается выделять в логистической цепи два взаимосвязанных объекта управления: систему бизнес-процессов и систему взаимодействия предприятий-партнеров – участников цепи. На наш взгляд, такой подход позволяет наиболее полно учесть специфику и сложность логистической цепи как объекта управления. Также при условии согласования положений процессного подхода с потоковым представлением дея-

тельности, характерным для логистической науки, представляется возможным согласование трех ранее выделенных подходов к пониманию природы логистической цепи, а именно потокового, функционально-процессного и организационного.

Предлагаемый подход обуславливает необходимость разработки методологии *объектно-ориентированного управления* логистическими цепями.

При рассмотрении методологических основ управления логистическими цепями первоначально определим содержание и цели управления.

В качестве целей управления логистическими цепями могут быть выделены:

- обеспечение конкурентного преимущества организациям-участникам;
- обеспечение выполнения требований потребителя при оптимальных затратах ресурсов по всей цепи;
- добавление ценности для потребителей и всех заинтересованных сторон;
- обеспечение наиболее полного удовлетворения конечного потребителя;

– обеспечение сокращения затрат, получения большей прибыли и улучшения качества обслуживания клиентов;

– достижение более высокой потребительской ценности при меньших издержках всей цепи поставок в целом;

– улучшение долгосрочной деятельности отдельных компаний и цепи поставок в целом.

Применительно к объекту управления – взаимодействию между предприятиями – участниками цепи – управление рассматривается как интеграция или координация организаций.

Применительно к процессу (функциям или операциям) как объекту управление трактуется как:

– упорядочение логистических операций;

– интеграция (координация) бизнес-процессов (видов деятельности);

– выполнение последовательных функций (организация, координация, планирование, исполнение и контроль).

Обобщая вышеприведенные цели в рамках объектно-ориентированного управления логистической цепью, можно сделать вывод, что целям управления системой бизнес-процессов отвечает добавление ценности и снижение затрат в рамках всей цепи, а также ориентация на удовлетворение требований клиентов. Целью управления системой отношений и взаимодействия участников является повышение конкурентоспособности отдельных участников и цепи в целом.

Каждому объекту управления соответствует свой контур управления, содержащий специфические методы, инструменты и подходы к управлению, характерные для объектной области. Выделенные контуры управления взаимосвязаны на стратегическом и оперативном уровне и взаимозависимы, что не позволяет говорить об эффективности управления по одному объекту без учета

другого. Таким образом, предлагаемая модель объектно-ориентированного управления логистической цепью основана на выделении взаимосвязанных и взаимозависимых объектных областей, основанных на применении специфических методов управления.

Литература

1. Вумек, Джеймс П. Бережливое обеспечение. Как построить эффективные и взаимовыгодные отношения между поставщиками и потребителями / Джеймс П. Вумек, Дэниел Т. Джонс; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Бук, 2006. – 264 с.

2. Гаджинский, А.М. Логистика: учебник / А.М. Гаджинский. – 19-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2010. – 245 с.

3. Родников, А.Н. Логистика: терминологический словарь. / А.Н. Родников. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 340 с.

4. Уотерс, Д. Логистика. Управление цепью поставок / Д. Уотерс; пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 503 с.

5. Управление организацией: энциклопедический словарь / под ред. А.Г. Поршнева, А.Я. Кибанова, В.Н. Гунина. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 822 с.

6. Хендфилд, Роберт Б. Реорганизация цепей поставок. Создание интегрированных систем формирования ценности / Роберт Б. Хендфилд, Эрнест Л. Николс; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 416 с.

7. Selen, W. Operations in today's demand chain management framework / W. Selen, F. Soliman // *Journal of Operations Management*. – Vol. 20, Iss. 6.

8. Walker, W. Understanding supply chain management / W. Walker, K.L. Alber // *The Performance Advantage*. – 1999. – Vol. 99, No. 1.

Поступила в редакцию 28 июня 2012 г.

Демченко Александр Иванович. Кандидат технических наук, доцент кафедры маркетинга и менеджмента, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – логистика, управление цепями поставок, управление бизнес-процессами. Контактный телефон: 8-9191155520. E-mail: aidchel@mail.ru

Alexander Ivanovich Demchenko, Candidate of Science (Engineering), Associate Professor of Marketing and Management Department of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: logistics, supply chain management, management of business processes. Contact phone: 8-9191155520. E-mail: aidchel@mail.ru

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ МЕНЕДЖЕРА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ

Ю.Н. Лысенко

Рассмотрены организационно-психологические свойства личности менеджеров производственной организации, показана динамика этих свойств у менеджеров разных рабочих групп. Выявлено, что у менеджеров, отличающихся друг от друга по показателям личностных свойств, существуют различия в эффективности управления. Даны выводы по результатам научного исследования.

Ключевые слова: личность менеджера, производственная организация, динамика личностных свойств, корреляционный анализ, эффективность управления.

Подбор и расстановка руководящих кадров с учетом индивидуальных организационно-психологических особенностей кандидата в менеджеры является одной из важнейших задач на современном этапе. В настоящее время при назначении менеджера, как правило, слабо учитываются его индивидуальные психологические особенности.

Вместе с этим качество работы менеджера во многом обеспечивается его организационно-психологическими характеристиками, свойствами личности, его умением мобилизовать своих подчиненных на выполнение поставленных задач. Поэтому неучет личностных особенностей менеджера оборачивается своими издержками и снижением эффективности работы производственной организации.

Учет личностных факторов является одним из средств повышения эффективности управления производственной организацией.

Использование полученных данных поможет быстрее устранить ошибки в подборе менеджеров, исключить возможности выдвижения людей, не соответствующих должности.

Эта же информация будет помогать обеспечивать индивидуальный подход при формировании и развитии необходимых личных свойств менеджера. Индивидуальные психологические данные помогут более правильно оценить самого менеджера [1–3].

Наиболее точной и объективной оценкой личности является, по мнению некоторых авторов, тестирование с одновременным получением экспертных оценок. Именно этот вариант и был использован при изучении индивидуальных организационно-психологических особенностей менеджера.

Объекты и методы. В исследованиях приняли участие рабочие и мастера авиационного завода (цех 54) и машиностроительного завода (цех 10), г. Самары. Рабочих 211 чел. (токари и фрезеровщики), мастеров – 20 чел.

Использовались методы: тест оценки социально-психологических особенностей управления производственной организацией, многофакторный

личностный тест Кеттелла, беседы с рабочими и начальниками цехов.

Цель исследования. Проанализировать индивидуальные организационно-психологические особенности личности менеджера, определить их значимость в руководящей работе.

Задачи исследования: 1) выявить индивидуальные организационно-психологические особенности менеджера; 2) изучить динамику этих качеств у менеджеров разных производственных участков; 3) определить степень проявления и значимость личностных свойств в работе менеджера.

Результаты и их обсуждение

Первая часть исследования была связана с индивидуальным обследованием менеджеров участков по методике 16 PF. Полученные материалы обрабатывались, анализировались и докладывались индивидуально менеджерам. Во второй части путем анкетирования определялась оценка личностных качеств менеджера подчиненными.

Результаты исследования менеджеров по методике 16 PF представлены в табл. 1.

Анализ полученных данных табл. 1 показывает, что наиболее выраженными свойствами менеджеров участков являются упорство, настойчивость, стремление добиться поставленной цели (Q3). Необходимая настойчивость может сочетаться с предпочтением своего мнения, упрямством, нежеланием идти на компромисс (L). Ведущим свойством выступает также умение себя контролировать, поступать правильно (Q3). Значительно также представлена общительность, готовность к сотрудничеству, коммуникабельность (A). Немаловажным фактором является необходимая исполнительность (Ч). На достаточно высоком уровне представлены также тревога и фрустрация (O, Q4).

Менее важными свойствами у менеджеров участков оказались такие, как устойчивость в стрессовых ситуациях, независимость и социальная смелость (F3, F4). Эти личностные особенности в определенной степени отражаются на управлении. Низкие ранговые места занимают также чувствительность, умение тонко воспринять

Таблица 1

Показатели личностных свойств менеджеров производства по методике 16 PF

№	Факторы	Авиационный завод		Машиностроительный завод		Итоговый ранг
		X	Ранг	X	Ранг	
1	A	6,64	3	6,78	3	3
2	B	5,82	16	5,78	9,5	15
3	C	6,09	9	5,44	14	11
4	E	6,09	9	5,78	9,5	8,5
5	F	6,09	9	5,33	15	12
6	Ч	6,09	9	6,22	6	5,5
7	H	5,82	16	5,11	18	18
8	I	5,55	20	5,78	9,5	17
9	L	6,82	1	7,56	2	1,5
10	M	6,09	9	5,22	16	13,5
11	N	5,82	16	5,56	13	16
12	O	6,45	4	6,22	6	4
13	Q1	6,00	13	5,67	12	13,5
14	Q2	6,09	9	5,78	9,5	8,5
15	Q3	6,73	2	7,67	1	1,5
16	Q4	6,09	9	6,22	6	5,5
17	Fi	5,90	14	6,47	4	7
18	F ₂	6,23	5	5,19	17	10
19	F ₃	5,57	19	4,91	20	20
20	F ₄	5,76	18	5,07	19	19

ситуацию, рационализм (I, N). Недостаточно представлены возможности глубокого и тонкого анализа (H). Для уточнения полученных данных была проведена оценка личностных качеств тех же менеджеров со стороны их подчиненных. Результаты представлены в табл. 2.

По мнению рабочих, наиболее выраженными качествами менеджеров участков выступают чувство ответственности, личная дисциплина, умение организовать свой рабочий день. Вместе с этим у них отмечается высокая энергичность (активность) в работе, эмоциональная стабильность, выдержка и самообладание. Для них также характерна значительная уверенность в своих действиях, достаточно высокие моральные качества, высокий уровень авторитета в своих организациях. Положительно отмечают рабочие такие преимущества своих непосредственных менеджеров, как умение распределить работу и общительность.

В минимальной степени отмечают рабочие либерализм в руководстве, конфликтность и эгоизм. Одновременно обращено внимание на некоторые проявления агрессивности, недостаточную демократичность, отсутствие заботливого отношения о людях. Дополнительно в качестве значительно выраженных качеств у руководства авиационного завода можно отметить знание жизни, реализм, зрелость, а также умение привлекать подчиненных к работе и объективное отношение к людям. У представителей машиностроительного завода более четко проявляются умение планировать работу подчиненных, знание дела, оперативность в решении вопросов. Слабым местом у менеджеров авиационного завода выступает неуме-

ние обеспечить дисциплину, на машиностроительном заводе – отсутствие верности слову, инициативы, неумение создать благоприятный психологический климат.

Сопоставление результатов, полученных по методике 16PF и анкетированию, показывает, что большинство показателей совпадают, т. е. информация тестирования подтверждается групповой оценкой менеджера рабочими и наоборот. Об этом же говорит и корреляционный анализ показателей двух методик. Во многих случаях коэффициенты корреляции составляют от 0,25 до 0,64; $P < 0,05$; 0,01.

Выводы

Наиболее выраженными свойствами менеджеров участков выступают упорство, настойчивость, стремление добиться поставленной цели. Эти качества позволяют лучше строить систему управления, обеспечивать успешную реализацию намеченных планов.

Менеджер, опирающийся преимущественно на свое мнение, не желающий идти на компромисс, должен весьма осторожно использовать подобные особенности, так как они могут иметь негативные последствия.

У менеджера общительного, коммуникабельного, готового к сотрудничеству, будут лучшие взаимоотношения с рабочими, взаимопонимание, что, несомненно, скажется на результатах работы производственной организации. В силу этих же особенностей будет достигаться более высокое внушающее воздействие менеджера.

Информативными качествами выступают также высокий самоконтроль, умение поступать

Управление социально-экономическими системами

Таблица 2

Оценка качеств менеджера рабочими (по 5-балльной шкале)

№	Качества	Авиационный завод		Машиностроительный завод		Итоговый ранг
		X	Ранг	X	Ранг	
1	Умение обеспечивать дисциплину	3,62	42,5	3,96	28	38
2	Знание дела	3,88	22	4,17	6	11,5
3	Авторитарность руководства	3,73	36,5	3,82	43,5	42,5
4	Демократичность руководства	3,66	40	3,44	49	46
5	Либеральность руководства	3,37	50	3,40	50	50
6	Эффективность руководства	3,75	34,5	4,12	14	25
7	Авторитет	4,02	10	4,14	10	8
8	Коммуникабельность	3,69	38,5	4,00	20	29
9	Взаимоотношения с подчиненными	3,69	38,5	3,89	35,5	40
10	Контроль на участке	3,79	31	4,12	14	22
11	Умение распределить работу	3,99	13	4,14	10	9
12	Приближенность к подчиненным	3,77	32,5	4,09	17	18
13	Правильность оценки подчиненных	3,65	41	3,89	35,5	41
14	Конфликтность	3,53	47	3,59	48	49
15	Умение планировать работу подчиненных	3,85	25	4,19	4	13
16	Способность ставить правильные задачи	3,86	23	4,03	18,5	19
17	Умение создать благоприятный психологический климат	3,81	29	3,82	43,5	39
18	Оперативность в решении вопросов	3,85	25	4,14	10	16,5
19	Умение привлекать подчиненных к работе	4,07	7	3,97	26	14
20	Организация своего рабочего дня	4,13	3	4,16	7,5	3
21	Уровень работы с людьми	3,84	27,5	3,97	26	26
22	Настойчивость, требовательность	3,73	36,5	3,97	26	33,5
23	Забота о людях внимательность	3,62	42,5	3,81	45	45
24	Доброежелательность, тактичность, вежливость	3,75	34,5	3,89	35,5	37
25	Эмоциональная стабильность, самообладание, выдержка	4,06	8	4,18	5	4,5
26	Личная дисциплина	4,09	5	4,24	2	2
27	Моральные качества	4,02	10	4,16	7,5	7
29	Уверенность	4,22	2	4,13	12	6
30	Быстрота, подвижность	3,98	14	4,12	14	11,5
31	Знание жизни, реализм, зрелость	4,09	5	3,91	30	16,5
32	Энергичность	4,02	10	4,20	3	4,5
33	Объективное отношение к людям	4,00	12	3,90	32	20,5
34	Интеллигентность, общекультурный уровень	3,94	16	4,03	18,5	15
35	Честолюбие	3,77	32,5	3,98	23,5	27
36	Общительность	4,09	5	3,99	21,5	10
37	Умение говорить и выражать свои мысли	3,84	27,5	4,01	19	23,5
38	Твердость	3,57	44	3,98	23,5	36
39	Умение разбираться в людях	3,85	25	3,99	21,5	23,5
40	Терпимость к людям	3,93	17	3,87	39,5	28
41	Справедливость	3,95	15	3,93	29	20,5
42	Эгоизм	3,43	49	3,80	45	48
43	Оптимизм, жизнерадостность	3,90	19	3,86	41	30,5
44	Решительность	3,80	30	3,90	32	32
45	Агрессивность	3,54	46	3,68	47	47
46	Осторожность	3,55	45	3,89	35,5	44
47	Самокритичность	3,89	20,5	3,87	39,5	30,5
48	Стремление к лидерству	3,47	48	3,90	32	42,5
49	Верность слову	3,92	18	3,79	46	35
50	Инициатива	3,89	20,5	3,83	42	33,5

правильно в критической ситуации. Эти свойства способствуют более высокой успешности в руководстве.

Чем более выражена исполнительность менеджера, тем меньше вероятность его низкой результативности.

Значительный уровень тревоги и фрустрации характерен для многих менеджеров. Он выступает источником активности, стимулирует успешное выполнение поставленных задач.

Чем выше чувство ответственности менеджера, личная дисциплина, умение организовать свой рабочий день, тем выше его возможности в получении высокого результата в работе, тем легче ему стабилизировать имеющиеся достижения.

Чем меньше проявляется у менеджера агрессивность, эгоизм, конфликтность, тем ниже вероятность плохих взаимоотношений с подчинен-

ми, тем больше возможности для создания сплоченной производственной организации.

Достаточная уверенность в своих действиях, высокие моральные качества, необходимый уровень авторитета обеспечивают менеджеру возможность для получения значимого результата, высокоэффективного управления.

Литература

1. Веснин, В.Р. *Основы менеджмента: учебник для вузов* / В.Р. Веснин. – М.: Проспект, 2009. – 320 с.

2. Дмитриева, З.М. *Руководство сотрудниками и компанией* / З.М. Дмитриева. – М.: Юр-книга, 2004. – 244 с.

3. Минченкова, О.Ю. *Управление персоналом организации* / О.Ю. Минченкова. – М.: Кнорус, 2008. – 512 с.

Поступила в редакцию 25 февраля 2012 г.

Лысенко Юрий Николаевич. Кандидат психологических наук, доцент кафедры экономико-управленческих и правовых дисциплин, филиал Российского государственного гуманитарного университета (г. Самара). Тел.: 846 (312-81-11). E-mail: srggu@mail.ru

Yury Nikolaevich Lysenko, Candidate of Science (Psychology), Associate Professor of the Department of Economic and Management and Legal Courses, branch of the Russian State University of Humanities, Samara. Tel.: 846 (312-81-11). E-mail: srggu@mail.ru.

РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В ФОРМИРОВАНИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Е.Ю. Печаткина, Н.В. Меньшикова

Предложены принципы формирования системы управленческой экономики предприятия легкой промышленности. Дано представление TQM в категориях культуры Кайзен. Представлена схема тройственности предприятий легкой промышленности включающее: организационное культуростроение, логистизация управления и внутренняя реструктуризация

Ключевые слова: управленческая экономика, организационное культуростроение, логистизация управления, предприятия промышленности.

Выработка решений лежит в основе «методологии» формирования системы управленческой экономики предприятий легкой промышленности (УЭ ПЛП). Данную выработку мы рассматриваем в условиях [5]: риска, неопределенности и определенности (оптимизационный анализ), а также с учетом теорий поведения предприятия и его целевых установок, зависящих от образа мышления представителей агентского центра данной организации предпринимательского типа.

С позиций отмеченного особую значимость имеют труды Р. Коуза – лауреата Нобелевской премии по экономике за 1991 г. «За открытие и прояснение значения издержек транзакций и прав собственности для институциональной структуры и функционирования экономики». В своих работах он утверждает, что предприятие как совокупность взаимовыгодных контрактов представляется не просто юридическим лицом, не как объединение людей, машин и технологий, а как механизм реализации рыночных отношений, в основе которых лежат издержки по осуществлению хозяйственных сделок – транзакций. Он показал, что использование рыночного механизма обходится обществу не бесплатно, а требует определенных затрат, названных транзакционными. Такой подход позволяет анализировать как рыночные, так и внутрифирменные экономические связи.

Объяснить необходимость существования предприятия как общественного института только в связи с тем, что снижаются издержки транзакций, недостаточно. На ПЛП непрерывно идет процесс управления, складывающийся в разветвленную систему принятия и исполнения решений, связи между которыми не описываются как взаимодействие спроса и предложения, т. е. их нельзя описать на основе представлений о транзакциях.

В разработке управленческого решения и его последующей реализации на практике исключительно важную роль играет корпоративная культура или культура организации предпринимательского типа. Объясняется это прежде всего тем, что

последняя (наряду с рынком и иерархией-бюрократией) является инструментом управленческого воздействия в системе менеджмента хозяйствующего субъекта.

Отмеченное наглядно видно на схеме, представленной на рис. 1.

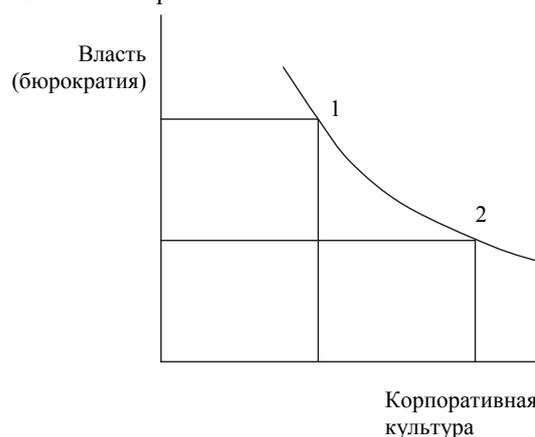


Рис. 1. График взаимосвязи властных отношений и отношений культуры внутри ПЛП

Здесь наглядно указано на наличие внутри ПЛП «1» и «2» двух видов отношений. На одной из них преобладают властные (бюрократические) отношения, а на другой – отношения организационной культуры (института культуры в рамках институционального управления). В последнем случае в большей степени, чем в первом, «норме» придается форма закона, чтобы субъекту управления получить возможность использовать власть. При этом управленческая деятельность основывается на сознательном, субъективном учете связей и условий взаимодействия в социальной системе, а также внешних условий. Управленческая деятельность рассматривается как способ преодоления ограничений, задаваемых институтами» [4].

По справедливому мнению Л.Г. Кириллова и Т.Э. Емельянова, именно институциональный подход «считается способным обеспечить более

высокий уровень теоретического обобщения феномена управления, чем предшествующие подходы, а также большую широту взглядов» [3]. И это связано, как мы полагаем, с огромным влиянием на разработку управленческого решения организационной культуры (ОК).

Историю возникновения понятия «организационная культура» связывают с именами Шерифа (1936 г.), Левина, Липпита и Уайта (1939 г.), Картрайта и Зандера (1953 г.), Арджириса (1958 г.), МакГрегора (1960 г.). Однако наибольший интерес к этому понятию возник в экономически развитых странах в 80-х годах прошлого века.

Некоторые авторы при этом высказывали мнение, что организационная культура является объединяющей силой внутри предприятия и имеет свое реальное материальное выражение, и что руководство может идентифицировать ее и управлять ею для достижения лучших результатов в своей деятельности с целью достижения делового успеха за счет эффективной организации управленческого решения. Это такие авторы, как Петере и Ватерман, Дил и Кеннеди, Шнейдер, Шон, Петтигр, Шейн.

Можно назвать причину научного интереса экономистов к данному виду культуры, которую иногда называют организационной (ОК). Это, безусловно, то, что ОК оказывает непосредственное влияние на многие экономические показатели деятельности хозяйствующего субъекта. Это мнение сложилось, прежде всего, в результате того, что произошли существенные изменения в структуре и характере организации предпринимательского типа. В частности, оказалось, что организация с сильной ОК не нуждается в развитой бюрократической иерархии и системе контроля. Кроме того, в современных условиях важны не просто сильные, а гибкие организационные культуры (поскольку иначе они могут быть очень сильным тормозом изменений, препятствуя тем самым достижению делового успеха в долгосрочном плане).

Очень важно и то, что появились количественные, эмпирические свидетельства связи между организационной культурой и ее экономическими показателями.

На рис. 2 показана матрица, имеющая отношение к данному вопросу. В основе ее лежат две переменные: важность задачи для успеха стратегии (под задачей понимается составная часть стратегии) и совместимость между данной задачей стратегии и организационной культурой. При таком подходе, отмечают Г. Шварц и С. Дэвис, осуществляется позиционирование каждой стратегической задачи на поле матрицы с использованием для этого управленческого опыта и интуиции лидера организации. Это позволяет найти пути снижения риска (и прежде всего, за счет эффективного управления организационной культурой в случае ее серьезной несовместимости со стратегией развития хозяйствующего субъекта).

Организационную культуру можно рассмотреть с позиций степени привлечения работников к разработке стратегии и выбору средств для ее достижения. И с этих позиций выделяется тип ОК, называемый предпринимательским. При переходе к нему лидер организации (руководитель) сохраняет за собой функцию контроля, исходя из формулы поведения: передача полномочий – оценка результата [6]. Управление ОК в данном случае осуществляется и сверху (со стороны лидера) и снизу (благодаря чему особое внимание уделяется реальной жизни организации).

Важной областью управления организационной культурой является кадровая политика. Речь, прежде всего, идет о требованиях работодателей не только к профессиональным навыкам, но и к психологическим, имиджевым, поведенческим характеристикам работников (новым и уже работающим в организации).

В одной из работ американских авторов сделана серьезная попытка содержательно представить организационную культуру, называемую ими

Важность задачи для успеха стратегии	Большая			Зона недопустимого риска
	Средняя		Зона управляемого риска	
	Небольшая	Зона незначительного риска		
		Высокая	Средняя	Низкая
Совместимость между стратегической задачей и организационной культурой				

Рис. 2. Матрица культурного риска организации (ПЛП)

Управление социально-экономическими системами

«институциональной» (рис. 3). Ими выделено четыре уровня ОК, соответствующие поведению индивидов, их свойствам, а также ценностям и убеждениям [7].

Особый акцент эти и другие авторы делают на ценности и представления об окружающем мире, самой организации и характере их взаимодействия. Все это как раз и имеет непосредственное отношение к разработке управленческого решения, поскольку ОК своими корнями уходит в ценности и традиции того или иного народа (общности), а также выполняет функцию интеграции, помогая организации адаптироваться к внешней среде – в соответствии с определенными «культурными ценностями».

В зависимости от требований окружающей среды и стратегических решений (вне и внутри организации) различают четыре вида ОК [1]. Каждый из них (рис. 4) может привести к успеху в зависимости от факторов, определяющих вид организационной культуры.

Один из видов ОК – адаптивная (предприни-

мательская) культура. Она возникает в среде, требующей от организации быстрой реакции и принятия решений в ситуациях повышенного риска. В такой культуре развиваются ценности, способствующие как можно более быстрому обнаружению, интерпретации и трансляции сигналов внешней среды. Сотрудники имеют право самостоятельного принятия решений и действий.

Дж. Шилдс выделяет четыре «модели» ОК: функциональная культура; сетевая культура; культура процесса; культура, основанная на времени. Непонимание отличий этих моделей (или профилей ОК) приводит, по мнению автора, к неудачам в бизнесе, поскольку значительно возрастает – с этим непониманием – количество ошибок в организации управленческого (и прежде всего – тактического) решения.

Названные в табл. 1 гурзу в сфере культуры TQM особый акцент в своих результатах исследований делают на направления изменений в рассматриваемой сфере деятельности организаций, а также внешней направленности этой деятельности,



Рис. 3. Схема уровней организационной культуры

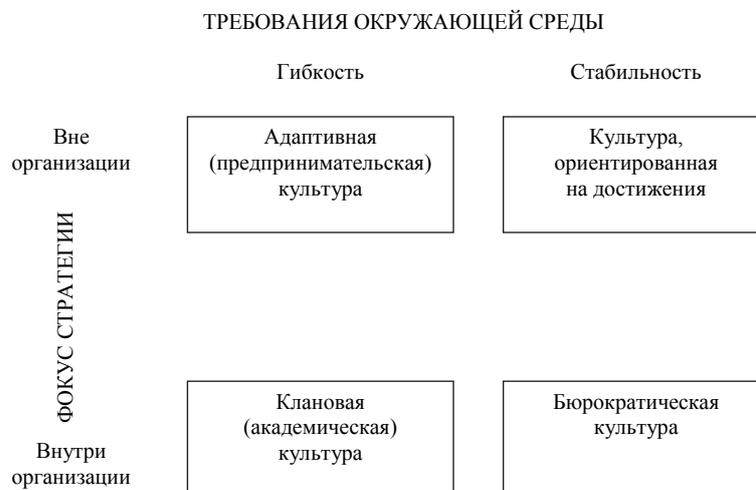


Рис. 4. Схема связи организационной культуры со стратегией организации и ее окружающей средой

что во многом и определяет «культуру Кайзен». Они, в частности, указывают на необходимость непрерывных улучшений (шаг за шагом, начиная с выбранных областей деятельности, в том числе и организационного культуростроения). Ф. Кросби подчеркивает значимость многошаговой последовательности, а Э. Демини – философии непрерывного улучшения.

Системно «культуру Кайзен» можно представить следующим образом: руководство – основные результаты – условия ведения деятельности – трансформация процессов деятельности (инновации, обучение) – руководство процессом изменений по системе TQM. Каждый из этих элементов определенным образом структурирован и определен организацией принятия решений в сфере планирования, организации, мотивации и контроля за

полученными результатами по продвижению культуры качества в организации предпринимательского типа.

Организационное культуростроение является одним из принципов формирования данной системы (наряду с двумя другими принципами – логистизацией управления и внутренней реструктуризацией). Их количество соответствует трем основополагающим элементам, характеризующим природу ПЛП (рис. 5).

Содержательный аспект принципов формирования УЭ ПЛП представлен в табл. 2. Именно эти принципы и определяют методологическую основу данного исследования.

Методология – это принципы, регулярно применяемые на формулировке и обосновании экономических теорий (М. Блауг). Продолжая

Таблица 1

Представление TQM в категориях культуры Кайзен (авторская разработка)

Категория	Содержательная часть
1. Сущность качества	Качество – это культура обучающейся организации, деятельность которой направлена на удовлетворение требований и продвижение нужд потребителей
2. Модельные характеристики культуры	Возможности. Результаты. Инновации. Обучение
3. Ключевые факторы успеха	Организующие. Организационные. Средства и техника. Направления изменений
4. Сфера распространения культуры	Производственные и сервисные компании. Образование. Физическая культура и спорт
5. Уровень оценки культуры	Первый (управление и политика качества, появление и распространение политики, составляющие политики). Второй (управление, планирование). Третий (результаты, оценка качества)
6. Оценка результативных затрат на развитие культуры	Достижение оптимального по затратам качества. Мотивация менеджеров по развитию системы TQM. Важный фактор для выбора стратегии развития организации. Снижение общих затрат организации
7. Место доверия и структура культуры	Внутриорганизационный ресурс. Коммуникации. Взаимное ожидание позитивных результатов заинтересованных сторон. Стратегия партнерства. Информационные технологии (прозрачность деятельности)
8. Структурное представление	Факторы делового успеха. Стандарты ИСО
9. Гуру в сфере культуры TQM	А. Фенгенбаум; К. Псикава; Г. Тагути; Э. Деминг; Д. Джуран; Ф. Кросби
10. Жизненно необходимый фактор развития культуры	Ответственность высшего руководства. Вовлечение служащих. Обучение и повышение квалификации персонала. Менеджмент знаний. Инвестиции в социальную сферу. Организационное культуростроение
11. Направленность изменений	Внешняя (расширение рынка, взаимодействие продавца и покупателя, общественное признание). Внутренняя (сущность изменений, постепенные изменения, философия непрерывного улучшения, оценка уровня вариации изменений)
12. Предлагаемые и зарекомендовавшие себя на практике методы изменений культуры	Инновационный метод. Лидерство. Предвидение нужд потребителей. Долг качества. Бенчмаркинг. Критичность мышления. Система «оптимальной культуры TQM»
13. Структура процесса разработки принятия решения	Планирование. Мотивация. Контроль. Организация
14. Логика изменений	Определение результатов. Разработка комплекса подходов для достижения требуемых результатов. Детальная проработка подходов на основе анализа достигнутых результатов. Оценка и пересмотр используемых подходов на основе учета и информации, получаемой в процессе освоения знаний
15. Оценка корпоративной культуры TQM	Самооценка. Институциональная аккредитация. Рейтинговая оценка

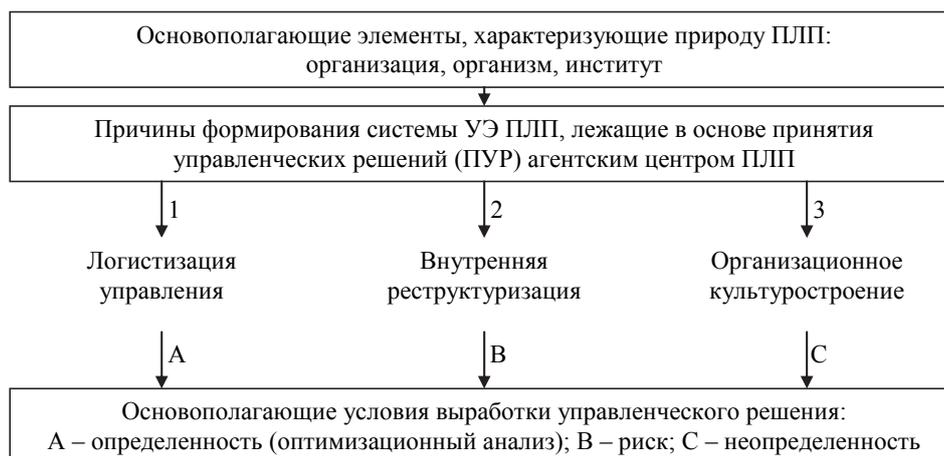


Рис. 5. Схема методологических основ формирования системы УЭ ПЛП:
1–2–3 – принципы, соответствующие элементам системы УЭ ПЛП

Таблица 2

Основные принципы формирования системы управленческой экономики предприятия легкой промышленности

Принципы	Содержательный аспект
1. Логистизация управления экономикой ПЛП	Повышение эффективности социально-экономической системы типа ПЛП рационально на основе разработки и применения инновационного инструментария логистизации имеющегося правления предпринимательской деятельностью. Суть этого принципа с методологических позиций заключается в логистическом проектировании и контроле за созданием предпринимательского дохода в рамках повторяющихся логистических циклов трех видов: технологических, финансовых и информационных. В каждом из них должна быть разработана система: 1) отказов и устраниений, ведущая к минимизации затрат; 2) соконкуренция, ведущая к максимизации прибыли (предпринимательского дохода)
2. Реструктуризация предпринимательской деятельности	Представление данной деятельности в виде бизнес-процессов, что повышает ответственность хозяйствующих субъектов (в рамках ПЛП) за результаты своей конкретной деятельности по созданию и реализации на рынке производственного продукта. В соответствии с данным принципом все более усложняющееся разнообразие в структуре предпринимательской деятельности требует управления, которое также обладает соответствующим разнообразием. Кроме того, возрастает значимость (в рамках управленческой экономики ПЛП) эмерджентности и «внешнего дополнения» обязательно наличие в системе предпринимательского менеджмента необходимых и достаточных резервов, так как только избыточная социально-экономическая система ПЛП является надежной и эффективной. Во всех случаях реструктуризации управленческое решение необходимо принимать на основе многоальтернативного выбора. Рассматриваемый принцип исходит из субъективизма однозначных решений определение наилучшего или обоснование единственного результата допускают решение только в том случае, если они выбраны из некоторого числа
3. Организационное культуросроение в системе предпринимательского менеджмента	С организационным культуросроением связывается формирование инновационного потенциала в процессе стратегического развития ПЛП (и накоплением на этой основе ресурсного и организационного потенциала). Особую значимость, в соответствии с данным принципом, имеет также: 1) стратегическое мышление лидеров предприятия в сфере обеспечения экономической безопасности предпринимательской деятельности; 2) функция «склеивания» отдельных бизнес-процессов и элементов логистических цепочек в рамках ПЛП и его рабочей среды. Эффективность и действенность реализации данного принципа на практике определяется традиционными трансакционными издержками и традиционными издержками инновационного развития, различие между которыми все явственнее проявляется в виде синергетического эффекта в процессе организационного культуросроения. С позиций данного принципа следует выделять различные характеристики уровней системной зрелости ПЛП в соответствии с формулами: 1) деятельность – прибыль; 2) деятельность – прибыль – знание; 3) деятельность – знание – прибыль. Знание касается прежде всего эффективности применения информационных систем управления бизнес-процессами на основе интеграции отечественных и зарубежных КИС (формирования и развития культуры системного управления ПЛП)

далее, тот же автор отмечает: «цель изучения экономической методологии заключается как раз в том, чтобы выявить правила и положения, которые мы постоянно используем для защиты собственной теории и критики теории оппонентов» [2].

Добавим также, что в экономике были известны и агрессивные методологии, которые (а точнее, их известные представители) грозили лишиться «кого-то чего-то». Но со временем их постигла участь забвения, поскольку в методологии главное – правила соответствия, принципы, объективно отражающие реальность. И указанное ранее определение оборонительности лучше агрессивности.

На основе «методологии как образа мышления» нами и была описана теория управленческой экономики предприятия легкой промышленности. В соответствии с «методологией как предмета теории» разработаны представленные принципы формирования системы УЭ ПЛП. Каждый из этих принципов лежит в основе разработанных нами рекомендаций по использованию на практике установок по формированию системы управленческой экономики предприятия легкой промышленности.

Литература

1. Дафт, Р. *Организации: учебник для психологов и экономистов* / Р. Дафт. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. – 348 с.
2. *Институциональный образ мышления экономической личности* / А.Н. Попов, А.Ф. Попова, Г.М. Дементьев и др. – Челябинск: УралГУФК, 2008. – 368 с.
3. Кириллов, Л.Г. *Конструируем управление* / Л.Г. Кириллов, Т.Э. Емельянова. – Челябинск, 2004. – С. 24.
4. Кох, И.А. *Институциональность социального управления* / И.А. Кох // *Известия Уральского государственного университета*. – 2005. – № 37. – С. 167–175.
5. Леготин, Ф.Я. *Управленческая экономика фирмы* / Ф.Я. Леготин, А.Н. Попов. – Екатеринбург: УрГЭУ, 2005. – 320 с.
6. Торбин, А. *Эволюция менеджмента в России [Электронный ресурс]* / А. Торбин. – <http://gladkeeh.boom.ru/Interviews>.
7. Taylor J. Miroiu A. *Policy-Making, Strategic Planning, and Management of Higher Education* // *Paper on Higher Education UNESCO-CEPES, Bucharest*, 2002. – P. 193.

Поступила в редакцию 20 ноября 2011 г.

Печаткина Елена Юрьевна. Кандидат технических наук, доцент кафедры экономики социальной сферы, Уральский государственный университет физической культуры (г. Челябинск). Область научных интересов – управленческая экономика, логистика. E-mail: Pechatkina_@inbox.ru

Elena Yurevna Pechatkina, Candidate of Science (Engineering), the senior lecturer of the Department of Social Sphere Economics, the Ural State University of Physical Education, Chelyabinsk. Research interests: administrative economy, logistics. E-mail: Pechatkina_@inbox.ru

Меньшикова Наталья Владимировна. Соискатель, Уральский государственный университет физической культуры (г. Челябинск). Область научных интересов – экономика, логистика.

Natalia Vladimirovna Menshikova, a degree-seeking student of the Ural State University of Physical Education, Chelyabinsk. Research interests: economics, logistics.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПАРАМЕТРОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ЭЛЕКТРОПОТРЕБЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ВОЛАТИЛЬНОСТИ ЦЕНОВЫХ СИГНАЛОВ

И.А. Соловьева, А.П. Дзюба

Статья посвящена проблемам покупки электроэнергии на оптовом рынке для промышленности России. Авторами рассмотрены механизм ценообразования и различные комбинации между ценами рынка на сутки вперед и ценами балансирующего рынка. Выявлены благоприятные соотношения между ценами балансирующего рынка и подаваемыми планами на энергопотребление. Предложены рекомендации по совершенствованию модели прогнозирования электропотребления, основывающиеся на учете не только факторов, определяющих потребность в электроэнергии, но и факторов учитывающих тенденции балансирующего рынка.

Ключевые слова: промышленность, электропотребление, цены балансирующего рынка, прогнозирование электропотребления, моделирование, эффективность.

Вся электрическая энергия, обращаемая в едином экономическом пространстве Российской Федерации, на сегодняшний день продается и покупается на оптовом рынке электроэнергии.

Правила и регламенты оптового рынка предусматривают проведение между субъектами конкурентных аукционов на каждый час расчетного периода. Аукционы проводятся за сутки до даты начала реальной поставки.

Для участия в конкурентных аукционах все субъекты оптового рынка (энергосбытовые компании, гарантирующие поставщики, генерирующие компании) подают «почасовые» заявки на покупку/продажу электроэнергии на сутки вперед. В ценовых заявках участвующих в аукционе содержатся почасовые величины планового «количества» покупной электроэнергии на определенный час и желаемая цена за единицу указанного количества. Этот механизм ценообразования носит на-

звание «Рынок на сутки вперед» (РСВ).

Результатами аукциона являются почасовые объемы и цены, получаемые в результате пересечения кривых спроса и предложения (рис. 1) [1].

На данном этапе действует важнейший принцип формирования надежной и эффективной работы Единой энергетической системы – обеспечение баланса производства и потребления электрической энергии. Таким образом, планирование ожидаемого электропотребления является первоочередной задачей при управлении режимами работы электроэнергетических систем и энергокомпаний.

Процесс формирования прогноза планового почасового потребления является весьма непростой задачей, так как электропотребление представляет собой нестационарный случайный процесс, зависящий от различного рода факторов (рис. 2) [2].

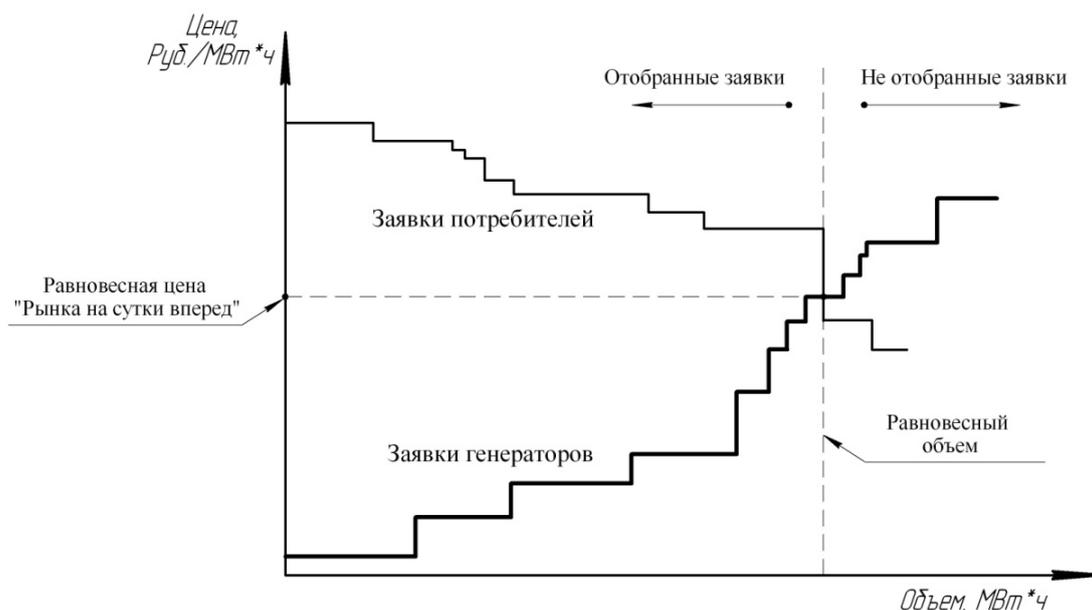


Рис. 1. Графическое формирование равновесной цены и равновесного объема

Ошибки прогнозирования электропотребления дорого стоят. Все внеплановые отклонения электропотребления субъекты оплачивают по ценам, отличным от равновесной, которые носят название цены «балансирующего рынка» и заведомо невыгодны для покупателя (рис. 3).

Механизмы «Рынок на сутки вперед» и «Балансирующий рынок» являются независимыми друг от друга, т.е. сначала субъект оплачивает электроэнергию на рынке на сутки вперед (плановые объемы покупки), а после сбора фактических показаний расчеты производятся согласно требованиям балансирующего рынка (рис. 4).

Отклонения от плановых величин субъекты оплачивают по ценам, которые определяются следующим способом [6]:

Цена покупки отклонений:

$$C_{БР \uparrow} = \max (C_{РСВ} ; C_{БР}),$$

Цена продажи отклонений:

$$C_{БР \downarrow} = \min (C_{РСВ} ; C_{БР}),$$

где $C_{РСВ}$ – Цена рынка на сутки вперед (см. рис. 1); $C_{БР}$ – Цена балансирующего рынка.

Если фактическое электропотребление энергосистемой превысило план (дисбаланс в сторону увеличения), то системный оператор поочередно загружает электростанции, начиная с самой дешевой. Цена балансирующего рынка в данном случае будет определена по цене заявки генератора, чья ступень оказалась на пересечении объема потребителей (рис. 5).

Обратная ситуация, если фактическое электро-

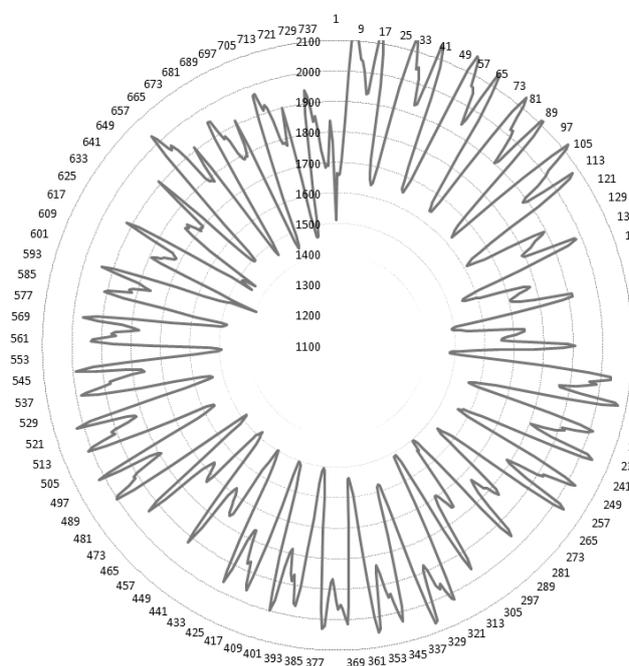


Рис. 2. Круговая диаграмма почасового электропотребления ОАО «Челябэнергосбыт» за март 2012 года

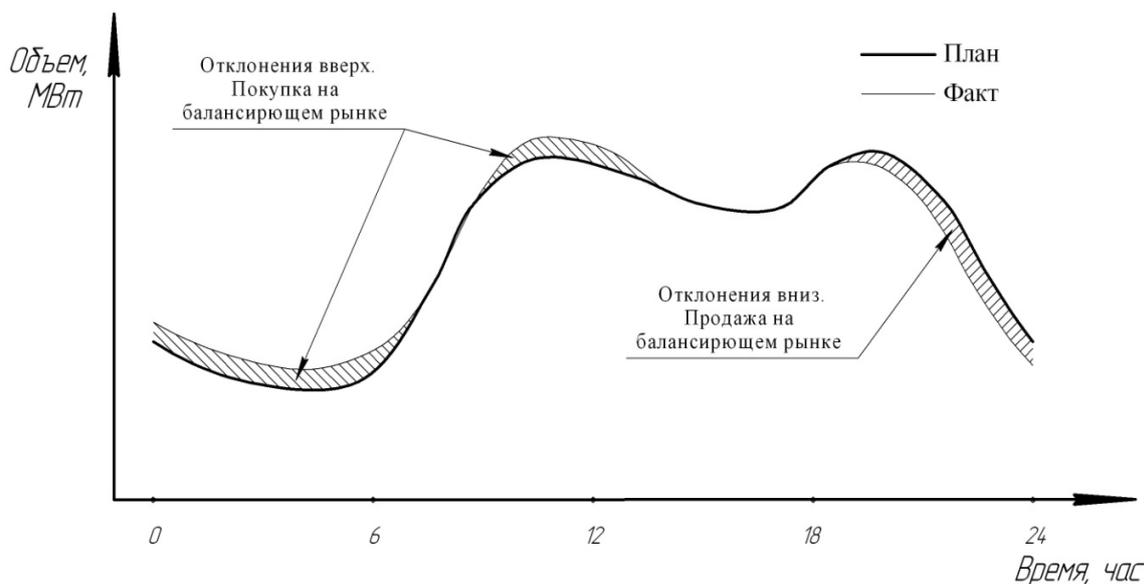


Рис. 3. Отклонения плана от факта на примере суточного графика нагрузки энергосбытовой организации

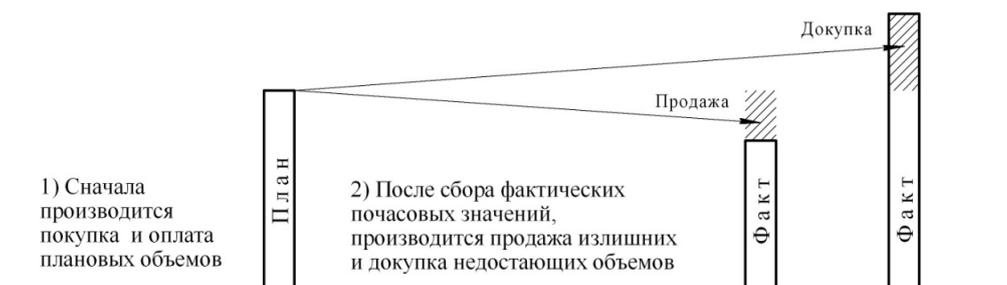


Рис. 4. Последовательность операций по оплате отклонений

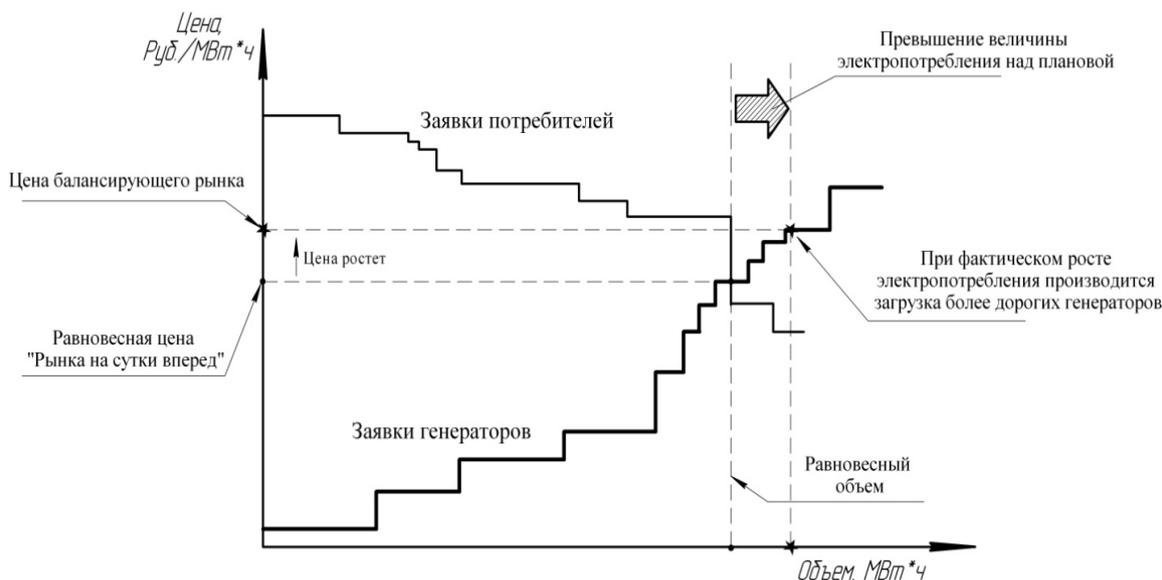


Рис. 5. Графическое формирование цены балансирующего рынка при превышении

потребление энергосистемой оказалось ниже плана (дисбаланс в сторону избытка), то системный оператор поочередно снижает нагрузку электростанций, начиная с самой дешевой. Цена балансирующего рынка в данном случае будет определена по цене заявки генератора, чья ступень оказалась на пересечении объема потребителей (рис. 6).

Таким образом, при отклонении фактического потребления над планом вверх субъект приобретает отклонения по завышенным ценам (по сравнению с ценами РСВ). В обратном случае, при отклонении фактического электропотребления ниже плана, субъект продает отклонения по цене ниже чем цена, по которой электроэнергия была приобретена на рынке на сутки вперед.

Соотношение цен балансирующего рынка (БР) и рынка на сутки вперед (РСВ) выглядят следующим образом (рис. 7).

Как видно из рис. 5, цены существенно различаются, и имеют некую зависимость от величины спроса на электроэнергию, качества подаваемых планов субъектами, времени года и резких изменений погодных условий, аварий в энергосистеме, внеплановых переключений системообразующих линий и других факторов.

Для управления ценовыми рисками на оптовом рынке субъектам необходимо налаживать систему почасового прогнозирования электропотребления с учетом не только потребности в электроэнергии, но и особенностей балансирующего рынка.

Чаще всего для прогнозирования электропотребления используются модели регрессионного анализа, включающие в себя факторы, влияющие на фактическую потребность в электроэнергии на сутки вперед (рис. 8).

Основными факторами, оказывающими большое влияние на промышленное электропотребление, являются следующие [4]:

- 1) время (ч);
- 2) день недели;
 - ✓ понедельник;
 - ✓ вторник–четверг;
 - ✓ пятница;
 - ✓ суббота;
 - ✓ воскресенье;
- 3) температура ($^{\circ}\text{C}$);
- 4) продолжительность светового дня (мин);
- 5) атмосферное давление (мм. рт. ст.);
- 6) относительная влажность воздуха (%);
- 7) направление ветра (измеритель качественный);

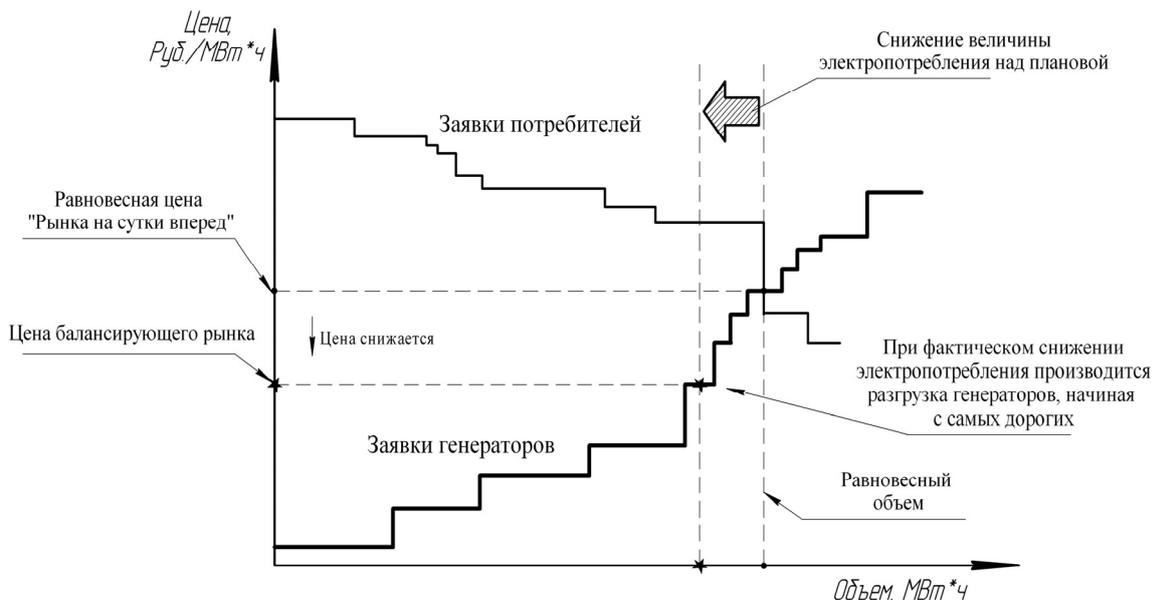


Рис. 6. Графическое формирование цены балансирующего рынка при снижении энергосистемой фактического электропотребления над плановым

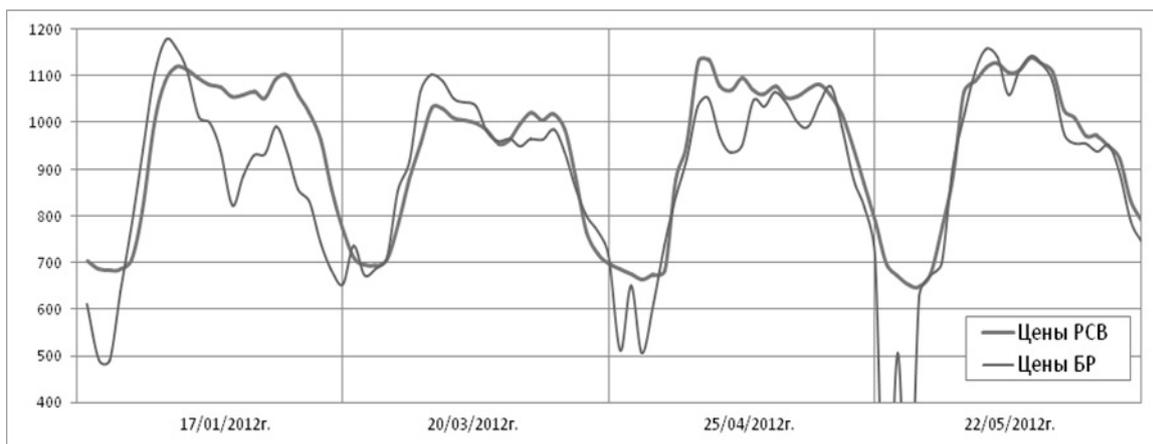


Рис. 7. Соотношение цен рынка на сутки вперед и балансирующего рынка



Рис. 8. Схема регрессионной модели

- 8) скорость ветра (м/с);
- 9) облачность (%);
- 10) осадки (измеритель качественный).

Вышеперечисленные факторы позволяют спрогнозировать потребность в электроэнергии, но не учитывают особенностей балансирующего рынка. С целью определения направлений корректировки модели прогнозирования на эти особенности рассмотрим все возможные варианты соотношения между ценами РСВ и БР и превышением или невыполнением плана электропотребления.

Ценовые показатели балансирующего рынка и рынка на сутки вперед могут быть расположены в двух комбинациях:

1. Цена рынка на сутки вперед сложилась выше цены балансирующего рынка (рис. 9).

Для соотношения $C_{рсв} > C_{бр}$ существует два случая отклонений факта от плана:

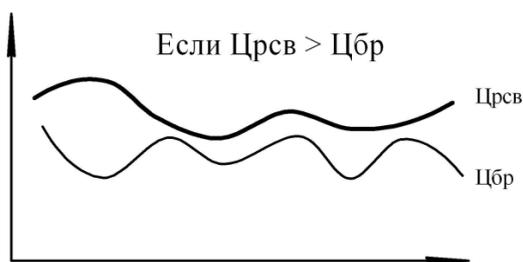
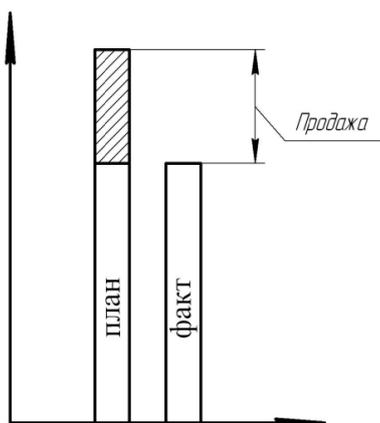


Рис. 9. Иллюстрация примера соотношения цен рынка на сутки вперед и балансирующего рынка $C_{рсв} > C_{бр}$

1.1. План был подан выше факта
Если План > Факт

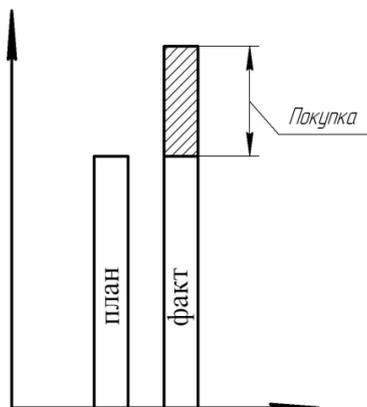


Сначала оплачивается план по цене РСВ.
После чего, излишек продается по цене:

$$C_{бр} \downarrow = \min (C_{рсв} ; C_{бр})$$

$$\text{Если: } C_{рсв} > C_{бр} \Rightarrow C_{бр} \downarrow = C_{бр}$$

1.2. План был подан ниже факта
Если План < Факт



Сначала оплачивается план по цене РСВ.
После чего, недостаток покупается по цене:

$$C_{бр} \uparrow = \max (C_{рсв} ; C_{бр})$$

$$\text{Если: } C_{рсв} > C_{бр} \Rightarrow C_{бр} \uparrow = C_{рсв}$$

Обратная ситуация:

2. Цена рынка на сутки вперед сложилась ниже цены балансирующего рынка (рис. 10).

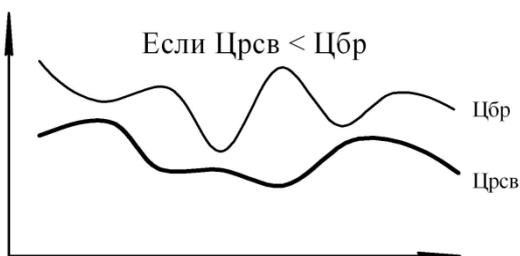
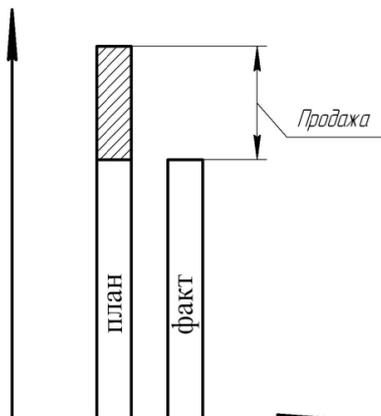


Рис. 10. Иллюстрация примера соотношения цен рынка на сутки вперед и балансирующего рынка $C_{рсв} < C_{бр}$

Для соотношения $\text{Ц}_{\text{PCB}} < \text{Ц}_{\text{БР}}$ также существует два варианта отклонений от плана:

2.1. План был подан выше факта

Если План > Факт



Сначала оплачивается план по цене PCB.

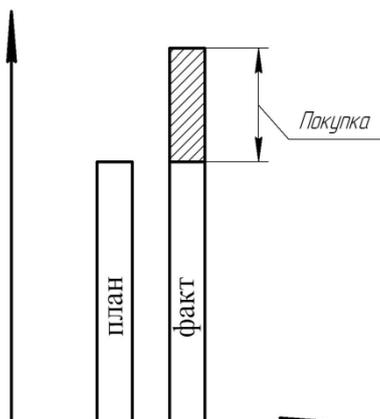
После чего, излишек продается по цене:

$$\text{Ц}_{\text{БР}} \downarrow = \min (\text{Ц}_{\text{PCB}} ; \text{Ц}_{\text{БР}})$$

$$\text{Если: } \text{Ц}_{\text{PCB}} < \text{Ц}_{\text{БР}} \Rightarrow \text{Ц}_{\text{БР}} \downarrow = \text{Ц}_{\text{PCB}}$$

2.2. План был подан ниже факта

Если План < Факт



Сначала оплачивается план по цене PCB.

После чего, недостаток покупается по цене:

$$\text{Ц}_{\text{БР}} \uparrow = \max (\text{Ц}_{\text{PCB}} ; \text{Ц}_{\text{БР}})$$

$$\text{Если: } \text{Ц}_{\text{PCB}} < \text{Ц}_{\text{БР}} \Rightarrow \text{Ц}_{\text{БР}} \uparrow = \text{Ц}_{\text{БР}}$$

(!) Таким образом, в комбинациях 1.2 и 2.1 участник не имел финансовых потерь.

Т.е. когда $\text{Ц}_{\text{PCB}} > \text{Ц}_{\text{БР}}$, покупателям выгодно занижать свой план.
И в обратном случае, если $\text{Ц}_{\text{PCB}} < \text{Ц}_{\text{БР}}$, покупателям выгодно завышать план.

Выявленные благоприятные комбинации можно применять в дополнение к регрессионной модели прогнозирования (рис. 11).

Модель прогнозирования соотношения цен рынка на сутки вперед и балансирующего рынка должна на основании входных факторов производить прогноз соотношения цен с достаточной достоверительной вероятностью [3].

Тип модели и ее факторы в настоящий момент неизвестны. При нахождении зависимости факторов, действующих на соотношение цен, прогноз электропотребления может подаваться с корректировкой на ожидаемые ценовые сигналы (рис. 12).

Таким образом, модель должна не только производить точный прогноз электропотребления, но и делать корректировку с целью минимизации экономических потерь (рис. 13).

В связи с вышесказанным представляется актуальной задача построения модели прогнозирования электропотребления компании не только с учетом внутренних потребностей, но и с учетом тенденций рынка, что позволит существенно сократить возможные финансовые потери при возникновении погрешностей в прогнозировании [5]. Для разработки подобной модели необходимо решить ряд подзадач, таких как:

- 1) определить набор факторов действующих на отклик;
- 2) на основании факторов определить тип модели прогнозирования;
- 3) провести апробацию работы модели;
- 4) провести интеграцию полученной модели с моделью прогнозирования промышленного электропотребления на основе внутренних потребностей компании.

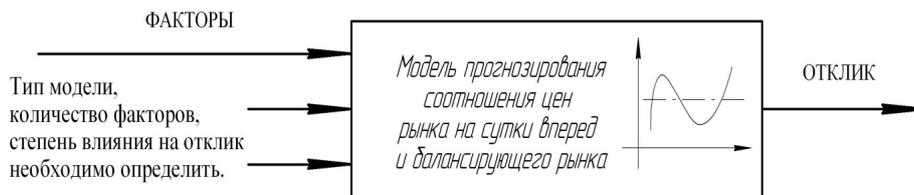


Рис. 11. Модель прогнозирования цен

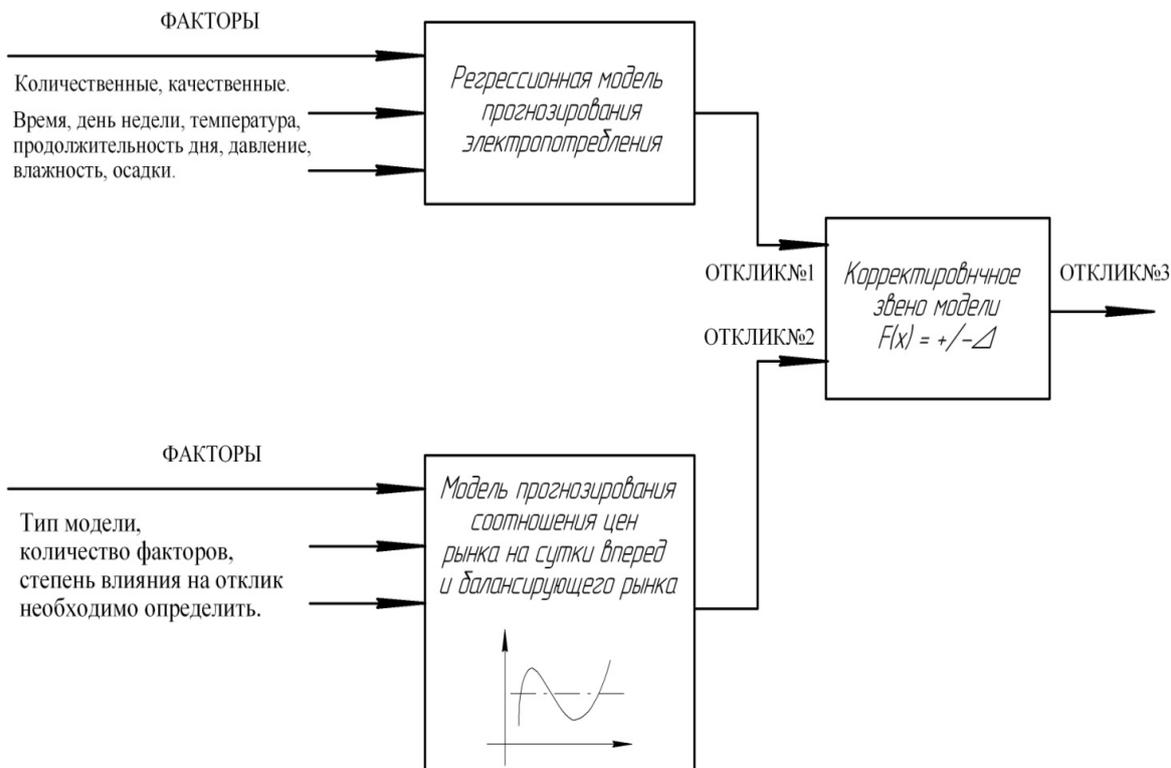


Рис. 12. Комбинированная модель прогнозирования электропотребления

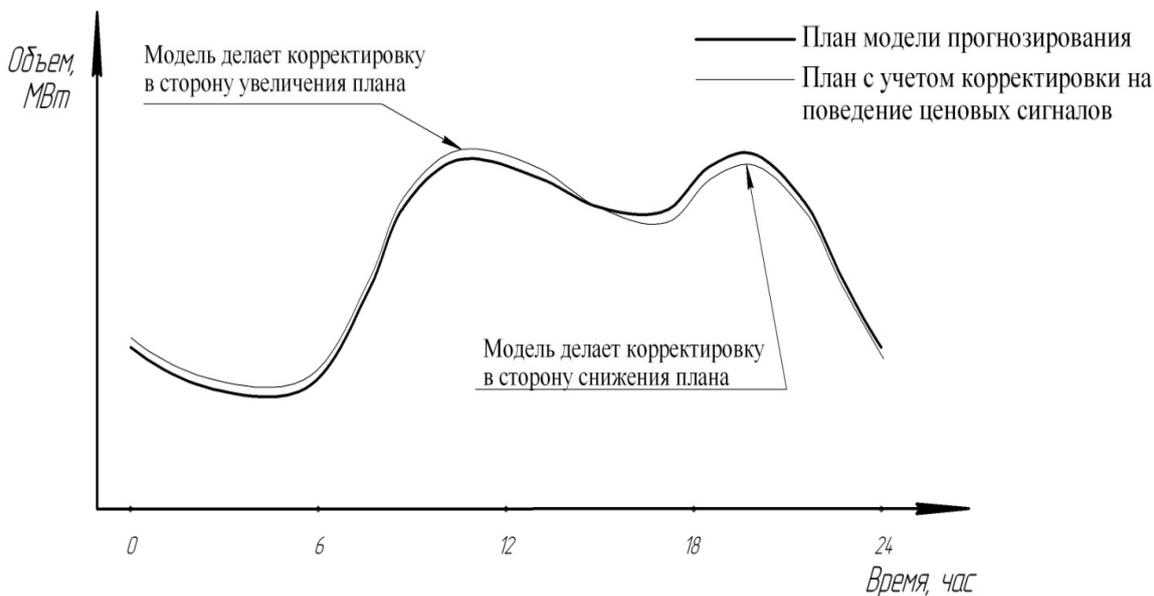


Рис. 13. Пример результата прогноза электропотребления выполненного комбинированной моделью

Литература

1. Гительман, Л.Д. Энергетический бизнес / Л.Д. Гительман, Б.Е. Ратников. – М.: Дело, 2006. – 599 с.
2. Головкин, П.И. Энергосистема и потребители электрической энергии / П.И. Головкин. – М.: Энергия, 1979. – 367 с.
3. Лапыгин, Ю.Н. Экономическое прогнозирование / Ю.Н. Лапыгин, В.Е. Крылов. – М.: Эксмо, 2008. – 253 с.
4. Макоклюев, Б.И. Оперативное прогнозирование нагрузки ЭЭС с учетом метеофакторов.

Советчики диспетчеров по оперативной коррекции режимов работы ЭЭС / Б.И. Макоклюев, Д.А. Федоров. – Иркутск, 1984. – 232 с.

5. Макоклюев, Б.И. Анализ и планирование электропотребления / Б.И. Макоклюев. – М.: Энергоатомиздат, 2008. – 295 с.

6. Регламент определения объемов, инициатив и стоимости отклонений. Наблюдательный совет НП «Совет рынка» от 27 апреля 2012 года <http://www.np-sr.ru/norem/marketregulation/joining/marketnorem/>

Поступила в редакцию 20 августа 2012 г.

Соловьева Ирина Александровна. Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономики и финансы», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – управление инвестиционными и инновационными процессами на предприятии. Контактный телефон: (8-919) 12-12-244, e-mail: dubskih@mail.ru

Irina Aleksandrovna Solovjeva, Candidate of Science (Economics), associate professor of Economics and Finance Department of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: management of investment and innovative processes of the enterprise. Tel.: (8-919) 12-12-244; e-mail: dubskih@mail.ru

Дзюба Анатолий Петрович. Начальник технологического отдела управления закупок электроэнергии ОАО «Челябэнергосбыт» (г. Челябинск). Область научных интересов – оптовый рынок электроэнергии, прогнозирование электропотребления промышленности. Контактный телефон: (8-908)05-142-00, e-mail: dzyuba-a@yandex.ru

Anatoly Petrovich Dzyuba, Head of the Department of Manufacturing Engineering Department for Electrical Energy Purchase of «Chelyabenergosbyt», Chelyabinsk. Research interests: the wholesale electricity market, prediction of electricity industry. Tel.: (8-908) 05-142-00; e-mail: dzyuba-a@yandex.ru

УПРАВЛЕНИЕ ЖИЛИЩНОЙ ЗАСТРОЙКОЙ ТЕРРИТОРИИ НА ОСНОВЕ КРИТЕРИЕВ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ

Е.В. Табакова

Статья посвящена проблемам доступности жилья. Использована методика корреляционно-регрессионного анализа для оценки доступности жилья на территории Челябинской области. Построена экономико-математическая зависимость параметров, которая позволяет использовать ее для оценки приблизительного показателя доступности жилья при разработке проектов.

Ключевые слова: жилищный сектор, строительство, доступность жилья, сметная стоимость, доходы населения.

Стоимостные и количественные показатели жилищного сектора складываются в условиях рыночных отношений его участников и являются равновесными. Так, внутри жилищного сектора действуют несколько так называемых «рынков» – систем отношений пар его участников, результатом которых является какой-либо количественный показатель. При этом ситуация в жилищном секторе и жилищном строительстве непосредственным образом влияет на доступность будущего жилья [1, 5].

Если говорить о сегменте нового жилищного строительства, то доступность нового жилья как продукции строительной отрасли выводится преимущественно через строительные показатели. Допустим, что доступность будущего жилья начинает складываться уже с этапа определения участка земли под застройку. Рассмотрим эти показатели.

1. Взаимоотношения строителей и органов территориальной власти выражаются в уровне оценки территории (участка застройки). Причем затраты на отвод земли формируются для застройщика следующим образом: стоимость (или аренда) участка плюс межевание плюс разметка плюс согласования плюс подготовка. Первая и предпоследняя составляющие зависят от местоположения будущего жилого дома: существенно возрастают в центре города – наиболее желательном для проживания и в то же время уже плотно застроенном месте (и, следовательно, менее доступном), т. е. затраты на землю – это еще и характеристика местоположения будущего дома, плотности застройки в районе, благоустроенности, экологической ситуации и т. д. Базовым показателем в вопросе определения стоимости земельного участка является кадастровая оценка, ее наиболее удобно использовать в целях исследования [1, 3].

2. Взаимоотношения строителей и инвесторов (в том числе частных инвесторов – собственников жилья), выражаются во вводимом в эксплуатацию жилищном фонде (количестве и качестве жилья), так как на определенные объемы строительства можно рассчитывать только при наличии финансирования. Вводимый жилищный фонд (или объем расширения предложения) – предпосылка доступности жилья, так как несуществующее жилье не может быть дос-

тупным, а расширение предложения должно положительно для покупателей влиять на цены.

3. Ситуацию, сложившуюся на строительном рынке (техника, материалы, строительные работы), характеризует сметная стоимость строительства, но более полно и реалистично отражает затраты на строительство договорная цена.

4. Цена жилья за 1 м² формируется на рынке недвижимости, и она всегда больше предыдущего показателя. Цена 1 м² жилья в отдельно взятом доме возрастает по мере его готовности (в дальнейшем в анализе берется цена на момент выставления квартир в продажу – начальная цена застройщика, без применения рассрочки).

5. Взаимоотношения собственников жилищного фонда и предприятий, обслуживающих его, выражающихся в жилищно-коммунальных отношениях. Сейчас с ликвидацией монополизма в коммунальной сфере и появлением строительных компаний, которые в дальнейшем сами эксплуатируют свои объекты («Массив», «Стройком» и др.) «цена проживания» становится различной, и вопрос возникает не только по поводу доступности приобретения жилья в собственность, но и возможности его дальнейшей оплаты. На законодательном уровне делается попытка установить предельное значение стоимости жилищно-коммунальных услуг в месяц на 1 человека.

6. Взаимоотношения жилищных строителей и потребителей, выражающихся в уровне доступности жилья (КДЖ – коэффициент доступности жилья).

Все названные факторы связаны между собой. Земля дороже там, где выше доходы (деловой центр). На дорогой земле строятся более высокие и комфортные дома. Рост цены снижает доступность жилья, и тем самым увеличивает стоимость его эксплуатации, которая зависит от качества жилья и месторасположения новой квартиры и т. д.

Все эти переменные являются отдельными технико-экономическими и коммерческими параметрами будущей застройки:

– кадастровая оценка земли. Для исследования примем удельный показатель кадастровой

стоимости – стоимость 1 м² земли (К, тыс. руб.);
 – общая площадь жилой части объекта (Ф, м²);
 – полная сметная стоимость, исчисленная на 1 м² общей площади (С, тыс. руб./1 м²);
 – цена 1 квадратного метра жилья (Р, тыс. руб.);
 – планируемая стоимость жилищно-коммунальных услуг в расчете на 3 человек на 1 квадратный метр площади (У, руб.)

При формировании параметров проекта эти показатели в большей или меньшей мере (прямо или косвенно) задаются застройщиком, когда он определяет, где будет вестись строительство, какого качества будет жилье, какой этажности здание, по какой цене можно продать жилье и сколько взимать за его эксплуатацию, чтобы окупить деятельность управляющих компаний.

Эти показатели, а также доходы населения территории, оказывают свое влияние на КДЖ – коэффициент доступности жилья в годах накопления.

Проанализируем с позиции влияния этих факторов на доступность жилья строящиеся объекты жилищного строительства Челябинской области на примере 30 возводимых объектов, 23 застройщиков и 7 городов Челябинской области с помощью корреляционно-регрессионного анализа.

Для обеспечения сравнимости факторов прием следующие допущения (исследуется доступность нового жилья):

1. Исследуются объекты незавершенного строительства.

2. В качестве потребителя рассматривается простая семья из 3 человек со средними по городу доходами в месяц на человека. В качестве минимальных среднедушевых расходов используется показатель прожиточного минимума, который различается для детей и для трудоспособного населения. Накопленное богатство семьи не учитывается.

3. Предполагается потребность в жилье исходя из общероссийских нормативов – 18 м² на человека, следовательно, семье требуется приобрести двухкомнатную квартиру площадью 54 м².

4. Рассматривается доступность жилья в чистом виде, т. е. семья собирается приобрести квартиру за свой счет без участия банков и государства.

5. Корреляционно-регрессионный анализ проводится по многоэтажным (от 5 этажей) объектам коммерческого жилищного строительства, так как малоэтажное (в особенности – загородное) строительство имеет свои отличительные факторы доступности.

Исследование всей генеральной совокупности объектов строящейся жилой недвижимости невозможно, поэтому для суждения о генеральной совокупности воспользуемся выборочной совокупностью.

Для расчета коэффициента доступности жилья для возводимых в настоящее время объектов жилой недвижимости необходимы значение годовых денежных доходов семьи за вычетом текущего потребления (Д – МП) и цена квадратного метра жилья.

Рассчитаем данную сумму для городов Челябинской области, строительные объекты которых участвуют в данном исследовании на основе данных Росгосстата и Минэкономразвития Челябинской области [2, 4].

Среднедушевой доход для г. Челябинска в черте города равен 15 862,3 руб.; стоимость потребительской корзины для трудоспособного населения – 3878 руб.; стоимость потребительской корзины для ребенка – 3509 руб. Тогда доход за вычетом минимального текущего потребления для семьи:

$$(Д - МП) = 12 \cdot 15\,862,3 - 12(3878 \cdot 2 + 3509) = 571\,032 - 135\,180 = 435\,852 \text{ (руб.)}$$

Аналогично произведем расчет и для остальных, присутствующих в анализе, городов (табл. 1).

Рассчитаем коэффициент доступности жилья для каждой новостройки по формуле:

$$КДЖ = P \cdot 54 / (Д - МП)$$

Составим таблицу для расчета коэффициента доступности жилья для каждого объекта по данным статистики (табл. 2).

Таблица 1

Расчет годовых доходов семьи за вычетом текущего потребления

Город	Средний доход 1 чел. в месяц, руб.	Доходы семьи в год, руб.	Потребительская корзина взрослого, руб. в мес.	Детская потребительская корзина, руб. в мес.	Потребление семьи в год, руб.	Доход за вычетом минимального текущего потребления в год, руб.
г. Челябинск, в т. ч.	15 862	571 032	3 878	3 509	135 180	435 852
Центральный район	21 552	775 872	3 878	3 509	135 180	640 692
Северо-запад	18 353	660 708	3 878	3 509	135 180	525 528
Прочие	11 223	404 028	3 878	3 509	135 180	268 848
г. Копейск	11 973	431 028	3 878	3 509	135 180	295 848
г. Магнитогорск	16 043	577 548	3 889	3 520	135 576	441 972
г. Миасс	12 010	432 360	3 878	3 509	135 180	297 180
г. Златоуст	10 723	386 018	3 878	3 509	135 180	250 838
г. Сатка	9 696	349 056	3 351	3 430	121 584	227 472
г. Ново-Троицк	9 725	350 100	3 878	3 509	135 180	214 920
Для всей области	12 056	434 016	3 878	3 509	135 180	298 836

Таблица 2
Расчет коэффициента доступности жилья

№ объекта п/п	P, руб./кв. м	Доход – МП, руб. в год	КДЖ, лет
1	26 800	295 848	4,8917
2	21 750	250 838	4,6823
3	28 000	435 852	3,4691
4	52 400	435 852	6,4921
5	40 300	435 852	4,9930
6	25 000	295 848	4,5632
7	18 520	227 472	4,3965
8	48 500	250 838	5,9257
9	41 300	441 972	5,0460
10	26 500	295 848	4,8369
11	35 400	441 972	4,3859
12	45 300	435 852	5,6125
13	38 800	435 852	4,8071
14	38 500	435 852	4,7700
15	36 800	435 852	4,5593
16	48 000	435 852	5,9470
17	34 000	435 852	4,2124
18	64 000	435 852	7,9293
19	18 000	214 920	4,5226
20	26 200	297 180	4,7608
21	26 000	295 848	4,7457
22	24 800	297 180	4,5064
23	23 000	298 836	4,1561
24	34 500	441 972	4,2152
25	41 000	435 852	5,0797
26	49 800	435 852	6,1700
27	54 600	435 852	6,7647
28	16 800	250 838	3,6167
29	37 000	435 852	4,5841
30	34 600	435 852	4,2868

Далее рассчитаем основные числовые показатели, необходимые для построения модели жилищного сектора в части нового строительства. Удельный показатель кадастровой стоимости определим как кадастровая оценка земельного участка, деленная на площадь земельного участка. Сметная стоимость рассматривается полная (с учетом доли объекта в подготовке участка) (табл. 3).

Для пересчета сметной стоимости использовались индексы пересчета СМР. Индекс пересчета СМР от 1984 года к ценам базы ТЕР-2001 равны 17,77. Индекс пересчета от ТЕР-2001 к текущей стоимости – 5,24. Показатели, наделенные условными обозначениями, являются факторами для анализа. Их единицы измерения приведены в сопоставимый вид (оценка – в тысячах рублей, время – в годах).

Для исследования влияния на доступность жилья параметров жилищной застройки выбран метод корреляционно-регрессионного анализа, так как он позволяет на основе выборки из числовых показателей проследить направление связи, ее тесноту, чувствительность результирующего показателя (КДЖ) по отношению к факторам.

Рассмотрим методику корреляционно-регрессионного анализа. Корреляционная зависимость – это такая зависимость, при которой изменение

одной случайной величины вызывает изменение среднего значения другой.

При корреляционном анализе решаются следующие задачи:

- устанавливается наличие корреляции (связи) между величинами;
- устанавливается форма линии связи (линии регрессии);
- определяются параметры линии регрессии;
- определяются достоверность установленной зависимости и достоверность отдельных параметров.

Исследуем тесноту связи между показателями попарно и найдем регрессионные зависимости методом наименьших квадратов:

1. Корреляционная зависимость доступности жилья и цены довольно сильная и описывается параболической зависимостью (рис. 1).

Левая (небольшая) ветвь говорит о необходимости привлечения государства в процесс обеспечения населения небольших городов области жильем, так как даже панельное жилье по рыночной цене им малодоступно. Кроме того, крупные застройщики сами не заинтересованы в строительстве из-за рисков нереализации и более низкой продажной рыночной цены. Правая (более длинная) ветвь говорит о неадекватности возрастания цены жилья в деловых центрах доходам населения (масштабное строительство элитного жилья может оказаться рискованным для застройщика).

Покажем порядок проверки значимости уравнения регрессии. Дисперсия фактических значений

$$KДЖ \quad S_y^2 = \frac{26,2257}{30-1} = 0,9043; \text{ остаточная}$$

дисперсия (необъясненная вариация)

$$S_{ост}^2 = \frac{3,4401}{30-3-1} = 0,1323. \text{ Расчетный критерий}$$

$$\text{Фишера } F = \frac{0,9043}{0,1323} = 6,83.$$

Для подбора табличного предельного значения критерия Фишера найдем $f_1 = 30 - 3 - 1 = 26$ и $f_2 = 30 - 1 = 29$. $F_{табл} = 1,9 < 6,83$. Так, уравнение значимо с вероятностью 95 %.

2. Существует прямая зависимость между общей площадью объекта (этажностью, объемом строительства) и коэффициентом доступности жилья, т. е. возведение высотных зданий в стесненных условиях отрицательно сказывается на доступности жилья для населения (рис. 2).

3. Между стоимостью услуг ЖКХ и КДЖ также существует прямая зависимость (рис. 3), но она непоследовательная и нетесная: до сих пор сохранена частичная монополия в сфере услуг ЖКХ, также влияет на ситуацию и политика конкретного муниципального образования.

4. Зависимость КДЖ от сметной стоимости строительства (исчисленной на 1 кв. м) имеет вид параболы (рис. 4). Левая ветвь характеризует КДЖ низкочрезвычайного строительства в городах с низким

Таблица 3

Числовые технико-экономические и коммерческие характеристики новостроек

№ объекта	Общая площадь жилой части, кв. м	Цена продажи за 1 кв.м, тыс.руб.	Сметная стоимость строительства, исчисленная на 1 кв. м жилой площади, тыс. руб.	Кадастровая оценка земельного участка, тыс. руб.	Площадь земельного участка, кв. м	Удельный показатель кадастровой стоимости, тыс.руб./1 кв. м	Квартплата (стоимость услуг ЖКХ), руб./кв. м	Коэффициент доступности жилья, лет накопления
Символ	Ф	Р	С			К	У	КДЖ
1	6 304	26,80	10,21	2 044	2 298	2,63	26,36	4,8917
2	6 720	21,75	16,44	6 300	6 542	0,96	22,89	4,6823
3	6 410	28,00	13,12	18 933	9 645	1,96	26,12	3,4691
4	22 234	52,40	17,63	32 092	5 690	5,64	32,20	6,4921
5	7 731	40,30	18,12	191 574	129 530	4,02	34,00	4,9930
6	5 739	25,00	16,02	6 112	2 590	2,36	27,90	4,5632
7	7 727	18,52	15,53	869 100	800	1,09	26,00	4,3965
8	12 612	48,50	16,33	87 358	18 483	4,73	26,00	5,9257
9	10 236	41,30	12,39	332 943	107 368	3,10	26,00	5,0460
10	4 032	26,50	9,96	8 541	3 650	2,34	27,10	4,8369
11	4 429	35,40	14,04	17 555	3525	4,98	32,20	4,3859
12	10 236	45,30	19,34	127 299	17568	9,24	38,50	5,6125
13	4 002	38,80	11,36	233 676	187380	4,87	34,00	4,8071
14	8 200	38,50	12,54	33 398	3870	8,63	32,00	4,7700
15	6 304	36,80	10,85	102 597	17568	5,84	34,00	4,5593
16	21 036	48,00	19,63	26 252	3456	7,60	31,50	5,9470
17	10 200	34,00	13,29	24 236	4356	5,02	32,10	4,2124
18	24 290	64,00	20,13	501 379	80134	6,92	44,23	7,9293
19	5 739	18,00	11,23	1 521	2554	0,69	24,00	4,5226
20	4 559	26,20	15,74	10 983	5533	1,99	26,60	4,7608
21	4 429	26,00	9,63	28 266	13233	2,14	26,36	4,7457
22	5 230	24,80	14,44	36 019	15532	2,32	26,60	4,5064
23	3 152	23,00	9,96	915 390	3000	0,31	23,00	4,1561
24	9 160	34,50	12,36	65 588	16356	4,01	27,00	4,2152
25	16 563	41,00	11,12	296 352	125043	2,37	29,00	5,0797
26	12 563	49,80	15,37	29 800	5817	5,12	32,00	6,1700
27	32 212	54,60	19,36	37 050	6660	5,56	38,20	6,7647
28	4 429	16,80	10,89	1 254	1400	0,90	22,00	3,6167
29	6 304	37,00	10,26	20 366	6230	3,27	26,00	4,5841
30	8 004	34,60	10,23	27 472	8963	3,07	26,00	4,2868

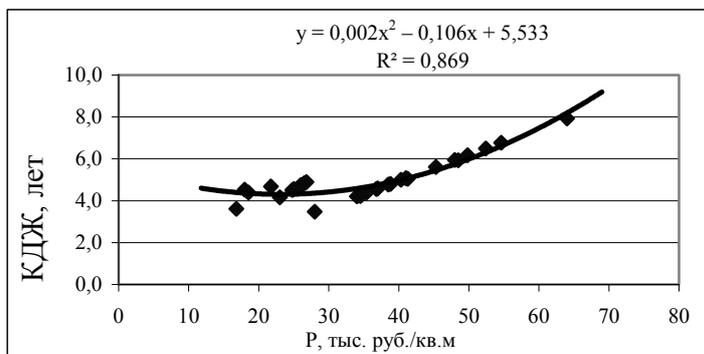


Рис. 1. Зависимость коэффициента доступности жилья от цены

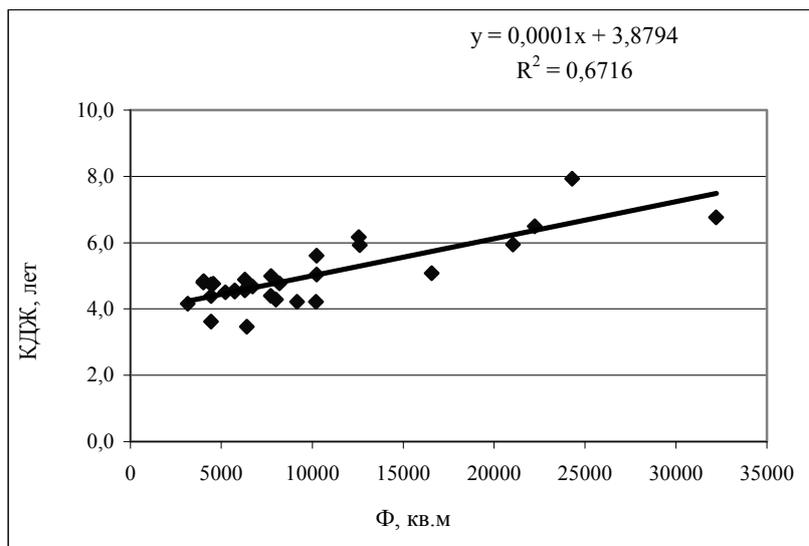


Рис. 2. Зависимость коэффициента доступности жилья от общей площади

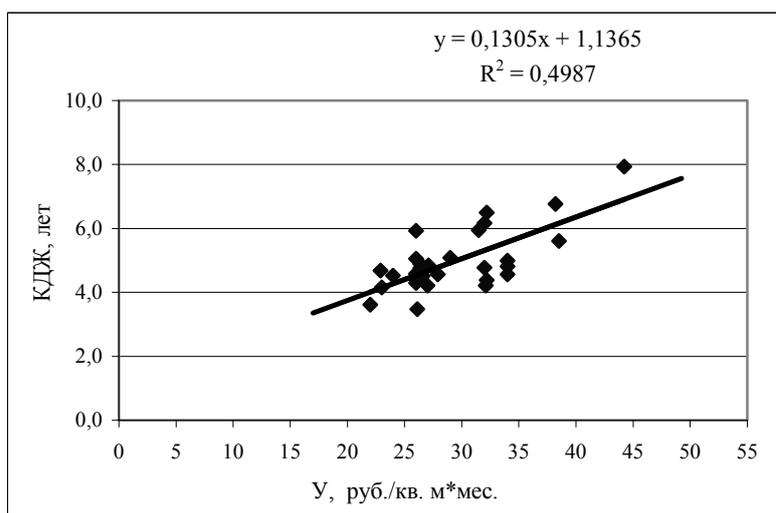


Рис. 3. Зависимость коэффициента доступности жилья от стоимости жилищных услуг

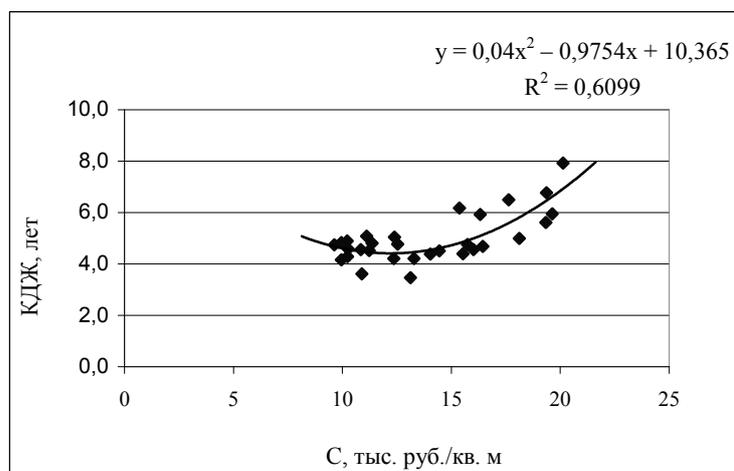


Рис. 4. Зависимость коэффициента доступности жилья от сметной стоимости строительства

уровнем жизни. Правая – означает рост рентабельность проектов с увеличением качества жилья (элитные и архитектурно своеобразные проекты предполагают более высокую норму прибыли на единицу вложенных средств).

5. Зависимость КДЖ от кадастровой стоимости земли слабая (рис. 5), но прямая. В деловых центрах жилье приобретает инвестиционную, а не потребительскую значимость.

Таким образом, доступность жилья формируется в результате выбора места строительства (кадастровая оценка земли и доходы населения), технологического исполнения здания (смета), объема возводимого жилья (общая и жилая площадь, этажность), цены реализации (в т. ч. нормы прибыли), его дальнейшей эксплуатации.

При выборе крайних характеристик застройщиком появляется риск, связанный с нерациональными показателями доступности жилья:

- левосторонний риск грозит финансовой нереализуемостью проекта, недостижением минимальной нормы прибыли от проекта;
- правосторонний риск означает срыв сроков реализации жилья, частичную потерю финансовой

устойчивости. Жилье в данном случае реализуется как инвестиция, а не как товар.

Также следует отметить, что доступное жилье не означает недополучение прибыли застройщиком, напротив – гарантирует успешную реализацию проекта при нормальном уровне риска.

Парный регрессионный анализ показал наличие связи между технико-экономическими параметрами проектов жилищного строительства. Недостаток предложенного метода – расчеты только на примере Челябинской области и в сложившейся рыночной ситуации («при прочих равных»). В других случаях требуется пересчет. Также практически не имеет смысла строить множественную регрессионную модель (факторы частично мультиколлинеарны) (табл. 4).

Выбор переменных максимально упрощен. Построенная модель имеет прогностическое значение, что позволяет использовать ее для оценки приблизительного показателя доступности жилья для планируемых проектов.

Литература

1. Инвестиционно-строительный комплекс:

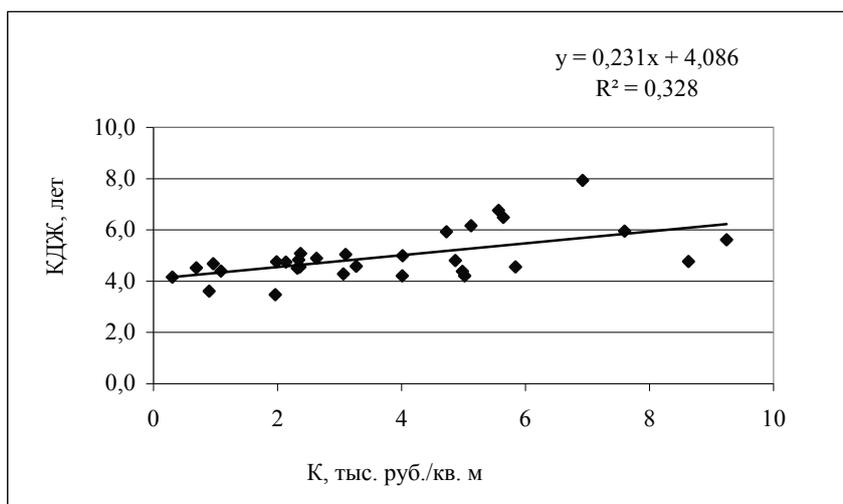


Рис. 5. Зависимость коэффициента доступности жилья от кадастровой стоимости земли

Таблица 4

Экономико-математическая зависимость параметров

№	Факторы модели	Экономико-математическая зависимость
1	Ценовой фактор	$y = 0,002x^2 - 0,106x + 5,533$ $R^2 = 0,869$
2	Фактор общей площади квартиры	$y = 0,000x + 3,879$ $R^2 = 0,671$
3	Коммунальный фактор	$y = 0,130x + 1,136$ $R^2 = 0,498$
4	Фактор сметной стоимости	$y = 0,04x^2 - 0,9754x + 10,365$ $R^2 = 0,6099$
5	Фактор кадастровой стоимости	$y = 0,231x + 4,086$ $R^2 = 0,328$

рамки и границы термина / А.Н. Асаул, Н.А. Асаул, А.А. Алексеев, А.В. Лобанов // *Вестник гражданских инженеров*. – 2009. – № 4. – С. 91–96.

2. Батрутдинов, А.С. Инвестиционно-активная модель развития инновационной деятельности в России / А.С. Батрутдинов, В.В. Бузырев, И.В. Федосеев. // *Известия Иркутской государственной экономической академии*. – 2008. – № 2. – С. 9–13.

3. Гусев, Е.В. Методические основы оценки эффективности межфирменных взаимоотношений участников строительного комплекса / Е.В. Гусев, И.П. Савельева, Т.А. Шиндина // *Вест-*

ник Челябинского государственного университета. – 2008. – № 7. – С. 15–18.

4. Татьянакина, А.А. Оценка инновационной инфраструктуры как основы развития предпринимательской экономики / А.А. Татьянакина, Т.А. Шиндина // *Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент»*. – 2011. – Вып. 20. – № 41(258). – С. 85–89.

5. Шиндина, Т.А. Перспективы развития жилищного рынка и формирования доступности жилья / Т.А. Шиндина, Е.В. Табакова // *Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент»*. – 2007. – Вып. 1. – № 5(77). – С. 10–15.

Поступила в редакцию 5 марта 2012 г.

Табакова Елена Васильевна. Ассистент кафедры «Экономика, управление инвестициями», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – экономика строительства, управление недвижимым имуществом, оценка эффективности жилищной застройки территории. Контактный телефон: (8-351) 267-92-80.

Tabakova Elena Vasilyevna. Assistant at Economics, Management & Investments Department of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: construction economics, real estate administration, building development performance evaluation. Phone: (8-351) 267-92-80.

УПРАВЛЕНИЕ МАЛЫМИ ПРОЕКТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ С ИЕРАРХИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРОЙ

А.А. Тумов

Статья посвящена проблемам управления проектами на предприятиях с иерархической организационной структурой. Рассмотрены основные недостатки линейно-функциональной организационной структуры с позиции управления проектами на предприятии, приводятся рекомендации по совершенствованию процессов управления проектами на основе применения элементов матричной организационной структуры в структуре управления предприятия.

Ключевые слова: управление проектами, линейно-функциональная организационная структура, матричная организационная структура, проектная деятельность, команда проекта, владелец проекта, руководитель проекта, процессы управления проектами.

В последнее время в России, вслед за мировыми тенденциями, руководство компаний все большее внимание уделяет проектной деятельности предприятий. Проект – это уникальная деятельность, ограниченная во времени, направленная на достижение заранее установленных результатов и целей, создание определённого продукта или услуги, при заданных ограничениях по ресурсам, требованиям к качеству результата и допустимому уровню риска. Именно уникальность проекта, его неповторимость во времени, является главной отличительной характеристикой проекта от процесса или операции.

В условиях возрастающей конкуренции доля и роль проектной деятельности предприятий неуклонно возрастает. Любое развитие предприятия, будь то строительство новых мощностей, совершенствование выпускаемой продукции или улучшение производственных процессов, – по своей сути является проектом. Именно поэтому успешное управление проектами определяет конкурентное преимущество компании на рынке и, в конечном итоге, его жизнеспособность. Нельзя не согласиться с В. Воропаевым [1], что в настоящее время в России наблюдается несомненный рост интереса к совершенствованию процессов управления проектами и к построению современных эффективных систем управления проектами компании.

В большинстве случаев для управления крупными проектами в компаниях создаются проектные офисы и проектные команды, вся деятельность участников которых посвящена реализации конкретных проектов. В таких случаях привлечение дополнительных квалифицированных ресурсов обычно предопределяет успешность выполнения проектов. Однако при управлении малыми проектами зачастую возникают значительные трудности, связанные, прежде всего, с нецелесообразностью использования дорогих внешних ресурсов для управления проектами и необходимостью выделять для этого имеющиеся собственные ресурсы, при том что логика управления проектами, по сути, не изменяется.

Во многом проблемы управления малыми проектами обусловлены не только тем, что имеющийся собственный персонал, обычно выполняющий операционную деятельность на предприятии, оказывается не готов к осуществлению проектной деятельности, но и тем, что организационная структура компании зачастую не соответствует требованиям проектного управления. В чем проявляется данное несоответствие?

Следует отметить, что организационная структура большинства предприятий в России – линейно-функциональная, основанная на иерархическом принципе [3]. Давайте рассмотрим, как влияет применение такой структуры управления на проектную деятельность.

Линейно-функциональная структура предприятия (рис. 1) состоит из линейных подразделений, осуществляющих в организации основную текущую деятельность, и специализированных функциональных подразделений, выполняющих вспомогательные «сервисные» функции. Другими словами, линейные звенья отвечают за операционную деятельность предприятия, а функциональные подразделения информируют и осуществляют поддержку линейных руководителей в разработке конкретных вопросов и подготовке соответствующих решений, программ, планов для принятия конкретных решений.

Распространенность линейно-функциональной структуры управления обусловлена большим количеством ее достоинств с организационной и управленческой точек зрения:

- принцип единоначалия: прозрачность, единство и четкость подчинения;
- быстрое выполнение распоряжений в рамках подразделения;
- высокая оперативность принятия и выполнения решений;
- рациональное сочетание линейных и функциональных взаимосвязей;
- профессиональное решение задач специалистами функциональных служб;

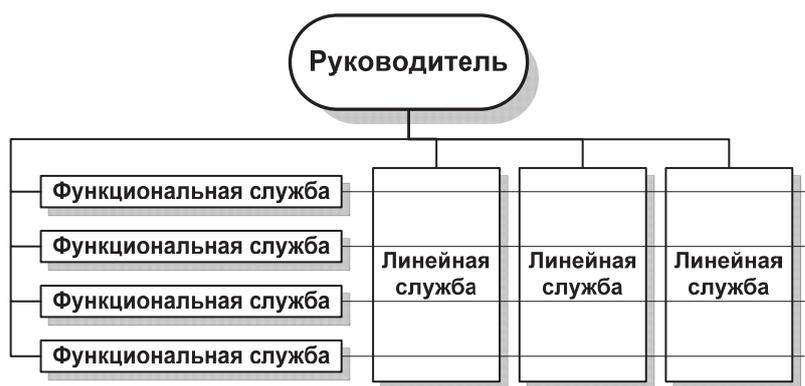


Рис. 1. Линейно-функциональная структура предприятия

- личная ответственность каждого руководителя за результаты деятельности своих подразделений и подчиненных;

- стабильность полномочий и ответственности за персоналом [2].

Легко заметить, что данные преимущества относятся, в основном, к осуществлению текущей деятельности предприятия. Как же ведет себя линейно-функциональная структура при управлении проектами?

При введении проектного подхода возникает необходимость, прежде всего, в создании команд управления проектами. Как правило, для участия в проекте требуются специалисты различных подразделений (отдел закупок, производственный отдел, юридический и т. д.). Как было сказано ранее, в линейно-функциональной структуре существует принцип единоначалия, а значит, при его строгом соблюдении, руководителем проекта в таком случае может являться лишь линейный руководитель, в подчинении которого находятся все участники проекта (зачастую таким лицом в организационной иерархии оказывается лишь генеральный директор предприятия). По этой причине делегирование полномочий управляющего проектом в такой структуре оказывается в значительной степени затруднено, а нагрузка на руководителей высшего звена непомерно возрастает.

Также при создании команды проекта в линейно-функциональной структуре возникает проблема несоответствия рангов руководителя и участников проекта. В случае малых проектов часто наиболее оправдан выбор специалиста, непосредственно работающего в повседневной деятельности с проблемами, близкими к задачам проекта. Однако если ранг руководителя проекта оказывается ниже ранга какого-либо из участников проекта, нарушается не только принцип единоначалия, но и главенствующий в линейных организационных структурах принцип иерархии. Управляемость проектом в таких случаях значительно ухудшается.

Кроме того, в организациях с линейно-функциональной структурой коммуникация между работниками различных подразделений зачастую

происходит посредством цепочки «сотрудник подразделения А → начальник подразделения А → начальник подразделения В → сотрудник подразделения В». Таким образом, коммуникационные потоки оказываются утяжелены минимум в три раза по сравнению с прямым взаимодействием между сотрудниками. Более того, при подобной схеме взаимодействий между подразделениями участие в проекте сотрудника требует участия его начальника, в результате команда проекта утяжеляется, теряет свою гибкость и создается значительное количество ненужных коммуникационных потоков.

При участии нескольких подразделений в проекте также может возникнуть проблема несогласованности действий участников проекта и переноса ответственности на сотрудников других подразделений. Особенно явно данная проблема проявляется при работе над проектом в вопросах, смежных для нескольких подразделений, когда достаточно трудно распределить сферы ответственности между их работниками.

Зачастую не соответствует системе ответственности проектного подхода и система разделения ответственности в линейно-функциональной структуре управления. Например, в результате коммуникации, рассмотренной выше, часть ответственности за работника, так или иначе, перекладывается на его линейных руководителей в зависимости от количества уровней иерархии, необходимых для обеспечения потока информации. Таким образом, работник, непосредственно отвечающий за результаты своего труда, в конечном итоге берет на себя лишь небольшую часть ответственности, тогда как для проектного подхода типичен принцип глубокого разделения полномочий, при котором каждый член команды проекта мотивирован на качественное выполнение своей доли работ по проекту. При снижении индивидуальной мотивации снижается и результативность команды в целом.

Таким образом, можно выделить несколько основных сложностей, возникающих при внедрении проектного подхода на базе линейно-функциональной структуры управления:

- значительное усложнение связей внутри предприятия между различными подразделениями;
- появление большого количества избыточных информационных потоков;
- возможное несоответствие рангов руководителя и участников проекта;
- появление возможности переноса ответственности за неудачи на сотрудников других подразделений;
- затруднение координации деятельности проектных групп и отдельных сотрудников;
- разногласия между линейными и функциональными службами. Появление необходимости непосредственного участия специалистов функциональных подразделений в принятии решений, к чему они оказываются не готовы;
- появление тенденции к чрезмерной централизации и перегрузке высших звеньев управления;
- появление нескольких руководителей у одного работника, что совершенно не соответствует принципам единоначалия линейно-функциональной структуры управления.

Итак, управление малыми проектами на предприятии в рамках линейно-функциональной структуры сталкивается со значительными трудностями. Какие преобразования в такой организационной структуре необходимо предпринять для повышения эффективности управления проектами? Однозначного ответа на данный вопрос не существует, так как решение в каждом конкретном случае в большой степени зависит от конкретной ситуации. Однако наиболее распространенным и оправданным решением является сохранение существующей организационной структуры с ее адаптацией к требованиям проектного подхода. Подобное изменение возможно с внедрением элементов матричной структуры управления в линейно-функциональную.

Такая структура должна сочетать в себе два вида управления: линейными и функциональными структурами по вертикальному направлению и проектами по горизонтальному направлению. Она схематично изображена на рис. 2. В этой структуре происходит разделение полномочий и ответственности между руководителями, осуществляющими управление подразделениями предприятия, и людьми, руководящими проектами. Таким образом, текущая деятельность компании реализуется посредством функциональной структуры, а проектная деятельность – проектной структуры [4].

Элементы матричной структуры выражаются в возникновении дополнительных горизонтальных связей между специалистами различных подразделений в рамках команд проектов. Ключевым преимуществом такого подхода к построению организационных структур управления является улучшение взаимодействия между подразделениями в целях реализации того или иного проекта или эффективного решения определенной проблемы. Так, при запуске нового проекта назначается его

руководитель, которому для обеспечения выполнения проекта выделяются определенные ресурсы, в том числе и необходимые сотрудники из различных подразделений. Линейные руководители в данном случае являются владельцами ресурсов, однако не могут и не должны оказывать влияние на своих подчиненных, участвующих к той или иной проектной команде.

Как реализовать на практике данный подход к управлению проектами? Как применить принципы матричности в случае управления малыми проектами, когда команда проекта полностью строится из собственного персонала в рамках линейно-функциональной структуры? Так как в качестве цели реализации проекта всегда выступает решение какой-либо бизнес-задачи, то для каждого проекта необходимо назначить его владельца – человека, заинтересованного в успешном завершении проекта с точки зрения бизнес-ориентиров. Часто владельцем проекта является линейный руководитель подразделения, непосредственно получающего результаты выполнения проекта. Таким образом, владелец проекта как лицо, наиболее заинтересованное в результатах его реализации, задает бизнес-цели и контролирует их выполнение. Кроме того, владелец создает управляющий комитет проекта, составленный из лиц, также заинтересованных в проекте, и лиц, предоставляющих свои ресурсы для его реализации. После этого он назначает руководителя проекта, передает ему полномочия и ответственность по управлению и выделяет необходимые ресурсы для выполнения проекта (в том числе материальные и человеческие).

Как создать команду проекта? При выборе руководителя проекта оправданно отдавать предпочтение работникам, наиболее хорошо знакомым в рамках своей ежедневной деятельности с задачами нового проекта. Однако в то же время не стоит забывать, что для управления проектом необходимы некоторые управленческие навыки. При распределении ролей для остальных участников проекта следует помнить, что выполняемые в рамках проекта задачи не зависят от должностей участников в рамках линейной структуры предприятия. Другими словами, руководителем проекта может оказаться работник, находящийся ниже рангом в организационной структуре предприятия, чем какой-либо из участников, однако в рамках отдельного проекта руководителю подчиняются все участники, независимо от их ранга в организационной иерархии. При конфликте ролей необходимой помощью может оказать владелец проекта.

В целях исключения разногласий между менеджером проекта и линейными руководителями, предоставляющими свои трудовые ресурсы, для каждого участника проекта, в том числе и руководителя, необходимо определить, какую долю своего рабочего времени он будет уделять проекту, потому как обязанности, выполняемые ими в рамках операционной деятельности, могут оставаться за ними [5].

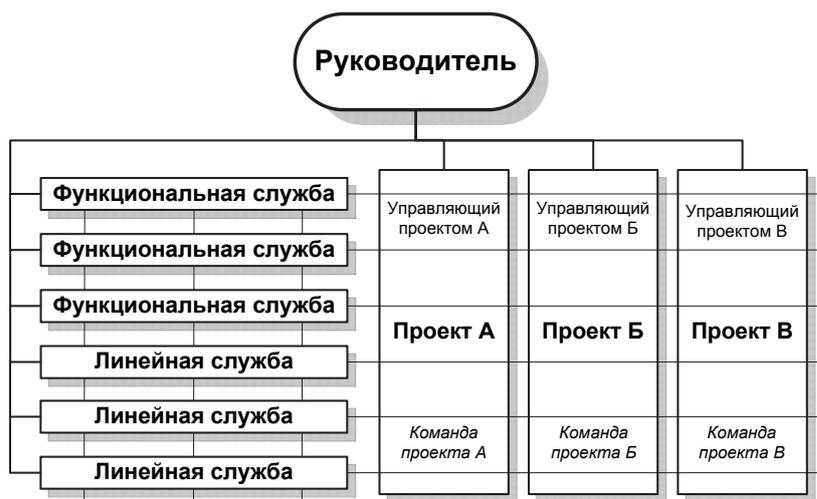


Рис. 2. Матричная организационная структура

В целом, рассматривая управление малыми проектами в рамках линейно-функциональной структуры, можно отметить значительные преимущества внедрения элементов матричной структуры:

- формальное отделение проектной деятельности компании от текущей позволяет если не уйти полностью, то значительно снизить влияние линейных руководителей на деятельность их подчиненных в рамках проекта;
- высокая гибкость организационной структуры позволяет предприятию быстрее и эффективнее реагировать на изменения внешней или внутренней среды. Работа над любыми новыми проектами может быть организована значительно быстрее;
- улучшение коммуникационных процессов и ускорение информационных потоков в результате делегирования полномочий и использования горизонтальных связей между специалистами различных подразделений. Как уже было сказано выше, поток информации в линейной структуре управления зачастую имеет вид: «сотрудник подразделения А → начальник подразделения А → начальник подразделения В → сотрудник подразделения В», тогда как при внедрении матричности это взаимодействие принимает вид: «сотрудник подразделения А → сотрудник подразделения В». Соответственно, коммуникация внутри проектной группы становится более эффективной;
- равнодоступность возможностей и «сервисов» функциональных подразделений для всех команд проектов. Возможность более легкого вовлечения сотрудников из различных подразделений для участия в проектах;
- разрешение конфликтов рангов участников проекта при назначении им соответствующих ролей;
- возможность постоянного повышения квалификации вследствие ротации специалистов для

участия в различных проектах (в том числе и в качестве руководителей проектов) и, как следствие, повышение мотивации персонала;

- делегирование полномочий на уровне проектов приводит к усилению личной ответственности сотрудников за результаты их труда и сокращению нагрузки на высшее руководство при сохранении координации и контроля за ключевыми решениями на уровне владельцев проектов.

Однако при внедрении и использовании смешанной структуры управления необходимо помнить о следующих трудностях:

- подрыв принципа единоначалия и, как следствие, необходимость со стороны руководства постоянного отслеживания баланса в управлении сотрудником, который одновременно подчиняется и руководителю проекта, и своему непосредственному начальнику из того структурного подразделения, из которого он пришел;
- опасность возникновения конфликтов между руководителями проектов и начальниками подразделений, из которых они получают специалистов для реализации своих проектов;
- возрастающая сложность в управлении и координации деятельности организации в целом;
- для практической реализации такой управленческой структуры необходима длительная подготовка сотрудников, их высокая квалификация, а также соответствующая корпоративная культура. Затраты на ее внедрение первое время могут не оправдывать себя, пока это не укрепится в корпоративной культуре и в культуре труда.

Таким образом, при необходимости управления малыми проектами в рамках существующей линейно-функциональной структуры целесообразно внедрение элементов матричной организационной структуры. Это позволяет повысить эффективность реализации проектов в компании и сохранить текущие практики осуществления операционной деятельности при незначительном видо-

изменении структуры управления, которая, по сути, заключается в делегировании ответственности и полномочий по выполнению проектов командам, состоящим из специалистов различных подразделений компании. Кроме того, происходит перестройка системы коммуникаций между сотрудниками с ориентацией на горизонтальные связи. Такая адаптация фактически делает организационную структуру более «плоской», улучшая информационные процессы и взаимодействие подразделений в компании.

Литература

1. Воронаев, В. Управление проектами – неиспользованный ресурс в экономике России [Электронный ресурс] / В. Воронаев – Режим доступа:

<http://www.e-executive.ru/knowledge/announcement/331624/> (дата обращения 15.05.2012).

2. Заренков, В.А. Управление проектами [Текст]: учебное пособие / В.А. Заренков. – СПб.: СПбГАСУ, 2006. – С. 43–48.

3. Либерзон, В. Организация управления проектами [Электронный ресурс] / В. Либерзон – Режим доступа: http://old.e-executive.ru/publications/aspects/project/article_921/ (дата обращения 15.05.2012).

4. Полякова-Вербицкая, Л. Организационная структура предприятия и ее анализ [Текст] / Л. Полякова-Вербицкая // *Research and technology – step into the future*. – 2006. – № 2. – С. 20–24.

5. *A Guide to the Project Management Body of Knowledge [Text]*. – 4th ed. – Pennsylvania, USA: Project Management Institute, Inc., 2008. – P. 215–242.

Поступила в редакцию 26 июня 2012 г.

Титов Алексей Алексеевич. Аспирант кафедры «Маркетинг и менеджмент», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – управление проектами на предприятии, аутсорсинг управления проектами. Контактный телефон: 8-909-077-99-70. E-mail: titov.alexey.88@gmail.com

Alexey Alexeevich Titov, postgraduate student of the Marketing and Management Department of South Ural State University, Chelyabinsk. Scientific interests: project management, outsourcing in project management. Tel.: 8-909-077-99-70. E-mail: titov.alexey.88@gmail.com.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ

Е.М. Циплакова

Раскрыты сущность экономического механизма управления земельными ресурсами, элементы системы внутрихозяйственного управления земельными ресурсами, рассмотрены внешние и внутренние факторы, оказывающие влияние на процесс оценки земли. В современных условиях земельные ресурсы приобрели ряд особых характеристик, таких как потенциальный рост их цены, сложность организационной системы управления и использования, необходимость учета большого числа производственных, социально-культурных, бытовых, инженерно-транспортных факторов.

Ключевые слова: *земельные ресурсы, управление земельными ресурсами, экономический механизм управления земельными ресурсами.*

Преобразования, осуществляемые в экономической жизни России, потребовали создания принципиально нового организационно-экономического механизма управления земельными ресурсами страны, ее регионов и муниципальных образований.

Принятие управленческих решений с учетом сложности структуры управления земельными ресурсами (УЗР) административно-территориальных образований (регионов, городов, административных районов и т. д.) требует соответствующего экономического, правового и организационного обеспечения. Это обеспечение должно осуществляться в процессе таких действий, как землеустройство, кадастр, мониторинг земель, обеспечивающих получение, хранение, обработку и выдачу данных, характеризующих динамику экономического развития административно-территориальных образований, включая эффективность управления земельными ресурсами. Кроме того, на экономическую составляющую управления земельными ресурсами влияет финансовая обеспеченность ресурсами, формируемая в процессе внедрения инновационных процессов.

Экономический механизм управления земельными ресурсами включает в себя: земельный налог, арендную плату, рыночную цену земли, залоговую цену земли, компенсационные платежи при изъятии земельных участков, компенсационные платежи при консервации земли, штрафные платежи за экологический ущерб, плату за право аренды и т. д.

Одним из наиболее важных экономических инструментов является земельный налог, взимаемый исходя из размера государственной кадастровой оценки, корректируемой один раз в 3–5 лет. При этом корректировка кадастровой стоимости земельных участков, находящихся в собственности у хозяйствующих субъектов, должна быть основана на данных бухгалтерского учета основных фондов, включая земельные участки и иные объекты недвижимости этих субъектов. Это обеспечивает снижение затрат на сбор необходимой информации и корректировку кадастровой стоимости.

Правовой базой управления земельными ресурсами являются: Конституция РФ, Земельный кодекс РФ, ФЗ «О государственном земельном кадастре», ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» и др., а также подчиняющиеся им подзаконные акты.

В последнее время в трудах ряда отечественных и зарубежных ученых рассматриваются, в основном, теоретические и методические проблемы организационно-финансового механизма управления земельными ресурсами на разных административно-территориальных уровнях. Роли и значению землеустроительных и земельно-кадастровых действий в системе управления земельными ресурсами посвящены работы видных ученых Д.Б. Аротского, А.А. Варламова, С.Н. Волкова, И.В. Дегтерева, Н.В. Комова, А.П. Огаркова, В.Н. Хлыстун и др. В основном они посвящены проблемам управления земельными ресурсами страны, регионов и муниципальных образований. Вопросы же внутрихозяйственного экономического механизма использования земельных участков хозяйствующих субъектов, проблемы формирования процесса оценки и налогообложения земельных участков и иных объектов недвижимости и оценки земельных участков остаются не разработанными и требуют более детального изучения [1].

Система внутрихозяйственного управления земельными ресурсами хозяйствующих субъектов должна быть основана на:

- разграничении функций публичного и гражданского права в сфере землепользования;
- гибкой нормативной базе в сфере повышения эффективности использования объектов земельно-имущественного комплекса хозяйствующих субъектов;
- системном подходе к ведению государственного кадастрового и бухгалтерского учета объектов недвижимости и их оценки;
- справедливой налоговой системе объектов недвижимости, ликвидирующей относительно большое (в 1,5–2 раза) налоговое бремя для сель-

ских товаропроизводителей по сравнению с поселениями;

– инфраструктуре цивилизованного оборота земель, которая должна включать полноценную правовую базу, упрощенную процедуру формирования сделок с земельными участками, систему платного землепользования на основе рентной стоимости земель, учет земельных ресурсов в финансово-кредитной системе государства, регионов, муниципальных образований и хозяйствующих субъектов [2].

Действующая методическая база системы государственной кадастровой оценки земель тоже нуждается в улучшении. В частности, существенные вопросы вызывают норма капитализации и размер абсолютной ренты, заложенные в методику государственной кадастровой оценки земель сельскохозяйственных угодий, однако не регулирующие вопросы определения кадастровой стоимости отдельных земельных участков [3].

Действующим законодательством не урегулированы вопросы периодичности проведения государственной кадастровой оценки для различных категорий земель.

При формировании оценки земельных участков необходимо учесть основные факторы, оказывающие непосредственное влияние на процесс оценки [4]. Система факторов, оказывающих влияние на процесс оценки земельных участков, приведена ниже.

Система внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на процесс оценки земли

Политические факторы

Внешние факторы, формирующие состояние рынка, на котором функционирует оцениваемый объект

Экономико-правовые факторы:

- Индексы изменения цен.
- Ставка банковского процента.
- Инвестиционный климат.
- Уровень конкуренции и деловой активности.
- Дотирование производства.
- Индексация доходов.
- Степень риска.
- Формирование спроса на земельные участки.
- Формирование спроса на виды продукции.
- Разработка законов, положений, постановлений, нормативных актов, регулирующих операции с земельными участками.

- Научно-технические факторы.
- Разработка новых технологий, оказывающих воздействие на земельные участки.

- Социально-психологические.
- Покупательная способность населения.
- Экологические факторы.
- Степень загрязнения окружающей среды.
- Выпуск экологически чистой и безопасной продукции.
 - Демографические факторы.
 - Местонахождение оцениваемого объекта, степень развития региона, уровень занятости.
- Внутренние факторы, влияющие на процесс оценки земельных участков.
 - Организационно-экономические факторы.
 - Разработка стратегии и тактики.
 - Информационное обеспечение процесса принятия решения.
 - Планирование деятельности предприятия.
 - Экономическое стимулирование процесса производства.
 - Поиск внутрихозяйственных резервов.
 - Налогооблагаемая база и уплачивание налогов.
 - Производственно-технические факторы.
 - Освоение новых технологий.
 - Проведение работ по коренному улучшению земельных участков.
 - Использование прогрессивных и экономических предметов труда.
 - Географические и иные характеристики используемого участка.

Предложенная система внешних и внутренних факторов позволит повысить эффективность использования земельных участков хозяйствующих субъектов, увеличить кадастровую и рыночную стоимость объектов земельно-имущественного комплекса, пополнить бюджет регионов и Российской Федерации.

Литература

1. Варламов, А.А. *Земельный кадастр. Оценка земли и иной недвижимости: учебник* / А.А. Варламов, А.В. Севостьянов. – М.: КолосС, 2006. – 265 с.
2. Вахрушина, М.А. *Управленческий анализ* / М.А. Вахрушина. – М.: Омега-Л, 2008. – 432 с.
3. *Земельный кодекс Российской Федерации*. – М.: Проспект, КноРус, 2011. – 96 с.
4. Шабров, О. *Политическое управление: Проблема стабильности и развития* / О. Шабров. – М.: Интеллект, 2007. – 200 с.

Поступила в редакцию 24 мая 2012 г.

Циплакова Евгения Михайловна. Преподаватель кафедры «Экономика и управление проектами», соискатель, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – методы оценки земли и управления земельными ресурсами. Контактный телефон (8-909) 745-29-54. E-mail: evgeniya7808@mail.ru

Evgeniya Mikhailovna Tsyplakova, lecturer of the Department of Project Economics and Management of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: methods of land assessment and land management. Contact phone number: (8-909) 745-29-54. E-mail: evgeniya7808@mail.ru

Предпринимательская деятельность

УДК 142(470.57) + 338.22(470.55)
ББК У9(2)09 + У049(2)

ОЦЕНКА УРОВНЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ

А.И. Каримова

Изложен комплексный подход к оценке устойчивого развития малых предприятий в регионе. Данное направление реализовано в соответствующем алгоритме и группе показателей, качественных и количественных оценок, исследуемых на малых предприятиях Республики Башкортостан. Приведен пример системы оценки уровня устойчивого развития малого предпринимательства.

Ключевые слова: регион; устойчивое развитие; малое предпринимательство; оценка уровня устойчивого развития.

Достижение устойчивого развития в большой, географически чрезвычайно дифференцированной стране – такой как Россия – невозможно без достижения устойчивого развития ее отдельных регионов. У каждого региона имеется много специфического, что определяет необходимость поиска региональных особенностей моделей перехода к устойчивому развитию. Однако, по мнению некоторых авторов, экономически устойчивое развитие любого региона (как и страны) невозможно без устойчивой работы предприятий и организаций, действующих в регионе [8].

На этапе осуществления экономических реформ, перехода к инновационному типу экономики именно устойчивому развитию малых предприятий должно быть уделено особое внимание, поскольку на уровне первичного звена экономики происходит апробация многочисленных нововведений, коммерциализация научно-технических разработок, освоение и выпуск принципиально новых продуктов. Исследование важнейших параметров устойчивого развития малых предприятий, условий и предпосылок представляется наиболее важным для формирования направлений совершенствования процессов управления функционированием предприятий малого бизнеса в трансформируемой экономике.

В рамках данной работы, основываясь на мнении ученых-экономистов в области определения терминов «устойчивость», «устойчивое функционирование», «устойчивое развитие», под устойчивым развитием малого предпринимательства следует понимать режим функционирования сферы малого предпринимательства, при котором сохраняется в течение длительного периода способность эффективного, стабильно-прогрессивного развития при воздействии факторов внешней и внутренней среды, обеспечивающий сбалансированное воспроизводство социального, производственного, финансового, ресурсного и экологического потенциалов региона.

Исследование проблем, связанных с обеспечением устойчивого развития малого предпринимательства в регионе, требует решения многих сложных задач, среди которых большое значение имеет определение наиболее полно характеризующих его показателей, расчет уровня развития малого предпринимательства и как результат – предложение на его основе практических рекомендаций, направленных на управление социально-экономическим развитием регионов России. Именно эти цели преследует данная работа.

Решить задачу оценки устойчивого развития малого предпринимательства в регионе мы предлагаем с помощью комплексного показателя уровня устойчивого развития малого предпринимательства.

При этом учитывается ряд методологических установок, сущность которых состоит в том, что используемые показатели должны:

- точно, полно и достоверно раскрывать содержание устойчивости;
- соизмеряться с системой показателей, принятой для оценки результатов деятельности малых предприятий.

Изучая литературу, посвященную устойчивости экономических систем, становится ясно, что авторы предлагают различные методики расчета уровня устойчивости того или иного явления. Например, Харзинов А.Б., Махошева С.А., Галачиева С.В. считают возможным использовать индексный метод, который широко применяется в научной и практической деятельности [4]. Посредством выделения ряда наиболее важных факторов эффективного и устойчивого развития малых предприятий и социально-экономической системы региона был сформирован алгоритм комплексного критерия оценки устойчивого развития малого предпринимательства и региона в целом. В этой связи вышеуказанными авторами предлагается методика расчета сводного индекса устойчивого развития малого предпринимательства, составленного на

основе разработки комплексного критерия. В его состав агрегируются семь частных индексов социально-экономических индикаторов устойчивости малых предприятий и развития региональной экономики: индекс производительности труда; индекс фондоотдачи; индекс капиталотдачи; индекс финансовой устойчивости; индекс рентабельности; индекс валового регионального продукта; индекс налоговых платежей в доходную часть бюджета региона.

Другие авторы [3, 6, 7] в своих методиках определения уровня устойчивого развития выделяют ряд показателей, по их мнению наиболее полно и точно, характеризующих уровень развития изучаемого явления. Затем, оценка устойчивого развития определяется по формулам, сведенным к виду:

$$K_{xy} = \sqrt[n]{K_1 * K_2 * K_3 * \dots * K_n}, \quad (1)$$

где K_1, \dots, K_n – коэффициенты устойчивости соответствующих уровней; n – количество уровней.

При изучении теоретических и практических наработок в области устойчивого развития стало ясно, что во-первых, авторы расходятся во мнениях по поводу показателей, наиболее полно характеризующих ту или иную устойчивость; во-вторых, изученные работы посвящены в основном проблемам достижения устойчивости в работе промышленных предприятий, регионов в целом. По мнению автора, научная новизна заключается в разработке методических и практических рекомендаций по обеспечению устойчивого развития малого предпринимательства в регионе, отличающихся инструментарием оценки его уровня.

Развивая идеи, изложенные в работах изученных авторов к оценке уровней устойчивости того или иного явления, нами предложена собственная методика оценки уровня устойчивого развития малых предприятий в регионе, которая дает возможность использования как количественных, так и качественных показателей, может быть использована для осуществления различных видов мониторинга устойчивого развития малых предприятий, использующих как сравнительный, так и

динамический анализ ее параметров. В основе методики лежит система сбалансированных показателей. Каждая из компонент включает несколько показателей, отражающих наиболее значимые аспекты устойчивого развития: финансовые, производственные, рыночные, социальные (табл. 1).

Оценка уровня устойчивого развития на основе разработанных показателей проведена на примере Республики Башкортостан за период с 2002–2010 гг. Но можно с уверенностью утверждать, что она является универсальной для всех регионов, так как построена на стандартных показателях, предоставляемых территориальными органами статистики, являющихся официально доступными, и позволяющими рассчитать необходимые показатели.

На первом этапе собирается первичная информация, и оцениваются показатели финансовой, производственной, рыночной и социальной устойчивости малого предпринимательства в регионе (табл. 2). Коэффициенты определяются на основании данных Статистических бюллетеней «Основные показатели годовых бухгалтерских отчетов предприятий отраслей экономики Республики Башкортостан (по малым предприятиям)».

На втором этапе осуществляется приведение показателей к однородному виду (табл. 3). Однородность величин выбранных показателей мы предлагаем достичь аналогично методике перевода показателей в индекс при расчете индекса развития человеческого потенциала:

$$x - \text{индекс} = \frac{x_i - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}}, \quad (2)$$

где x_{\max}, x_{\min} – максимальное и минимальное значение показателя в изучаемой совокупности лет.

Выбор данного способа перевода в сопоставимые величины обусловлен тем, что он учитывает максимальные и минимальные значения показателей, а не только, допустим, фактически достигнутый уровень к нормативному значению или отношению достигнутого уровня к максимальному.

На третьем этапе проводятся математические преобразования, «сворачивающие» относительные значения индикаторов в обобщенные коэффициенты финансовой, производственной, рыночной и

Таблица 1
Система показателей для оценки уровня устойчивого развития малого предпринимательства в регионе

Показатели финансовой устойчивости	Коэффициент текущей ликвидности
	Коэффициент автономии
	Коэффициент маневренности
	Коэффициент обеспеченности собственными средствами
	Коэффициент финансовой зависимости
Показатели производственной устойчивости	Коэффициент постоянного актива
	Фондовооруженность
	Фондоотдача
Показатели рыночной устойчивости	Рентабельность производства
	Коэффициент изменения объемов продаж
	Количество оборотов товарных запасов
Показатели социальной устойчивости	Доля выручки малых предприятий в совокупной выручке всех предприятий региона
	Коэффициент стабильности кадров
	Коэффициент уровня заработной платы

Предпринимательская деятельность

Таблица 2

Показатели финансовой, производственной, рыночной и социальной устойчивости
малого предпринимательства в Республике Башкортостан

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Показатели финансовой устойчивости									
Коэффициент текущей ликвидности	93,3	87,7	95,5	92,4	98,9	94,5	107,4	104,4	109,4
Коэффициент автономии	19,2	15,8	13,9	14,9	16,9	16,7	21,6	23,0	22,3
Коэффициент маневренности	1,7	-15,5	-64,0	-68,6	-51,6	-65,9	-35,8	-43,3	-31,5
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,4	-3,0	-11,5	-13,7	-11,7	-15,3	-11,0	-14,9	-10,00
Коэффициент финансовой зависимости	5,3	7,1	7,6	7,4	6,8	7,2	5,0	4,6	5,1
Коэффициент постоянного актива	1,3	2,1	1,9	1,96	1,8	2,2	1,6	1,6	1,6
Показатели производственной устойчивости									
Фондовооруженность	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,06	0,07	0,07
Фондоотдача	23,47	33,59	44,76	39,47	38,10	31,14	10,74	10,52	12,60
Рентабельность производства	1,3	1,3	1,1	1,6	1,3	2,3	1,7	1,6	2,0
Показатели рыночной устойчивости									
Коэффициент изменения выручки	1,29	1,67	1,13	1,1	1,18	1,14	0,97	1,03	1,23
Количество оборотов товарных запасов	16,6	35,4	28,11	24	20,3	16,6	17,14	7,46	8,71
Выручка малых предприятий в общей выручке	0,13	0,10	0,11	0,13	0,16	0,15	0,15	0,14	0,15
Показатели социальной устойчивости									
Коэффициент стабильности кадров	1,02	1,37	1,17	1,19	1,26	1,01	0,92	0,96	1,06
Коэффициент уровня заработной платы	1,28	1,3	1,3	1,35	1,4	1,4	1,38	1,42	1,48

Таблица 3

Значения показателей после приведения к однородному виду

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Показатели финансовой устойчивости									
Коэффициент текущей ликвидности	0,26	0,00	0,36	0,22	0,52	0,31	0,91	0,77	1,00
Коэффициент автономии	0,58	0,21	0,00	0,11	0,33	0,31	0,85	1,00	0,92
Коэффициент маневренности	1,00	0,76	0,07	0,00	0,24	0,04	0,47	0,36	0,53
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	1,00	0,78	0,24	0,10	0,23	0,00	0,27	0,03	0,34
Коэффициент финансовой зависимости	0,23	0,83	1,00	0,93	0,73	0,87	0,13	0,00	0,17
Коэффициент постоянного актива	0,00	0,89	0,67	0,73	0,56	1,00	0,33	0,33	0,33
Показатели производственной устойчивости									
Фондовооруженность	0,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,80	1,00	1,00
Фондоотдача	0,38	0,67	1,00	0,85	0,81	0,60	0,01	0,00	0,06
Рентабельность производства	0,17	0,17	0,00	0,42	0,17	1,00	0,50	0,42	0,75
Показатели рыночной устойчивости									
Коэффициент изменения выручки	0,46	1,00	0,23	0,19	0,30	0,24	0,00	0,09	0,37
Количество оборотов товарных запасов	0,33	1,00	0,74	0,59	0,46	0,33	0,35	0,00	0,04
Выручка малых предприятий в общей выручке	0,50	0,00	0,17	0,50	1,00	0,83	0,83	0,67	0,83
Показатели социальной устойчивости									
Коэффициент стабильности кадров	0,22	1,00	0,56	0,60	0,76	0,20	0,00	0,09	0,31
Коэффициент уровня заработной платы	0,00	0,10	0,10	0,35	0,60	0,60	0,50	0,70	1,00

социальной устойчивости малого предпринимательства в регионе (табл. 4). Производится это путем вычисления средней арифметической. Затем рассчитываются удельные веса обобщенных показателей за каждый год.

На четвертом этапе рассчитывается общий показатель уровня устойчивого развития малого предпринимательства на основе средней геометрической взвешенной из комплексных показателей финансовой, производственной, рыночной и социальной устойчивости рассчитывается:

$$\text{УУРМП} = K_{\text{ф}}^{w_{\text{Кф}}} * K_{\text{п}}^{w_{\text{Кп}}} * K_{\text{р}}^{w_{\text{Кр}}} * K_{\text{с}}^{w_{\text{Кс}}}, \quad (3)$$

где УУРМП – уровень устойчивого развития малого предпринимательства; $K_{\text{ф}}$, $K_{\text{п}}$, $K_{\text{р}}$, $K_{\text{с}}$ – коэффициенты соответственно финансовой, производственной, рыночной и социальной устойчивости; $w_{\text{Кф}}$, $w_{\text{Кп}}$, $w_{\text{Кр}}$, $w_{\text{Кс}}$ – доля коэффициентов соответственно финансовой, производственной, рыночной и социальной устойчивости.

Выбор осреднения составляющих уровня устойчивого развития малого предпринимательства через среднегеометрическую величину определен прежде всего тем, что среднегеометрическая более

тонко реагирует на изменения показателей, которые близко находятся от нуля, чем арифметическое значение, так как среднегеометрическая меньше или равна среднеарифметической (табл. 5).

Сведение ряда показателей в единый средний геометрический показатель позволяет определить отличие достигнутого состояния к области устойчивости, перехода и неустойчивости. Особенностью данной системы показателей является то, что они все имеют одинаковую направленность. Это означает, что чем выше уровень показателя, тем выше устойчивость малого предпринимательства.

На рис. 1 изображена динамика показателя уровня устойчивого развития малого предпринимательства Республики Башкортостан.

Далее, на пятом этапе, для интерпретации полученного значения уровня устойчивого развития малого предпринимательства возникает необходимость определения нормативных значений, которые, однако, трудно определяются в нашей действительности.

Используя рекомендации авторов [1, 2, 5, 9] об установке нормативных значений показателей, характеризующих производственно-хозяйствен-

Таблица 4
Расчетные значения составляющих уровня устойчивого развития малого предпринимательства в регионе

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Коэффициент финансовой устойчивости	0,51	0,58	0,39	0,35	0,43	0,42	0,49	0,41	0,55
Коэффициент производственной устойчивости	0,25	0,28	0,33	0,42	0,32	0,53	0,44	0,47	0,60
Коэффициент рыночной устойчивости	0,43	0,67	0,38	0,43	0,59	0,47	0,39	0,25	0,42
Коэффициент социальной устойчивости	0,11	0,55	0,33	0,48	0,68	0,40	0,25	0,39	0,66
Удельный вес $K_{\text{ф}}$	0,39	0,28	0,27	0,21	0,21	0,23	0,31	0,27	0,25
Удельный вес $K_{\text{п}}$	0,19	0,13	0,23	0,25	0,16	0,29	0,28	0,31	0,27
Удельный вес $K_{\text{р}}$	0,33	0,32	0,27	0,26	0,29	0,26	0,25	0,16	0,19
Удельный вес $K_{\text{с}}$	0,08	0,26	0,23	0,29	0,34	0,22	0,16	0,26	0,30

Таблица 5
Уровень устойчивого развития малого предпринимательства в Республике Башкортостан

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Уровень устойчивого развития малого предпринимательства	0,37	0,54	0,36	0,42	0,53	0,46	0,40	0,39	0,56

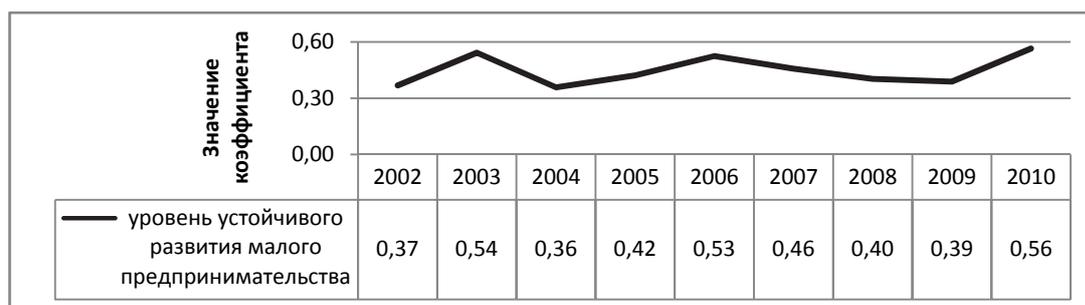


Рис. 1. Динамика уровня устойчивого развития малого предпринимательства Республики Башкортостан

Предпринимательская деятельность

ную деятельность предприятий, мы предлагаем аналогично определить границы области устойчивости, перехода и неустойчивости. Для этого возьмем наибольшие результаты показателя уровня устойчивого развития малого предпринимательства из исследованной совокупности малых предприятий Республики Башкортостан в динамике за девять лет. Наибольшее значение достигнуто в 2010 году и составило 0,56. За весь исследуемый период вклад малого предпринимательства в валовой региональный продукт составлял примерно 15 %. Рассматривая опыт развитых стран в области малого предпринимательства, было выявлено, что оно является достаточно развитым, и его вклад в экономику составляет порядка 70 %.

Исходя из вышесказанного, можно сделать предположение, что высшую границу можно определить как $(0,56 \times 70 \%) / 15 \%$, и она будет составлять 2,61. Нижнюю границу определим как ноль. Границы области неустойчивости, перехода и устойчивости изображены на рис. 2.

Из рис. 2 видно, что область неустойчивости включает значения показателя уровня устойчивого развития малого предпринимательства от 0 до 2,61, область перехода от 1,12 до 1,86, область устойчивого развития от 1,86 до 2,61. Следовательно, значение полученного УУРМП 0,56 находится в области неустойчивого развития.

Предложенная методика оценки уровня устойчивого развития малых предприятий отличается введением комплексного, поэтапного расчета показателей устойчивого развития и получением на их основе обобщенного показателя. В числе преимуществ предложенной системы можно отметить также отсутствие необходимости в априорных предположениях относительно структуры используемых данных для расчетов.

Взаимосвязь категорий экономической динамики и устойчивого развития более сложная, чем просто причинно-следственная связь. На формирование каждой из них преимущественное воздействие оказывают инновационные факторы. Без хозяйственной устойчивости не может быть (как правило) активного использования инновационных факторов преобразования хозяйственной системы, а следовательно, и положительной экономической динамики. В то же время положительная экономическая динамика – единственный в современных условиях результативный путь к устойчивому развитию.

На все выбранные нами показатели, характеризующие уровень устойчивого развития малого предпринимательства в регионе, оказывают влияние факторы внешней и внутренней среды. Действие каждого фактора разнообразно. При анализе устойчивости малого предпринимательства по выбранным направлениям и при последующем планировании мероприятий по устранению выявленных недостатков может существенно облегчить понимание полученного результата устойчивости

каждого показателя вследствие установления на раннем этапе воздействия на него какого-либо фактора внешней или внутренней среды.

Для создания условий для устойчивого развития сферы малого предпринимательства в регионах целесообразно разработать и осуществить комплекс дополнительных мер по созданию благоприятных правовых и социально-экономических условий формирования целостной системы государственной и общественной поддержки.

Эта работа должна конкретизироваться по следующим основным направлениям:

- формирование и совершенствование региональной правовой базы, обеспечивающей развитие малого бизнеса;

- стимулирование атмосферы общественного признания малого предпринимательства, способствующей его эффективному функционированию;

- регулирование перераспределением ресурсов между предприятиями различных отраслей с целью изменения структуры регионального валового продукта;

- контроль уровня инфляции, порождаемой колебаниями экономической конъюнктуры;

- обучение участников современного предпринимательства и, прежде всего, предпринимателей, способных к инновационной, рискованной деятельности во всех сферах экономики и реализующих эти возможности в практической деятельности;

- эффективное управление региональной и муниципальной собственностью, грамотное проведение приватизации;

- разработка системы взаимоувязанных комплексных региональных программ по поддержке малого предпринимательства;

- формирование внешней среды малого предпринимательства;

- финансовая, кадровая, правовая, имущественная и иная поддержка развития малого предпринимательства;

- патронаж развития товарного, кадрового, финансового региональных рынков и их инфраструктуры;

- смягчение негативных социальных последствий экономических кризисов;

- стимулирование привлечения инвестиций в сферу малого бизнеса;

- защита экономических интересов участников малого предпринимательства;

- формирование конкурентной среды, способствующей развитию экономической состоятельности, в которой конкурентные преимущества обеспечиваются за счет непрерывного обновления технологии и техники на базе достижений науки и техники; инновационного менеджмента и маркетинга; полной реализации инновационных и рискованных способностей предпринимателей.

Практическая реализация этих предложений, по мнению автора, окажет положительное влияние на развитие предпринимательства в регионах, что



Рис. 2. Границы областей неустойчивого, устойчивого развития и область перехода

обеспечит стабилизацию экономических процессов, активизацию научно-технической деятельности малых предприятий, улучшение инвестиционной обстановки, позитивные структурные изменения в малом бизнесе, укрепление социальной базы экономических преобразований.

Литература

1. Бенцман, Б.Л. *Ресурсы, качество, эффективность* [Текст] / Б.Л. Бенцман, В.М. Ларин, И.М. Герман. – Саратов: Приволжск. кн. изд-во, 1983. – 246 с.
2. Березовский, А.Д. *Экономическая устойчивость предприятия* [Текст] / А.Д. Березовский, В.Д. Герасимова. – Самара: Изд-во Самарск. гос. экон. акад., 1997. – 307 с.
3. Карачурина, Г.Г. *Обеспечение устойчивого развития региона на основе повышения его конкурентоспособности: автореф. дис. ... канд. экон. наук* / Г.Г. Карачурина. – Уфа, 2011.
4. *Малый бизнес как фактор устойчивого регионального развития* / А.Б. Харзинов, С.А. Махошиева. С.В. Галачиева // *Вопросы экономики и права.* – 2010. – № 12. – С. 378–382.
5. Петухов, Р.М. *Управление повышением эффективности производства в отрасли: Цели, методы и пути реализации* [Текст] / Р.М. Петухов, В.В. Волостных. – М.: Экономика, 1989. – 276 с.
6. Туктарова, Л.Р. *Стратегия обеспечения хозяйственной устойчивости промышленного предприятия автореф. дис. ... канд. экон. наук* / Л.Р. Туктарова. – Самара, 2002.
7. Хомяченкова, Н.А. *Система показателей оценки устойчивого развития промышленности* / Н.А. Хомяченкова // *Современные проблемы экономики, управления и юриспруденции* [Электронный ресурс] / ФГОУ ВПО МГТУ. Электрон. текст дан. (16 Мб). – Мурманск: МГТУ, 2009. – С. 879–882.
8. Цибульский, В.Р. *Разработка методики стратегического анализа ресурсно-ориентированных городов* [Текст] / В.Р. Цибульский, А.В. Любаненко. – М.: ИНФРА-М, 2004.
9. Шеремет, А.Д. *Методика финансового анализа* [Текст] / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфуллин. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 172 с.

Поступила в редакцию 14 января 2012 г.

Каримова Айгуль Ирековна. Аспирант, Уфимский институт Российского государственного торгово-экономического университета. Область научных интересов – региональная экономика, малое предпринимательство. Контактный телефон: 8-937-30-39-537. E-mail: aigulikkar@mail.ru

Aigul Irekovna Karimova, postgraduate student of the Ufa Institute of the Russian State University of Trade and Economics. Research interests: regional economy, small business. Contact phone: 8-937-30-39-537. E-mail: aigulikkar@mail.ru

К ВОПРОСУ ПРАВОМЕРНОСТИ ОТНЕСЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ

Н.В. Ким, Д.А. Шляпкинова

Рассмотрены вопросы правоммерности отнесения аудиторской деятельности к сфере предпринимательства.

Ключевые слова: аудит, аудиторская деятельность, предпринимательская деятельность

Необходимо заметить, что определений и понятий «аудит», «аудиторская деятельность» столько, сколько авторов, пишущих о проблемах аудита. Например, Ю.М. Иткин отмечает, что аудит в классическом понимании этого слова – внешний финансовый контроль, осуществляемый независимыми дипломированными бухгалтерами, не работающими в данной компании [5].

Правовой словарь предпринимателя так определяет термин «аудит»: «Независимая экспертиза финансовой отчетности коммерческих предприятий или отдельных их операций с точки зрения соответствия действующему законодательству» [8].

А.А. Ялбуганов определяет «аудиторскую деятельность, аудит как лицензируемую предпринимательскую деятельность аттестованных независимых юридических лиц (аудиторских организаций и аудиторов) – законных участников экономической деятельности, направленную на подтверждение достоверности финансовой, бухгалтерской и налоговой отчетности для уменьшения до приемлемого уровня информационного риска для заинтересованных пользователей финансовой (бухгалтерской) отчетности, представляемой предприятием (организацией) собственникам, а также другим юридическим и физическим лицам» [14].

Определение А.А. Ялбуганова является слишком громоздким и допускает некоторые неточности в формулировании целей и характера аудиторской деятельности. Однако верно подмечено назначение аудита для уменьшения информационного риска.

Пожалуй, стоит согласиться с определением Н.А. Ремизова, который считает, что под аудитом надо понимать собственно проверку отчетности на предмет достоверности, а аудиторская деятельность – это совокупность аудита и сопутствующих ему услуг [10, с. 14].

Таким образом, можно сказать, что существовал устойчивый миф о предпринимательском характере аудита, получивший нормативное закрепление вначале во Временных правилах аудиторской деятельности в Российской Федерации [1] (далее – Правила), утвержденных Указом Президента РФ от 22 декабря 1993 г. № 2263 «Об аудиторской деятельности в Российской Федерации» а затем в законе «Об аудиторской деятельности» [13]. В новом законе «Об аудиторской деятельно-

сти» № 307-ФЗ исчезла характеристика аудита как предпринимательская деятельность. Каковы же причины? Попробуем разобраться.

Легальное определение предпринимательской деятельности дается в ст. 2 ГК РФ, в соответствии с которой предусмотрено, что эта деятельность «самостоятельная, осуществляемая на свой риск, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке» [2].

Кроме закрепленных в законе признаков, юридическое значение имеют также такие признаки, как самостоятельная ответственность предпринимателя и осуществление предпринимательской деятельности на профессиональной основе [9, с. 687], что означает:

- ведение этой деятельности гражданами, имеющими определенную квалификацию и профессиональную подготовку, которая является необходимым условием;
- владение информацией, позволяющей принимать решения;
- осуществление предпринимательской деятельности по определенным правилам и методикам, имеющим нормативное закрепление;
- подконтрольность деятельности государственным уполномоченным органам;
- наличие государственных гарантий деятельности.

В то же время в п. 4 ст. 1 Закона «Об аудиторской деятельности в Российской Федерации» [12] говорится, что аудит не подменяет государственного контроля достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности, осуществляемого в соответствии с законодательством уполномоченными государственными органами. Отсюда следует, что аудит является одним из видов финансового контроля.

Каким же образом соотносятся положения упомянутого закона: к чему следует отнести аудиторскую деятельность: либо к сфере предпринимательства либо к системе финансового контроля?

Ряд авторов в экономической литературе высказывает мнение, что аудит по сути не является предпринимательством. И стоит с этим согласить-

ся, так как распространение на него режима предпринимательства является ошибкой. Например, В.В. Нитецкий отмечает, что определение аудиторской деятельности как предпринимательской «принижает и сужает цели и задачи аудиторской службы ... предпринимательство направлено на получение прибыли, а это не является основной задачей аудита» [7, с. 13].

Р.В. Кожура считает, что «аудит – деятельность, по всем типичным признакам не являющаяся предпринимательской и ... конституирование аудиторской деятельности именно как предпринимательство... произошло случайно» [6, с. 28]. Далее он определяет аудиторскую деятельность как «юридический процесс, право на осуществление которого есть важнейшая, определяющая правовую природу аудиторской деятельности привилегия, в широком смысле слова – юрисдикционная, правоохранительная» [6, с. 28], но не предпринимательская.

В качестве доказательства высказанных мнений исследователи сравнивают деятельность аудитора с деятельностью адвоката, нотариуса, т. е. теми видами деятельности, которые в силу закона и особенностей осуществления к предпринимательской не относятся.

Так, в соответствии со ст. 1 Федерального закона об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации от 31.05.02 г. № 63-ФЗ «адвокатской деятельностью является квалифицированная юридическая помощь, оказываемая на профессиональной основе лицами, получившими статус адвоката в порядке, установленном настоящим Федеральным законом, физическим и юридическим лицам (далее доверители) в целях защиты их прав, свобод и интересов, а также обеспечения доступа к правосудию». Далее подчеркивается, что «адвокатская деятельность не является предпринимательской» [12].

Аналогичная норма присутствует и в основах законодательства Российской Федерации о нотариате [3] от 11.02.93 № 4462-1. Согласно данному акту, нотариат в Российской Федерации призван обеспечивать защиту прав и законных интересов граждан и юридических лиц путем совершения нотариусами предусмотренных законодательными актами нотариальных действий от имени Российской Федерации. Нотариальная деятельность не является предпринимательской и не преследует цели извлечения прибыли.

На первый взгляд при сравнении правовых норм, регулирующих аудиторскую, адвокатскую и нотариальную деятельность, можно увидеть некоторое совпадение, которое заключается в следующем:

- особый порядок приобретения статуса, наличие определенных требований к образованию и стажу работы по специальности, необходимость сдачи экзамена;
- их правоспособность носит специальный характер;

- независимость является основополагающим принципом их деятельности, имеет публично-правовую направленность, гарантии в данном случае установлены в законодательстве;

- аудиторы и адвокаты должны страховать риск профессиональной ответственности в случаях, установленных законом.

Кроме того, в случае нарушения своих обязанностей аудиторы и нотариусы становятся специальными субъектами отдельных преступлений (ст. 202 УК РФ) [11].

Нельзя согласиться с мнением А.Н. Зевайкиной, которая считает, что деятельность нотариусов и адвокатов в отличие от деятельности аудиторов имеет своей целью «защиту прав, свобод и интересов физических и юридических лиц [4]. Это не отличие, а то общеправовое начало, которое придает этим видам деятельности публично-правовой характер.

По нашему мнению, отличие аудиторской деятельности от адвокатской деятельности, а также и деятельности нотариуса заключается в том, что она, помимо правоохранительной функции, выполняет еще и функцию финансового контроля.

Разделяя точку зрения А.Н. Зевайкиной в отношении того, что аудиторская деятельность является рискованной [4], нельзя, однако, согласиться с тем, что основной целью аудиторской деятельности является получение прибыли. Как отмечает Р.В. Кожура, не следует отождествлять цель получения прибыли и корыстную заинтересованность, как делают некоторые авторы [6, с. 28].

Далее следует вопрос: если считать аудиторскую деятельность предпринимательской, то почему же для нее существуют определенные изъятия из конституционного принципа свободы предпринимательской деятельности. Так, в соответствии с п. 7 ст. 1 Закона «Об аудиторской деятельности» аудиторским организациям и индивидуальным аудиторам запрещается заниматься какой-либо иной предпринимательской деятельностью, кроме проведения аудита и оказания сопутствующих услуг [13]. Возникает соответствующее непонимание: или это норма закона является неконституционной, или аудиторская деятельность не является предпринимательской. Мы придерживаемся именно того убеждения, что аудиторская деятельность не является предпринимательской в полном смысле этого понятия.

Общеизвестно, что правоприменительная практика во многом формируется налоговыми органами государства исходя из фискальных интересов, а также в силу неоправданно широкой трактовки предпринимательства. Поэтому такая категория лиц, которые самостоятельно выступают в гражданском обороте как лица привилегированных профессий, которые получают доход, используя предоставленные государством преимущества ими избранной социально значимой профессии, отнесена к субъектам предпринимательской дея-

Предпринимательская деятельность

тельности. Такими привилегиями в силу своей профессии обладают судьи и нотариусы, адвокаты и аудиторы, врачи и священнослужители, политики и журналисты, ученые и учителя.

Следовательно, если нотариальная и адвокатская деятельность в соответствии с законами не является предпринимательской, и не преследует цели извлечения прибыли, то почему же аудиторская деятельность, имеющая своей целью защиту конституционных прав, свобод и интересов физических и юридических лиц, является предпринимательской?

Литература

1. Временные правила аудиторской деятельности в Российской Федерации. Приложение к Указу Президента РФ от 22.12.93 г. № 2263 [Текст] // Российская газета. – 1993. – № 239.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации [Текст]: офиц. текст по сост. на 15 февраля 2000 года с изм. и доп. согласно ФЗ № 213 от 17 дек. 1999 года: Ч. 1–2 / Ассоц. авт. и изд. «Тандем». – М.: Экмос, 2000. – 228 с.
3. Закон о нотариате №4462-1 [Текст] // Российская газета № 49 от 13.03.93 г.
4. Зевайкина, А.Н. Правовая природа аудиторской деятельности [Текст]: предпринимательство или финансовый контроль? [Текст] / А.Н. Зевайкина // Аудитор. – 2004. – № 4. – С. 7–14.
5. Иткин, Ю.М. Проблемы становления аудита [Текст] / Ю.М. Иткин. – М.: Финансы и статистика. – 1992. – 196 с.
6. Кожура, Р.В. Аудит: предпринимательство или юридический процесс (об одной профессиональной привилегии) [Текст] / Р.В. Кожура // Законодательство. – 1999. – № 4. – С. 28–35.
7. Нитецкий, В.В. Правовые основы независимой аудиторской деятельности [Текст] / В.В. Нитецкий // Аудиторские ведомости. – 1997. – № 3. – С. 13–15.
8. Правовой словарь предпринимателя [Текст]: с прил. действующего законодательства Рос. Федерации, связ. с предпринимательством. – М.: Большая рос. энцикл., 1993. – 206 с.
9. Предпринимательское (хозяйственное) право [Текст]: учеб. / Моск. гос. юрид. акад.; В.К. Андреев, Л.В. Андреева, А.Ю. Голубкова и др.; отв. ред. О.М. Олейник. – М.: Юристъ, 1999. – Т. 1. – 1999. – 725 с.
10. Ремизов, Н.А. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности». Комментарий. [Текст] / Н.А. Ремизов // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2001. – № 9. – С. 14–19.
11. Уголовный кодекс Российской Федерации [Текст] // Российская газета от 11.01.2006.
12. Федеральный закон «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» от 31.05.02 № 63-ФЗ [Текст] // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 23. – Ст. 2102.
13. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» № 119-ФЗ от 07.08.2001 (в ред. Федеральных законов от 14.12.2001. № 164-ФЗ, от 30.12.2001. № 196-ФЗ, 30.12.2004. № 219-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. – 2001. – № 33 (Часть I). – Ст. 3422.
14. Ялбулганов, А.А. Постатейный комментарий Федерального закона «Об аудиторской деятельности» [Текст] / А.А. Ялбулганов – М.: Ось, 2001. – 98 с.

Поступила в редакцию 1 марта 2012 г.

Ким Наталья Васильевна. Доктор экономических наук, доцент, зав. кафедрой экономической теории и менеджмента, Челябинский государственный педагогический университет (г. Челябинск). Область научных интересов связана с экономикой общественного сектора, с аудитом эффективности государственных расходов, с экономическими интересами молодежи. Тел.: 8-912-790-76-99.

Natalia Vasilevna Kim, Doctor of Science (Economics), Assistant Professor, a head of the Department of Economic Theory and Management, Chelyabinsk State Pedagogical University, Chelyabinsk. Research interests: economy of a public sector, audit of efficiency of the state expenditure, economic interests of youth. Tel: 8-912-790-76-99.

Шляпникова Дарья Александровна. Старший преподаватель, Челябинский государственный педагогический университет (г. Челябинск). Область научных интересов связана с финансами коммерческих предприятий. Тел.: 8-961-797-36-57.

Daria Aleksandrovna Shlyapnikova, senior lecturer of Chelyabinsk State Pedagogical University, Chelyabinsk. Research interests: finance of the commercial enterprises. Tel: 8-961-797-36-57.

Маркетинг

УДК 658.013 + 330.123.6
ББК У012.12

ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ЭМОЦИЙ И ЗНАНИЙ КЛИЕНТОВ НА ВОВЛЕЧЕННОСТЬ В ПОТРЕБЛЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ: ОПЫТ ИССЛЕДОВАНИЯ

И.Ю. Окольнишникова

Статья посвящена развитию методики персонализированного маркетинга, базирующегося на вовлечение покупателей во взаимодействие с брендом. В статье описаны результаты проведенной автором апробации модели «иерархия вовлеченности» на примере потребления медицинских услуг и услуг по сохранению здоровья. Исследованы основные способы маркетингового продвижения услуг и выявлена взаимосвязь между уровнем эмоций и знаний потребителей и уровнем их вовлечения в потребление услуг. Доказано, что уровень эмоций и знаний фактически характеризует конкурентоспособность коммуникативного продукта фирмы.

Ключевые слова: маркетинг, бренд, брендинг, сетевой маркетинг, персонализированный маркетинг, вовлеченность в бренд.

В современном маркетинге активно применяются различные стратегии персонализации, базирующиеся на вовлечении клиентов во взаимодействие с брендом компании. Как показывает маркетинговая практика предприятий и организаций, они дают наибольшую эффективность в привлечении и удержании высоколояльных потребителей услуг. При этом до настоящего времени недостаточно исследованной остается проблема развития методологии и методики персонализированного маркетинга, что обуславливает необходимость дальнейших разработок в данном направлении [1, 2, 4].

Исследуем степень влияния уровня эмоций и знаний клиентов на их вовлеченность в потребление медицинских услуг, услуг по сохранению здоровья и профилактике заболеваний. Рассмотрим деятельность одной из южноуральских компаний, предоставляющих услуги по профилактике и лечению широкого спектра заболеваний с помощью нетрадиционной медицины с использованием природных препаратов и биологически активных добавок (БАД).

Продвижение услуг компании осуществляется следующими основными способами:

- привлечение новых клиентов посредством персональных презентаций услуг компании, используемых технологий лечения/профилактики заболеваний; на них выступают специалисты и рассказывают о возможностях нетрадиционной медицины;
- работа специалистов на первичном приеме в офисе компании, которые диагностируют заболевание у пациентов и назначают соответствующие комплексы лечения;
- продвижение услуг через интернет-сайт компании.

Вместе с тем, несмотря на активную работу по продвижению услуг компании, основной поток новых клиентов обеспечивают постоянные клиенты, которые распространяют информацию через своих друзей, родственников и знакомых. В целом все клиенты компании отличаются достаточно высокой вовлеченностью, поскольку речь идет о людях, придающих большое значение своему здоровью.

На примере системы маркетинговых коммуникаций компании отследим корректность выстраивания иерархии вовлеченности клиентов по стадиям «осведомленность о бренде – вовлеченность в бренд – потребление услуг – удержание клиентов».

В течение 2011 – начала 2012 гг. были проведены замеры уровней осведомленности и вовлеченности потенциальных клиентов, а также оценено их влияние на готовность к потреблению медицинских услуг компании. Замеры происходили в процессе презентаций, организованных компанией, на которых выступал известный врач, специалист по нетрадиционной медицине, имеющий большой опыт применения способов лечения и профилактики, основанных на нетрадиционной медицине и использовании биологически активных препаратов. На презентации выступали также клиенты, прошедшие курсы лечения/профилактики в клинике и презентовали достигнутые ими результаты в сфере улучшения здоровья.

Замерялись следующие факторы:

- вовлеченность участника семинара в использование медицинских услуг компании до презентации;
- уровень знаний участника о нетрадиционных методах лечения/профилактики и их воздействии на организм до презентации;

Маркетинг

- уровень знаний участника о нетрадиционных методах лечения/профилактики и их воздействии на организм после презентации;
- уровень эмоций участника после презентации;
- уровень вовлеченности участника семинара в потребление услуг после презентации (готовность к лечению в компании).

Для измерения переменных использовалась 7-балльная шкала (табл. 1). Каждый уровень вовлеченности оценивался по следующим детерминантам (табл. 2).

При проведении исследования были выдвинуты следующие гипотезы:

- Н1 – уровень эмоций, которые возникают у участника в процессе презентации, влияют на готовность к обращению в клинику (вовлеченность);
- Н2 – уровень знаний, полученных участником во время презентации, влияет на готовность к обращению в клинику (вовлеченность);
- Н3 – уровень заинтересованности в медицинских услугах и услугах по здоровьесбережению определяет готовность к обращению в клинику.

Всего за период с 2011 по февраль 2012 гг.

было опрошено 79 человек. Средние оценки результатов опроса представлены в табл. 3.

Данные относительно оценки уровней эмоций, знаний и вовлеченности клиентов представлены в табл. 4–6.

Как видно из табл. 4, 5, 6, совокупный уровень знаний потенциальных клиентов о компании до презентации был на уровне 2,07, после презентации возрос до 4,92, т. е. практически в 2,4 раза. Следует отметить, что существенно не возросли знания потребителей о конкурентных преимуществах клиники (1,16 и 2,76), что дает возможность компании в следующий раз сделать специальный акцент на этом аспекте.

Оценка качества презентации достаточно высока по всем детерминантам, средняя 5,77. Вовлеченность также выросла по обеим составляющим достаточно ровно, в среднем от 4,27 до 5,86.

Рассчитаем коэффициенты корреляции между средними значениями детерминант (по каждому опрошенному) в разрезе уровня знаний, уровня эмоций и уровня вовлеченности после презентации (табл. 7).

Как видно из табл. 7, коэффициент корреляции (r) выше между уровнем эмоций и вовлечен-

Таблица 1

Шкала замера переменных

Шкала	Вовлеченность в потребление услуг компании		Уровень знаний	Уровень эмоций
	Заинтересованность в обращении в клинику	Готовность к обращению в клинику		
1	Отсутствует	Абсолютно не готов	Не получил никаких знаний	Абсолютно не понравилось
2	Очень низкая	В целом еще не готов	Не получил достаточный уровень знаний	В целом не понравилось
3	В целом низкая	Скорее не готов, чем готов	Скорее не получил, чем получил знания	Кое-что не понравилось
4	Средняя	Не могу конкретно сформулировать	Не могу конкретно сформулировать	Не могу конкретно сформулировать свое отношение
5	Выше среднего	Скорее готов, чем не готов	Скорее получил, чем не получил знания	Кое-что понравилось
6	Высокая	Практически готов	Получил достаточный уровень знаний	В целом понравилось
7	Очень высокая	Полностью готов	Получил 100 %-ный уровень знаний	Очень сильно понравилось

Таблица 2

Детерминанты вовлеченности

Вовлеченность в потребление медицинских и здоровьесберегающих услуг компании	<ul style="list-style-type: none"> – Заинтересованность в потреблении услуг; – Готовность к обращению в клинику
Уровень знаний о предлагаемых компанией услугах	<ul style="list-style-type: none"> – Знания о нетрадиционных методах лечения и здоровьесбережения, об используемых БАДах; – Знания о конкурентных преимуществах клиники, а также используемых технологиях лечения и здоровьесбережения; – Информированность о клинике как о надежной, заслуживающей доверия компании
Уровень эмоций	<ul style="list-style-type: none"> – Выступление основного докладчика; – Общая атмосфера презентации; – Общий уровень представления материала

Таблица 3

Средние оценки результата опроса

Вопросы	Варианты ответов	Доля ответивших, %
Отношение к лечению и профилактике с помощью нетрадиционной медицины и использования БАДов	Полностью негативное	1,1
	В целом негативное	–
	Скорее негативное	0,5
	Не могу ответить	9
	Скорее позитивное	12,3
	В целом позитивное	64,5
Регулярность использования услуг клиники по лечению и здоровьесбережению	Абсолютно позитивное	12,6
	Никогда не обращался	6
	Обращался	29,5
	Периодически обращался	58,7
Источник информации о семинаре	Обращаюсь регулярно	5,8
	Пригласил знакомый	31,6
	Пригласил дистрибьютор	59,4
	Сайт	6,4
Расскажете ли Вы знакомым о презентации?	Другое	2,6
	Точно да	66,8
	Возможно да	21,6
	Не могу ответить	10,1
	Скорее нет	1,5

Таблица 4

Оценка знаний клиентов об услугах клиники до и после презентации

Детерминанты знаний	До презентации (оценка по шкале 1–7)	После презентации (оценка по шкале 1–7)
Знания о нетрадиционных способах лечения и профилактике заболеваний, применяемых специалистами клиники	2,91	5,67
Знания о конкурентных преимуществах клиники	1,16	2,76
Знания о клинике как надежной и солидной компании, занимающей достойное место на рынке медицинских услуг	2,14	6,33
Средняя оценка	2,07	4,92

Таблица 5

Оценка качества презентации (после ее окончания)

	Детерминанты качества презентации	Оценка по шкале 1–7
Оценка качества презентации	Выступление основного докладчика – врача клиники	5,75
	Общая атмосфера презентации	6,16
	Общий уровень представления материала	5,41
Средняя оценка		5,77

Таблица 6

Оценка уровня вовлеченности клиентов до и после презентации

Детерминанты вовлеченности	До презентации (оценка по шкале 1–7)	После презентации (оценка по шкале 1–7)
Заинтересованность в используемых клиникой методах лечения и здоровьесбережения	4,44	6,13
Готовность к обращению в клинику	4,11	5,59
Средняя оценка	4,27	5,86

Таблица 7

Матрица корреляции

Характеристики	\bar{X}	Станд. откл.	Характеристики		
			уровень эмоций	уровень знаний	уровень вовлеченности
Уровень эмоций	5,77	1,33	1,00		
Уровень знаний	4,92	0,72	0,677	1,00	
Уровень вовлеченности	5,86	0,65	0,75	0,6406	1,00

ностью (0,75), чем между уровнем знаний и вовлеченностью (0,64). С другой стороны, уровень знаний до презентации был 2,07, а вовлеченность в потребление услуг 4,11 – уже достаточно высокая. Точно оценить уровень эмоций слушателей до презентации затруднительно, но косвенно на него указывают ответы на вопрос «Как вы относитесь к нетрадиционной медицине и лечению с использованием биологически активных добавок», из которых следует, что 95 % относятся к ним положительно, то есть уже имеют позитивные эмоции в этой области. Учитывая этот факт, можно предположить, что готовность к потреблению услуг определялась, скорее всего, получением необходимых знаний о клинике. Однако точно утверждать это нельзя.

Следует также отметить, что между уровнями знаний и эмоций также существует достаточно высокая корреляция, что с научной точки зрения не позволяет рассматривать данные факторы как независимые друг от друга [3, 5]. Тем не менее, очевиден факт взаимосвязи уровня эмоций и уровня знаний с уровнем вовлечения клиентов.

Опыт компании показывает, что вовлеченность клиентов (их заинтересованность в использовании услуг клиники и готовность воспользоваться ими) – это лишь потенциальный спрос. Далее поведение каждого конкретного клиента будет зависеть от множества дополнительных факторов, а именно:

- конкурентоспособности медицинских услуг компании по цене;
- дополнительных условий стимулирования спроса (скидки, программы лояльности и т. п.);
- персональной работы с каждым потенциальным клиентом.

Последний фактор, по нашему мнению, наиболее сильно влияет на использование услуг клиники. Как следствие, в персонализированном маркетинге наибольшее значение имеет именно персональная работа с каждым клиентом.

Обычно после получения первоначальных знаний потенциальные клиенты начинают анализировать рынок медицинских и здоровьесберегающих услуг, изучая конкурентные предложения. Здесь важным фактором конкурентоспособности клиники становится конкурентоспособность ее предложения в целом (эффективности методов лечения, дополнительных услуг, пакетов предложений по лечению и профилактике, ценовой политики, политики стимулирования спроса и т. п.), а не только коммуникативного продукта, понимаемого как качество коммуникаций с потенциальными и реальными клиентами.

Уровень эмоций и уровень знаний фактически характеризует конкурентоспособность коммуникативного продукта компании, который создает потенциальный спрос. Статистика обращений в клинику после семинара-презентации представлена в табл. 8.

Коэффициент превращения потенциальных клиентов в реальных рассчитывался нами как отношение числа новых клиентов к числу потенциальных в процентах. Рентабельность акции рассчитывалась как отношение разности оборота по результатам акции и затратам на нее (организационные расходы, подарки, скидки) к затратам на акцию $\times 100\%$.

Как видно из табл. 8, коэффициент превращения потенциальных клиентов в реальные на презентации достаточно высок и составляет от 62 до 79 %. Колебания этого коэффициента могут быть объяснены использованием компанией разных стимулов для превращения потенциальных клиентов в реальных.

В конце презентации обычно объявляется ряд предложений новым клиентам, содержащих существенные скидки на программы лечения и профилактики. Существенный рост оборота в результате последней презентации объясняется тем, что компания сделала интересное предложение новым клиентам. В случае обращения в клинику и приобретения любого пакета услуг по лечению или здоровьесбережению (например, комплексного обследования и последующей нормализации микрофлоры кишечника с использованием биологически активных добавок) на общую сумму не менее 35 тыс. руб., клиент имел возможность бесплатно пройти полное эндокринологическое обследование и комплекс профилактики/лечения болезней обмена веществ общей стоимостью до 10 тыс. руб. На это предложение откликнулось 11 клиентов. Именно этот факт определил столь высокий уровень эффективности акции – 438,4 %.

Данный показатель, строго говоря, нельзя относить к показателю рентабельности, поскольку из него необходимо вычислить прибыль, которую получила компания. Вместе с тем, компания не предоставила такие данные, поэтому для оценки сравнительной экономической эффективности было принято решение использовать данные товарооборота.

Сравнительный анализ эффективности проведения акции показал, что более высокие затраты компании на акцию (более высокие недополученные прибыли) ведут к росту объемов продаж услуг клиники. При этом объемы продаж растут существенно более быстро, чем затраты (табл. 9).

Следует также отметить, что продемонстрированная оценка эффективности акции является текущей экономической оценкой. Существует также стратегическая экономическая выгода компании, которая определяется совокупными обращениями клиента в клинику в течение всего жизненного цикла клиента. Такой подход распространен в маркетинге отношений, где ценность клиента определяется не столько его текущей экономической выгодностью (прибыльностью), сколько стратегической важностью, определяющей перспективные доходы от него.

Таблица 8

Статистика продаж по результатам презентации

Показатели эффективности маркетинговых коммуникаций	1-я презентация (февр. 2010 г.)	2-я презентация (сентябрь 2010 г.)	3-я презентация (март 2011 г.)
Общее число участников презентации (потенциальных клиентов), чел.	43	51	58
Число новых клиентов клиники в течение первого месяца после презентации, чел.	27	34	49
Коэффициент превращения потенциальных клиентов в реальных, %	62,7	57,4	79,3
Общее число обращений в клинику новых клиентов в течение месяца после презентации, тыс. руб.	143,1	333,2	1112,3
Средний размер чека при потреблении услуг клиники на одного нового клиента, тыс. руб.	5,3	9,8	22,7
Затраты компании на организацию презентации (организационные расходы, подарки), тыс. руб.	23,0	24,5	25,3
Недополученные прибыли компании, связанные с применением скидок для новых клиентов, тыс. руб.	67,8	75,5	181,3
Рентабельность акции, %	57,5	233,2	438,4

Таблица 9

Сравнительный анализ затрат на акцию и товарооборота после акции

Показатели эффективности коммуникаций	1-я презентация (февр. 2010 г.)	2-я презентация (сентябрь 2010 г.)	3-я презентация (март 2011 г.)
Совокупные затраты на акцию, тыс. руб.	90,8	100,0	206,6
Динамика роста расходов, %	100	110,1	206,6
Товарооборот в результате акции, тыс. руб.	143,1	333,2	1112,3
Динамика роста товарооборота, %	100	232,8	333,8

Отметим, что в зависимости от стратегии компании для достижения планируемых целей можно активизировать ее усилия по продвижению на разных стадиях. Например, можно аккумулировать усилия на стадии осведомленности клиентов, применяя эффективную систему коммуникаций, обеспечивающую узнаваемость компании.

Другой вариант возможен, когда компания эффективно реализует три первые стадии коммуникаций: осведомленность-вовлеченность-обращение в клинику, но при этом не имеет эффективных технологий удержания. Такая стратегия оправдана в случаях, когда потенциальных клиентов слишком много и у компании практически нет конкурентов.

Наконец, возможен вариант, когда компания эффективно реализует все четыре стадии вовлечения, включая удержание клиентов. Удержание, пожалуй, следует рассматривать как наиболее трудную стадию коммуникаций, особенно в современной сетевой экономике, поскольку она требует наличия эффективных технологий, основанных не только на персональных контактах, но и на использовании программного обеспечения.

Перечисленные факторы обосновывают актуальность развития методологии персонализированного маркетинга, включающего использование всего арсенала современного программного обес-

печения, позволяющего одновременно реализовывать модели коммуникации «один – одному», «один – многим», «многие – многим», поскольку клиенты не хотят быть ограниченными в выборе и получении информации об интересующих их услугах, хотят общаться не только с компанией-продавцом услуг, но и с другими клиентами. Все это может обеспечить эффективная информационная система, построение которой должно стать, на наш взгляд, задачей дальнейших исследований.

Литература

1. Багиев, Г.Л. *Промышленный маркетинг: учебное пособие* / Г.Л. Багиев, Назим Сайед-Мохамед, О.У. Юлдашева. – СПб.: Изд-во СПбУ-ЭФ, 1994. – 38 с.
2. Боброва, Е.А. *Маркетинговые стратегии вовлечения покупателей во взаимодействие с брендом: автореф. дис. ... канд. экон. наук* / Е.А. Боброва. – СПб., 2008.
3. Пыхтеев, В.Г. *Оценка эффективности среды взаимодействия предпринимательских структур в сфере высоких технологий: автореф. дис. ... канд. экон. наук* / В.Г. Пыхтеев. – СПб., 2009.
4. Татаренко, В.Н. *Маркетинг влияния – теоретико-методологические основы: управление информацией и межсубъектные коммуникации* /

Маркетинг

В.Н. Татаренко, Н.И. Мелентьева. – СПб.: Борей Арт, 2008.

5. Титов, А.Б. Теория оценки эффективности маркетинговых коммуникаций: препринт / А.Б.

Титов, А.А. Алексеев, В.И. Григорьев. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2000.

Поступила в редакцию 5 марта 2012 г.

Окольнишникова Ирина Юрьевна. Доктор экономических наук, декан торгово-экономического факультета, заведующий кафедрой «Маркетинговые коммуникации», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – маркетинг, маркетинговые коммуникации, брендинг, экономика предпринимательства. Контактные телефоны: 89080812355, (8-351) 267-92-88, 267-97-36. E-mail: okolnishnikova@yandex.ru.

Irina Yurievna Okolnishnikova, Doctor of Science (Economics), Head of Marketing Communications Department, the dean of the Trade and Economics Faculty of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: marketing, marketing communications, branding, economics of business. Contact phone number: 89080812355, (8-351) 267-92-88, 267-97-36. E-mail: okolnishnikova@yandex.ru.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНОЙ АРГУМЕНТАЦИИ В СИСТЕМЕ КОМПЛЕКСНОГО РЕКЛАМНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ БРЕНДА В СФЕРЕ УСЛУГ

И.Ю. Окольнишникова

Статья посвящена развитию методики оценки эффективности рекламной аргументации в системе комплексного рекламного продвижения бренда. Проанализированы существующие в маркетинговой науке и практике подходы к оценке экономической и коммуникативной эффективности комплексного рекламного продвижения брендов, изучены методы оценки нематериальной составляющей бренда и выделены стратегические показатели, характеризующие эффективность рекламного продвижения брендов.

Ключевые слова: комплексное рекламное продвижение бренда, рекламная аргументация, бренд, брендинг, управление брендом, эффективность брендинга.

Основные положения и методы оценки эффективности рекламной аргументации основываются на теориях эффективности и социально-экономической эффективности. В современной специальной литературе выделяют эффективность определенного действия, эффективность как соответствие плану, как оценку общего уровня удовлетворенности поведением системы или как показатель уровня удовлетворенности выполнением функций социально-экономической системы в условиях становления и развития рыночных отношений [1].

Различают экономическую, коммуникативную и психологическую эффективность рекламной аргументации, а также социальные эффекты от рекламного воздействия. Эффективность рекламной деятельности может характеризоваться перечнем характеристик, показателей, оценок, которые показывают степень достижения компанией ее внутрифирменных, маркетинговых и рекламных целей.

В практике маркетинговой и рекламной деятельности есть традиционные методы оценки эффективности комплексного рекламного воздействия [2–4]. Наиболее общий подход представлен в работе Мелентьевой Н.И. [4]. Она указывает, что для оценки эффективности рекламы должен использоваться целевой подход, при котором рекламодатель ставит перед собой цели, которые он собирается достичь в результате рекламы. Если цели выполнены, реклама считается эффективной.

Мелентьева Н.И. выделяет три основные группы показателей, характеризующих рекламный эффект и эффективность:

– экономические: дополнительный товарооборот и прибыль, доля затрат на рекламу, выраженная в расчете на одного клиента, размер затрат на рекламу и т. п.;

– неэкономические: количество лиц, привлеченных с помощью рекламы, количество поку-

пок благодаря рекламе, эмоциональный эффект и т. п.;

– показатели, с помощью которых можно дать условную оценку эффекта рекламы: стоимость доведения рекламы до одного потребителя, процент целевой группы воздействия, приходящийся на единицу денежных затрат, количество лиц, назвавших мотивом покупки конкретный вид рекламы и т. п. [4].

В целом соглашаясь с этим мнением, хотелось бы сформулировать общий методический подход к оценке эффективности комплексного рекламного продвижения бренда. Поскольку брендинг происходит непрерывно, то его эффективность также должна оцениваться в непрерывном режиме, что позволяет осуществлять систему контроллинга.

По нашему мнению, следует различать два вида эффективности затрат на комплексное рекламное продвижение бренда – экономическую и коммуникативную. При этом экономическая эффективность может быть вычислена как отношение прибыли от прироста выручки (товарооборота), полученного за счет рекламного продвижения бренда, к расходам на нее.

Вместе с тем, практика бизнеса показывает, что расчет экономической эффективности практически не реализуем, так как выделить эффект от комплексного рекламного продвижения бренда в общем приросте выручки невозможно. Это связано с тем, что на выручку влияет множество других факторов, идентификация которых затруднена. Поэтому чаще используют оценку коммуникативной эффективности рекламного продвижения бренда и при постановке целей рекламы используются показатели коммуникативной эффективности: прирост показателя узнаваемости бренда, прирост числа клиентов в результате рекламной кампании.

Вместе с тем, для оценки эффективности продвижения бренда недостаточно оценить экономические и коммуникативные показатели. Важно

оценивать и стратегические маркетинговые показатели – динамику рыночной доли, удовлетворенности и лояльности клиентов. Эти показатели чаще всех используются для формулирования целей рекламы, поскольку обеспечивают стратегические конкурентные преимущества на рынке.

Следует отметить, что на высококонкурентных рынках расходы на рекламу/брендинг могут формироваться по принципу «не меньше, чем у конкурента». Следовательно, показатели экономической и коммуникативной эффективности не определяют уровень расходов на рекламу. В связи с этим, по мнению Тихоновой Н.С., с которым мы полностью согласны, система контроллинга эффективности комплексного рекламного продвижения бренда должна включать следующие группы показателей: экономической эффективности затрат, коммуникативной эффективности затрат, стратегической эффективности затрат, а также сравнительной экономической эффективности затрат.

Основным подходом к определению приоритетов в системе данных показателей является ситуационный подход, а в зависимости от целей компании в конкретный момент времени в качестве показателей эффективности могут быть приняты разные их группы.

По мнению Н.С. Тихоновой, в общем случае иерархия важности показателей системы контроллинга эффективности комплексного рекламного продвижения бренда выглядит так:

- система контроллинга эффективности рекламного продвижения;
- показатели стратегической эффективности затрат на продвижения;
- показатели текущей экономической эффективности;
- показатели сравнительной экономической эффективности;
- показатели коммуникативной эффективности [5].

Выделяют следующие методы контроллинга эффективности комплексного рекламного продвижения бренда:

- анализ соотношения показателей прироста выручки и расходов на брендинг/рекламу;
- анализ соотношения показателей прироста числа клиентов и расходов на рекламу;
- анализ соотношения показателей прироста узнаваемости бренда и расходов на брендинг;
- анализ соотношения показателей прироста рыночной доли компании и расходов на брендинг;
- анализ динамики удельных затрат на рекламу на одного привлеченного клиента;
- анализ рекламных бюджетов компании и ее конкурентов;
- анализ динамики рыночных долей и рекламных бюджетов компании и ее конкурентов;
- анализ динамики рыночной стоимости бренда.

В настоящее время стоимость нематериальных активов определяется по-разному в зависимости от сферы деятельности и опыта компании. Однозначной структуры затрат на создание и функционирование бренда не сформировалось. Стоимость бренда определяется как денежное выражение текущих (а иногда и капитальных) затрат на его формирование и использование.

Оценка нематериальной составляющей бренда может осуществляться экономической оценкой структуры затрат, включая затраты на продвижение товара, объем текущих продаж, возврат инвестиций, стоимость репутации, степень охвата и «продвинутость» целевой аудитории, количество публикаций в СМИ, изменение в социальной и культурной среде и т. д.

Наряду с затратным подходом к оценке стоимости бренда применяются методы, основанные на принципе интеграции основных факторов, оказывающих влияние на его стоимость бренда – это сила бренда и прибыль, которую обеспечивает бренд. Рассмотрим их подробнее.

Метод агентства Intebbrand. Согласно этому методу, оценка стоимости основывается на прибыли, которую бренд обеспечит в будущем. Согласно этому методу, производится прогноз чистой прибыли для конкретного направления бизнеса компании, из этой суммы прибыли вычитаются материальные активы. Остаток оценивается как нематериальные активы, которые включают патенты, лояльность потребителей и стоимость бренда. Затем выделяется из этого остатка часть, принадлежащая только бренду, для чего проводятся маркетинговые исследования. Это позволяет определить силу бренда и оценить риск прогнозируемой прибыли.

Согласно методу суммарных издержек производится расчет издержек по созданию и комплексному продвижению бренда: расходы на исследование и разработку рекламной аргументации, художественное решение и упаковку, юридическую регистрацию и защиту, затраты на рекламу, стоимость продвижения и связи с общественностью, включая фактор дисконтирования.

Метод остаточной стоимости предполагает, что величина бренд-капитала определяется как разница между текущей рыночной ценой фирмы и стоимостью материальных, финансовых и не относящихся к бренду нематериальных активов.

По методу освобождения от роялти, оценка бренд-капитала проводится на основе величины отчислений от роялти, которые получает компания за право использования бренда. Отчисления рассчитываются от объема продаж.

Метод рекламного агентства Young & Rubicam предполагает, что бренд-капитал определяется путем исследования бренда с применением анкеты, состоящей из 32 тематических вопросов и комплекта из 4-х показателей – дифференциация, релевантность, уважение, понимание. При оценке

активов бренда ориентируются на информацию о марочном капитале. Интеграция по четырем указанным показателям осуществляется с помощью диагностической сетки – матрицы бренда («достоинство бренда» – «сила бренда»), которая позволяет выбрать сильные, увядающие и идущие ко дну бренды.

Согласно методу Equi Trend фирмы Total research, для оценки стоимости бренда используются данные длительных наблюдений. Метод основан на трех обобщающих показателях марочного капитала (заметность, воспринимаемое качество, удовлетворенность пользователя) и дает возможность подойти к оценке силы бренда со стороны потребителя.

Метод Аакера основывается на выборе комплекса показателей, которые получают с помощью количественного (статистические модели) анализа и изучения практических ситуаций (кейсов) о колебании размеров ценовой премии. Метод учитывает опыт других фирм в определении стоимости брендов, выделяя «десятку показателей капитала бренда»:

– показатели приверженности (ценовая премия, удовлетворенность потребителя/лояльность бренду);

– показатели воспринимаемого качества бренда (воспринимаемое качество, лидерство/популярность);

– показатели ассоциации/дифференциации (воспринимаемая ценность, индивидуальность бренда, ассоциации с организацией);

– показатели рыночного поведения (доля рынка, рыночная цена и представительность бренда в дистрибутивной сети).

Создание и развитие бренда связаны с риском. Риск как ситуативная системная характеристика деятельности любой коммерческой структуры – фирмы, производящей и реализующей товары, как на внутреннем, так и на внешнем рынках должен быть дополнен составляющей бренд-риска.

Итак, стоимость бренда можно считать важнейшим стратегическим показателем эффективности его комплексного рекламного продвижения. При этом можно выделить следующие стратегические показатели, характеризующие эффективность продвижения: стоимость бренда, осведомленность, удовлетворенность брендом и лояльность к нему.

Таким образом, практика выстраивания рекламной аргументации в комплексе рекламного продвижения бренда показывает, что необходим широкий набор показателей, характеризующих психологическое отношение потребителя к бренду, так как именно оно определяет общую лояльность к компании. Таким показателем может стать вовлеченность потребителя во взаимодействие с брендом, которая показывает созданную рекламной аргументацией степень заинтересованности потребителя в нем. В соответствии с вышесказанным, структура метрики эффективности комплексного рекламного продвижения бренда выглядит как: осведомленность о бренде, удовлетворенность брендом, лояльность к нему и, наконец, вовлеченность во взаимодействие с ним.

Литература

1. Багиев, Г.Л. Оценка эффективности взаимодействия субъектов в рыночных сетях: препринт / Г.Л. Багиев, Е.А. Боброва, В.И. Катенев. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006.

2. Багиев, Г.Л. Экономика маркетинга / Г.Л. Багиев. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005.

3. Котлер, Ф. Маркетинг-менеджмент: учебник / Ф. Котлер. – СПб.: Изд-во «Питер», 2006.

4. Мелентьева, Н.И. Организация и планирование бизнес-коммуникаций: методология и методика / Н.И. Мелентьева. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005.

5. Тихонова, Н.С. Бренддинг территории и оценка его эффективности: автореф. ... канд. экон. наук / Н.С. Тихонова. – СПб.: СПбГУЭФ, 2007.

Поступила в редакцию 11 мая 2012 г.

Окольнишникова Ирина Юрьевна. Доктор экономических наук, декан торгово-экономического факультета, заведующий кафедрой «Маркетинговые коммуникации», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – маркетинг, маркетинговые коммуникации, бренддинг, экономика предпринимательства. Контактные телефоны: 89080812355, (8-351) 267-92-88, 267-97-36. E-mail: okolnishnikova@yandex.ru.

Irina Yurievna Okolnishnikova, Doctor of Science (Economics), Head of Marketing Communications Department, the dean of the Trade and Economics Faculty of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: marketing, marketing communications, branding, economics of business. Contact phone number: 89080812355, (8-351) 267-92-88, 267-97-36. E-mail: okolnishnikova@yandex.ru.

О ПРОБЛЕМАХ ТЕРМИНОЛОГИИ СОВРЕМЕННОЙ ЛОГИСТИКИ В РФ

С.В. Калентеев, Ю.Г. Кузменко

Статья посвящена проблемам терминологии в логистике. Отсутствие единых определений различных терминов, получивших широкое употребление, создает определенный барьер в развитии логистики в РФ. Необходимо наличие единого понятийного аппарата для бизнеса, научных кругов и органов власти различных уровней для создания и развития эффективной транспортно-логистической системы РФ.

Ключевые слова: логистика, логистический центр, терминология 3PL-провайдер, склад, транспортировка, логистический посредник, мультимодальность, органы власти.

Одной из проблем развития логистики в РФ является отсутствие единой общепринятой терминологии транспортно-складских объектов. Однако множество различных терминов свободно используется в бизнес-среде, в научных кругах, образовательных программах, различных документах органов власти.

В рамках нашего исследования мы в первую очередь остановимся на формулировке определенных транспортно-складских комплексов, где происходит погрузка-выгрузка товара, хранение, упаковка, маркировка, смена транспортных средств. Применительно к таким объектам наиболее часто используются следующие термины: «транспортно-логистический центр», «логистический комплекс», «распределительный центр», «логистический парк» и т. д. По каждому из вышеперечисленных терминов у специалистов в области логистики нет единого подхода к их определению. Между тем, количество терминов, которые применяются для описания того или иного транспортно-складского объекта увеличивается с каждым годом. В настоящее время заметны большие различия при сравнении определений терминов органами власти различных уровней, научных кругов, бизнес-сообщества (логистических операторов, владельцев складских объектов, клиентов).

Рассмотрим употребление терминов в официальных документах органов власти различных уровней. В частности, в Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденной распоряжением правительства РФ № 1734-р от 22 ноября 2008 г., мы можем увидеть употребление следующих терминов:

- логистический центр,
- мультимодальный логистический центр,
- транспортно-логистический комплекс,
- логистический парк,
- транспортно-логистический центр,
- региональные и межрегиональные транспортно-логистические центры,
- транспортно-складские и товаротранспортные комплексы,

- терминально-складской комплекс,
- транспортно-складская система [1].

Как видно, используется большое количество различных терминов в одном из основополагающих документов развития экономики страны. Большое внимание авторами Транспортной стратегии уделено процессам складирования и грузопереработки. Очевидно, что появление множества складских объектов на территории всех субъектов РФ возможно лишь при стратегическом взаимодействии всех заинтересованных групп, а именно органов власти различных уровней, логистов, научного сообщества, инвесторов и т. д. Разумеется, в условиях отсутствия единого понимания вышеперечисленных терминов даже среди каждой из вышеперечисленных групп невозможно создать качественную логистическую инфраструктуру, удовлетворяющую, с одной стороны, стратегическим интересам государства и интересам региональных и местных властей и, с другой стороны, интересам поставщиков и потребителей услуг данных объектов.

Нами также были рассмотрены стратегии (концепции) экономического развития субъектов Уральского федерального округа – Свердловской, Челябинской, Курганской и Тюменской областей, где в разной степени уделено внимание развитию логистики. Каждый из проектов развития предполагает строительство на территории субъекта РФ нескольких транспортно-складских объектов. Термины, использованные в документах, приведены в табл. 1.

Как видно из таблицы, большое количество терминов, используемых для транспортно-складских объектов, может говорить о том, что данные стратегии разрабатывались изолированно друг от друга. Отсутствие единых толкований транспортно-складских объектов приводит к увеличению используемых терминов.

Анализ отечественной литературы в области логистики показывает практически полное отсутствие употребления термина «логистический центр» до начала 2000-х годов. Но и сейчас отсут-

Таблица 1

Термины, применяемые к транспортно-складским объектам

Используемые термины	Источник
Интермодальный логистический центр, региональный логистический центр	Концепция развития транспортно-логистической системы свердловской области на 2009–2015 годы (с перспективой до 2030 года)
Интермодальный логистический центр, Логистический комплекс, Логистический центр	Стратегия социально-экономического развития Челябинской области до 2020 года
Территориальный логистический центр, транспортно-логистический узел, Логистический кластер, Транспортно-логистический центр, Логистический терминал	О стратегии социально-экономического развития Курганской области до 2020 года
Мультимодальные транспортно-логистические комплексы, международный логистический центр	Инвестиционные предложение по развитию транспортно-логистического комплекса Тюменской области

стует единое понимание определения логистического центра. Так, в [2] указывается, что «на сегодняшний момент затруднительно дать чёткое определение ЛЦ, поэтому одной из задач, стоящих перед специалистами в области логистики, является выработка однозначной трактовки указанного термина». Данный вопрос освещён и в [3], где упомянуты разные определения термина ЛЦ и сделан соответствующий вывод, что «существует достаточно много подходов как к понятию ЛЦ, так и к функциям, которые он должен осуществлять».

Отсутствует определение и в таких широко распространенных иностранных изданиях, как «Логистика: интегрированная цепь поставок» Дональда Бауэрсокса и Дэйвида Клосса (Издательство «Олимп-Бизнес», 2008), «Стратегическое управление логистикой» Джеймса Стока и Дугласа Ламберта (Издательство «Инфра М», 2005) и др.

С развитием услуг логистического сервиса и строительством объектов логистической инфраструктуры широкое распространение в бизнесе получил термин «транспортно-логистический центр» (ТЛЦ) или «логистический центр» (ЛЦ). Однако до сих пор не существует единого понимания этого термина. Даже при беглом анализе СМИ, в том числе корпоративных Интернет-сайтов, можно увидеть, что к логистическим центрам относят и распределительные центры оптовых компаний, склады общего пользования, складские площади сетевых ретейлеров и даже транспортные узлы и терминалы, то есть любые складские комплексы вне зависимости от организационно-правовой формы, владения, количества собственников, перечня оказываемых услуг и т. д. Зачастую употребление данного термина обусловлено либо конъюнктурными причинами девелоперов/логистических компаний для привлечения клиентов, либо по незнанию.

Действительно, при анализе результатов запроса «логистический центр» в поисковых системах «Google» и «Yandex» Интернета можно сделать вывод, что под рассматриваемым нами термином подразумевается практически любой склад-

ской комплекс класса «А» или «В», с площадью от 50 тыс. кв. м со стандартным перечнем оказываемых услуг – ответственное хранение, аренда склада, погрузочно-разгрузочные работы, сортировка и комплектация заказов, услуги таможенного брокера. Далеко не все складские объекты имеют такие характеристики, как выгодное географическое положение (расположение на пересечении крупных транспортных путей, в том числе на автодорогах федерального значения), наличие железнодорожной ветки, наличие таможенного поста, применение WMS-систем, предоставление услуг по перевозке грузов «от двери до двери».

Реже можно встретить применение термина «логистический центр» к складским объектам типа «built-to-suit», т. е. выстроенным под конкретного заказчика, как правило, сетевого ретейлера или крупной промышленной компании. Такие объекты, как правило, созданы для удовлетворения потребностей заказчика и если и предполагают сдачу внаём арендных площадей и предоставление некоторых логистических услуг, то только в качестве дополнительного дохода. Зачастую такие объекты были построены в своё время ввиду острой нехватки качественных складских площадей и услуг логистического сервиса. Сейчас часть площадей складских площадей зачастую сдаётся в свободную аренду другим компаниям. Особенно эта тенденция проявляется в Свердловской области.

Также употребление термина ЛЦ используется компаниями, не связанными с логистической деятельностью. Например, автором были выявлены компании, занимающиеся реализацией металла, оказывающие услуги по обработке и передаче информации в электронном виде и т. д.

Достаточно активно данный термин стал активно применяться и в различных научно-исследовательских работах, в том числе кандидатских диссертациях, причём далеко не всегда проводится определение этого термина.

Между тем в странах с развитой рыночной экономикой сформировалось достаточно конкретное определение термина ЛЦ с определенными

признаками, позволяющими отнести тот или иной объект логистической инфраструктуры к ЛЦ. Например, Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в 2004 г. было дано определение логистического центра как географического объединения независимых компаний и органов, которые занимаются грузовыми перевозками (например, экспедиторы, грузоотправители, операторы перевозок, таможня) и предоставляют сопутствующие услуги (например, хранение, техническое обслуживание и ремонт), в том числе, по крайней мере, терминала [4].

Определение термина ТЛЦ от ведущей датской консалтинговой компании NTU схоже с определением ОЭСР: ЛЦ является центром на определенной территории, в котором сосредоточены все виды деятельности, связанные с транспортом, логистикой и распределением продуктов – как для национального и международного транзита, осуществляется различными операторами на коммерческой основе. В качестве обязательных признаков NTU отмечает свободный доступ всех логистических посредников на ЛЦ, ЛЦ должен оказывать весь перечень услуг логистики, ЛЦ должен соответствовать европейским стандартам качества и производительности. В качестве дополнительных признаков отмечается обслуживание ЛЦ нескольких типов транспортных средств (интермодальность); управление ЛЦ одним независимым юридическим лицом, желательно на принципах государственно-частного партнерства.

Европейская экономическая комиссия организации объединенных наций (ЕЭК ООН) определяет ЛЦ как центр, расположенный на определенной территории, где оказываются все услуги, связанные с транспортом, логистикой и дистрибьюцией товаров <...> осуществляемые на коммерческой основе различными операторами. ЕЭК ООН выделяет три главных признака признака ЛЦ:

- рациональное территориальное планирование логистической инфраструктуры;
- высокий уровень стандартов транспортного обслуживания;
- интермодальность [5].

Таким образом, несмотря на многообразие подходов к рассматриваемому нами определению, существует несколько отличительных обязательных признаков, которыми должен обладать ЛЦ.

1. Расположение ЛЦ на определённой географической территории. Размеры выделенной площади для ЛЦ могут быть весьма крупными, например, средняя площадь ЛЦ в Германии составляет 140 га, притом, что площади самых крупных немецких ЛЦ достигают 360 га. В последнее время рассматриваемый нами термин стал применяться и к так называемым виртуальным или информационно-аналитическим ЛЦ. К ним можно отнести ЛЦ, не имеющие физической территории и не оказывающие традиционный перечень логистических услуг. В их ведении находится координация дея-

тельности логистических объектов (традиционных ЛЦ, различных складских комплексов); управление транспортными потоками; координация отдельных логистических посредников; сбор, хранение и обработка информации, в той или иной мере связанной с логистикой.

2. Объединение нескольких логистических операторов для предоставления услуг клиентам. Абсолютно все рассмотренные нами определения термина ЛЦ содержат этот обязательный признак. Существует множество форм объединения, координации и управления логистических посредников, в частности, можем выделить создание союза (ассоциации), некоммерческого партнерства, объединения предприятий в холдинг. Именно этот признак даёт нам право не согласиться с использованием термина ЛЦ по отношению к множеству логистических объектов, расположенных в РФ.

3. Синергетический эффект.

4. Оказание полного перечня логистических услуг. Считается, что современный ТЛЦ должен оказывать перечень логистических услуг, сходный с перечнем услуг 4PL-провайдера.

Рассмотрим перечень дополнительных признаков, которыми могут обладать не все ТЛЦ:

1. Участие государства в строительстве и управлении деятельностью ЛЦ. Здесь и далее под «государством» будет понимать любые органы власти всех уровней (федерального, регионального, местного). Разумеется, реализация таких крупных проектов как ЛЦ непременно происходит при участии государства. Как показывает практика, большинство крупных логистических центров в развитых странах построены и функционируют в формате государственно-частного партнерства.

На наш взгляд, существует множество причин участия государства в крупных логистических проектах. Часть этих причин характерна для всех стран, другая часть причин специфична лишь для некоторых государств:

- высокая стоимость логистических проектов и длительный срок окупаемости. Мы считаем, что в первую очередь это справедливо для стран с развивающейся и нестабильной экономикой. Бизнес не готов вкладывать в «длинные деньги». По мнению некоторых экспертов, срок окупаемости логистических проектов в России достигает 10 лет, а уровень инвестиций в строительство складских площадей классов «А» или «В» составляет 1000–1100 долларов США на 1 кв. м;

- большой социальный эффект от строительства ЛЦ. Как правило, ЛЦ является работодателем для нескольких тысяч сотрудников, значительными являются налоговые поступления от таких объектов, значительно увеличивается инвестиционная привлекательность субъектов с развитой логистической инфраструктурой;

- административные барьеры остаются традиционной проблемой для России. Без государственного сопровождения реализация логистических

проектов весьма затруднительна. Так, в международном рейтинге «Ведение бизнеса-2012», составленном совместно Всемирным банком и Международной финансовой корпорацией, Россия занимает 120-е место из 183 исследуемых стран по уровню благоприятных условий для ведения бизнеса. Рейтинг составлен экспертами на основе 11 критериев, по двум из которых Россия оказалась в конце списка: доступность получений разрешений на строительство (178-е место, 51 процедура, в среднем требуется 423 дня), доступ к электросетям (последнее 183-е место, 10 процедур, в среднем требуется 281 день, стоимость 183 тыс. долларов США);

– необходимость формирования единой транспортно-логистической системы взамен хаотичного формирования логистической инфраструктуры расположения ЛЦ, принятой сегодня, что не отвечает государственным интересам.

2. Мультиmodalность. Год от года возрастает необходимость увеличения мультиmodalных перевозок на территории РФ. Здесь стоит отметить вольное употребление терминов «интерmodalный» и «мультиmodalный». Если под мультиmodalной перевозкой подразумевается последовательное использование двух и более типов транспортных средств, то интерmodalная перевозка означает последовательную перевозку двумя или более типами транспортными средствами без перегрузки груза с одного из транспортных средств [2]. Между тем, мультиmodalность является одним из признаков ЛЦ. Как было отмечено выше, обслуживание нескольких видов транспорта является одним из обязательных признаков ЛЦ, таким образом, вынесение этого термина в название свидетельствует об акцентировании на том, что современный ЛЦ является объектом добавленной стоимости для клиента и его функциями является не только складирование продукции, но и распределение.

Итак, исходя из вышеперечисленного, мы можем сказать, что на территории РФ отсутствуют логистические центры в общемировом толковании этого термина. Как мы видим, применение данного термина к существующим складским объектам недопустимо. На наш взгляд, наиболее оптимальным термином применительно к крупным логистическим объектам, обладающим некоторыми из вышеперечисленных признаков, может стать «транспортно-логистический комплекс». Это нейтральный термин, который, по нашему мнению, может быть применен к транспортно-складским комплексам различной формы собственности, перечня оказываемых услуг, площади складов и т. д. Согласно [6] «комплекс» определяется как совокупность предметов или явлений, составляющих одно целое. Поэтому определение термина «транспортно-логистический комплекс» (ТЛК) включает в себя всю совокупность складских и офисных помещений, погрузо-разгрузочного обо-

рудования и т. п., сконцентрированных на определенной географической территории. При этом мы считаем целесообразным наличие у ТЛК определенного признака – сдачи в аренду складских площадей и оказание иных услуг.

Применительно к крупным складским объектам (с площадью от 20 тыс. кв. м) типа «builttosuit», принадлежащим крупным сетевым ретейлерам или оптовым компаниям, наиболее оптимальным, по нашему мнению, является термин «распределительный центр», если речь идет о складе, с которого осуществляются отгрузки товаров на другие склады [7]. Распределительный центр (РЦ) имеет несколько отличий от торгового склада компании, главными из которых является небольшое число клиентов или их отсутствие (так как основная цель создания РЦ – обслуживание филиалов компании, магазинов и т. д.); ассортимент продукции, представленный в РЦ, ограничивается теми позициями, которые реализуются компанией-владельцем складских площадей.

РЦ бывают двух типов: собственно распределительные центры и перевалочные базы, созданные для обработки операционных запасов. В РЦ обоих типов происходит выполнение следующих логистических операций: хранение запасов, организация поставок на другие склады компании, фасовка, штрихкодирование, таможенное оформление, сертификация грузов.

Таким образом, мы считаем, что главные отличия между ТЛК и РЦ заключаются в следующем:

– ТЛК ориентированы на оказание услуг множеству клиентов, в то время как деятельность РЦ связана, в первую очередь, с обслуживанием запасов определенного предприятия;

– цель создания РЦ заключается в консолидации товаров различных производителей и дальнейшее распределение сформированного запаса; цель создания ТЛК – оказание логистических и иных услуг клиентам.

Авторское определение рассмотренных выше терминов представлено в табл. 2.

Таким образом, исходя из рассмотренных нами терминов и их определений, а также признаков ЛЦ, можно сделать вывод, что к подавляющему большинству существующих складских объектов в РФ неприменимо употребление термина ЛЦ. Считаем целесообразным использовать термины ТЛК или РЦ применительно к большей части крупных складских объектов.

Одним из решений проблемы терминологии в области логистики, а именно употребления термина ЛЦ применительно к тому или иному складскому объекту, мы считаем, может стать создание единого добровольного стандарта, который должен быть разработан всеми заинтересованными сторонами: научным сообществом, бизнесом, органами власти. Данный стандарт, на наш взгляд, должен регламентировать все аспекты проектиро-

Авторское определение рассматриваемых терминов

Термин	Авторское определение
Транспортно-логистический центр	Объединение независимых или связанных между собой логистических посредников, иных коммерческих компаний на определенной географической территории для оказания клиентам полного перечня услуг логистического сервиса, включающее все функциональные комплексы логистики – снабжение, распределение, складирование, транспортировку и управление запасами, а также иные услуги на принципах синергии
Транспортно-логистический комплекс	Совокупность складских и офисных помещений со всей необходимой технологической базой, сконцентрированных на конкретной географической территории для оказания услуг аренды и других логистических и иных услуг
Распределительный центр	Совокупность складских помещений со всей необходимой технологической базой, предназначенная для консолидации и распределения запасов определённого предприятия на другие, в том числе, торговые склады данного предприятия

вания, строительства и функционирования ЛЦ и содержать в себе следующие данные:

- единая терминологическая основа в области логистики, а именно уточнение терминов «логистический центр», «участник логистического центра», «орган управления логистического центра» и т. д.;
- закрытый перечень обязательных и дополнительных признаков, которые позволяют отнести тот или иной логистический проект к ЛЦ;
- перечень выполняемых операций ЛЦ должен быть не ниже уровня услуг 3PL-провайдера. К ним можно отнести все базовые операции, связанные со снабжением, распределением, транспортировкой, складированием продукции и управлением запасами, а также перечень сопутствующих услуг.
- ключевые показатели эффективности деятельности ЛЦ;
- стандарты качества деятельности ЛЦ.

Литература

1. *Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года. [Электронный ресурс].* – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82617/ (дата обращения 16.11.2011).

2. *Логистика: учебник / В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлигова; под ред. В.И. Сергеева.* – М.: Эксмо, 2008. – 944 с. – (Полный курс MBA).

3. *Управление грузовыми потоками в транспортно-логистических системах / Л.Б. Миротин, В.А. Гудков, В.В. Зырянов и др.; под ред. Л.Б. Миротина.* – М.: Горячая линия-Телеком, 2010. – 704 с.: ил.

4. *Организация экономического сотрудничества и развития [Электронный ресурс].* – <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=6254> (дата обращения 01.10.2011).

5. *Европейская экономическая комиссия организации объединенных наций.* – http://www.unesc.org/fileadmin/DAM/trans/main/eaat/docs/EN-REV-What_is_a_Freight_VillageFinalcorretto.pdf (дата обращения 01.10.2011).

6. *Советский энциклопедический словарь.* – М.: Советская энциклопедия, 1981. – 1600 с.

7. *Разгуляев, В. Оптимизация запасов распределительного центра / В. Разгуляев // Клуб логистов [Электронный ресурс].* – URL: <http://logist.ru/publication/dnews.pl?action=news&id=297> (дата обращения 04.03.2012).

Поступила в редакцию 5 марта 2012 г.

Калентеев Сергей Витальевич. Аспирант, ассистент кафедры «Экономика торговли», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – логистика. Контактный телефон: +7-950-732-06-23. E-mail: serg.74.ak@mail.ru.

Sergey Vitalievich Kalenteev, postgraduate student, assistant in Economics in Trade Department of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: logistics. Contact phone: +7-950-732-06-23, e-mail: serg.74.ak@mail.ru.

Кузменко Юлия Геннадьевна. Кандидат экономических наук, заместитель декана торгово-экономического факультета, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – логистика. Контактный телефон: +7-912-777-18-01. E-mail: polina.94@mail.ru

Julia Gennadievna Kuzmenko, Candidate of Science (Economics), Vice Dean of Trade and Economics Faculty of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: logistics. Contact phone: +7-912-777-18-01, e-mail: polina.94@mail.ru

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПЛУАТАЦИИ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА ПРИ ТРАНЗИТНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗКАХ*

О.Н. Ларин, З.В. Альметова

Приводятся результаты анализа неравномерности объемов по направлениям транзитных грузопотоков и ее влияния на эффективность эксплуатации грузового транспорта при обратном движении. Рассмотрены теоретические вопросы влияния неравномерности грузопотоков на расположение транзитных терминалов, предложена модификация методики размещения транзитного терминала, обеспечивающая снижение транспортной работы всей системы.

Ключевые слова: транспортная система, транзитный потенциал, автомобильные перевозки, терминальные комплексы.

Правительство России ставит задачи увеличения объемов международных транзитных перевозок по России, которые, благодаря выгодному транспортно-географическому положению страны, способны обеспечить отправителям грузов экономию времени и денег, а для России дополнительные доходы от экспорта транспортных услуг. Роль и значение повышения эффективности транзитных перевозок для экономики страны и ее регионов, а также основные направления и задачи дальнейшего развития транзитного потенциала транспортных систем рассмотрены в работах [1, 2]. Транспортная система Челябинской области традиционно выполняет большую работу по обслуживанию транзитных потоков грузов и пассажиров [3, 4]. Однако эффективность транзитных грузоперевозок остается недостаточно эффективной по ряду причин, обусловленных, прежде всего, геоэкономическими и организационными факторами.

Объемы и направления транзитных грузопотоков в основном обусловлены местом расположения грузообразующих и грузопоглощающих пунктов, наличием, конфигурацией и пропускной способностью магистральных путей сообщения различных видов транспорта. Влияние транзитобразующих факторов на объемы и динамику транзитных грузопотоков рассмотрены в работах [5, 6].

Автотранспортная система Челябинской области обслуживает международный транзит со странами Европы в восточном направлении (по федеральным дорогам М-5 «Урал» и М-51 «Байкал» в Казахстан, Монголию и Китай) и южном направлении (по федеральным дорогам М-5 «Урал» и М-36 в Казахстан, Китай и страны Средней Азии). Наибольшие объемы международного транзита со странами Европы проходят через МАПП «Бугри-стое» и МАПП «Петухово», расположенные на Российско-казахстанской границе.

Результаты выполненного анализа статистических и отчетных данных о распределении международных автомобильных перевозок грузов и транспортных средств, осуществляемых через МАПП, расположенные в Челябинской области, свидетельствуют о неравномерности объемов транзитных грузопотоков по направлениям движения и низкой эффективности эксплуатации транзитного транспорта, следующего в порожнем состоянии с низкой степенью загрузки при его движении в направлении наименьшего объема грузопотока (табл. 1, 2).

Неравномерность грузового потока, проходящего через Челябинскую область, является основной причиной высокой доли порожних грузовых автомобилей в структуре «въездного» потока, следующего по направлению с наименьшим объемом перевозок.

Анализ статистической связи по МАПП «Бугри-стое» между распределением количества грузовых автомобилей и объемами перевозок грузов по направлениям (рис. 1) показывает, что по направлению «въезд» не наблюдается наличие линейной связи между количеством въезжающих автомобилей и объемом ввозимых грузов, но по направлению «выезд», наоборот, прослеживается четкая линейная связь между соответствующими переменными.

Коэффициент парной корреляции для въезжающих грузовых автомобилей и величины ввозимых грузов составил $r = 0,01$; для выезжающих грузовых автомобилей и вывозимых грузов $-r = 0,99$; по суммарному обороту грузовых автомобилей $-r = 0,99$. Близкое к единице значение коэффициента корреляции для суммарного оборота грузовых автомобилей объясняется синхронным ростом грузообмена за счет существенного превышения суммарного объема вывозимых грузов над суммарным объемом ввозимых грузов, что и определило тенденцию роста общего объема грузооборота.

* Научная статья подготовлена при поддержке Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2009 – 2013 годы».

Таблица 1

Средняя загрузка транспортных средств, участвующих в международных сообщениях через МАПП «Бугристовое», и их распределение по направлениям движения, шт.

Годы	Средняя загрузка транспортного средства, т/ед.		Направление движения транспортных средств					
			выехало из России			въехало в Россию		
	вывоз	ввоз	всего	груженные	порожние	всего	груженные	порожние
2009	12,7	3,7	29,14	26,24	2,9	22,7	1,6	21,1
2010	12,6	4,55	37,5	34,8	2,5	30,7	2,1	28,6
2011	12,9	4,7	45,5	43,2	2,3	42,5	2,4	40,1

Таблица 2

Распределение по направлениям международных автомобильных перевозок грузов, осуществляемых через МАПП «Бугристовое», т

Годы	Направление перевозок				
	Ввоз в Россию	Вывоз из России			
		всего	из Челябинской области	из других регионов России	транзит
2009	83 567	366 632	89 343	145 006	132 283
2010	139 273	481 932	106 185	205 416	170 331
2011	193 486	647 004	125 138	274 978	246 888

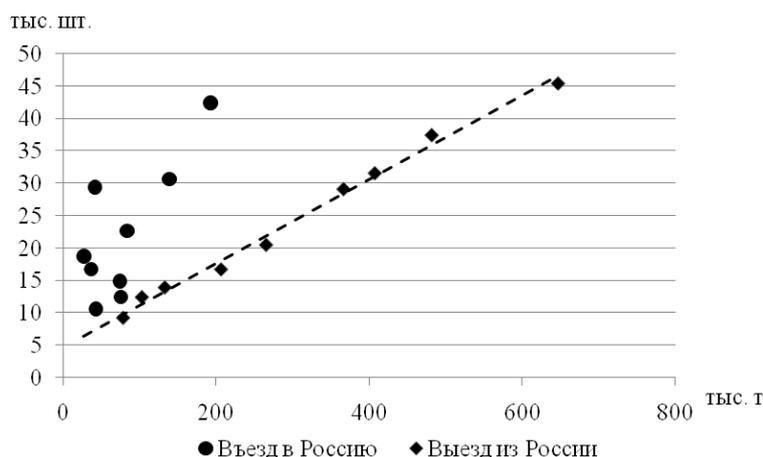


Рис. 1. Взаимосвязи объемов перевозимых грузов и количества грузовых автомобилей по направлениям

Аналогичная асинхронная динамика перевозимых объемов транзитных грузов и загрузки транспортных средств характерна и для других транзитных направлений, проходящих по транспортной системе Челябинской области. В то же время результаты анализа показывают, что для каждого транзитного направления также характерна неравномерность грузопотока по регионам назначения. Считаем, что данную закономерность необходимо использовать для повышения эффективности использования провозных возможностей транспортной системы путем концентрации и перераспределения грузов в транзитных терминалах.

Правительство Челябинской области в рамках разработки масштабного проекта «Шелковый путь» приняло решение о строительстве на территории Челябинской области крупного логистического центра общей стоимостью 1,2 млрд евро.

Создание такого центра, который будет заниматься приемом, сортировкой и хранением грузов, планируется на пересечении магистральных железных и автомобильных дорог в Челябинской области. Его строительство позволит перераспределить из Казахстана на территорию России грузопоток, идущий сухопутным путем из стран Азии, в первую очередь, Китая.

Эффективность транзитных перевозок различными видами транспорта через транспортные узлы и, как следствие, их транзитные провозные возможности во многом зависят от места расположения транзитных транспортных узлов. Задача определения места расположения транзитного транспортного узла по содержанию подобна задаче поиска места расположения распределительного центра (склада) в регионе, координаты которого определяются из условия минимума транспортной

работы на перевозку грузов от поставщиков к потребителям по аналогии как определяются координаты «центра тяжести» физической системы, но имеет особенности.

Метод «центра тяжести» является одним из основных методов, используемых в современных компаниях США для размещения промышленных предприятий, в том числе распределительных логистических центров.

Метод «центра тяжести» учитывает расположение уже существующих i -х отправителей ($i \in I$) и j -х получателей ($j \in J$), которое задается в декартовой системе координат Oxy , расстояние между ними l_{ij} и объемы перевозимых грузов Q_{ij} от i -го отправителя j -му получателю. Для определения места расположения транзитного терминала отправителям и получателям присваивают координаты (x_i, y_i) и (x_j, y_j) соответственно. Выбор начала системы координат (x_0, y_0) определяют произвольно. Координаты транзитного терминала B_x и B_y находят как «центр тяжести» физической системы «отправители–получатели» по формулам:

$$B_x = \frac{\sum_{i=1}^n Q_i x_i + \sum_{j=1}^m Q_j x_j}{\sum_{i=1}^n Q_i + \sum_{j=1}^m Q_j}, \quad (1)$$

$$B_y = \frac{\sum_{i=1}^n Q_i y_i + \sum_{j=1}^m Q_j y_j}{\sum_{i=1}^n Q_i + \sum_{j=1}^m Q_j}, \quad (2)$$

при $i \in I, \quad i=1, \dots, n, \quad j \in J, \quad j=1, \dots, m,$

$$\sum_{i=1}^n Q_i = \sum_{j=1}^m Q_j, \quad (3)$$

где B_x – координата по оси Ox места расположения транзитного терминала; B_y – координата по оси Oy места расположения транзитного терминала; x_i и y_i – координаты места расположения i -го отправителя; x_j и y_j – координаты места расположения j -го получателя; Q_i и Q_j – соответственно объемы отправления i -го отправителя и объемы получения j -го получателя:

$$Q_i = \sum_{j=1}^m Q_{ij},$$

$$Q_j = \sum_{i=1}^n Q_{ij}.$$

Выражение (3) описывает условия баланса объемов отправления и получения в системе. Теоретико-методологической основой метода «центра тяжести» является концепция транспортного районирования и процедура нахождения предельных точек в топологических пространствах. С этих позиций метод «центра тяжести» рассматривается в качестве наиболее приемлемого способа реше-

ния задачи определения местоположения транзитного терминала в границах транспортной системы региона.

Основное достоинство метода «центра тяжести» состоит в том, что он позволяет найти оптимальное место расположения терминала по критерию грузооборота. Размещение терминала в точке с координатами (B_x, B_y) обеспечивает своеобразный баланс объемов транспортной работы P , выполняемой при доставке грузов от всех пунктов отправления к транзитному терминалу и от транзитного терминала ко всем пунктам назначения:

$$\sum_i P_i = \sum_j P_j.$$

Метод «центра тяжести» в упрощенном виде основан на допущениях о равенстве всех транспортных расходов в прямом и обратном направлениях и об отсутствии потерь при неполной загрузке транспорта. Одним из преимуществ этого метода является «простота» его использования, так как для поиска оптимального решения не требуется применение сложных вычислительных процедур. Вместе с тем данный метод не позволяет учитывать дополнительные факторы, которые не всегда напрямую связаны с положением объектов в системе координат (прежде всего, связанные с землепользованием и др.), но могут оказывать существенное влияние на расположение транзитных терминалов. Поэтому на практике полученное решение по методу «центра тяжести» рассматривается в качестве первоначального варианта размещения транзитного терминала, которое может быть скорректировано с учетом существующих ограничений различной природы (геологических, экологических и пр.).

Вместе с тем метод центра тяжести в классической постановке не дает оптимального решения по (1) и (2) в отношении расположения транзитного терминала, предназначенного для интеграции транзитных грузопотоков, так как он не учитывает конфигурацию магистральных путей сообщения различных видов транспорта, проходящих через транзитный регион, и неравномерность грузопотоков по направлениям и регионам назначения.

Например, пусть имеется транспортная система, через которую проходят магистральные пути сообщения, пересекающие ее границы в пунктах A, B, C, D соответственно (рис. 2). Каждый из этих пунктов рассматривается в качестве источников транзитных грузопотоков с заданными объемами (табл. 3). С использованием выражений (1) и (2) определено местоположение «центра тяжести» Z системы $ABCD$ с координатами: $B_x = 218$; $B_y = 204$.

Расстояние l_{A-Z} между пунктами A и Z может быть определено по формуле

$$l_{A-Z} = \sqrt{(x_Z - x_A)^2 + (y_Z - y_A)^2}. \quad (4)$$

Величина P транспортной работы (грузооборота) между всеми транзитными пунктами A, B, C и D и транзитным терминалом Z составила:

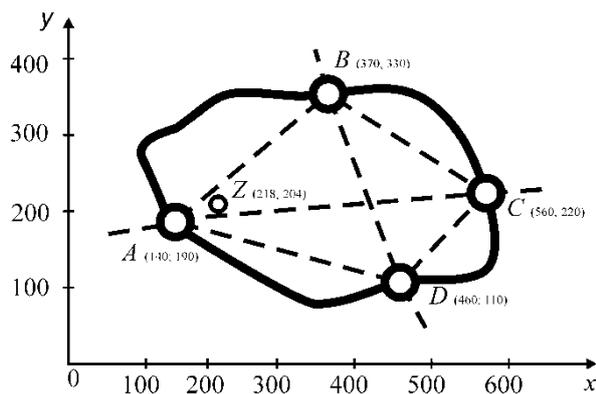


Рис. 2. Пример координатной сетки с расположением пунктов прохождения транзитных потоков через транспортную систему

$$P = Q_{Ai} \cdot l_{A-Z} + Q_{Bi} \cdot l_{B-Z} + Q_{Ci} \cdot l_{C-Z} + Q_{Di} \cdot l_{D-Z} + Q_{Aj} \cdot l_{A-Z} + Q_{Bj} \cdot l_{B-Z} + Q_{Cj} \cdot l_{C-Z} + Q_{Dj} \cdot l_{D-Z} = 1622,24 \text{ (млн т-км)},$$

где $Q_{Ai}, Q_{Bi}, Q_{Ci}, Q_{Di}$ – величина общего исходящего грузопотока из пункта A, B, C и D , т; $l_{A-Z}, l_{B-Z}, l_{C-Z}, l_{D-Z}$ – расстояние транспортировки соответственно от пункта A, B, C и D до терминала Z , км; Q_{Aj} – величина общего входящего грузопотока соответственно в пункт A, B, C и D , т.

Теперь выясним, что дает полученное решение выбора места расположения Z по формулам (1) и (2) с точки зрения интеграции транзитных грузопотоков в пункте Z . Цель создания транзитного транспортного узла состоит в том, чтобы обеспечить максимальное использование провозных возможностей транспортной системы при доставке грузов по наиболее загруженному направлению – в данном случае из пункта A . Для этого необходимо, чтобы максимальный объем грузопотока перевозился наименьшим количеством большегрузного транспорта на как можно большие расстояния. То есть должна быть обеспечена максимальная концентрация всего грузопотока из пункта A в сообщении $A-Z$ до транзитного транспортного узла Z . Сообщения пункта A с остальными пунктами B, C и D осуществляются через транзитный терминал Z . Это не только обеспечит исключение доли порожнего транспорта в общем количестве транзитного транспорта, следующего по максимально грузонапряженному направлению, но и снизит общее количество используемого транспорта путем укрупнения грузовых партий и привлечения к работе большегрузного подвижного состава, а также повысит степень использования его грузоподъемности. То есть транзитный терминал Z должен быть максимально удален от «входа» в транспортную систему максимального по объему транзитного грузопотока, в данном случае пункта A .

Однако визуальный анализ расположения Z показывает (см. рис. 2), что место его расположения не дает нужного результата. С учетом исходных данных (см. табл. 3) видно, что наибольшие потоки транзитных грузов исходят из пункта A

объеме 3000 тыс. т, которые распределяются по другим направлениям. Соответственно при таких значениях расположение центра тяжести Z оказалось максимально приближенным к пункту A .

Следовательно, можно предположить, что при интеграции транзитных грузопотоков в транзитном терминале Z с полученными координатами $B_x = 218; B_y = 204$ не будет обеспечена минимальная транспортная работа при доставке максимального объема грузопотока на большее расстояние за счет использования меньшего количества подвижного и его максимальной загрузки.

В этой связи для определения места расположения транзитного транспортного узла предлагается «метод центра тяжести» модифицировать. При этом должны учитываться следующие теоретические положения. Так как ставится задача перевозки максимального объема на наибольшее расстояние, то следует учитывать распределение объемов грузопотоков из каждого транзитного пункта в корреспондирующий с ним транзитный пункт, находящийся на соответствующем транзитном направлении. Следовательно, максимальный грузопоток будет формироваться в направлении тех пунктов, через которые проходит не наибольший исходящий объем грузопотока, а наибольший объем входящего грузопотока из других, связанных с ним, пунктов. В табл. 4 приведено распределение объемов грузопотоков между корреспондирующими пунктами.

В этом случае каждый пункт является i -м отправителем ($i \in I$) исходящего транзитного потока в объеме Q_{ij} и j -м получателем ($j \in J$) входящего в него из других i -х пунктов транзитного потока в соответствующих объемах Q_{ij} (рис. 3). Для определения места расположения транзитного терминала отправителям и получателям присваивают координаты (x_i, y_i) и (x_j, y_j) . В данном случае будут учитываться только координаты пунктов-получателей (x_j, y_j) .

Для расчета координат центра тяжести Z_0 у транзитных Z должны учитываться не исходящие объемы грузопотока, а объемы входящих, принимаемых ими грузопотоков (нижняя строка в табл. 4):

$$B_x = \sum_{j=1}^m Q_{ij} x_j / \sum_{j=1}^m Q_{ij}, \tag{5}$$

$$B_y = \sum_{j=1}^m Q_{ij} y_j / \sum_{j=1}^m Q_{ij}, \tag{6}$$

$$\text{при } j \in J, \quad j=1, \dots, m, \quad \sum_{j=1}^m Q_{ij} = \sum_{i=1}^n Q_{ij},$$

где B_x – координата по оси Ox места расположения транзитного транспортного узла; B_y – координата по оси Oy места расположения транзитного транспортного узла; x_j и y_j – координаты места расположения j -го транзитных пунктов-получателей; Q_{ij} – объемы входящих транзитных грузопотоков в j -е пункты-получатели от i -х пунктов-отправителей.

Таблица 3

Объемы исходящих транзитных грузопотоков из транзитных пунктов и их координаты

Пункты	Объем транзитных грузопотоков, тыс. т	Координаты Ox	Координаты Oy
A	3000	140	190
B	450	370	330
C	350	560	220
D	200	460	110

Таблица 4

Объемы исходящих и входящих транзитных грузопотоков между транзитными пунктами

Пункты-отправители	Пункты-получатели				Объем исходящих транзитных грузопотоков, тыс. т
	A_j	B_j	C_j	D_j	
A_i	–	700	2200	100	3000
B_i	100	–	100	250	450
C_i	100	250	–	0	350
D_i	100	0	100	–	200
Объем входящих транзитных грузопотоков, тыс. т	300	950	2400	350	4300

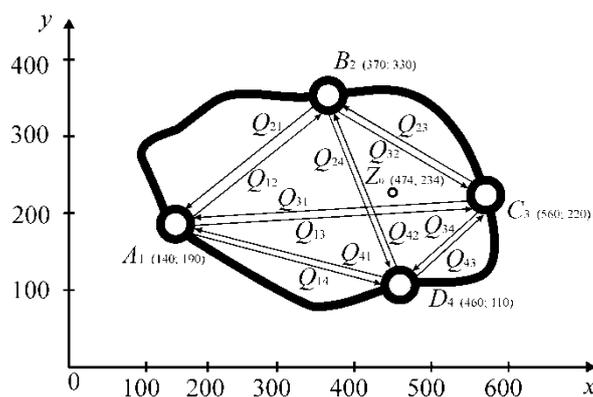


Рис. 3. Схема сообщений между транзитными пунктами в системе координат

С использованием выражений (4) и (5) определено новое местоположение транзитного транспортного узла Z_0 как центра тяжести системы транзитных пунктов $\{A, B, C, D\}$ с координатами: $B_x = 474$; $B_y = 234$ (см. рис. 3).

Новая величина общего грузооборота в системе для транзитного терминала Z_0 составила $P_0 = 1618,1$ млн т-км, снижение грузооборота составило: $\Delta P = P - P_0 = 4,1$ млн т-км.

Таким образом, выдвинутое предположение о целесообразности учёта не только объемов, но и направлений транзитных грузопотоков при расположении транзитного терминала, является обоснованным. Полученное решение с использованием модифицированной на основе приведенных выше теоретических положений методики размещения транзитного терминала обеспечивает снижение транспортной работы и повышение эффективности эксплуатации автомобильного транспорта при транзитных перевозках.

Литература

1. Ларин, О.Н. Развитие транзитного потенциала автотранспортных систем регионов: научная монография / О.Н. Ларин, А.П. Приходько, В.Д. Шепелёв, А.А. Кажяев. – М.: ВИНТИ РАН, 2010. – 344 с.
2. Глобальные задачи развития и интеграции транспортных систем / Л.Б. Миротин, О.Н. Ларин // Транспорт: наука, техника, управление. 2007. – № 5. – С. 20–21.
3. Развитие транзитного потенциала транспортной системы как фактор повышения предпринимательской активности в регионе / О.Н. Ларин, В.В. Вязовский // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2011. – № 41. – С. 53–56.
4. Ларин, О.Н. Транзитный потенциал Челябинской области: проблемы и перспективы / О.Н. Ларин // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика». – 2006. – Вып. 6. – № 12(67). – С. 244–247.

5. Миротин, Л.Б. *Интегрированная модель транспортной системы регионов российской федерации* / Л.Б. Миротин, О.Н. Ларин // *Транспорт: наука, техника, управление*. – 2008. – № 1. – С. 25–28.

6. Ларин, О.Н. *Методологические аспекты интеграции различных видов транспорта в единую систему* / О.Н. Ларин // *Вестник транспорта*. – 2007. – № 7. – С. 10–13.

Поступила в редакцию 12 июня 2012 г.

Ларин Олег Николаевич. Заведующий кафедрой «Эксплуатация автомобильного транспорта», доктор технических наук, профессор, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – транспортные системы. Тел. (351) 267-94-16. E-mail: larin_on@mail.ru

Oleg Nikolaevich Larin, Doctor of Science (Engineering), professor, head of the Department of Automobile Transport Exploitation of the South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: transportation system. Tel.: (351) 267-94-16. E-mail: larin_on@mail.ru

Альметова Злата Викторовна. Старший преподаватель кафедры «Эксплуатация автомобильного транспорта», кандидат технических наук, доцент, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – транспортные системы. Тел. (351) 267-91-21. E-mail: zlata.almetova@yandex.ru

Zlata Viktorovna Almetova, a senior teacher of the Department of Automobile transport exploitation, Candidate of Science (Engineering), Associate Professor of South Ural State University, Chelyabinsk. Tel.: (351) 267-91-21. E-mail: zlata.almetova@yandex.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ НА ОСНОВЕ СИНТЕЗА КОНЦЕПЦИЙ «6 СИГМ + БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО» И «ТЕОРИИ ОГРАНИЧЕНИЙ СИСТЕМ»

В.Б. Чернов, А.А. Добрынин

Статья посвящена совершенствованию производственных систем промышленных предприятий. Рассмотрены существующие стратегии совершенствования бизнес-процессов и систем, а также представляющие их концепции. На основе анализа передового зарубежного опыта были сформулированы рекомендации по совершенствованию бизнес-процессов производственной системы.

Ключевые слова: бизнес-процессы, производственная система, непрерывное совершенствование, бережливое производство, 6 сигм, теория ограничения систем.

В настоящее время большинство отечественных промышленных предприятий обладают низкой конкурентоспособностью и рентабельностью. На состояние промышленных предприятий негативно влияет финансовая турбулентность, которая делает экономическую конъюнктуру весьма волатильной и плохо прогнозируемой.

На многих российских предприятиях системы управления бизнес-процессами не отвечают современным рыночным условиям. Это объясняется тем, что Российская Федерация перешла от плановой экономики к рыночной всего лишь 20 лет назад. В результате этого руководители предприятий имеют низкий уровень компетенций в области менеджмента в условиях рыночных отношений и излишние производственные мощности. Успешные руководители осознали, что такое рынок покупателя, но погоня за клиентом привела к тому, что все силы руководства были брошены на усиление коммерческой деятельности, в то время как всем остальным бизнес-процессам системы управления стало уделяться недостаточно внимания.

Актуальность совершенствования и адаптации к отечественным рыночным условиям систем управления производственными процессами определяется тем, что реализация этих мероприятий необходима для выхода из кризисной ситуации на промышленных предприятиях России.

Выбор стратегии улучшения – очень важное решение. Оно должно учитывать как степень требуемых улучшений, так и текущий уровень зрелости процесса. На рис. 1 представлены три возможные стратегии улучшения, а также показано влияние объема улучшений и уровня зрелости процесса на выбор типа стратегии [1].

Проекты улучшения предназначены для устранения отдельных недостатков процесса, их применяют для процессов высокой зрелости, данная стратегия лишь незначительно улучшает процесс.

Стратегия непрерывного улучшения процесса – это стратегия постоянного повышения возможностей процесса. Её следует использовать, когда

необходимость серьезного улучшения в ближайшем будущем невелика и требуется избежать рисков. Здесь акцент делается на анализе данных о процессе, проведении и оценке улучшения.



Рис. 1. Стратегия улучшения процесса в зависимости от его зрелости и качества

Стратегия радикального улучшения подразумевает под собой активное инновационное улучшение и применяется для комплексного и существенного улучшения процессов. Риски и усилия, связанные с инновациями, выше, чем при применении метода непрерывного улучшения, однако и получаемый эффект во много раз превосходит сравниваемый метод. Данная стратегия подразумевает по отношению к производственной системе разработку новых технологий в сопровождении с техническим перевооружением. Нередко можно услышать, что установка нового оборудования решит все производственные проблемы, но часто основная проблема заключается не в нехватке производственных мощностей, а в неумении их рационально использовать, низкой производственной дисциплине и отсутствии навыков эффективного управления производственными процессами.

Для определения уровня зрелости процессов могут быть использованы различные шкалы оценки зрелости процесса. В МС ИСО 9004:2009 предложена пятиуровневая шкала зрелости с аттестационными показателями как для основных и вспо-

могательных производственных процессов, так и для процессов управления, однако этого недостаточного для непрерывного управления совершенствованием бизнес-процессов.

В настоящее время весьма популярна концепция «6 сигм + Бережливое производство» ($6\sigma^{+Lean}$) – концепция систематического совершенствования в сочетании с проверенными средствами и методами улучшения бизнес-процессов [2]. Данная концепция ориентирована на требования потребителя и концепцию качества, которая объединяет «выгоды» обеих сторон.

$6\sigma^{+Lean}$ производит систематическое устранение дефектов и отходов, а систематичность позволяет добиться устойчивого роста удовлетворенности потребителя и рыночной стоимости компании. Концепция обеспечивает комплексный подход к улучшению корпоративной культуры.

Главным достоинством $6\sigma^{+Lean}$ является то, что она доказала, что повышение качества при одновременном снижении затрат могут не противоречить друг другу. Если качество определяется по отношению к клиентам, то каждое повышение качества представляет добавленную ценность, за которую клиент готов заплатить. Цель $6\sigma^{+Lean}$ – достижение воспринимаемого потребителем качества реализуемого продукта при существенном сокращении производственных расходов за счет «бережливых» процессов. Этот подход лежит в основе особенного видения качества, которое ставит своей целью создание обоюдной выгоды и для клиентов, и для компании (по типу стратегии «win – win»).

$6\sigma^{+Lean}$ содержит в своем составе четыре основных элемента реализации этого видения:

- процедурная модель разработки бизнес-процессов и продуктов DMADV, состоящая из пяти элементов (определение, измерение, анализ, проектирование и верификация);
- замкнутый цикл оптимизации бизнес-процессов DMAIC, включающий пять этапов (определение, измерение, анализ, улучшение и контроль);
- инструменты бережливого производства, ориентированные на сокращение непроизводственных затрат [3, 4, 5];
- инструменты управления качеством продукции, обеспечивающие устойчивость протекания бизнес-процессов.

В таблице определены области применений DMAIC и DMADV в соответствии с уровнем зрелости процесса и целью инновации.

Оба подхода дополняют друг друга в течение работы над проектом. Достоинством концепции $6\sigma^{+Lean}$ является то, что с помощью подходов DMAIC и DMADV могут быть реализованы все стратегии улучшения [2]. Данная концепция успешно применяется в промышленности, торговле, в сфере государственного управления.

Область применения DMAIC и DMADV

Зрелость процесса	Области применения	Методы
1	Разработка нового продукта и нового процесса	DMADV (генерация положительного качества)
2	Разработка нового процесса для дальнейшего развития существующих продуктов	
3	Разработка нового продукта на основе существующего процесса (в соответствии с изменениями на рынке)	
4, 5	Оптимизация процессов	DMAIC (устранение отрицательного качества)

Другой заслуживающей внимания концепцией улучшения управления производственными системами является «Теория ограничений систем» Э.Голдратта (ТОС) [6]. Э.Голдратт сравнивает системы с цепями или совокупностью цепей – «цепями» действий. Прочность цепи определяется прочностью ее самого слабого звена. По мнению Э.Голдратта, в системе есть столько ограничений, сколько есть действительно независимых цепей. По нашему мнению, достоинством данной концепции является вывод, что, если в системе нет большого количества независимых цепей, то в этом случае небольшое количество переменных действительно определяет успех системы в достижении цели. Используя определенный эвристический аппарат ТОС (диаграмма разрешения конфликтов, дерево текущей реальности, дерево будущей реальности, реальности, дерево перехода), можно улучшить структуру производственной системы и, как следствие, управление ей.

При сравнении концепций $6\sigma^{+Lean}$ и ТОС и попытке их совместного использования возникает на первый взгляд противоречие: $6\sigma^{+Lean}$ основное внимание уделяет совершенствованию бизнес-процессов как элементов производственной системы, а ТОС направлена на улучшение системы в целом. С позиций диалектики такое противоречие не является антагонистическим, его следует рассматривать в аспекте соотношения целого и части. Более того, одновременное применение обоих концепций ($6\sigma^{+Lean}$ для совершенствования бизнес-процессов, а ТОС для совершенствования производственной системы в целом) приведет к возникновению положительного синергетического эффекта в процессе управления производственной системой.

Предотвращение противоречий при совместном использовании концепций и расстановка приоритетов зависит от того, какие конечные цели они преследуют, а цели, в свою очередь, будут во многом определяться национальной ментальностью «Востока» и «Запада».

С позиции западного менталитета (ТОС) главная цель любой компании – делать больше

денег сейчас и в будущем. На рис. 2 изображена цель такой компании в форме дерева с двумя предпосылками [7].

Базисными предпосылками достижения данной цели здесь выступают обеспечение защищенности и удовлетворенности работников сейчас и в будущем, а также удовлетворенность заказчиков в настоящем времени и в будущем, а результатом – увеличение настоящих и будущих доходов. Опыт российской рыночной экономики доказал, что отсутствие хотя бы одной из этих предпосылок делает весьма проблематичным достижение цели. Обеспечение устойчивого роста в долгосрочном аспекте времени неизбежно потребует непрерывного совершенствования (рис. 3) [8].

С позиции «восточного» менталитета ($6\sigma^{+Lean}$) главная цель компании – обеспечение защищенности и удовлетворенности работников сейчас и в будущем, а предпосылками здесь выступают увеличение настоящих и будущих доходов, а также удовлетворенность заказчиков в настоящем времени и в будущем (рис. 4) [8].

При сравнении рис. 2 и рис. 4 виден реверс причинно-следственной связи, обусловленный различием социально-экономических отношений: теперь утверждается следующее: «чтобы обеспечить защищенность и удовлетворенность работников сейчас и в будущем, мы должны делать больше денег сейчас и в будущем, а также должны удовлетворять заказчиков сейчас и в будущем». По-

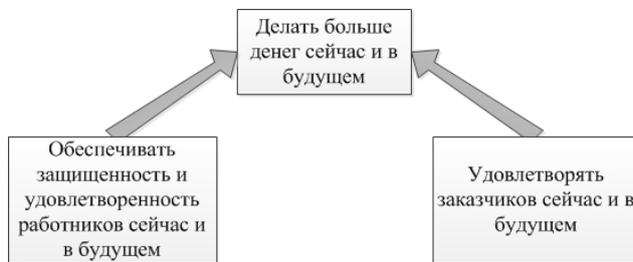


Рис. 2. Цель деятельности «западной» компании

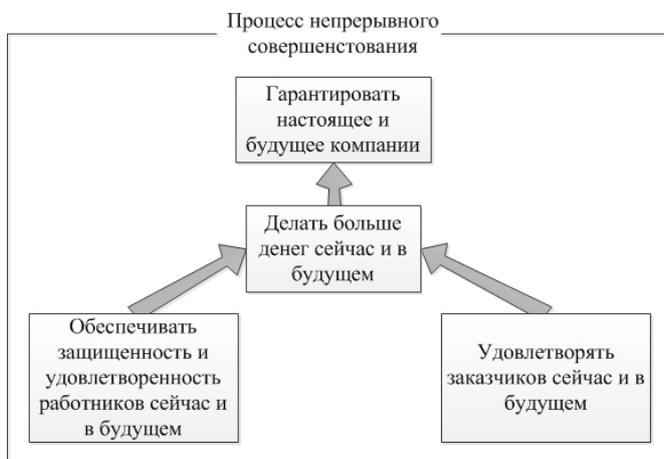


Рис. 3. Процесс непрерывного совершенствования «западной» компании

видимому, это обусловлено трудностями в частой перемене рабочего места (система пожизненного найма, лозунг «фирма – второй дом»). В «восточной» модели сам работник заинтересован в обеспечении гарантий успешного настоящего и будущего компании путем ее непрерывного совершенствования, так как его переход на другое место работы сложен. «Восточный» вариант процесса непрерывного совершенствования компании представлен на рис. 5 [8].

Каждый из процессов непрерывного совершенствования компании является оптимальным с позиций собственных социальных особенностей. Несмотря на отличия в иерархии построения, оба подхода обеспечивают один и тот же конечный результат – процесс непрерывного совершенствования компании.

При разработке рекомендаций для отечественных предприятий по совершенствованию производственной системы на основе синтеза концепций необходимо учитывать приоритетность «восточного» и «западного» подхода для каждого конкретного предприятия. Единого рецепта для всего народного хозяйства России в принципе быть не может: отраслевые, национальные, региональные и целый ряд других социально-экономических особенностей подлежат обязательному учету при выборе варианта совершенствования производственной системы предприятия. В данном вопросе необходимо учитывать результаты репрезентативных социологических исследований работников этих предприятий, уделять внимание программам социального партнерства, повышению корпоративной культуры и другим мероприятиям, обеспечивающим долгосрочный процесс непрерывного совершенствования.

При интеграции концепций следует обратить внимание на то, что потенциальная возможность увеличения валовой маржи намного выше потенциальной возможности сокращения инвестиций и операционных затрат, поэтому сначала необходимо сосредоточиться на генерации дохода, и лишь затем заняться сокращением затрат.

Исходя из этого, можно сделать выводы:

- процессы для улучшения необходимо определять с точки зрения влияния их на повышение генерации дохода;
- оптимизацию процессов проводить только в том случае, если она не мешает генерации дохода;
- необходимо интегрировать инструменты ТОС (эвристические конструкции) в этап «Анализ» замкнутого цикла DMAIC концепции $6\sigma^{+Lean}$ для определения корневых причин отрицательных качеств.

Итак, производственную систему управления необходимо строить на основе синтеза двух рассмотренных концепций: ТОС, рассчитанную на повышение генерации дохода, и $6\sigma^{+Lean}$, направленную на повышение качества продукции и сокращение непроизводительных расходов. Совместное использование данных концепций обеспечит непрерывное совершенствование предприятия и его устойчивый рост.

Литература

1. Системы, методы и инструменты менеджмента качества / М.М. Кане, Б.В. Иванов, В.Н. Корешков, А.Г. Схиртладзе. – СПб.: Питер. – 2008. – 560 с.

2. Lunau, St. Design for Six Sigma^{+Lean} Toolset / St. Lunau // Springer. – 2011. – 374 p.

3. Луистер, Т. Бережливое производство. От слов к делу / Т. Луистер, Д. Тенпинг. – М.: РИА «Стандарты и качество». – 2008. – 132 с.

4. Левинсон, У. Бережливое производство. Синергетический подход / У. Левинсон, Р. Рерик. – М.: РИА «Стандарты и качество». – 2007. – 272 с.

5. Вэйдер, М. Инструменты бережливого производства. Мини-руководство по внедрению методик бережливого производства / М. Вэйдер. – М.: Альпина Паблшерз. – 2011. – 125 с.

6. Детмер, У. Теория ограничений Голдратта. Системный подход к непрерывному совершенствованию / У. Детмер. – М.: Альпина Паблшерз. – 2010. – 443 с.

7. Goldratt, E.M. The haystack syndrome sifting information out of the data ocean. – North River Press, 1990. – P. 8–13.

8. A Guide to Implementing the Theory of Constraints (TOC). – www.dbrmfg.co.nz

Поступила в редакцию 15 марта 2012 г.

Чернов Владимир Борисович. Доктор экономических наук, профессор. Профессор кафедры «Экономика и финансы», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – корпоративные финансы и управление инновациями. Контактный телефон: (8-351) 297-62-81. E-mail: tvb5555@mail.ru.

Vladimir Borisovich Tchernov, Doctor of Science (Economics), professor of Economics and Finance Department of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: corporate finance and management of innovations. Contact phone number: 8(351)297-62-81. E-mail: tvb5555@mail.ru.

Добрынин Андрей Андреевич. Аспирант заочной формы обучения кафедры «Экономика и финансы», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – непрерывное совершенствование бизнес-процессов производственной системы и системы управления. Контактный телефон: 89514636320. E-mail: dobrynin_a@list.ru

Andrey Andreevich Dobrynin, part-time postgraduate student of Economics and Finance Department of South Ural State University. Scientific interests: continuous improvement of business processes of production system and systems of management. Contact phone number: +79514636320. E-mail: dobrynin_a@list.ru

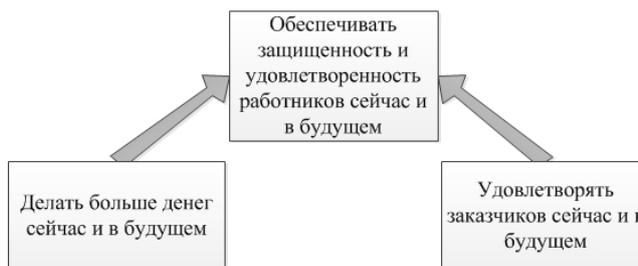


Рис. 4. Цель деятельности «восточной» компании

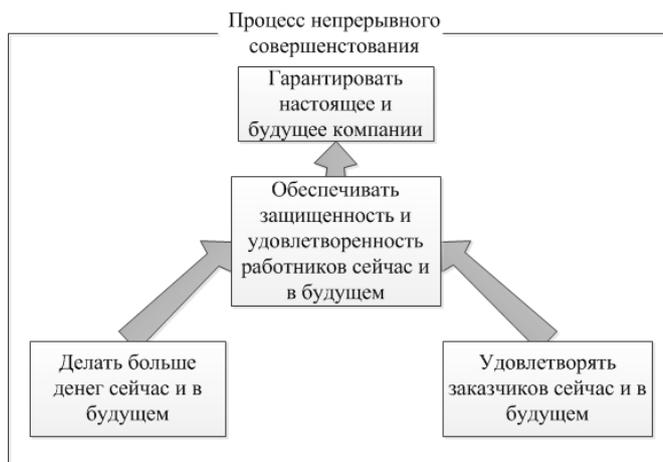


Рис. 5. Процесс непрерывного совершенствования «восточной» компании

Краткие сообщения

УДК 658.148
ББК У9(2)-55

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ: ОБЗОР МЕТОДОВ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ НАУЧНЫХ РАЗРАБОТОК

Н.А. Беляев

Статья посвящена проблемам коммерциализации инновационных разработок на настоящем этапе развития экономики России. Рассмотрены методы, позволяющие оценить стоимость внедрения инновационных разработок в промышленное производство.

Ключевые слова: *коммерциализация инноваций, методы оценки стоимости инновационных разработок.*

Опыт экономически развитых стран показывает, что в конкурентной борьбе неизбежно побеждает тот, кто владеет наиболее эффективным механизмом коммерциализации инноваций. Известны многие зарубежные компании, которые используют свою инновационную активность как решающее конкурентное преимущество.

В настоящее время проблеме перехода на инновационный путь развития уделяется очень много внимания. Это объясняется ростом конкуренции в подавляющем большинстве отраслей, который требует поиска новых решений для удержания текущих позиций и повышения конкурентоспособности.

Непосредственно процесс внедрения новшества (коммерциализация) принимает проектные формы. Инновационный проект – это система взаимосвязанных целей и программ их достижения, представляющих собой комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, организационных, финансовых, коммерческих и других мероприятий, соответствующим образом организованных, оформленных комплектом проектной документации и обеспечивающих эффективное решение конкретной научно-технической задачи, выраженной в количественных показателях и приводящей к инновации [1]. По ходу реализации многих инновационных проектов производится большое количество объектов интеллектуальной собственности.

Интеллектуальная собственность представляет собой исключительные права физического или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования и др.). Являясь базой формирования нематериальных активов фирмы, интеллектуальная собственность играет все большую роль в формировании и повышении стоимости фирмы на рынке.

Правила учета нематериальных активов подробнейшим образом освещаются в учебной литературе и периодической печати, посвященной бухгалтерскому учету. Оценка же интеллектуальной собственности является неразработанной сферой финансово-экономической деятельности предприятий и организаций [2].

Для целей ведения бухгалтерского учета вместо понятия «интеллектуальная собственность» обычно применяют понятие «нематериальные активы». Оценка стоимости прав на нематериальные активы имеет много общего оценкой стоимости объектов материального имущества. Однако для нематериальных активов не существует универсального метода определения стоимости, каждый объект интеллектуальной собственности имеет индивидуальный характер.

Оценка интеллектуальной собственности – это комплекс мероприятий юридического, экономического, организационно-технического и иного характера, направленных на установление ценности объекта оценки как товара [3].

Цель оценки стоимости и её дальнейшее использование должны быть четко сформулированы, так как от этого зависит стандарт оценки, объем и структура необходимой для оценки информации, а также возможные рекомендации оценщика.

Основными показателями, определяющими стоимость объектов интеллектуальной собственности, по мнению авторов различных научных публикаций, являются:

- надежность правовой охраны соответствующего объекта;
- возможность оцениваемого объекта свободно применяться на рынке без нарушения прав третьих лиц (показатель патентной чистоты объекта);
- технико-экономическая значимость объекта правовой охраны;
- издержки владельца исключительных прав на создание (разработку) объекта правовой охраны;

Краткие сообщения

– издержки владельца исключительных прав на патентование (регистрацию) объекта промышленной собственности, включая пошлины, сборы и другие расходы на поддержание охранных документов в силе, а также оплату услуг патентного поверенного или представителя;

– издержки на организацию использования объекта промышленной собственности, включая затраты на его маркетинг;

– затраты на страхование рисков, связанных с объектом промышленной собственности;

– срок действия охранного документа (патента, свидетельства) на момент оценки его стоимости или срок действия лицензионного договора;

– издержки владельца исключительных прав на разрешение правовых конфликтов по оцениваемому объекту промышленной собственности, в том числе в судебном или добровольном порядке (на приобретение прав третьих лиц);

– ожидаемые поступления лицензионных платежей по данному объекту промышленной собственности (при условии фиксации объемов лицензионных платежей);

– ожидаемые поступления в форме компенсационных выплат (штрафных платежей) при условии подтверждения факта нарушения исключительных прав владельца объекта промышленной собственности;

– срок полезного использования оцениваемого объекта и фактор морального старения оцениваемого объекта;

– среднестатистические ставки роялти для данного вида объектов правовой охраны и расходы, связанные с необходимостью уплаты налогов и сборов;

– промышленную (производственную) готовность оцениваемого объекта [2].

Выделяют большое количество методов оцен-

ки стоимости объектов интеллектуальной собственности. Традиционно, методы объединяют в группы: затратные методы, доходные методы и рыночные (сравнительные) методы (см. рисунок).

Затратные подходы используются, если невозможно или затруднительно найти аналогичный объект интеллектуальной собственности, нет опыта купли/продажи или передачи прав на подобные объекты. Обычно в подобных ситуациях корректно спрогнозировать будущие доходы не представляется возможным.

Также затратные методы используются для целей балансового учета имущества организации. В результате использования затратных методов определяется минимальная цена объекта интеллектуальной собственности, ниже которой сделка купли/продажи для владельца будет экономически неэффективна. При постановке объекта интеллектуальной собственности на балансовый учет применяется именно этот подход.

Доходные методы основаны на прогнозировании ожидаемых доходов в результате использования объекта интеллектуальной собственности. Обязательным условием использования этих методов является возможность получения дохода от использования интеллектуальной собственности в будущем.

Доходом от использования интеллектуальной собственности является разница за определенный период времени между денежными поступлениями и денежными выплатами (денежный поток), получаемая правообладателем за предоставленное право использования интеллектуальной собственности. Основными формами денежных поступлений являются платежи за предоставленное право использования интеллектуальной собственности, например, роялти, паушальные платежи и другие. Выбор конкретного метода оценки зависит от ха-



Методы оценки интеллектуальной собственности

рактера актива, а также природы и устойчивости дохода.

При использовании рыночных (сравнительных) методов оценки стоимость нематериального актива определяется по аналогии со стоимостью продажи подобных объектов интеллектуальной стоимости или с ценными бумагами, обеспеченными неосязаемыми активами, которые были проданы на открытом рынке.

Когда для обеспечения ориентиров при определении величины стоимости используются предыдущие сделки в отношении предмета оценки, могут потребоваться корректировки данных с учетом течения времени и изменившихся обстоятельств в экономике [4].

Сложность оценки и защиты прав объектов интеллектуальной собственности состоит в правильном понимании конкретных ситуаций, нестандартности объекта, многих внешних факторов. Выбор того или иного подхода к оценке зависит от ряда факторов, среди которых можно выделить

наличие необходимой информации, конкурентной и экономической ситуации, требования собственников или покупателей объектов интеллектуальной собственности.

Литература

1. Туккель, И.Л. *Управление инновационными проектами: учебник* / И.Л. Туккель, А.В. Сурина, Н.Б. Культин. – СПб.: БХВ-Петербург, 2011. – 416 с.

2. Баранчев, В.П. *Управление инновациями: учебник* / В.П. Баранчев, Н.П. Масленникова, В.М. Мишин. – М.: Высшее образование, Юрайт-Издат, 2009. – 711 с.

3. Шипова, Е.В. *Оценка интеллектуальной собственности: учеб. пособие* / Е.В. Шипова. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2008. – 122 с.

4. Климович, Е.С. *Методическое обеспечение защиты прав интеллектуальной собственности* / Е.С. Климович, Л.Н. Хитрова. – М.: Роспатент, 2007. – 100 с.

Поступила в редакцию 9 июля 2012 г.

Беляев Николай Александрович. Ассистент, аспирант очной формы обучения кафедры «Маркетинг и менеджмент», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – маркетинговые исследования и анализ, коммерциализация научных и инновационных разработок. Тел. 8(351)2679995. E-mail: nbelyaev@inbox.ru.

Nikolay Aleksandrovich Belyaev, Assistant, a full-time postgraduate student of Marketing and Management Department at South Ural State University (Chelyabinsk). Research interests: marketing research and analysis, commercialization of scientific and innovative elaborations. Contact phone: 8(351)2679995. E-mail: nbelyaev@inbox.ru

СПОСОБЫ ОПТИМИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Е.Д. Жирова

Статья посвящена проблемам становления предпринимательской деятельности на рынке услуг. Рассмотрены элементы предпринимательства через призму рынка образовательных услуг, аспекты, входящие в данное понятие и позволяющие выделить критерии оптимизации предпринимательской деятельности. В статье автор дает подробное описание особенностей предпринимательской деятельности на рынке образовательных услуг и выделяет наиболее важные направления предпринимательской деятельности образовательного учреждения.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, образовательные услуги, предпринимательство, образовательное учреждение, оптимизация, критерий оптимальности, рынок услуг.

Первоначально проблема предпринимательства была поставлена политической экономикой как проблема объяснения источников экономического роста и природы прибыли (термин «предпринимательство» введен Р. Кантильоном в XVIII в.) [4].

С тех пор сформировалось несколько принципиально различных подходов к предпринимательской функции. Первая трактовка господствует в трудах классиков политической экономии (Ф. Кенэ, А. Смит), которые видят в предпринимателе собственника капитала. При этом у Ж. Тюрго, а позднее у немецких историков (В. Рошер, Б. Гильдебранд) он не только управляет своим капиталом, но и совмещает собственнические функции с личным производительным трудом. Со временем предпринимателя все реже отождествляют с капиталистом. И во второй трактовке он рассматривается как организатор производства, вовсе не обязательноотягощенный правами собственности. Подобного взгляда придерживаются Ж.Б. Сэй и Дж.С. Милль. Функциональное разграничение между собственником и предпринимателем проводит К. Маркс. Определение предпринимателя как менеджера прочно утверждается в работах неоклассиков (А. Маршалл, Л. Вальрас, К. Менгер, Ф. Визер). И с тех пор нейтральность по отношению к обладанию собственностью становится обычным элементом большинства теорий предпринимательства – классических (Й. Шумпетер) и современных (А. Коул, П. Дракер) [2].

Сущность предпринимательства, следовательно, заключается в трех необходимых элементах:

- организационное действие;
- инициирование изменений;
- денежный доход как цель и критерий успеха.

Таким образом, терминологическая сущность и содержание, вкладываемые в понятие «предпринимательство», менялись и упорядочивались в

процессе развития экономической теории. В большинстве случаев сущность этого явления подменяется целью предпринимательской деятельности. В настоящий момент предпринимательство определяют с различных позиций, таких как [6]:

- деятельность, направленную на максимизацию прибыли;
- инициативную деятельность граждан, заключающуюся в выработке товаров и услуг, направленную на получение прибыли;
- прямую функцию реализации собственности, основную ее производственную функцию;
- процесс организационной новации в целях извлечения прибыли;
- действия, направленные на возрастание капитала, развитие производства и присвоение прибыли;
- специфический вид деятельности, направленный на неустанный поиск изменений в существующих формах жизни предприятий и общества, постоянная реализация этих изменений.

Структурные сдвиги в национальной экономике, обусловленные ее переходом на рыночные рельсы, возбудили интерес экономистов к рынку услуг, самому феномену услуг, в том числе образовательных. Понятийный аппарат этой сферы экономики пока не сформировался. Это видно, в частности, из определения услуг вообще, и образовательных в частности. Образовательные услуги представляют собой систему знаний, информации, умений и навыков, которые используются в целях удовлетворения разнообразных образовательных потребностей личности, общества, государства.

Формирование и функционирование рынка образовательных услуг подчиняется общим законам рыночной экономики, однако обладает рядом специфических особенностей: высокий динамизм, территориальная сегментация и локальный харак-

тер, значительная скорость оборота капитала, большая чувствительность образовательных услуг к рыночной конъюнктуре в силу невозможности их складирования и транспортирования, индивидуальность производства [5].

Рынок образовательных услуг, в этом случае, представляет собой рынок, на котором взаимодействуют спрос на образовательные услуги со стороны основных хозяйствующих субъектов (отдельных личностей, домохозяйств, предприятий и организаций, государства) и их предложение различными образовательными учреждениями.

Рыночная ориентация образовательного учреждения предполагает широкий ассортимент продукции образовательного учреждения с учетом требований общества, научно-технического прогресса, что способствует легкому налаживанию процессов и технологий оказания услуг. В руководстве образовательного учреждения стратегические решения готовятся и принимаются людьми, компетентными в конъюнктуре образовательных услуг, в вопросах региональной экономики. И в этом случае особенностями предпринимательской деятельности образовательного учреждения с рыночной ориентацией будут являться:

- базирование на целевых инновациях, способных работать в условиях риска и динамичного спроса;
- гибкое сетевое построение;
- поддержка работников в деятельности в рамках стратегии организации, для чего руководство максимально делегирует права и ответственность исполнителям;
- ориентация на компетентность кадров, чья деятельность основана на балансе выгоды и риска;
- своевременное и гибкое реагирование на изменение требований потребителя [7].

Таким образом, к предпринимательской деятельности образовательного учреждения можно отнести следующие направления деятельности:

- реализация основных фондов и иного имущества всеми образовательными организациями, включая образовательные учреждения;
- сдача в аренду основных фондов и иного имущества всеми образовательными организациями, включая образовательные учреждения; инвестиционно-финансовая деятельность всех образовательных организаций, включая образовательные учреждения;
- иные виды вне реализационных доходов всех образовательных организаций, включая образовательные учреждения.

Для поиска лучших предпринимательских решений в системе предпринимательства наряду с имитационными и экспертными моделями применяются оптимизационные модели [3].

Процесс, при котором осуществляется выбор варианта (в данном случае – совокупность реше-

ний и мероприятий в области предпринимательства), лучшего из всех возможных, называется *процессом оптимизации*, а сам такой выбор – условием оптимальности [1].

Принцип оптимизации решений весьма распространен в теории управления, планирования, прогнозирования, планово-проектной, производственной, коммерческой деятельности. Однако его использование имеет обычно упрощенную (усеченную) форму и связано с выбором варианта, лучшего из имеющихся.

Выбор такого рода не имеет полного соответствия условию оптимальности. Оно отвечает так называемому условию рациональности, когда круг рассматриваемых вариантов ограничен, и наилучший вариант может оказаться за его пределами.

Осуществляя процесс оптимизации предпринимательских решений – выбор наилучшего из всех возможных вариантов, наиболее важно использовать верные, научно-обоснованные критерии.

Критерий (от греч. *kriterion* – средство для суждения) в общем виде – это признак, на основании которого производится оценка, определение или классификация чего-либо; мерило оценки.

В более узком смысле критерием является не только признак, но и показатель, на базе которого осуществляется оценка и выбор варианта. Широко распространен термин «критерий оптимальности». Критерием оптимальности является количественный показатель, имеющий предельную меру, и пригодный для сравнительной оценки различных вариантов.

Учет особенностей предпринимательской деятельности на рынке образовательных услуг способствует повышению эффективности функционирования учреждений в условиях рыночной экономики.

Литература

1. Багиев, Г.Л. *Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие* / Г.Л. Багиев, А.Н. Асаул; под общей ред. проф. Г.Л. Багиева. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. – 231 с.
2. Грузинов, В.П. *Экономика предприятия и предпринимательство* / В.П. Грузинов. – М.: Софит, 2007. – 496 с.
3. Дашкевич, О. *Бизнес-среда и предпринимательская активность* / О. Дашкевич // ЭКОБЕСТ. – 2009. – № 5. – С. 112–115.
4. *История предпринимательства в России. Книга первая. От средневековья до середины XIX века.* – М.: Российская политическая энциклопедия, 2006. – 480 с.
5. Панкрухин, А.П. *Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании: учебное пособие* / А.П. Панкрухин. – М.: Интерпракс, 1995. – 240 с.

Краткие сообщения

6. Пименов, В. Формирование конкурентной стратегии предприятия / В. Пименов // Стандарты и качество. – 2008. – № 6. – С. 66–73.

7. Тарануха, Ю. Предпринимательство в переходной экономике / Ю. Тарануха // Экономист. – 2007. – № 10. – С. 43–48.

Поступила в редакцию 29 июня 2012 г.

Жирова Екатерина Дмитриевна. Аспирант кафедры «Экономика торговли», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – предпринимательская деятельность на рынке образовательных услуг. Контактный телефон: 8(906) 865-02-16.

Ekaterina Dmitrievna Zhirova, a postgraduate student of Trade Economy Department, South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: business activity in the market of educational services. Contact phone number: 8(906) 865-02-16.

ОСОБЕННОСТИ ЛОГИКИ И ТЕХНОЛОГИИ ПЛАНИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

О.Н. Коротких

Рассматривается вопрос планирования инновационного процесса на предприятии, приводятся сформированные этапы модели инновационного процесса. Предлагается применение разработанной автором блок-схемы управления инновационным проектом с учетом рисков.

Ключевые слова: *инновационный процесс, планирование, блок-схема, управление рисками.*

В настоящее время все более возрастает значимость инновационной деятельности в социально-экономическом развитии страны. В основе же инновационной деятельности лежит реализация инновационных проектов, главными особенностями которых являются: с одной стороны – открывающиеся новые окна возможностей, с другой – повышенные риски. В связи с этим предприятиям, реализующим инновационные проекты, необходимо знать, как выявить реальные возможности и как снизить инновационные риски.

Вопросу инновационных рисков в настоящее время уделяется в литературе большое внимание – в частности, в области риск-менеджмента. Существует несколько типовых классификаций инновационных рисков, которые проанализированы в [1], но важно учитывать и риски, специфические для конкретного проекта.

Планирование инновационного процесса осуществляется на основе основных стадий его разработки, реализации. Существует множество разных (по масштабу, по уровню проработанности, по степени детализации) комбинаций этапов моделей инновационного процесса [2, 3].

Одним из способов планирования является сетевое планирование, в основе которого лежит сетевой график. Такой график также предполагает наличие этапов инновационного проекта, регулирует их последовательность и взаимосвязь с учетом условий проведения работ. Сетевая модель позволяет учесть ресурсы времени, определить резервы по каждой работе. Но данный вид планирования не позволяет учесть другие виды ресурсов (помимо временных), которые могут повлечь возможные отклонения от графика, а, кроме того, отсутствуют обратные связи.

В настоящей работе предлагается применение достаточно полной модели этапов инновационного проекта, причем в форме блок-схемы (см. рисунок), особенностями которой (по сравнению с традиционными моделями) являются следующие:

- позволяет предусмотреть основные сбои

при выполнении проекта, постоянно осуществляя контроллинг всех этапов проекта;

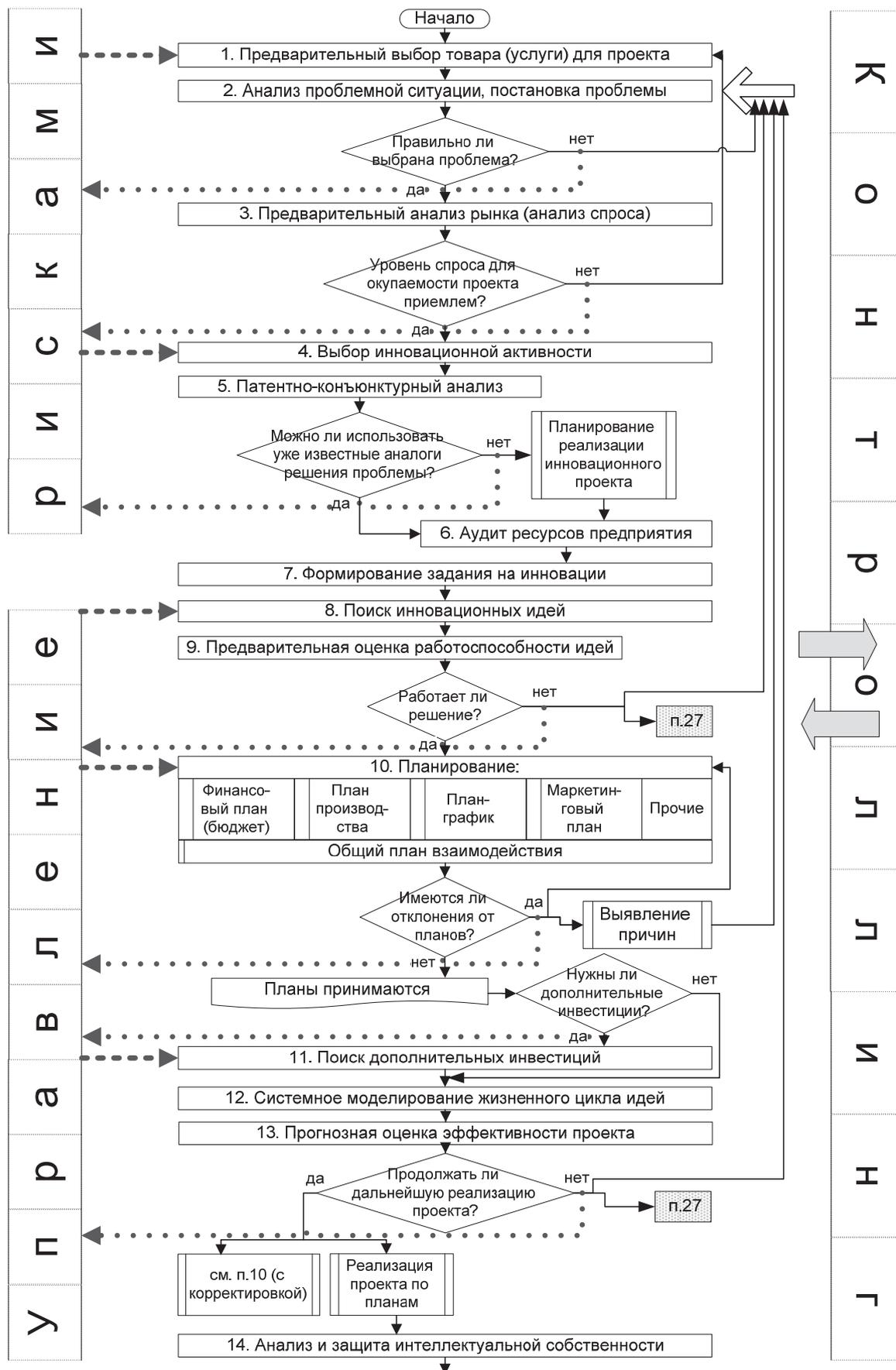
- позволяет учесть альтернативные варианты действий;

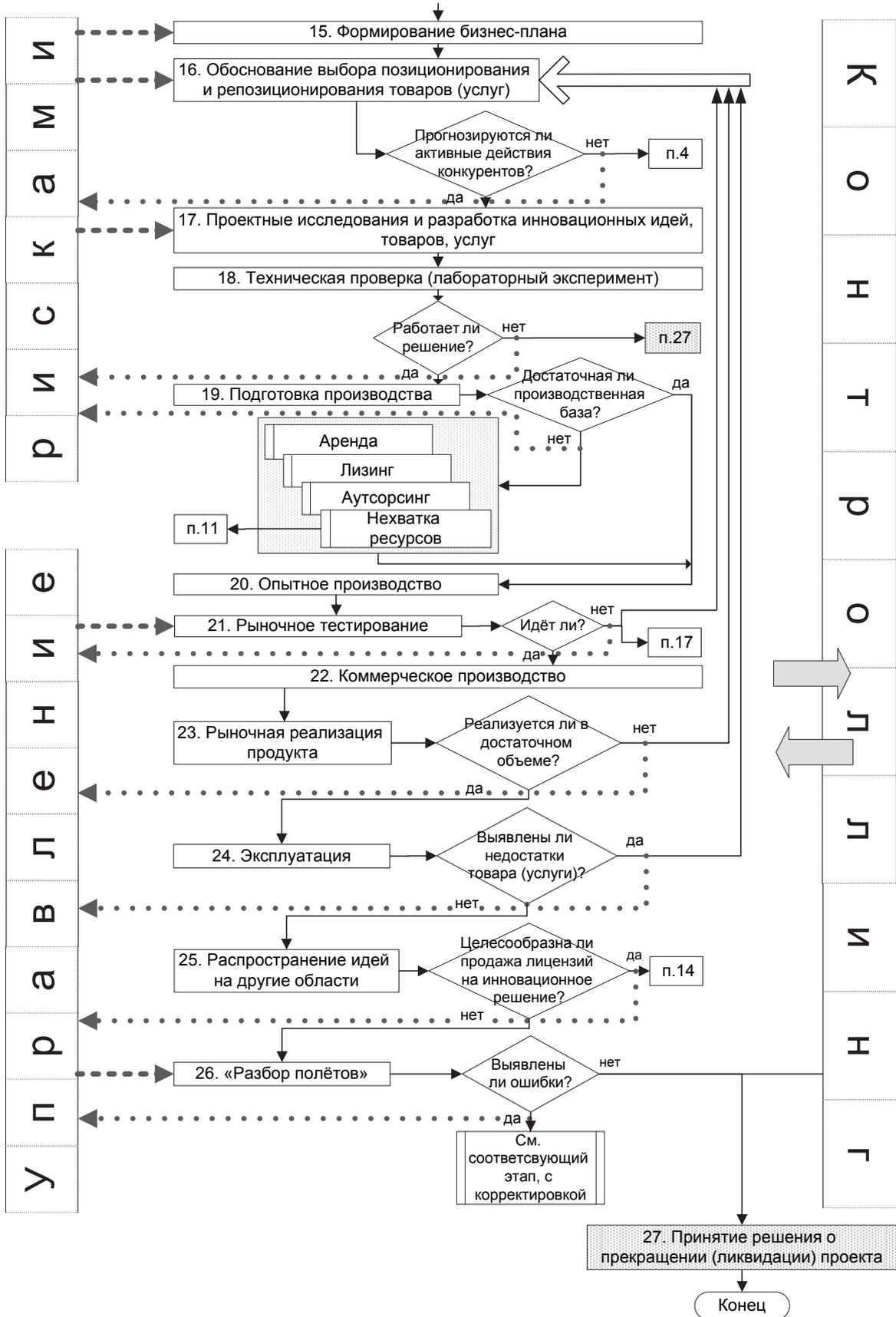
- находится в непрерывном взаимодействии с системным управлением рисками.

Блок-схема представляет собой системную диаграмму предварительного имитационного моделирования на логическом уровне. После разработки блок-схемы управления инновационным проектом целесообразно проведение вычислительного моделирования. Имитационное моделирование ценно тем, что позволяет ответить на вопрос «Что, если...?» посредством имеющихся взаимосвязей. Блок-схема отличается от планирования другими способами (в частности, сетевой модели) обязательным наличием обратных связей, позволяющих предусмотреть различные варианты действий в процессе реализации инновационного проекта. Стоит отметить, что наиболее эффективное планирование инновационного процесса происходит в сочетании предложенной блок-схемы с сетевой моделью, которая учитывает время работ (этапов) проекта.

Данная модель была апробирована в процессе реализации инновационного проекта предприятия ОАО «Миасский машиностроительный завод» по разработке и изготовлению на технической площадке предприятия технологии производства энергосберегающих светодиодных источников освещения в рамках программы энергосбережения «Новый свет», а также в процессе реализации инвестиционного проекта освоения собственного производства лонжеронов грузовых автомобилей ОАО «АЗ «Урал».

Значимость приведенной блок-схемы заключается также в том, что она имеет весьма универсальный характер, т. е. может применяться и для других инновационных проектов, с корректировкой ее с учетом особенностей проекта, повышая тем самым эффективность инновационной деятельности.





Блок-схема управления инновационным процессом с учетом рисков
 ← - этап, на котором необходимо обращаться к управлению рисками,
 - - - -> - принятие решения с учетом управления рисками

Литература

1. Будашевский, В.Г. Проблемы инновационных рисков, методы анализа и снижения / В.Г. Будашевский, О.Н. Коротких // Социально-экономические, институционально-правовые и культурно-исторические компоненты развития муниципальных образований: сб. науч. тр. – Миасс: Издательство Геотур, 2010. – С. 17–21.

2. Татаркин, А.И. Ключи к мировому рынку: инновационное предпринимательство и его возможности / А.И. Татаркин, А.Ф. Суховой. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2002. – 231 с.

3. Медынский, В.Г. Инновационный менеджмент: учебник / В.Г. Медынский. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 295 с.

Поступила в редакцию 21 июня 2012 г.

Коротких Ольга Николаевна. Ассистент кафедры экономики и информационных систем, филиал Южно-Уральского государственного университета в г. Миассе, аспирант очной формы обучения кафедры бухгалтерского учета и финансов ЮУрГУ, г. Челябинск. Область научных интересов – исследование процессов инновационного развития промышленных предприятий. Контактный телефон: 8-951-477-26-74. E-mail: olga.nic.kor@yandex.ru

Olga Nikolaevna Korotkih, Assistant of the Economics and Information Systems Department in the Miass branch of South Ural State University; a full-time postgraduate student of Business Accounting and Finances Department of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: research of innovation development of industrial enterprises. Contact phone number: 8-951-477-26-74. E-mail: olga.nic.kor@yandex.ru

К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА С ПОЗИЦИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЛОГИСТИКИ

Ю.Г. Кузменко, И.В. Хатеев

Статья посвящена проблемам несовершенства классификации малых и средних предприятий в РФ. Основное внимание уделено вопросам адаптации классификации малых предприятий к условиям системной организации информационной логистики. Доказана необходимость введения новых классификационных признаков малых предприятий по типу логистического информационного пространства и уровню интеграции информационных процессов.

Ключевые слова: малые предприятия, средние предприятия, информационная логистика, типы логистического информационного пространства.

В настоящее время классификация малых предприятий представлена в Федеральном Законе РФ от 24 июля 2007 года № 230-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства». Согласно этому закону, малые предприятия подразделены на следующие категории:

– микропредприятия, к которым относятся предприятия со среднегодовой численностью персонала до 15 человек, при этом выручка предприятия не должна превышать 60 млн руб.;

– малые предприятия, к которым относятся предприятия со среднегодовой численностью персонала до 100 человек и выручкой до 400 млн руб.*

Классификация средних и малых предприятий, представленная в настоящее время в российском законодательстве, является, по мнению авторов, не вполне точной, так как в ней не отражены основные принципы информационной логистики и требования современных информационных технологий.

Несовершенство классификации создает трудности при создании и внедрении систем информационной логистики. По причине некорректно построенной информационной модели предприятия повышаются затраты на ее формирование и, как следствие, сокращаются экономические эффекты от функционирования.

Исходя из сказанного, авторами исследования выполнена классификация малых предприятий, адаптированная к условиям системной организации информационной логистики. Она представлена на рисунке.

В дополнение к действующим введены новые классификационные признаки малых предприятий – тип логистического информационного простран-

ства и уровень интеграции информационных процессов.

Содержанию первого из двух вновь введенных признаков отвечают следующие типы логистического информационного пространства:

– частично структурированное – при котором логистические информационные потоки обслуживаются с помощью традиционного бумажного документооборота;

– структурированное – при котором управление отдельными звеньями в системе информационной логистики малого предприятия осуществляется с помощью специализированных модулей информационной системы (например, модуль MES – комплекс для управления производством и т. п.);

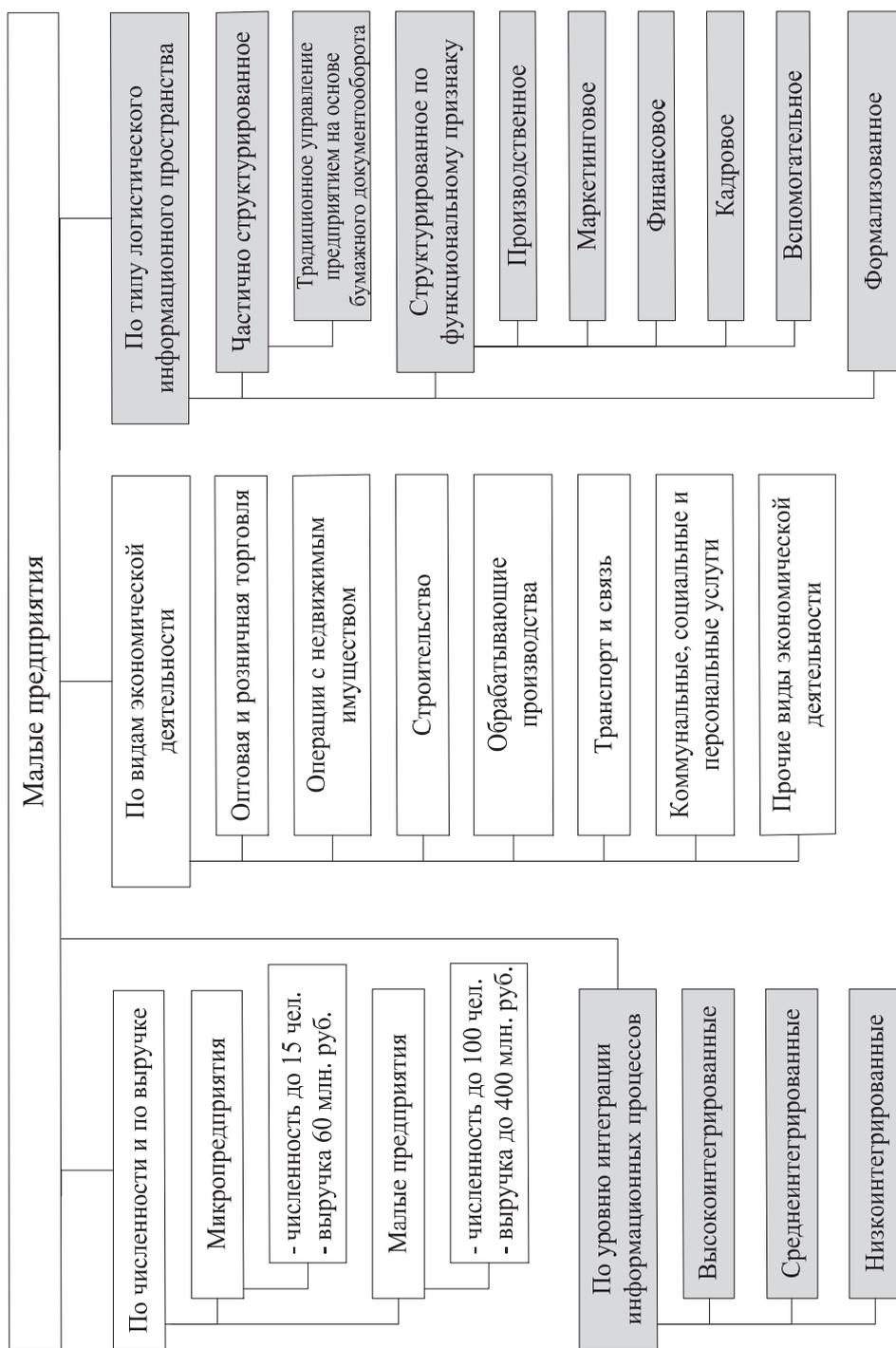
– формализованное – при котором для отдельных модулей информационной системы установлены механизмы взаимодействия, а также предусмотрены механизмы получения информации о функционировании каждого модуля и информационной системы в целом.

Второй классификационный признак – «уровень интеграции информационных процессов» – предполагает деление малых предприятий по количеству взаимосвязей отдельных модулей информационной системы.

Реализация предложенного приема позволяет принять дифференцированный подход к формированию системы информационной логистики, и уже на начальном этапе ее внедрения оптимизировать расходы малого предприятия на осуществление соответствующих проектов.

В обосновании представленной идеи авторы исходят из следующего. Конструктивно и технологически система информационной логистики предприятия представляет собой комплекс инфор-

* Постановление Правительства Российской Федерации от 22 июля 2008 г. № 556 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства».



Классификация малых предприятий (серые блоки – предложено авторами)

мационных модулей, которые объединены в системе, взаимодействуют друг с другом и с внешней средой предприятия, обеспечивая тем самым непрерывное движение материальных,

информационных и финансовых потоков. Каждый из информационных модулей поддерживает функционирование определенной подсистемы в рамках общей системы информационной логистики предприятия.

Поступила в редакцию 20 июня 2012 г.

Кузменко Юлия Геннадьевна. Кандидат экономических наук, доцент, заместитель декана торгово-экономического факультета, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – логистика. Тел.: +7 (351) 267 92 88. E-mail: julia.kuzmenko@gmail.com

Julia Gennadevna Kuzmenko, Candidate of Science (Economics), Associate Professor, Deputy Dean of the Trade and Economics Faculty of South Ural State University (Chelyabinsk). Research interests: logistics. Tel.: +7 (351) 267 92 88. E-mail: julia.kuzmenko @ gmail.com

Хатеев Игорь Валерьевич. Старший преподаватель кафедры «Экономика торговли» Торгово-экономического факультета, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – логистика. Тел.: +7 (351) 267 93 03. E-mail: ivkhateev@gmail.com

Igor Valerevych Khateev, Senior Lecturer of the department of Economy of Commerce of Trade and Economics Faculty, South Ural State University (Chelyabinsk). Research interests: logistics. Tel.: +7 (351) 267 93 03. E-mail: ivkhateev@gmail.com

УПРАВЛЕНИЕ ОБЪЕМАМИ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОПТОВО-РОЗНИЧНОЙ СЕТИ, С ЦЕЛЬЮ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

А.В. Потороко, И.Ю. Окольнішнікова

Статья посвящена вопросам оптимизации затрат предприятий сферы услуг на основе управления объемами продукции на предприятиях оптово-розничной сети. Для решения данной задачи предложено формирование микрологистической системы внутри розничного предприятия на основе единого подхода к размещению ассортимента множества в торговом зале предприятий.

Ключевые слова: оптово-розничная сеть, оптимизация затрат, предприятия сферы услуг.

Конкурентоспособность любого предприятия в современных условиях рынка обеспечивается совокупностью факторов, среди которых планирование, подготовка, реализация и контроль за процессами перемещения товаров внутри предприятия, собственно микрологистика предприятия, выступает инструментом быстрого реагирования на рыночные сигналы [1]. Однако ориентация на минимизацию издержек остается основным приоритетом, так как лишь при условии нахождения оптимального уровня сочетания издержек и рентабельности основного и оборотного капитала можно обеспечить положительный экономический эффект деятельности предприятия.

Если рассматривать коммерческую деятельность торговых предприятий, то на сегодняшний день достаточно подробно разработана теория распределения готовой продукции и услуг на российском рынке, созданы основы концентрационно-распределительной логистики, разработан ряд теоретических и методологических положений, позволяющих обосновать сущность и содержание логистики движения ресурсов [2]. Вместе с тем продавец должен приспосабливаться к интересам потребителя, необходима адекватная реакция на их требования, результатом чего стало повышение качества обслуживания, и, прежде всего, сокращение времени выполнения заказов и безусловное соблюдение согласованного графика поставок.

Таким образом, фактор времени наряду с ценой и качеством продукции стал определять успех функционирования предприятия на современном рынке. Необходимы тщательные, взвешенные и обоснованные предложения, которые способствовали бы обеспечению наибольшей эффективности работы предприятия и одновременно давали бы преимущества перед конкурентами.

Региональная сеть магазинов электроники и бытовой техники в настоящее время является самой развитой среди розничных предприятий непродовольственной торговли. Высокая конкурент-

ная среда в данном товарном сегменте предопределяет заинтересованность продавца в поиске новых решений в организации торгового процесса, дающего преимущества и возможность завоевать своего клиента не только широким ассортиментом, но и новыми методами выкладки и реализации. На сегодняшний день основным направлением в организации торгового процесса в условиях торговых сетей является упрощение и сокращение времени на покупку, минимизация потраченных усилий с момента выбора товара и до его приобретения. Именно логистика торгового зала позволит обеспечить решение данной задачи.

Вместе с тем потребитель заинтересован в свободном доступе к товару, так как решение о приобретении он принимает только после изучения основных функций и визуализации объекта. Одним из направлений правильной организации покупательских потоков внутри торгового зала для данного формата магазинов является размещение и выкладка товаров на торговом оборудовании, позволяющая сократить время на поиск нужного товара на этапе от решения о приобретении до совершения покупки.

В настоящее время среди методов реализации электроники и бытовой техники в розничной сети большинство продавцов использует открытую выкладку и презентацию товара в свободном доступе. Презентационная реализация, по сути, – это продажа по образцам, когда товар выставляется в открытом доступе, при этом покупатель видит только ассортимент товара, подготовленный к демонстрации, то есть распакованный и избавленный от защитных пленок и наклеек. Качество предреализационной подготовки товара, осведомленность продавца-консультанта о его функциональных свойствах – это часть достижения успеха для формирования окончательного решения покупателя. Безусловно, покупатель не сможет без помощи продавца приобрести крупную бытовую технику, за исключением товара, который без уси-

лий самостоятельно можно донести до кассы и оплатить его приобретение.

Одним из важных аспектов в реализации продукции является её презентация, влияние микрологистики начинается с момента, когда покупателю необходимо взять выбранный им товар [3]. Для этого на стеллаже в торговом зале, где размещается презентуемый товар, размещен товарный запас, то есть покупатель, определившись с выбором, может взять уже проверенный на исправность товар и пойти к кассе для его оплаты, что значительно сокращает потраченное на приобретение время и оптимизирует процесс покупки. Но при этом создаются соответствующие риски, связанные с проблемой сохранения продукции. Разработка и последующее использование специализированного торгового оборудования в этом случае позволяет минимизировать данную проблему, однако при этом растут затраты на организацию процесса продаж.

К сожалению, возможность приобретения специализированного оборудования для розничных сетей, реализующих электронную и бытовую технику, сопряжена с определенными трудностями:

во-первых, предложение на региональном рынке торгового оборудования весьма ограничено;

во-вторых, возможность размещения стандартного оборудования в помещениях, имеющих разную планировку, не всегда возможно и требует дополнительных конструктивных изменений, что определяет дополнительные затраты.

Формируя микрологистическую систему внутри розничного предприятия, сеть стремится к созданию единого подхода к размещению ассортиментного множества в торговом зале предприятий [4]. Для решения этой задачи необходима разработка дополнительных нормативных документов, например, «Инструкции для выкладки каждой товарной группы в торговой зоне магазина во всей сети».

Основными целями данного документа являются:

- регламентация выкладки ассортимента товара;
- определение зоны для размещения дублирующего товара;
- определение необходимых частей для сборки специализированного торгового оборудования.

Так как выкладкой в большей степени занимается продавец, отвечающий за закрепленную за ним группу, данная инструкция должна быть написана в свободной и доступной для понимания форме, с отдельно вычлененным списком терминов, используемых в документе.

Одной из задач для создания данной инструкции было указание размещения так называемого сопутствующего товара, в продаже которого продавец более заинтересован. Если у товара нет своего определенного места, продавец-консультант

может его разместить в местах, далеких от основного к нему товара, что может усложнить его продажу и, соответственно, может повлечь к потере потенциальной прибыли.

Инструкция включает характеристику не только размещения всего ассортимента в торговом зале, но и определение каждому товару своего места, а также описание соблюдения мер последующего контроля.

Это позволит избежать потери продаж от «спрятанного» товара. Исходя из этого, для каждой группы подробно описывается:

- презентация товара;
- порядок презентации;
- кросс-мечендайзинг (при условии, что он есть);
- вид используемого оборудования.

Также для наиболее лучшего понимания продавцом описанных правил презентации прилагается иллюстрация, на которой наглядно демонстрируется вышеописанное. Для некоторых товаров, не относящихся к бытовой или цифровой технике, создается отдельный свод правил. Как правило, данную группу товаров называют аксессуарами, либо не имеющих основную группу. Описание их выкладки имеет ту же структуру, что и для товаров.

Разработка данного документа позволит избежать нарушения в презентации товара, обеспечит дополнительный доход компании посредством полной презентации и создание единой концепции магазинов всей сети.

Данный нормативный документ обеспечит для продавца идентичность планировки торгового пространства, возможность принятия быстрого решения для расширения ассортимента и последующего изменения движения покупательских потоков. Для покупателя фактор идентичности планировки обеспечит сокращение затрат на знакомство с ассортиментом и поиск необходимого товара. Покупатель, зашедший в магазин, в первую очередь должен без труда ориентироваться в торговом пространстве и с легкостью определять, где расположен необходимый ему товар, чему способствует внутренняя навигация.

Таким образом, выкладка товара в розничном предприятии является одной из составляющей микрологистической системы и имеет важное значение для крупной региональной сети магазинов электроники и бытовой техники. Данной проблеме необходимо уделять особое внимание для создания комфорта при выборе товаров, его приобретению и оплаты, что является основной целью работы всех коммерческих организаций.

Литература

1. *Логистика: учебник / под ред. Б.А. Аникина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2000.*
2. *Родников, А.Н. Логистика: терминологический словарь / А.Н. Родников. – М.: Инфра-М, 2000.*

3. Носов, А. Региональная логистика / Александр Носов. – М.: Альфа-Пресс, 2007.

4. Голиков, Е. Маркетинг и логистика / Е. Голиков. – М.: Академический проект, 2006.

Поступила в редакцию 18 июня 2012 г.

Околнишникова Ирина Юрьевна. Доктор экономических наук, доцент, декан торгово-экономического факультета, заведующий кафедрой «Маркетинговые коммуникации», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – маркетинг, маркетинговые коммуникации, реклама, брендинг. Контактные телефоны: 89080812355, (8-351) 267-92-88, 267-97-36. E-mail: okolnishnikova@yandex.ru.

Irina Yurievna Okolnishnikova, Doctor of Economic Science, Associate Professor, Head of Marketing Communications Department, the dean of the Trade and Economics Faculty of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: marketing, marketing communications, advertising, branding. Contact phone number: 89080812355, (8-351) 267-92-88, 267-97-36. E-mail: okolnishnikova@yandex.ru.

Потороко Александр Викторович. Аспирант кафедры «Экономика торговли», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – исследование вопросов логистики предприятий оптово-розничной торговли. Контактный телефоны 89823461976.

Alexander Viktorovich Potoroko, a postgraduate student of Economy of Trade Department of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: study of the questions of logistics of wholesale and retail trade enterprises. Contact phone number: 89823461976.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ МАЛЫМИ И СРЕДНИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

И.В. Хатеев

Статья посвящена проблемам построения и реализации информационных систем на малых и средних предприятиях в сложившихся экономических условиях. Рассмотрены основные причины, которые снижают эффективность внедрения и использования информационных технологий для обеспечения бизнес-процессов предприятия. Выявлены направления использования информационных ресурсов и технологий, направленных на повышение конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: логистические информационные системы, информационная логистика, информационные технологии, малые и средние предприятия, повышение эффективности.

Современный этап развития экономики требует новых подходов к решению бизнес-задач, стоящих перед предприятиями. Это обусловлено, прежде всего, двумя основными факторами, во-первых, в результате продолжающейся глобализации мировой экономики Россия вступает во Всемирную торговую организацию, а во-вторых, экономика России находится на этапе выхода из кризиса.

Учитывая эти факторы, особое значение в современной экономике приобретает информационная логистика, которая становится существенным фактором повышения экономической эффективности деятельности предприятий. Новые требования, предъявляемые перед организаторами и руководителями предприятий в области практической реализации логистических принципов, приводят их к необходимости создания информационной инфраструктуры, которая позволяет собирать, организовывать и передавать информацию в соответствии с поставленными целями.

Информационная логистика организует поток данных, который сопровождает материальный поток, и является тем существенным для предприятия звеном, который связывает снабжение, производство и сбыт. Она охватывает управление всеми процессами движения и складирования реальных товаров на предприятии, позволяя обеспечить своевременную доставку этих товаров в необходимых количествах, комплектации, качестве из точки их возникновения в точку потребления с минимальными затратами и оптимальным сервисом [1].

Информационная система предприятия эффективна, когда создаются условия для ее интеграции в текущие бизнес-процессы. Эта проблема решается путем создания соответствующего информационного базиса. Сюда относятся «актуальные обзоры» фондов (наличие фактических и планируемых заказов, содержание производственных основных и промежуточных складов) и сроков

(поставки, обработки, ожидания и простоев, соблюдения сроков) [1].

Применение современных информационных и управленческих технологий в сфере управления помогает развивать бизнес-процессы и в кризисные времена, и в периоды выхода из него, повышая тем самым конкурентоспособность предприятия.

Аналитики рынка информационных технологий подсчитали, что около 70 % ведущих предприятий используют информационные системы для интеграции таких бизнес-процессов, как управление заказами, поставками, производством продукции или оказанием услуг, а также финансами [2]. Но при этом операционная деятельность функциональных подразделений и их сотрудников строится обособленно друг от друга, что повышает риски потери контроля над бизнес-процессами.

В России рынок информационных технологий имеет большие перспективы. По оценкам аналитиков, в сегменте расходов на информационное оборудование Россия в 2010 г. входила в десятку ведущих стран, с показателем общей суммы расходов, на 12 % превышающим среднемировое значение, и всего в 3–5 раз отставала от экономически развитых стран в расчете на душу населения [3]. Но при этом по расходам на программное обеспечение Россия занимала уже 16-е место, отставая от среднемирового значения на 55 %, а от экономически развитых стран – в 10–20 раз. В вопросах построения информационного пространства Россия уступает не только экономически развитым, но многим развивающимся странам.

Основное препятствие на пути создания единого информационного пространства (ЕИП) на уровне государства – это информационный разрыв между российскими регионами, что вызвано большой отдаленностью территории и низкой плотностью населения. Развитие ЕИП потребует больших инвестиций в развитие информационно-телекоммуникационных систем, поэтому главным

Краткие сообщения

для развития информационной инфраструктуры является стимулирование конкуренции и предоставление недискриминационного доступа к ресурсам предприятий-монополистов в этой сфере. Кроме того, необходимо развивать спутниковую связь и мобильные технологии.

Тем не менее, уже имеющиеся информационные ресурсы позволяют добиваться повышения эффективности функционирования предприятия. Так, по данным аналитического исследования, ведущие предприятия, внедрившие информационные технологии смогли улучшить ряд ключевых показателей эффективности в четырех областях [2]:

- 97 % предприятий обеспечили полное и своевременное выполнение и отгрузку заказов;
- 98 % повысили качество управления активами;
- 51 % предприятий сократили период погашения дебиторской задолженности до 30 дней, а у 80 % этот срок составляет менее 40 дней;
- 37 % предприятий обеспечили выписывание счетов-фактур в течение одного дня с момента выполнения работ и 80 % – в течение трех дней.

Однако при внедрении информационных систем на предприятиях существует ряд проблем, которые связаны, прежде всего, с неразвитой информационной инфраструктурой, ограниченными финансовыми возможностями, отсутствием опыта внедрения информационной системы и системного подхода к внедрению. В связи с этим аналитики рынка отмечают рост числа неудачных проектов внедрения информационной системы [4]. Как следствие будет расти число предприятий в сфере создания и внедрения информационных систем, т. е. обеспечивающих комплексный подход при внедрении.

Еще одной причиной неудачного внедрения можно назвать неупорядоченность бизнес-процессов [5], поскольку больший сегмент рынка занимают иностранные информационные системы, необходимо осуществить перестройку бизнес-процессов по западным стандартам, чтобы получить максимальную отдачу от вложений. Практика показала, что только крупные фирмы готовы пойти по пути изменения своей структуры под западные информационно-технологические решения. На малых и средних предприятиях решения внедряются эффективнее, если они ориентированы и соответствуют их масштабу.

Несоответствие информационной системы потребностям бизнеса – это также одна из причин неудачного внедрения. Специалисты рынка информационных технологий отмечают существенные изменения на рынке: в экономике наблюдается сильный спад, который негативно отразился на отрасли, некоторые предприятия ушли с рынка, в то время как их клиенты повышали свои требования. На протяжении последних нескольких лет не все компании активно инвестировали в развитие

информационных систем, в результате чего они устарели и перестали отвечать современным требованиям. Они будут вынуждены либо инвестировать средства в модернизацию существующих решений, либо внедрять новые взамен морально устаревших информационных систем.

Для снижения рисков внедрения информационной системы необходим более тщательный выбор ее платформы, нужно уделять гораздо больше времени процессу подбора подходящей системы. Главной задачей этого этапа должно стать максимальное снижение возможных рисков от неудачного внедрения неподходящего программного и аппаратного обеспечения.

Применяемый в настоящее время технологичный подход к внедрению информационных систем, который используют большинство предприятий, создает большое количество трудностей. Слишком большой акцент на функционал программного обеспечения обычно свидетельствует о недоработках в таких важнейших областях, как проектирование бизнес-процессов, управление изменениями на предприятии и управление проектами в целом. В данной ситуации необходим системный подход к внедрению информационной системы предприятия, который может потребовать перестройки бизнес-процессов или изменения модели управления предприятием.

Для повышения эффективности своей деятельности и, как следствие, конкурентоспособности, предприятиям необходимо:

- использовать информационные системы для интеграции своих бизнес-процессов;
- стандартизировать процедуры управления заказами и денежными средствами, а также планирования и управления производством (выполнением работ или оказанием услуг) на уровне предприятия в целом;
- автоматизировать движение информационных потоков между подразделениями и отдельными сотрудниками, максимально сократив необходимость бумажного документооборота.

В настоящее время аналитики рынка информационных технологий дают оптимистический прогноз развития рынка: в прогнозируемый период с 2011 по 2015 гг. расходы на информационные технологии в России будут расти ежегодно в среднем на 11,6 % и в 2015 г. составят 41,1 млрд долл. Наиболее высокими темпы роста будут для предприятий розничной торговли (в среднем 17,4 % в год). Также относительно высокие темпы роста (15,1 %) прогнозируются для объединенной вертикали, охватывающей предприятия транспорта, коммуникаций, энергетики и ЖКХ.

Литература

1. *Логистика: учеб. пособие / под ред. Б.А. Аникина, Т.А. Родкиной* – М.: Проспект, 2011. – 408 с.

2. ERP-системы действительно помогают бизнесу? // Центр выбора технологий и поставщиков. – <http://www.tadviser.ru>

3. Волынкина, Е. Информационное общество / Евгения Волынкина // Деловой портал ИКС. – <http://www.iks-media.ru/search/3928456.html>

4. Топ-10 трендов ERP на 2012 год // Портал о логистике. – <http://www.lobanov-logist.ru/index.php?newsid=7166>

5. Сплошная облачность // Журнал «Эксперт Урал». – 2011. – № 6. – <http://expert.ru/ural/2011/06/sploshnaya-oblachnost>

Поступила в редакцию 22 июня 2012 г.

Хатеев Игорь Валерьевич. Старший преподаватель кафедры «Экономика торговли» торгово-экономического факультета, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – современные информационные технологии в управлении предприятиями. E-mail: ivkhateev@gmail.com

Igor Valerevich Khateev, senior lecturer of Economy of Trade Department of Trade and Economics Faculty of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: modern information technologies in enterprise management. E-mail: ivkhateev@gmail.com

УЧЕТ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ НЕПРЕРЫВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

А.С. Хохряков, С.В. Каледин

Статья посвящена проблеме учетного обеспечения бизнес-процессов, обеспечивающих непрерывность деятельности страховых компаний. Выявлены основные бизнес-процессы и их риски, оказывающие влияние на непрерывность деятельности страховщика. Отражена взаимосвязь разделов учета страховой компании с соответствующими бизнес-процессами и их рисками.

Ключевые слова: непрерывность деятельности страховой компании, бизнес-процессы страховой компании, риски бизнес-процессов страховой компании, тарификация, актуарные расчеты, андеррайтинг, процесс формирования страхового портфеля, процесс формирования резервной системы, процесс формирования расходов.

Непрерывность деятельности страховой компании предполагает ее долгосрочное существование на рынке страхования. Условие непрерывности страховой деятельности является одним из образующих факторов формирования страхового рынка.

Главными критериями достижения непрерывности деятельности страховщиком являются показатели финансовой устойчивости и платежеспособности, определяемые на основе его отчетной информации. Контроль над данными показателями осуществляет руководство самой страховой организации, а также орган страхового надзора в лице Федеральной службы по финансовым рынкам.

Страховые организации осуществляют свою финансово-хозяйственную деятельность в условиях неопределенности внешней и внутренней бизнес-среды. С одной стороны, это обусловлено тем, что страховая организация является хозяйствующим субъектом, осуществляющим предпринимательскую деятельность в условиях риска, а с другой стороны, тем, что предметом страховой деятельности являются страховые риски, т. е. риски других хозяйствующих субъектов. Данный факт говорит о том, что страховые компании в отличие от организаций других отраслей экономики подвержены в большей степени неопределенности бизнес-среды, и их деятельность сопряжена с вероятностным характером основных результатов и показателей деятельности.

В сложившихся условиях первоочередное значение принимают такие факторы обеспечения непрерывного функционирования организации, как учетно-аналитическое обеспечение бизнес-процессов и прогнозирование показателей страховой деятельности в системе учета и контроля рисков страховой компании.

Одно из наиболее распространенных определений гласит о том, что бизнес-процесс представляет собой «набор необходимых и достаточных

мероприятий, наиболее эффективно связывающих точку входа в систему (начало процесса) и точку выхода из нее (конец процесса), приводящих в конечном итоге к результативности самого процесса» [1]. В данном случае остается открытым вопрос о том, какие мероприятия считать «необходимыми и достаточными» для достижения планируемой цели бизнес-процесса.

По нашему мнению, указанным набором необходимых и достаточных мероприятий, обеспечивающих желаемые результаты бизнес-процессов, является совокупность методов учета, контроля и управления. Внутри бизнес-процесса различного рода «входящие» ресурсы посредством методов учета, управления и контроля преобразуются в «выходящие» ресурсы иного качества и количества.

Деятельность страховой компании целесообразно разделить на бизнес-процессы, каждый из которых выполняет определенные функции и нацелен на конкретный результат. При этом фактический результат процесса может быть хуже или лучше предполагаемого (ожидаемого) результата, а также совпадать с ним. На возможность получения различных результатов в ходе реализации бизнес-процесса влияют различные риски этого процесса. Источником таких рисков может быть как внутренняя среда процесса, так и его внешняя окружающая среда.

Бизнес-процессы страховой компании и связанные с ними риски целесообразно рассматривать с позиции видов ее финансово-хозяйственной деятельности. Страховая компания в ходе функционирования осуществляет следующие виды экономической деятельности:

- 1) страховую деятельность, связанную с принятием рисков экономических субъектов на страхование и получением за это премии за риск;
- 2) инвестиционную деятельность, обусловленную наличием у страховщиков значительных

финансовых ресурсов в виде страховых резервов и собственных средств;

3) прочую деятельность, которая свойственна любому хозяйствующему субъекту.

В соответствии с обозначенными видами деятельности страховщиков различают три группы рисков, присущие им: технические, инвестиционные и нетехнические.

Финансовыми источниками покрытия технических рисков являются страховые резервы страховой организации, а в случае их недостатка – собственные средства. Причиной возникновения технических рисков страховщика являются риски страхователей, стохастическая природа возникновения которых оказывает влияние на всю организацию основных бизнес-процессов страховой компании.

Инвестиционные риски страховой организации связаны с двумя основными направлениями объектами инвестирования: страховыми резервами и собственными средствами. Занимаясь инвестиционной деятельностью, страховщик привлекает дополнительный доход, который может компенсировать убытки, полученные в ходе основной страховой деятельности. При осуществлении инвестиционной деятельности страховщик должен руководствоваться умеренными принципами, состоящими в том, что направления инвестирования должны обладать минимальными рисками. Источниками покрытия инвестиционных рисков могут быть как сформированные страховые резервы, так и собственные средства страховщика.

Возникновение нетехнических рисков страховой организации обусловлено ее прочей хозяйственной деятельностью, которая ничем не отличается от других организаций. К ним можно отнести управленческий риск, риск изменения законодательства, риск стабильности рынка, кредитный риск и т. д. К группе нетехнических рисков следует также отнести специфические налоговые и бухгалтерские риски страховой компании, связанные

с функционированием системы налогового и бухгалтерского учета.

Система учета и отчетности страховой компании охватывает подавляющее большинство фактов ее хозяйственной жизни, которые возможно измерить бухгалтерскими и актуарными методами. При этом следует выделить следующие виды учета страховщика: страховой (операционный) учет, финансовый учет, актуарный учет, управленческий и налоговый учет.

Поскольку бизнес-процессы прочей хозяйственной деятельности в меньшей степени отражают специфику экономической жизни страховщика, чем операции страховой и инвестиционной деятельности, то соответственно и учетно-аналитическое обеспечение последних будет представлять для исследования наибольший интерес с позиции обеспечения непрерывности страхового бизнеса.

Связь между учетной информацией страховой компании и ее бизнес-процессами страховой деятельности, а также техническими рисками представлена в табл. 1.

Взаимосвязь между учетной информацией и направлениями инвестиционной деятельности страховщика, а также его инвестиционными рисками представлена в табл. 2.

В страховании данные учета и отчетности выступают основным источником информации для расчета статистических и прогнозных показателей деятельности страховой компании, на основе которых формируется статистическая база для проведения актуарных расчетов, определяется размер и структура тарифной ставки, а также происходит формирование страхового портфеля с целью обеспечения финансовой устойчивости страховщика. На базе информации системы учета и отчетности также производится бухгалтерская и актуарная оценка страховых резервов, размер которых оказывает влияние на платежеспособность компании и вероятность ее банкротства.

Таблица 1
Учетное обеспечение бизнес-процессов страховой деятельности и технических рисков страховщика

№ п/п	Бизнес-процесс	Риски бизнес-процесса	Раздел учета, связанный с бизнес-процессом
1	Тарификация	Тарифный риск (актуарный)	Учет расходов на ведение дела и прочих расходов, актуарный учет страховых рисков
2	Формирование страхового портфеля	Риск андеррайтинга	Учет поступления страховых премий по договорам страхования и сострахования, актуарный учет страховых рисков
3	Перестрахование	Риск перестрахования	Учет операций по договорам перестрахования
4	Формирование страховых резервов	Риск оценки страховых резервов	Учет страховых резервов
5	Урегулирование убытков	Риск отклонения фактической убыточности от расчетного значения	Учет страховых выплат по договорам страхования, сострахования и перестрахования
6	Осуществление расходов	Риск операционных расходов	Учет расходов на ведение дела и прочих расходов

Учетное обеспечение бизнес-процессов инвестиционной деятельности и инвестиционных рисков страховщика

№ п/п	Бизнес-процесс	Риски бизнес-процесса	Раздел учета, связанный с бизнес-процессом
1	Инвестирование страховых резервов	Инвестиционные риски: риск неадекватности оценивания активов, риск обесценения активов, риск неликвидности активов, риск нормы доходности, риск участия и др.	Учет размещения страховых резервов, учет финансовых вложений
2	Инвестирование собственных средств	Инвестиционные риски: риск неадекватности оценивания активов, риск обесценения активов, риск неликвидности активов, риск нормы доходности, риск участия и др.	Учет операций по формированию и размещению собственного капитала, учет финансовых вложений

Таким образом, обладая широкими возможностями в сфере учетно-аналитического обеспечения всех стратегически важных бизнес-процессов с позиции непрерывного функционирования предприятия и управлении техническими, инвестиционными и нетехническими рисками, бухгалтерская служба, а также система учета и отчетности страховой компании играют заметную роль в обеспечении непрерывности ее финансово-хозяйственной жизни.

Литература

1. Горюлев, Д.А. Оптимизация бизнес-процессов страховой компании / Д.А. Горюлев, А.А.

Кварандзия // *Налогообложение, учет и отчетность в страховой компании.* – М.: Регламент, 2008. – № 3.

2. Савченко, О.С. Большая книга бухгалтера страховой компании (БКБСК): ежегодный справочник-альманах. Часть II. Бухгалтерский учет. – М.: БДЦ-пресс: Регламент, 2006 // Консультант-Плюс.

3. Чернова, В.Г. Основы экономики страховой организации по рисковому виду страхования / В.Г. Чернова. – СПб.: Питер, 2005. – 240 с.

Поступила в редакцию 18 июня 2012 г.

Хохряков Алексей Сергеевич. Преподаватель, аспирант очной формы обучения кафедры «Бухгалтерский учет и финансы», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – учет и внутренний контроль в страховых компаниях, финансовая и управленческая отчетность страховых компаний.

Alexey Sergeevich Khokhryakov, assistant and full-time postgraduate student of the Accounting and Finance Department of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: accounting and the internal control in insurance companies, financial and managerial reporting of insurance companies.

Каледин Сергей Викторович. Доктор экономических наук, профессор торгово-экономического факультета, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – анализ, адекватность оценки деятельности хозяйствующих субъектов, повышение их инвестиционной привлекательности. Телефон: 8-908-054-2272. E-mail: sergei_kaledin@mail.ru

Sergey Viktorovich Kaledin, Doctor of Science (Economics), professor of Trade and Economics Faculty of South Ural State University, Chelyabinsk. Research interests: analysis, evaluation of the adequacy of economic entities, enhancing their attractiveness. Tel.: 8-908-054-2272. E-mail: sergei_kaledin@mail.ru

СНИЖЕНИЕ ТРАНСПОРТНЫХ ЗАТРАТ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ*

А.В. Шмидт, Е.Н. Горяева, И.А. Горяева

Рассматривается снижение транспортных издержек как фактор повышения экономической устойчивости промышленного предприятия. Проведенные исследования показали, что пути снижения транспортных затрат существенно зависят от стратегии обеспечения транспортных услуг – своим или привлечённым транспортом. Определено, что снижение стоимости транспортных услуг за счёт привлечённого транспорта существенно повышает устойчивость предприятия, так как в период кризиса удельные затраты на собственный транспорт возрастают, а на привлечённый – сокращаются.

Ключевые слова: транспортные издержки, экономическая устойчивость промышленного предприятия, эффективность использования, организация перевозок.

Снижение логистических затрат является важнейшим фактором повышения эффективности работы предприятий, что особенно важно в период кризисов. Основной составляющей логистических затрат являются транспортные затраты.

У промышленного предприятия есть два основных пути обеспечения транспортными услугами – использование собственного или привлечённого транспорта. Крупные промышленные предприятия Челябинской области (например, ОАО «ЧТЗ-Уралтрак», ОАО «ЧТПЗ», ОАО «Магnezит») пошли по пути выделения транспортных цехов в отдельные юридические лица, при этом оставаясь их владельцем. Налицо понимание, что использование привлечённого транспорта обеспечивает снижение затрат, но при этом для страховки оставляется контроль над бывшим «ведомственным» транспортом.

В любом случае повышение эффективности работы транспорта остаётся основной задачей снижения транспортных издержек, при этом решаемые задачи существенно отличаются. При использовании привлечённого транспорта важнейшей задачей является организация приобретения транспортных услуг на тендерной основе. Проведённые исследования [1] показали, что наиболее эффективным является оперативный тендер.

При использовании собственного транспорта для повышения эффективности его работы необходимо организовать оказание транспортных услуг сторонним организациям для полного использования провозных возможностей. При этом количество решаемых задач существенно больше:

- 1) определение резервов провозных возможностей [2–4];
- 2) маркетинговое продвижение транспортных услуг [5];

3) организация поиска загрузок для порожних пробегов [6];

4) организация взаимодействия со сторонними клиентами [7].

Важный вопрос: что происходит с транспортными издержками в периоды кризисов? Рыночная стоимость транспортных услуг снижается (в 2008 году на 15–20 %) на фоне снижения объёмов перевозок. Соответственно, при приобретении транспортных услуг у сторонних организаций издержки сокращаются.

При использовании собственного транспорта приведённые затраты на рейс рассчитываются по формуле [8]:

$$C_{езд} = C_{пост} \cdot \left(t_{n-p} + \frac{l_{z.e.}}{l_{сут}} \right) + C_{пер} \cdot l_{z.e.},$$

где $C_{пост}$ – удельные постоянные затраты, руб./день; t_{n-p} – время погрузки-разгрузки за езду, дней (в планировании принималось равное 1, полдня на погрузку и полдня на разгрузку); $l_{z.e.}$ – расстояние гружённой ездки, км; $l_{сут}$ – суточный пробег автопоезда, км (принимался 600 км по отчётным показателям, при соблюдении режима труда водителя будет меньше); $C_{пер}$ – переменные затраты, руб./км.

Так как объёмы перевозок в период кризисов сокращаются, удельные постоянные затраты на день работы увеличиваются из-за сокращения количества дней в работе. При этом переменные затраты практически не меняются (так, в 2008 году стоимость топлива и транспортных средств прак-

* Статья подготовлена по результатам проведения НИР в рамках реализации ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009-2013 годы (государственный контракт №14.740.11.0283).

Краткие сообщения

тически не менялись, а они составляют более половины переменных затрат). Таким образом, транспортные издержки при пользовании собственным транспортом в период кризиса увеличиваются.

Исходя из вышесказанного, предпочтительным является использование стороннего транспорта, что обеспечивает устойчивость предприятия во время кризиса.

Литература

1. Горяев, Н.К. Эффективность приобретения транспортных услуг на основе оперативного тендера / Н.К. Горяев // *Транспорт Урала*. – 2010. – № 3. – С. 17–19.
2. Горяев, Н.К. Аудит автопарка как инструмент естественного отбора / Н.К. Горяев, С.В. Мячкова // *Грузовое и пассажирское автохозяйство*. – 2009. – № 1. – С. 36–40.
3. Горяев, Н.К. Потенциал выпуска на линию подвижного состава различных сроков эксплуатации / Н.К. Горяев, О.Н. Ларин // *Транспорт: наука, техника, управление*. – 2012. – № 5. – С. 52–54.
4. Ларин, О.Н. Современные задачи развития транзитных провозных возможностей транспортных систем / О.Н. Ларин, Э.Р. Латыпов, В.В. Вязовский // *Вестник Тихоокеанского государственного университета*. – 2011. – № 3. – С. 57–62.
5. Горяев, Н.К. О создании реестра надёжных перевозчиков / Н.К. Горяев // *Логистика*. – 2010. – № 1. – С. 12–13.
6. Горяев, Н.К. Экономическая целесообразность использования транзитных провозных возможностей транспорта / Н.К. Горяев // *Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент»*. – 2011. – Вып. 20. – № 41(258). – С. 178–180.
7. Горяев, Н.К. Автоматизация оперативного управления междугородными перевозками грузов / Н.К. Горяев, Е.Н. Горяева, К.А. Чернявский // *Вестник ЮУрГУ. Серия «Компьютерные технологии, управление, радиоэлектроника»*. – 2012. – Вып. 15. – № 3(262). – С. 48–52.
8. Goryaev, N. Tractors' age structure optimization / N. Goryaev – *Flexibility and adaptability of global supply chains, Proceedings of the 7th German-Russian Logistics Workshop DR-LOG 2012, St. Petersburg, 2012*. – P. 260–267.

Поступила в редакцию 10 августа 2012 г.

Шмидт Андрей Владимирович. Кандидат экономических наук, заведующий кафедрой «Экономика и менеджмент сервиса», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – повышение устойчивости предприятий. Тел./факс: (351) 267-90-90. E-mail: ek_pred@mail.ru

Andrey V. Schmidt. The candidate science (economics), head of «Economics and management of service» department of the South Urals State University, Chelyabinsk. Research interests – economic stability of the industrial enterprise. Tel./fax: (351) 267-90-90. E-mail: ek_pred@mail.ru

Горяева Евгения Николаевна. Лаборант-исследователь кафедры ЭАТ, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Тел. 8-9026070530. E-mail: 89026070530@mail.ru

Evgeniya N. Goryaeva. The laboratorian-researcher of “Exploitation of road transport” department of the South Urals State University. Tel.: 8-9026070530. E-mail: 89026070530@mail.ru

Горяева Ирина Александровна. Магистрант, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Тел. 8-9080818654. E-mail: i.goryaeva@mail.ru

Irina A. Goryaeva. Undergraduate student of the South Urals State University. Tel.: 8-9080818654. E-mail: i.goryaeva@mail.ru

Abstracts and keywords

Ekimova K.V., Buravova S.V. Interrelation of local labor market, real estate market, and consumer market through the system of process reproduction.

The article is devoted to the concept of process reproduction and its influence on interrelation between such local markets, as real estate market, labor market and consumer market. The concept of local market and its role in the structure of the regional market is considered. Indicators characterizing given types of markets and their role in interrelation between them are presented.

Keywords: reproduction process, labor market, real estate market, consumer market, interrelation of the markets, indicators of the markets.

Islamiyev R.R. The formation and development of agricultural cooperation in the region.

The current state and tendencies of agricultural cooperation development, features of production and consumer cooperatives development in agriculture, the efficiency of cooperative sector development in agrarian and industrial complex at regional level are considered in the article.

Keywords: agrarian and industrial complex, the Perm Territory, production, agricultural cooperation, commodity producers, the cooperative formations, the integrated structures, competitive advantages, economic interests, the regional target program.

Malykh O.E., Polanskaya I.K., Shamsutdinova A.F. Estimation of standards of social and economic development of cities with the population exceeding one million as a degree of managerial resource implementation.

The article is devoted to the problems of estimation of social and economic development of the cities with the population exceeding one million. Apart from traditional ways of economic measurement the authors use new approaches of economic theory. In the article the authors study the results of strategic development as a result of managerial resource implementation.

Keywords: economic theory, social and economic development, cities with the population exceeding one million, managerial resource.

Myakshin V.N. Grounds for the priorities of restructuring the regional economy to increase the investment attractiveness of the North Arctic Region.

The article is devoted to the problem of increasing the investment attractiveness of the region. The author has analyzed the sectoral composition of real investments in the North Arctic Region. In the article the author offers the selection of priority areas to improve the investment structure.

Keywords: investment, investment attractiveness of the region, the North Arctic Region, investment structure, investment activity, types of economic activity.

Glushkov A.I., Tsalo I.M. Analysis of the impact of global economic indicators on the social and economic processes in the regions of Russia.

The article is devoted to the analysis of the impact of the global market on social and economic processes in the regions of Russia, which are reflected in the regional terms. The authors analyze the tightness of relations and the presence of time shifts between the change in global and regional economic performance indicators on the basis of the Chelyabinsk region, as well as the algorithm of prediction of regional indicators selected on the basis of changes in global economic indicators is given.

Keywords: global economic indicators, regional processes, correlation dependence, map of time shifts, regression analysis.

Khapilin S.A. Vectors to improve the system of evaluation of the effectiveness of foreign trade customs regulation.

The article reveals the problems of assessing the effectiveness of customs authorities of the Russian Federation at the present stage. The idea, that improving the efficiency of public administration requires a shift of priorities of the evaluation of customs authorities in the direction of determining the effectiveness of an institutional environment for the implementation of foreign economic activity, increasing transparency of the system for evaluation of foreign economic activity, is proved

Keywords: administrative reform, foreign economic activity, customs control, customs authorities.

Abstracts and keywords

Baghdasaryan A.M. Problems of foreign currency debt securities market development in the countries of Eastern Europe.

The article considers the problems of foreign currency debt securities market development in the countries of Eastern Europe. It focuses on the analysis of foreign currency debt securities market data in the world as well as in the countries with developed and emerging markets both in terms of overall group and individual countries and regions. The peculiarities of development of foreign currency debt securities market in the countries with developed and emerging markets are revealed and appropriate proposals are made.

Keywords: securities market, foreign currency debt securities, investment.

Baev I.A., Drozin D.A. Modeling of innovation processes in a competitive market.

One-type product market is considered in the article. The dynamics of sales of goods after the next innovation (improving the quality of goods) can be divided into three periods. 1. Improved product has just come to the market. Consumers have little knowledge about it, and it is not in great demand. 2. Consumers are learning more about the advantages of an improved product. Demand is increasing. 3. Enterprises are increasingly involved in the production of advanced goods. Market is saturated. The number of potential customers is reduced. This article discusses the technique of developing a model that allows businesses to determine the optimal time to enter the market with another innovation, and a timely market exit.

Keywords: innovation, innovation management.

Kuvshinov M.S., Bazhanova M.I. The essence and structure of industrial integrated structure innovation development mechanism.

The article considers the problem of innovation development mechanism for integrated industrial structure. Approaches to render such terms as «innovation», «innovative development» and «innovation development mechanism» are studied. The principles which are the basis for mechanism of innovation entity development are considered in the article. Different approaches to design an innovation development mechanism of the company are analyzed. Recommendations for innovation development mechanism design for industrial integrated structure are given.

Keywords: integrated industrial structure, innovation, innovation process, mechanism and innovation, innovative development, the mechanism of innovation development; principles of innovation entity development mechanism, the requirements for the design of innovation development mechanism of integrated industrial structure.

Kuvshinov M.S. Innovative prediction techniques of estimation of an enterprise financial condition.

The article considers questions of a choice and realization for prediction techniques of estimation of an enterprise financial condition. The choice of techniques for realization of economic and mathematical model of prediction available for wide application is proved. The realization of a sheet for the electronic book, creating a basis for construction of the universal innovative economic and mathematical technique of prediction of a financial condition of an enterprise, is described. The material assumes continuation in the following publications.

Keywords: enterprise, financial condition, prediction, estimation, innovative techniques.

Mezenina O.B. To the question of investment projects implementation in the field of forest exploitation.

Problems on the necessity and complexity of investment activity in the field of forest exploitation are considered; variants of conditions for attraction of investments into forest-based sector of national economy are presented; estimation criteria of strategic investment projects are given.

Keywords: investment activity in the field of forest exploitation; strategic investment projects; estimation of the project efficiency.

Safin A.T. Comprehensive assessment of the level and potential of vertically integrated corporate structures with the use of fuzzy logic.

Different approaches and methods to assess the level and operation of corporate entities and business, which are used in Russia and abroad, are given; their advantages and disadvantages are analyzed. A new approach to the assessment of vertically integrated structures for vertically integrated corporate structures (which assesses the effectiveness of its establishment and operation), summarizing the most valuable (and applicable to modern Russian conditions) tools and techniques from these approaches, is given.

Keywords: vertically integrated corporate structures, financial and economic potential, fuzzy logic.

Smagin V.N., Shikina S.A. Investment strategies analysis of Joint Stock Company «Chelyabinsk Pipe-Rolling Plant» on the basis of investment activity indicator.

The article is devoted to the investment strategies analysis of Joint Stock Company «Chelyabinsk Pipe-Rolling Plant» on the basis of investment activity indicator. The authors consider adaptation of the investment activity indicator through the example of activity of one of manufacturing enterprise leaders of the pipe industry. In the article the authors have applied the new approach to tangible assets management.

Keywords: tangible assets, investment activity, investment strategies, the level of investment activity of an enterprise and its life cycle stage.

Syutkina M.G. Expenses classification as the management instrument of vertically-integrated companies (VIC).

The article highlights the problem of managing the expenses in oil producing vertically integrated companies, which have subsidiaries within the holding company. The author offers to mark out the unification of manufacturing expenditures classification as the sphere of a management system, this unification is directed to the extension of possibilities of operative and strategic VIC company. It is emphasized that the control methods of subsidiary companies are used without regard to the purpose of foundation of every subsidiary, their status in the system and the character of in-group relations. The author points out the necessity of unity in methodology of information accumulation, concerning the expenses which occur at wellsites and centers of financial responsibility, and its processing based on the given classification of distribution of the elements according to the calculation items.

Keywords: expenses, expenses classification, classification criteria, cost items and elements, business, financial and management accounting, business activities, types of production.

Usova A.A., Maslennikov P.P. Perspectives of market instruments development to improve the competitiveness of enterprises in transport services.

The article is devoted to the problems of transport and forwarding enterprises at the present day. The authors investigate such issues as the reason of the necessity to constant analysis of external and internal environment of the transport services sphere. The authors present detailed description of demand factors for international trucking services.

Keywords: freight, trucking, competition, transport, market instruments, services.

Kaledin S.V. World stock market crisis influence on adequacy of investment decisions based on the financial statements of business entities.

The article deals with the problems of domestic economy permanency in the second wave of the global crisis. Proposals to improve the analysis and evaluation of financial and economic level as well as development of business to increase their investment attractiveness and improving financial results are made.

Keywords: investment, evaluation adequacy, analysis, financial and economic activity, additional sources of information, additional starting data, modern evaluation methods.

Kaledin S.V. Foreign financial institutions in the investment market of modern Russia: the record of activities, statistics and analysis of the results.

The article deals with essential problems of attraction investment capital and cooperation of the Russian companies with potential foreign investors (in particular with the European Bank for Reconstruction and Development). Obviously competent and balanced position of domestic businesses will help them under conditions of economic insecurity and the second wave of world financial and stock markets crisis to increase their attractiveness for investment and provide an opportunity to obtain additional financial resources for development, and as a consequence, for the Russian economy as a whole.

Keywords: European Bank for Reconstruction and Development, principles and rules for granting loans, the second wave of world financial and stock markets crisis, additional financial resources, financing EBRD projects.

Prosvirina I.I., Sultanov F.V. Small businesses support in Russia (on the basis of retail services taxation).

Taxation plays an important role in stimulation of small businesses. The problem of application of the single tax regime to the imputed income of small retailers, connected with the lack of clear criteria for classifying enterprises in retail or wholesale trade, is revealed. It leads to the necessity of making use of separate

Abstracts and keywords

accounting activities, as well as double taxation of income of entrepreneurs in the services provided by the entities.

Keywords: small business, retail, wholesale, simplified system of taxation, single tax on imputed income.

Demchenko A.I. Object-oriented model of an enterprise logistical chain management.

The article is devoted to the problems of enterprise logistical chain management for creation of joint competitive advantages. Approaches to logistical chain management are considered, their characteristics and classification are given. Taking into consideration the given classification, objects of logistical chain management are pointed. The object-oriented model of management on the basis of two objects of management allocation is offered: these objects is the system of business processes and the system of interaction of enterprises in the chain.

Keywords: integration, logistical chain, management, organization, process approach, model.

Lysenko Y.N. Organization and psychological characteristics of the individual manager and their influence on management effectiveness.

The article discusses organization and psychological characteristics of individual managers of an industrial company, shows the evolution of these characteristics, which managers of different working groups have. It was revealed that managers, who differ from each other in terms of personal properties, have differences in the efficiency of management. The results of scientific research are given.

Keywords: individual manager, industrial company, the evolution of personal characteristics, correlation analysis, management effectiveness.

Pechatkina E.Y., Menshikov N.V. The role of organizational culture in formation of the system of administrative economy of light industry business.

Principles of formation of the system of administrative economy of light industry business are given in the article. TQM representation in the categories of Kaizen culture is revealed. The system of triplicity of light industry business including organizational culture formation, ogistizatsiya managements and internal restructuring

Keywords: administrative economy, organizational kulturostroenie, management logistics, industry enterprises.

Dzyuba A.P., Solovieva I.A. Prediction of industrial electrical energy consumption in the volatility of price signals

The article deals with the problems of electricity purchase on the wholesale market for industry in Russia. The authors consider mechanism of price formation and various combinations of prices between the day-ahead market and balancing market prices. Favourable relations between the prices of the balancing market and plans for power consumption are revealed. There are several recommendations to improve the model of prediction of power consumption, based not only on factors determining the demand for electricity, but also factors considering the tendencies in the balancing market.

Keywords: industry, power consumption, the price of the balancing market, prediction of power consumption, simulation, and performance.

Tabakova E.V. Building development management on the basis of housing affordability criteria.

The article covers housing affordability problems. Correlation and regression analysis was used to estimate housing affordability in Chelyabinsk Oblast. Economic and mathematical relation between parameters, which can be applied to estimate housing affordability as a part of project development, was developed.

Keywords: housing, construction, housing affordability, estimated costs, household income.

Titov A.A. Small projects management in companies with hierarchical organizational structure.

In this article problems of project management in companies with hierarchical organizational structure are discussed. The author shows main disadvantages of linear-functional organizational structure from the point of view of project management. In the passage the author gives recommendations for project management processes improvements based on the implementation of some of the elements of matrix organizational structure for project management.

Keywords: project management, linear-functional organizational structure, matrix organizational structure, project activity, project team, project owner, project manager, project management processes.

Tsyplakova E.M. Land management economic mechanism.

The article reveals the essence of land management economic mechanism, elements of the farm management of land resources; internal and external factors affecting the process of assessing the land are considered. In the modern context land resources acquire a number of specific features, such as the potential growth of their prices, the complexity of organizational management and use, the need to incorporate a large number of industrial, social, cultural, municipal, engineering and transport factors.

Keywords: land resources, land management, land management economic mechanism.

Karimova A.I. Assessing the level of sustainable small business development in the region.

The article describes a comprehensive approach to assessing the sustainability of small businesses in the region. This line is implemented in an appropriate algorithm and a group of indicators, both qualitative and quantitative evaluations, studied in small enterprises of the Republic of Bashkortostan. An example of assessing the level of sustainable small business development is given.

Keywords: region, sustainable development, small businesses, the level of sustainable development assessment.

Kim N.V., Shlyapnikova D.A. On the question of appropriateness of audit activity inclusion to business.

The questions of appropriateness of inclusion of audit activity to the sphere of business are considered in the article.

Keywords: audit, audit activity, business activity.

Okolnishnikova I. Y. Effect of the level of emotions and knowledge of the clients on the involvement in the consumption of services in enterprises: the experience of research

The article is devoted to the development of the methods of direct marketing, based on the involvement of buyers in interaction with the brand. The article describes the results of the conducted by the author model testing "hierarchy of engagement" on the basis of the consumption of health services and health preservation. The main methods of promotion of the services and the correlation between the level of emotions and knowledge of consumers and their level of involvement in the consumption of services are studied. It is proved, that the level of emotions and knowledge actually characterizes the competitiveness of communicative product of the company.

Keywords: marketing, brand, branding, network marketing, personalized marketing, involvement in the brand.

Okolnishnikova I. Methods for assessing the effectiveness of advertising argumentation in the complex of advertising promotion of a brand in services.

The article is devoted to the development of methodology for assessing the effectiveness of advertising in the complex of argumentation advertising to promote the brand. It analyzes existing in marketing science and practice approaches to assess the economic and communicative effectiveness of an integrated advertising promotion of brands, and methods for assessment an intangible component of a brand are studied; the strategic indicators of the effectiveness of advertising to promote brands are highlighted.

Keywords: integrated advertising of a brand, advertising argumentation, brand, branding, brand management, the effectiveness of branding.

Kalentev S.V., Kuzmenko J.G. Problems of modern logistics terminology in the Russian Federation.

The article covers the problem of terminology in logistics. The absence of unified definitions of various terms, which are widely used nowadays, creates a certain barrier in the development of logistics in the Russian Federation. We need a common terminology for business, academia and government authorities at different levels to create and develop an efficient transport and logistics system of the Russian Federation.

Keywords: logistics, logistic center, terminology, 3PL-provider, warehouse, transportation, logistics operator, intermodality, authorities.

Larin O.N., Almetova Z.V. Improving the efficiency of highway transport exploitation at transit freight traffic.

The article presents the results of the analysis of volume irregularity at transit cargo destinations. This irregularity effects operational efficiency of freight transport in the reverse movement. The article considers theoretical questions of the influence of traffic irregularity to the transit terminal location. The author offers

Abstracts and keywords

to modify the methodology of the transit terminal placement, ensuring the reduction of transport operation of the whole system.

Keywords: the transport system, transit potential, highway transport, terminal complexes.

Tchernov V.B., Dobrynin A.A. Production system improvement on the basis of synthesis of the concepts «Six sigma + Lean production» and «Theory of constraints»

The article is devoted to the production system improvement of industrial enterprises. The authors deal with existing strategies for improving business processes and systems, as well as represent their concepts. On the basis of the analysis of advanced foreign experience the guidelines on improving business processes of a production system are formulated.

Keywords: business processes, production system, continuous improvement, Lean production, Six sigma, Theory of constraints.

Belyaev N.A. Marketing analysis: Overview of value estimation methods for scientific developments.

The article deals with the problems of commercialization of innovations at the present stage of development of the Russian economy. The authors examine methods of innovations costing.

Keywords: commercialization of innovation, methods of innovations costing.

Zhirova E.D. Methods of business activity optimization in the market of educational services.

The article is devoted to the problems of business activity formation in the market of services. The author considers entrepreneurship elements through a prism of the market of educational services, and the aspects of this concept which allocate criterion of optimization of business activity. In the article the author gives the detailed description of features of business activity in the market of educational services and allocates the most important directions of business activity of educational institution.

Keywords: business activity, educational services, entrepreneurship, educational institution, optimization, criterion of optimality, market of services.

Korotkih O.N. Features of logic and technology of innovative projects planning and implementation.

In the present scientific article the question of innovative process planning at the enterprise is considered. The developed stages of a model of innovative process are given. Application of the activity diagram of innovative project management developed by the author including risks is offered.

Keywords: innovative process, planning, activity diagram, risk management

Kuzmenko J.G., Khateev I.V. The classification of small and medium enterprises from the viewpoint of information logistics.

The article considers the problems of imperfection of the classification of small and medium enterprises in the Russian Federation. Special attention is paid to the question of small enterprises classification adaptation to the conditions of the system organization of information logistics. The necessity to introduce new classification principles of small enterprises by the type of information space and integration level of information processes is proved.

Keywords: small enterprises, medium enterprises, information logistics, types of logistics information space.

Potoroko A.V., Okolnishnikova I.Y. Production volume management at the enterprises of wholesale and retail network to optimize the cost of service industries.

The article is devoted to the cost optimization of service industries based on the production volume management at the enterprises of wholesale and retail network. To solve this problem the formation of micrologistic system within the retail enterprise based on a unified approach to the placement of the assortment of the set in the sales area of an enterprise is given.

Keywords: wholesale and retail network, cost optimization, service industries.

Khateev I.V. The use of logistical information systems by the small and average enterprises at the present stage of economic development.

The article is devoted to the problems of development and implementation of information systems at the small and average enterprises under developed economic conditions. The author considers principal causes which reduce efficiency of introduction and use of information technologies for support of business processes

of the enterprise. The use of information resources and the technologies increasing the competitiveness of an enterprise are revealed.

Keywords: logistical information systems, information logistics, information technologies, the small and average enterprises, efficiency increase.

Khokhryakov A.S., Kaledin S.V. Accounting of business processes that ensure the continuity of the insurance companies.

This article deals with the problem of accounting software business processes that ensure the continuity of the insurance companies. Core business processes and risks that affect the continuity of the insurer are revealed. The interrelation of sections of the accounting of insurance company with the corresponding business processes and their risks is reflected.

Keywords: the continuity of the insurance company, business processes of the insurance company, risks of the business processes of the insurance companies, tariffication, actuarial calculation, underwriting, process of formation of an insurance portfolio, process of formation of reserve system, process of formation of costs.

Shmidt A.V., Goryaeva E.N., Goryaeva I.A. Decrease in transport expenses as factor of increase of economic stability of a industrial enterprise

In article decrease in transport expenses as a factor of increase of stability of the enterprise is considered. The carried-out researches showed that ways of decrease in transport expenses essentially depend on strategy of ensuring transport services – the own or involved transport. It is defined that depreciation of transport services at the expense of the involved transport essentially increases stability of the enterprise as in crisis specific costs of own transport increase, and by the involved are reduced.

Keywords: transport expenses, economic stability of the industrial enterprise, expediency of use, the organization of transportations.

ОТ РЕДАКЦИОННОЙ КОЛЛЕГИИ

По техническим причинам в журнале «Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент» № 22(281), вып 22 (2012 г.) были допущена опечатка.

В содержании (с. 3) следует читать:

КАЛЕНТЕЕВ С. В., КАТОЧКОВ В.М., КУЗМЕНКО Ю.Г. Развитие логистики в монопрофильных городах с целью снижения уровня безработицы 171

В статье (с. 171) следует читать:

УДК 658.7

ББК У9(2)30-59

РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИКИ В МОНОПРОФИЛЬНЫХ ГОРОДАХ С ЦЕЛЬЮ СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ

С.В. Калентеев, В.М. Каточков, Ю.Г. Кузменко

Приносим извинения за допущенную неточность.

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

1. В редакцию предоставляются электронная и бумажная (документ MS Word) версии статьи, экспертное заключение о возможности опубликования работы в открытой печати, сведения об авторах (Ф.И.О., место работы и должность для всех авторов работы), контактная информация ответственного за подготовку рукописи (рабочий и мобильный телефон, адрес для рассылки авторских экземпляров).

2. Структура статьи: УДК, ББК, название (не более 12–15 слов), список авторов, аннотация (не более 300 знаков), список ключевых слов, текст работы, литература (в порядке цитирования, ГОСТ 7.1–2003).

3. После текста работы следует название, аннотация, список ключевых слов и сведения об авторах на русском и английском языках.

4. Параметры набора. Размеры полей: левое – 2,5 см, правое – 2,5 см, верхнее и нижнее – по 2,3 см. Текст статьи набирать в одну колонку шрифтом Times New Roman размером 14 пт. Выравнивание абзацев – по ширине. Отступ первой строки абзаца – 0,7 см. Междустрочный интервал – одинарный. Включить режим автоматического переноса слов. Все кавычки должны быть угловыми («»). Все символы «тире» должны быть среднего размера («–», а не «-»).

5. Формулы должны быть набраны в редакторе формул Microsoft Equation с отступом 0,7 см от левого края. Размер обычных символов – 14 пт, размер крупных индексов – 10 пт (71 % от размера обычных символов), размер мелких индексов – 8 пт (58 % от размера обычных символов).

6. Рисунки все черно-белые. Если рисунок создан не средствами MS Office, то желательно предоставить рисунки и в виде отдельных файлов.

7. Адрес редакции научного журнала «Вестник ЮУрГУ» серии «Экономика и менеджмент»:

Россия 454080, г. Челябинск, пр. им. В.И. Ленина, 85, Южно-Уральский государственный университет, торгово-экономический факультет, кафедра ТиЭПТ, ответственному секретарю Науменко Наталье Владимировне.

8. Адрес электронной почты: Naumenko_natalya@mail.ru

9. Полную версию правил подготовки рукописей и пример оформления можно загрузить с сайта ЮУрГУ (<http://www.susu.ac.ru>), следуя ссылкам: «Наука», «Вестник ЮУрГУ», «Серии».

10. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

Издательский центр Южно-Уральского государственного университета

Подписано в печать 27.08.2012. Формат 60×84 1/8. Печать трафаретная.

Усл. печ. л. 23,71. Тираж 500 экз. Заказ 248/493.

Отпечатано в типографии Издательского центра ЮУрГУ. 454080, г. Челябинск, пр. им. В.И. Ленина, 76.