



# ВЕСТНИК

ЮЖНО-УРАЛЬСКОГО № 44 (303)  
ГОСУДАРСТВЕННОГО  
УНИВЕРСИТЕТА 2012

ISSN 1997-0129

СЕРИЯ

## «ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ»

Выпуск 24

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 **Наumenко 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».

Сведения о журнале ежегодно публикуются в международной справочной системе по периодическим и продолжающимся изданиям «Ulrich's Periodicals Directory».

Подписной индекс 29089 в объединенном каталоге «Пресса России».

Периодичность выхода – 4 номера в год.

---

## СОДЕРЖАНИЕ

### Экономическая теория и мировая экономика

КОТОВА Н.Н., КАРПУШКИНА А.В. Рынок недвижимости и аренда имущественных активов в сфере услуг (теоретические аспекты) .....	6
ПИЧУРИН И.И. Ощущаемая потребителем ценность и лимитная цена .....	10
ПОДШИВАЛОВА М.В. Структурный дисбаланс институциональной системы России как фактор стагнации развития малого предпринимательства .....	16

### Региональная экономика

АНТОНЮК В.С., ПАСЕШНИК Н.П., ТАЩЕВ А.К. Теоретические, методологические и практические аспекты функционирования регионального потребительского рынка .....	23
ДЕНИСОВА О. А. Физический капитал регионов России: диагностика и перспективы развития ..	33
САВЕЛЬЕВА И.П., ЦАЛО И.М. Методический подход к анализу и прогнозированию региональных процессов с учетом перспективного влияния изменений мировой экономики .....	44

### Экономика и финансы

ГОНЧАР Е.А., БУДУЕВ О.А. Финансово-инвестиционный механизм нейтрализации инфляционного «вихря» внутри государства .....	49
ИСЛАМИЕВ Р.Р. Эффективное развитие кооперационных и интеграционных процессов в аграрной сфере экономики .....	53
КАЛМАКОВА Н.А., ШАРОВ А.А. Неявный матричный анализ на примере нормирования выработки рабочих-сдельщиков .....	57
КНЯЗЕВА Н.В., КАРПУШКИНА А.В. Анализ современных тенденций цикличности предоставления услуг на рынке недвижимости Челябинской области .....	62
КУКЛИН А.А., НАЙДЕНОВ А.С., СУДАКОВА А.Е., АГАРКОВ Г.А. Математическое моделирование отдельных аспектов теневой экономической активности в период экономического кризиса .....	65
МЕЛЬНИКОВА Е.И. Сбережения населения как источник финансирования процессов реструктуризации отечественной экономики.....	74
САЛИМОНЕНКО Е.Н., КАРПУШКИНА А.В., ВОЛОЖАНИНА О.А. Организационно-экономическое обеспечение тарифов на услуги населению (на примере энергетического рынка) .....	80

### Управление инвестициями и инновационной деятельностью

АМИРОВА О.А. Кредитный потенциал как фактор устойчивости инвестиционно-инновационного процесса в регионе .....	84
МЯКШИН В.Н. Оценка влияния иностранных инвестиций на экономическое развитие Северо-Арктического региона .....	88
ШАМАЕВА Н.П. Развитие промышленного производства на основе использования новых технологий в современных условиях .....	97

### Бухгалтерский учет, анализ и аудит

ШЕВЕЛЕВ А.Е., ГВОЗДЕВ М.Ю. Бюджетирование и информационно-аналитическое обеспечение в системе управленческого учета, инновационной деятельности НИУ .....	100
---	-----

### Управление социально-экономическими системами

ДАНИЛОВА И.В., ГОДОВЫХ А.С. Оценивание программ, проектов, политики как фактор повышения эффективности государственного управления .....	105
МЕЗЕНИНА О.Б. Основы механизма управления лесными землями на современном этапе .....	114

ОВЧИННИКОВА А.В. Проблемы и перспективы развития промышленности России .....	118
УСОВА А.А. Обоснование состава и структуры модели стратегического управления агропредприятиями молочной специализации .....	126

## **Маркетинг**

БАГДАСАРЯН А.М. Проблемы развития рынка ценных бумаг в странах с переходной экономикой .....	131
БЕЛЯЕВ Н.А., САВЕЛЬЕВА И.П. Формирование системы маркетинга процесса коммерциализации промышленных научно-технических разработок .....	138
ГЛУШКОВ А.И. Общий подход к анализу причинно-следственных связей в маркетинговых исследованиях .....	144
ГУСЬКОВ А.И. Маркетинговое исследование обеспечения экологически чистой продукцией детского населения в г. Ростове-на-Дону .....	148
МЫЛЬНИКОВА Е.В. Оценка уровня конкурентоспособности предприятий питания открытой сети на примере г. Екатеринбурга .....	152
ТОКМАНЕВ С.В., КУЗМЕНКО Ю.Г. Развивающиеся системы логистического управления запасами в сфере оптово-посреднических услуг .....	160
ТРОФИМЕНКО Е.Ю., ВОЛОЖАНИНА О.А. Исследование рынка event-услуг г. Челябинска.....	164

## **Логистика**

ПОТОРОКО А.В., КУЗМЕНКО Ю.Г., ТОКМАНЕВ С.В. Системный подход в формировании логистической системы оптово-розничных сетевых предприятий бытовой техники и электроники .....	170
САЧКОВ И.Ю., АНТИПОВ Д.В., ГУШЯН Ю.Г. Концепция логистического управления качеством технологического процесса .....	174

## **Краткие сообщения**

АЛЬМЕТОВА З.В. Интеграция грузопотоков в транзитных транспортных узлах .....	180
ГОРЯЕВ Н.К. Транспортный аудит как основной инструмент оценки эффективности перевозок ..	183
ГОРЯЕВА И.А., ГОРЯЕВА Е.Н. Зависимость затрат на запасные части от возраста подвижного состава автомобильного транспорта.....	185
КОНЬКОВА Е.Д. Территориальная логистика как область логистических исследований в экономике торговли .....	187
ЛЕВИНА А.Б. Логистическая интеграция как фактор повышения конкурентоспособности в экономике торговли.....	191
ТОКМАНЕВ С.В. Оптимизация размера заказа для эффективного функционирования предприятий сферы услуг .....	193

<b>Информация</b> .....	195
-------------------------	-----

<b>Abstracts and keywords</b> .....	199
-------------------------------------	-----

---

## CONTENTS

### **Economics and World Economy**

KOTOVA N.N., KARPUSHKINA A.V. Real estate market and property assets rental in services (theoretical aspects) .....	6
PICHURIN I.I. Value and limit price for the consumer.....	10
PODSHIVALOVA M.V. Structural imbalance of Russian institutional system as the factor of small business development stagnation .....	16

### **Regional Economy**

ANTONYUK V.S., PASESHNIK N.P., TASHCHEV A.K. Theoretical, methodological and practical aspects of the regional consumer market functioning .....	23
DENISOVA O. A. Physical capital of Russian regions: diagnostics and development prospects.....	33
SAVELYEVA I.P., TSALO I.M. Methodical approach to the analysis and forecasting of regional processes with an account of long-term impact of changes in the world economy.....	44

### **Economy and Finance**

GONCHAR E.A., BUDUEV O.A. Financial and investment mechanism of neutralization of inflationary vortex within a state.....	49
ISLAMIEV R.R. Effective development of cooperation and integration processes in agricultural sphere of economy .....	53
KALMAKOVA N.A., SHAROV A.A. Implicit matrix analysis on the example of pieceworkers' output quota.....	57
KNYAZEVA N.V., KARPUSHKINA A.V. Current trends analysis of cyclical provision of real estate services of the Chelyabinsk region .....	62
KUKLIN A.A., NAIDENOV A.S., SUDAKOVA A.E., AGARKOV G.A. Mathematical modeling of separate aspects of the shadow economy activity in the period of economic crisis.....	65
MELNIKOVA E.I. Personal savings as a source of domestic economy restructuring process financing .....	74
SALIMONENKO E.N., KARPUSHKINA A.V., VOLOZHANINA O.A. Organizational and economic support of tariffs for the public services (on the basis of energy market) .....	80

### **Investment and Innovation activity management**

AMIROVA O. A. Credit potential as a factor of sustainable investment and innovation process in the region .....	84
MYAKSHIN V.N. Assessment of foreign investments impact on economic development of North-Arctic Region .....	88
SHAMAEVA N.P. Development of industrial production on the basis of new technologies in the current environment .....	97

### **Book Keeping, the Analysis and Audit**

SHEVELEV A.E, GVOZDEV M.Ju. Budgeting and informational and analytical support in the system of management accounting and innovative activity of NRU .....	100
--	-----

### **Management of Social and Economic Systems**

DANILOVA I.V., GODOVYKH A.S. Evaluation of programs, projects and policies as a factor of public administration efficiency increase.....	105
MEZENINA O.B. Bases of the mechanism of wooded lands management at the current stage.....	114
OVCHINNIKOVA A.V. Problems and prospects of industrial development in Russia .....	118

---

USOVA A.A. Rationale of structure of strategic management model of dairy agribusinesses .....	126
---	-----

## **Marketing**

BAGDASARYAN A.M. Problems of development of securities market in the countries with transition economy .....	131
BELYAEV N.A., SAVELYEVA I.P. Forming of a marketing system of industrial scientific and engineering developments commercialization process.....	138
GLUSHKOV A.I. General approach to cause-and-effect relations analysis in marketing researches .....	144
GUSKOV A.I. Market research on supply of ecologically pure food products for children in Rostov-on-Don .....	148
MYLNIKOVA E.V. Evaluation of public catering enterprises competitiveness level on the example of Ekaterinburg.....	152
TOKMANYOV S.V., KUZMENKO J.G. Developing systems of logistics inventory stocks management in wholesale and mediation services .....	160
TROFIMENKO E.Yu., VOLOZHANINA O.A. Chelyabinsk event-services market research .....	164

## **Logistics**

POTOROKO A.V., KUZMENKO Ju.G., TOKMANYOV S.V. System approach to the formation of logistics system of wholesale and retail outlet chains of household appliances and electronics .....	170
SACHKOV I.Yu., ANTIPOV D.V., GUSHYAN Yu.G. The concept of logistics management of technological processes quality.....	174

## **Brief reports**

ALMETOVA Z.V. Integration of the freight traffic in transit transport hubs.....	180
GORYAEV N.K. Transport audit as the primary tool of transportations efficiency assessment.....	183
GORYAEVA I.A., GORYAEVA E.N. Costs of spare parts dependence on age of road transport vehicles.....	185
KONKOVA E.D. Territorial logistics as an area of research in trade economy .....	187
LEVINA A.B. Logistics integration as a factor of competitiveness rise in trade economics.....	191
TOKMANYOV S.V. Optimization of order quantity for the effective operation of service rendering enterprises .....	193

<b>Information</b> .....	195
--------------------------	-----

<b>Abstracts and keywords</b> .....	199
-------------------------------------	-----

# Экономическая теория и мировая экономика

УДК 332.63

## РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ И АРЕНДА ИМУЩЕСТВЕННЫХ АКТИВОВ В СФЕРЕ УСЛУГ (ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ)

*Н.Н. Котова, А.В. Карпушкина*

Статья посвящена проблемам рынка недвижимого имущества. Рассмотрены общие черты рынка недвижимости и рынков ресурсов (земли и капитала), а также отличительные особенности, связанные с уникальностью товара «недвижимое имущество». Дается сравнительная характеристика рынков недвижимого имущества, ресурсов и ценных бумаг.

*Ключевые слова:* капитальные активы, рынки ресурсов, рынок земли, рынок капитала, рынок недвижимого имущества, рынок услуг капитала.

Сфера недвижимого имущества в последние годы претерпевает серьезные изменения. Недвижимое имущество, с одной стороны, связано непосредственно с бизнесом, рынком подрядных работ, формированием реальных активов; с другой стороны – с такими базовыми понятиями экономической теории как капитальные блага, теория инвестиций, рынок капитала. По сути, несмотря на большое число изданий по проблеме «недвижимость», в специальной экономической литературе до сих пор отсутствует обоснованный подход к определению недвижимости (недвижимого имущества) как экономической категории, вследствие чего наблюдается разрыв между практикой хозяйствования и теорией.

Ни одна экономика не может развиваться без создания капитальных благ. Выделяют три категории капитальных благ:

- 1) здания и сооружения;
- 2) оборудование;
- 3) товарно-материальные запасы.

Первая из названных категорий и представляет собой недвижимое имущество.

Наряду с понятием «капитальные блага» в экономической теории широко используются следующие термины: капитальные активы, инвестиционные или капитальные товары. Все эти понятия однопорядковы по содержанию и включают три вышеперечисленные категории, входящие в капитальные блага.

В теории инвестиций употребляются понятия «реальные активы» и «финансовые активы». Реальные активы или материальные активы – это активы, предназначенные для производства товаров (продуктов и услуг): земля, здания, оборудование. Данные активы входят в производственные мощности и в конечном счете определяют эффективность всей экономики.

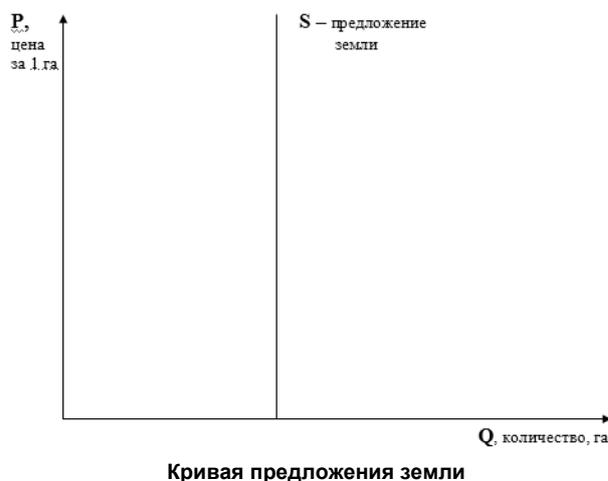
Финансовые активы являются средством заведательства прав на реальные активы. Если реальные активы – это источник национального дохода в национальной экономике, то финансовые

активы лишь характеризуют распределение последнего среди инвесторов.

Как видно из приведенных рассуждений, недвижимое имущество входит в реальные активы. Отечественные авторы при определении недвижимости используют второй подход. Так, профессор Максимов С.Н. пишет: «Недвижимость – двойственный экономический актив, одновременно являющийся и реальным, и финансовым активом<sup>1</sup>». Подобное определение представляется нам односторонним, не связанным с рынками ресурсов и с теоретическими основами проблемы.

Попытаемся установить связь между рынками ресурсов и рынком недвижимости (недвижимого имущества).

Недвижимое имущество является уникальным товаром, поскольку его предложение в определенной степени будет фиксированным, так же как и фиксированное предложение земли, которое абсолютно неэластично (см. рисунок).



Уникальность недвижимого имущества объясняется тем, что каждый земельный участок, ка-

<sup>1</sup> Управление недвижимостью: учебник / под ред. С.Н. Максимова. М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2008. С. 37.

здое здание особенны, благодаря (хотя бы) своему местоположению. Именно поэтому недвижимое имущество представляет собой гетерогенный, то есть разнородный товар.

Своеобразие недвижимого имущества объясняется и спецификой его использования в хозяйственных целях: потребность в предприятии как в бизнес-единице, или в офисе как месте оказания услуг (офис турфирмы), или в магазине как точке сбыта продуктов. Необычность недвижимости можно объяснить и целями, преследуемыми инвестором: получение отдачи и ожидаемого дохода от капитальных вложений (инвестиций).

Сложность недвижимого имущества связана и с характером преобразований земельного участка, в результате чего земля превращается в ресурс, пригодный к застройке. Причем в ресурс, увеличивающий свою стоимость в результате реализации соответствующих строительных проектов либо более эффективного использования земельного участка и (или) зданий, находящихся на нем.

Рынки земли и недвижимого имущества схожи по своей сложности, что объясняется следующими причинами:

- По своей природе и рынок недвижимости, и рынок земли относительно фиксированы.
- В отличие от рынков акций рынкам имущества и земли не хватает прозрачности.
- Объекты имущества отличаются по местоположению, размеру, форме, удобствами в использовании. Земельные участки – по местоположению, физическим характеристикам. Это порождает трудности сравнения одного объекта с другим и возможности использования любой модели ценообразования.
- С позиции собственности: земля представляет собой бессрочный экономический ресурс. Недвижимое имущество, находясь в собственности как ресурс, предназначен для решения экономических или социальных задач. В то же время вложения в недвижимость – это своеобразная инвестиция.

Фундаментальной особенностью недвижимого имущества является его способность обеспечить его собственнику (либо инвестору) полезность, которая и обуславливает экономическую ценность строительного актива. В противном случае, если реальная полезность имущества не выявляется, то не возникает и никакого спроса на данный актив, и, следовательно, он не будет иметь никакой стоимости.

Рынок недвижимости имеет схожие черты и с рынком капитала. Поскольку недвижимое имущество – это своеобразная инвестиция, то для инвестора интерес заключается в получении отдачи от сделанных вложений, т. е. в обеспечении денежного потока в виде доходов через арендную плату. При этом основное правило, заложенное во всех формах капитала – накопление первоначального капитала в будущем (обеспечение прироста капи-

тала), в этом случае также присутствует. В силу этих обстоятельств инвесторы должны учитывать привлекательность и вероятность отдачи от инвестиций в строительные активы (в отличие от вложений в другие классы активов), а также связанные с ними риски.

Сравнительная оценка недвижимого имущества в экономике представлена в таблице. В итоге можно сделать вывод о том, что недвижимое имущество играет тройную роль: во-первых, оно служит ресурсом для бизнеса; во-вторых, является объектом инвестиций; в-третьих, входит в категорию капитальных благ.

**Сравнительная характеристика рынков недвижимого имущества и ресурсов**

Параметры	Рынок недвижимого имущества
Общие черты с рынками ресурсов:	Недвижимое имущество и земля представляют собой ресурс. Предложение недвижимого имущества и земли является фиксированным (недвижимого имущества в определенной степени)
– земли	
– капитала	Недвижимое имущество обладает способностью обеспечивать получение ожидаемого дохода и отдачи от капитальных вложений (инвестиций). Недвижимое имущество показывает полезность и экономическую ценность строительного актива
Отличительные особенности	Недвижимое имущество является уникальным товаром в силу своей неоднородности. Недвижимое имущество – это, с одной стороны, ресурс, предназначенный для решения экономических и социальных задач, с другой стороны, – это инвестиции. Недвижимое имущество отражает как интересы собственника (утилитарно-хозяйственные цели), так и инвестора (эффективное использование недвижимости в целях извлечения дохода). Недвижимое имущество одновременно выступает в качестве ресурса для бизнеса и является объектом вложения инвестиций

Рынок недвижимого имущества можно сравнить с рынком ценных бумаг.

В долгосрочном периоде имущество, так же как и инвестирование в акции, обеспечивает защиту от инфляции. Вместе с тем существенное сокращение продолжительности арендных договоров (в условиях экономической нестабильности) приводит к росту риска дефолта арендатора. Величина риска зависит от качества арендатора и его способности выплачивать арендную плату (подоб-

но тому, как риск дефолта по облигациям эмитента). Наличие риска дефолта делает схожими рынок акций и рынок недвижимости. Кроме того, их объединяет и высокий уровень инвестиций в бумажные и имущественные активы со стороны собственников капитала.

Вместе с тем имеется и ряд существенных отличий. Так, акции и облигации требуют лишь пассивного управления, в то время как имущество требует активного управления. Последнее включает в себя сбор арендной платы, пересмотр и уточнение условий арендных договоров, оперативное управление недвижимым имуществом и обслуживание помещений.

Акции и облигации относятся к наиболее ликвидным активам, недвижимое имущество – актив неликвидный. Сделки с имуществом затратные и требуют значительного времени на их осуществление.

До недавнего времени нормой (во всяком случае, в мировой практике) были длительные договоры аренды при отождествлении рынков имущества (владельцами которого являются собственники) и рынков инвестиционного имущества. Такое положение в мировой практике хозяйствования сохранялось до начала 1990-х гг. XX века. Сегодня наблюдается переход к коротким и гибким арендным договорам (что особенно характерно для рынка офисной недвижимости), вследствие чего рынок имущества (рынок собственников) и рынок инвестиционного имущества (рынок инвесторов) как в практике, так и в теории стали рассматриваться в качестве двух самостоятельных рынков. Недвижимое имущество стало объектом инвестирования капитала наряду с другими активами. Недвижимое имущество представляет собой имущественные активы. Имущество – это реальный актив в отличие от бумажных активов (акций, облигаций), включает в себя в виде бессрочного экономического ресурса землю, а также здания с длительным сроком службы (80–100 лет). Поэтому имущество традиционно принято рассматривать как направление долгосрочных инвестиций, призванных приносить отдачу в будущем.

Различна и эффективность функционирования рынка ценных бумаг (фондового рынка) и рынка имущества. Считается, что фондовый рынок обладает полусильной степенью эффективности, когда цена акции конкретной компании отражает решения бизнеса через публично доступную информацию и информацию о финансировании. Рынок ценных бумаг представляет собой центральный рынок, на котором присутствует множество продавцов и множество покупателей, взаимодействующих между собой по поводу однородных инвестиций (например, акций компаний) и формирующих рыночную цену (это рынок монополистической конкуренции). На рынке ценных бумаг информация о сделках обширна и позволяет отслеживать ценовые колебания, чем и объясняется эф-

фективность рынка, хотя и ограниченная. Для рынка имущества характерна слабая степень эффективности, когда инвестор получает отдачу от имущества, рассчитанную на основе рыночных оценок, отражающих ограниченную рыночную информацию. Объемы сделок на рынке имущества незначительны. При этом ценовые колебания за один период коррелируются с такими же колебаниями за предыдущие периоды, а для отслеживания этих ценовых движений используются стоимостные оценки. При этом подобные оценки являются лишь вероятными ценами продажи имущества и могут привести к неправильному рыночному ценообразованию. Отсюда и низкая эффективность рынка имущества.

Кроме того, рынок ценных бумаг – это публичный, открытый рынок, где сделки (с помощью компьютеров и электронной коммерции) заключаются быстро. Рынок имущества, наоборот, характеризуется длительным временем проведения сделок и большими размерами объектов купли-продажи. Рынок имущества негибок, низколиквиден и пока далек от совершенства.

Рынок недвижимого имущества непосредственно связан со строительным рынком (рынком заказчика), результатом функционирования которого является строительство зданий и сооружений, т. е. создание имущественных активов. Причем направление новых инвестиций в имущественные активы через застройочную (девелоперскую) деятельность предполагает приобретение земли, разработку проектной документации, строительство, поиск покупателей либо арендаторов; т. е. это продолжительный процесс, который может длиться несколько лет (особенно относительно зданий производственного назначения – индустриальной недвижимости). Активность рынка застройщика может вызвать строительный бум, в таком случае новые объекты строительства (жилые, промышленные здания, офисные и торговые помещения) пополняют рынок недвижимости и приведут к избытку предложения. Такая ситуация будет иметь негативные последствия для цен на имущество и размера арендной платы (отдача от имущества, его доходность падает).

Рассматривая аренду имущественных активов, подразумевают использование услуг капитала (рынок услуг капитала). При этом арендная плата отражает стоимость использования услуг капитала и представляет собой рентную (прокатную) оценку капитала. Направившись параллель между осуществлением капитальных услуг и проведением операций с недвижимым имуществом, поскольку экономическое содержание этих явлений идентично. Арендная стоимость отражает ежегодную полезность имущества, находящегося в руках арендатора. При определении арендной платы на ее уровень влияют два фактора стоимости – спрос и предложение. В действительности, относительно предложения, рынок недвижимого имущества –

это рынок товаров, бывших в употреблении. Во время высокого спроса со стороны арендаторов владелец имущества может установить такой уровень арендной платы, который окажется выше возможности съемщика (в ситуации длительных арендных отношений и при невозможности их прекращения) заплатить ее. Вместе с тем максимальная величина арендной платы оправдывается экономическими соображениями и зависит как от уровня предложения на рынке арендуемого имущества (рынке капитальных услуг), так и фактической способности арендаторов платить подобную плату. Если арендная плата превышает экономическую ренту арендатора (экономическая рента – доход, полученный посредством какого-либо про-

изводственного фактора, характеризуемого совершенно неэластичным предложением на долгосрочном интервале), то возникает повышенный риск, и наблюдается арендный спад. Конечно, понятие экономической ренты в большей мере характерно для рынка земли, для которого (как это уже было отмечено ранее) предложение земли относительно фиксировано. В то же время предложение имущества не является фиксированным в течение продолжительного времени. Это способствует динамике изменений арендных рынков и приводит к необходимости учета не только предложения имущества, но и спроса со стороны арендаторов.

*Поступила в редакцию 16 июля 2012 г.*

**Котова Надежда Николаевна.** Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики фирмы и рынков факультета экономики и предпринимательства, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов: экономические основы принятия управленческих решений в сфере недвижимости и оценки стоимости и добавленной стоимости бизнеса. Контактный телефон: 8 919-112-00-49, e-mail: nadnikkot@mail.ru

**Nadezhda N. Kotova** is a candidate of economic sciences, associate professor, department of firm and markets economics, faculty of economics and business, South Ural State University (Chelyabinsk). The area of academic interests: economic foundations of management decision-making in the sphere of real estate and appraisal and business value added. Contact telephone number: +7 919-112-00-49, e-mail: nadnikkot@mail.ru

**Карпушкина Анжелика Викторовна.** Доктор экономических наук, зав. кафедрой «Экономика фирмы и рынков», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – институциональный анализ социально-трудовых отношений, региональная экономика. Контактный телефон: (351) 267-99-12, e-mail: angelvik28@mail.ru

**Karpushkina Angelica V.**, Doctor of Economic Sciences, professor of the Department of Companies and Market Economy of Economics and Entrepreneurship Faculty, South Ural State University (Chelyabinsk). Research interests – advanced methods and approaches to social and economic institutions management. Tel: (351) 267-99-12, e-mail: angelvik28@mail.ru

## ОЩУЩАЕМАЯ ПОТРЕБИТЕЛЕМ ЦЕННОСТЬ И ЛИМИТНАЯ ЦЕНА

*И.И. Пичурин*

Доказывается, что понятия «потребительская ценность» и «потребительская стоимость», используемые в концепции создания ценности, не соответствуют базовым понятиям политэкономии и искажают смысл полезной идеи о взаимодействии потребителя и производителя при создании нового товара. Методология этого взаимодействия достаточно хорошо разработана в нашей отечественной экономической науке с использованием понятия «лимитная цена».

*Ключевые слова:* *потребительная стоимость, ценность, лимитная цена, цепочка создания стоимости.*

Начиная с девяностых годов прошлого века в маркетинге широкое распространение получила концепция «цепочки ценностей» и терминология, используемая в этой концепции, которая не корреспондируется с понятиями «меновая стоимость» и «потребительная стоимость», присущими классической политэкономии. Предлагаемая вниманию читателей статья посвящена анализу содержания этих новых понятий и сущности концепции «цепочка создания ценности (стоимости)».

Поскольку впервые в научный оборот эти новые понятия ввел Майкл Портер, то мы начнем анализ с его формулировок, приведенных в работе «Конкурентное преимущество» [1].

«Созданная для потребителя стоимость – это та сумма, которую потребители готовы заплатить за предлагаемый компанией продукт... Создание продуктов, чья потребительная стоимость превышает производственные затраты, является целью всех трех общих стратегий цепочки создания стоимости: позволяет увидеть из чего складывается стоимость: она состоит из видов деятельности по созданию стоимости и прибыли или наценки» [1, с. 73].

По нашему мнению, в этих формулировках имеет место очевидное смещение понятий «стоимость» и «потребительная стоимость».

Потребительная стоимость, как известно, это есть само благо, создаваемое для удовлетворения потребностей (продукт или услуга).

Маркс по этому поводу писал в «Капитале» «Полезность вещи делает ее потребительной стоимостью. Но эта полезность не висит в воздухе. Обусловленная свойствами товарного тела, она не существует вне этого последнего. Поэтому товарное тело, как например, железо, пшеница, алмаз и т. п. само есть потребительная стоимость или благо».

Никто из серьезных экономистов, даже не разделяющих выводы Маркса, содержащиеся в «Капитале», не опровергал до сих пор его трактовку понятия «потребительная стоимость». Тем более, что точно также применял это понятие Давид Рикардо еще до Маркса. Если пользоваться этим классическим определением потребительной стоимости, то у нее есть только количественная

натуральное измерение и качественная характеристики и не может быть денежного выражения.

Поэтому сопоставлять потребительную стоимость с производственными затратами, измеряемыми в денежном выражении, бессмысленно. Меновую стоимость, которая, как известно, отражает общественно-необходимые затраты труда на создание потребительной стоимости, сравнивать с издержками конкретной фирмы можно и необходимо.

Поясним на примере. Металлургическая продукция, как потребительная стоимость, измеряется в тоннах и еще характеризуется качеством конкретных продуктов. Наверное, никому не придет в голову вычитать из тонн рубли, поскольку это разные единицы измерения. Но именно это предлагает делать Майкл Портер, говоря о необходимости превышения потребительной стоимости над затратами в приведенной нами цитате из его работы.

В этой же цитате говорится о видах деятельности по созданию стоимости. Но деятельность не может иметь своей целью создание стоимости. Цель деятельности любой компании – создание потребительных стоимостей, то есть благ, удовлетворяющих чьи-то потребности. Поэтому сами выражения «создание стоимостей», «цепочка создания стоимости» лишены экономического смысла. Стоимости не создаются, поскольку стоимости – это общественно необходимые затраты. Затраты не могут создаваться. Они образуются при создании потребительных стоимостей, которые имеют натуральное, а не денежное выражение.

Употреблять выражения «деятельность по созданию стоимости», «цепочка создания стоимости» также недопустимо, как предполагать, что целью деятельности фирмы является получение максимальной прибыли, а не создание потребительных стоимостей, необходимых потребителям.

Широко распространено представление о том, что при рыночной экономике главной целью функционирования любой коммерческой организации (промышленного предприятия, торгового учреждения, строительной организации и т. п.) является получение максимальной прибыли. Это лейтмотив многих рассуждений в таких фундаментальных работах, как учебники по экономике Са-

муэльсона, Нордхаузаи Макконнелла, Брю. Большинство экономических теорий построены на предположении, что решения, принимаемые товаропроизводителями в различных экономических ситуациях, направлены всегда на получение максимальной прибыли. Это суждение настолько распространено среди отечественных экономистов, что когда в 1987 г. создавалось Положение о государственном предприятии, главной целью его функционирования было определено получение максимальной прибыли. И надо сказать, что единственный показатель, который успешно выполнили государственные предприятия в последующие годы, был показатель прибыли. Ежегодно снижались объемы производства и жизненный уровень, но прибыль росла, заставляя усомниться в правильности поставленной перед предприятиями цели. Несмотря на это и в «Положении о коммерциализации государственных предприятий с одновременным преобразованием в акционерные общества открытого типа», утвержденном Указом Президента Российской Федерации от 1 июля 1992 г. № 721, сказано, что основной целью акционерного общества является получение прибыли.

Но не все разделяют убежденность в приоритете максимизации прибыли среди целей, стоящих перед предприятиями. Просуществовав 50 лет, Гарвардская школа бизнеса обнаружила, что в ее арсенале до сих пор нет определения коммерческой деятельности, управление которой является объектом ее изучения. Это выяснилось при подготовке юбилейного собрания. Тогда и родилось классическое определение: «Коммерческая деятельность существует для того, чтобы с прибылью удовлетворять потребительские требования». Как видим, здесь нет упоминания о максимальной прибыли и сама прибыль не стоит на первом плане. На первом плане находится удовлетворение потребителей.

Кейнс также утверждал, что «всякое производство имеет своей конечной целью удовлетворение потребителей» [2, с. 98].

А вот мнение Питерса и Уотермена: «Прибыль вроде здоровья. Вы нуждаетесь в ней, и чем ее больше, тем лучше. Но не ради нее вы существуете. Нужна всем понятная цель» [3, с. 110]. Подобно тому, как здоровье не может быть целью человеческой жизни, но является условием успешной деятельности, так и прибыль не может быть целью функционирования компании, но является обязательным условием ее существования. Дж. Харрингтон, оценивая причины неудач США в 80-е гг., пишет: «Кратковременные прибыли считались более важными, нежели перспективная выгода. На первый план выступила максимизация фондов, а не удовлетворение требований заказчиков» [4, с. 108]. Аналогичные высказывания о примате удовлетворения потребителей перед прибылью встречаются у Якоки, де Лориана, Роджерса, Мадуситы, Исикавы, Гэлбрейта и многих других.

Экономисты-прикладники и практики бизнеса давно почувствовали несоответствие между статической экономической теорией, провозглашающей максимизацию прибыли главной целью коммерческой деятельности, и реалиями экономики. Невозможность применения максимальной прибыли в качестве главной цели, по нашему мнению, объясняется следующими причинами:

1. Любая система, в том числе и коммерческая организация, не может длительно существовать, если цель ее функционирования не обращена вовне, т. е. во внешнюю среду. Производство товаров и услуг – это та внешняя по отношению к системе цель, которая оправдывает перед обществом существование, допустим, металлургического завода или ресторана. Получение прибыли – это их внутренняя цель, достижение которой позволяет им существовать. Но если поставить внутреннюю цель на первое место, т. е. прибыль поместить впереди продукции (ее количества и качества), то можно очень скоро лишиться потребителя. Таким образом, внешняя среда отреагирует на пренебрежение к ней. Очень хорошо об этом сказал Питер Друкер: «Если мы хотим знать, что такое бизнес, мы должны начать с его цели... Существует лишь одно достоверное определение цели бизнеса – создание потребителя... Что потребитель думает о своей покупке, в чем он видит ее ценность – вот что имеет решающее значение, определяет сущность бизнеса, его направленность и шансы на успех». Если не будет удовлетворен потребитель, предприятие прекратит существование, независимо от того, каким был уровень его прибыльности. Ибо прошли те времена, когда рынки сбыта можно было завоевывать силой оружия. Рынок сбыта можно завоевать и сохранить за собой (конечно, в условиях насыщенного рынка), только отдавая приоритет удовлетворению запросов потребителя, т. е. внешней цели, перед внутренней целью, прибылью.

В обыденной жизни эта идея примата внешней функции перед внутренней не вызывает сомнений. Разработчик автомобиля прекрасно знает, что он создается для транспортировки грузов, а не для экономии топлива. Это не значит, что разработчик не будет думать о том, как сделать автомобиль экономичным. Но все-таки в первую очередь автомобиль должен ездить, а во вторую – быть экономичным. Экономия топлива – это условие, при невыполнении которого автомобиль может оказаться ненужным, но НЕ главная функция, равно как и приемлемый уровень прибыли для предприятия является обязательным условием его существования.

2. Максимальная прибыль в текущем периоде может обернуться резким ее снижением в будущем. Не имея на вооружении теории, позволяющей прогнозировать и рассчитывать прибыль на длительный срок, говорить о максимуме прибыли в долгосрочном плане вообще некорректно. Можно говорить лишь о достижении приемлемого

уровня прибыли в долгосрочном плане. Может возникнуть вопрос: а зачем надо думать о прибыли в долгосрочном плане, почему об этом не беспокоились раньше? Раньше, в эпоху чистого капитализма, когда перелив капитала из одной сферы в другую происходил достаточно быстро, не было такой жесткой необходимости прогнозировать будущую прибыль. Можно было ориентироваться на максимум текущей прибыли, предполагая, что при снижении рентабельности дело можно закрыть, изъяв капитал и вложив его в другое дело. Сегодняшнее производство настолько капиталоемкое, специализированное и инерционное, что о безболезненном закрытии его не может быть и речи. Поэтому, поступившись ради сиюминутной выгоды долгосрочными интересами, можно либо обречь предприятие на длительный период низкорентабельного или даже убыточного существования, либо вообще потерять весь капитал, вложенный в него.

Итак, первой и главной целью предприятия (компании) следует считать удовлетворение запросов потребителей на таком уровне, чтобы каждый из них, став однажды клиентом данной организации, оставался им и в будущем.

Мы так подробно остановились на цели деятельности компаний, чтобы показать, что только создание потребительных стоимостей может быть главной целью. Прибыль является неперенным условием существования компании, но не целью. Для акционеров прибыль и соответствующее получение дивидендов и рост курса акций действительно является целью. Но нельзя отождествлять интересы акционеров с целями компании, если рассматривать ее как социально-экономическую организацию, как сложную систему.

Рассматривать компанию как систему означает учитывать влияние на ее цели не только интересов акционеров, но и интересов наемного персонала, техноструктуры потребителей, поставщиков, государства, муниципального образования и т. д. Акционеры могут меняться, а компания останется, если ею правильно управляют. Функции собственности и управления разошлись еще в тридцатых годах прошлого века для крупных компаний. Собственники перестали быть хозяевами в полном смысле этого слова. Поэтому их интересы не могут быть определяющими цели развития компаний, хотя и остаются очень важными.

Есть еще одно неудачное выражение в этих формулировках: стоимость и прибыль отделены друг от друга. Но это неверно. Если стоимость – это общественно необходимые издержки, то нормальная прибыль является частью этих издержек, а не существует отдельно от них. Известно, что экономические издержки имеют две составляющие – внутренние и внешние издержки. Внешние издержки являются суммой всех платежей за потребляемые ресурсы (материалы, энергия, рабочая сила, амортизация оборудования, зданий и соору-

жений и т. п.). Все то, что в бухгалтерском учете включается в себестоимость.

Внутренние издержки – это плата инвесторам за предоставление ими средств на создание компаний, которые они могли бы направить по другому назначению и могли бы получить за это соответствующую плату в виде процентов по банковским вкладам или вложить в акции другой компании. Эта плата инвесторам представляет из себя нормальную прибыль, которая включается в экономические издержки. Если Портер имел в виду сверхприбыли, то есть прибыли, превышающие нормальные, именуемые экономическими прибылями, размер которых зависит от деятельности техноструктуры и целей, которые она ставит перед компанией, конъюнктуры рынка, то стоило бы в формулировке так и указать, что речь идет об экономической прибыли, чтобы не было оснований перепутать ее с бухгалтерской прибылью.

Экономическая прибыль меньше бухгалтерской на величину нормальной прибыли (внутренних издержек).

Вслед за Портером концепцию цепочки создания стоимостей взяли на вооружение многие маркетологи, в том числе всемирно признанный автор множества работ по маркетингу Филип Котлер: «Ценность (стоимость), ощущаемая потребителем, определяется как разница между общей ценностью продукта для потребителя и его общими издержками. Общая ценность для потребителя – совокупность ....., которые он ожидает получить приобретая продукт или услугу: – говорит Котлер в работе «Маркетинг менеджмент» [5, с. 73].

Вводит в заблуждение термин «ценность». В русском языке ценность – это прилагательное, а стоимость – существительное.

У Даля дано определение: «Ценность свойства (прилагательное). Ценный, дорогой, стоящий много» [6, с. 375]. В Советском энциклопедическом словаре дано следующее определение: «Ценность – положительная или отрицательная значимость объектов окружающего мира для человека, класса, группы, общества в целом, определяемая не их свойствами, а их вовлеченностью в сферу человеческой жизнедеятельности, интересов потребителей, социальных отношений.

Если следовать содержанию слова «ценность» в русском языке, то его можно было бы понимать как «полезность» для потребителя. И это было бы логично, ибо именно полезность для человека делает продукт или услугу потребительной стоимостью. Но в скобках в этой фразе стоит «стоимость». Опять смешение понятий потребительной стоимости со стоимостью. Да и слова о разнице между ценностью и издержками не оставляют сомнений в том, что речь идет о денежном выражении, которое к потребительной стоимости не может иметь отношения. Зачем было тогда стоимость заменять ценностью. Непонятно.

Видимо, авторитет Котлера повлиял на других маркетологов, и теперь уже во множестве работ появился термин «Потребительская ценность». Например, в «Маркетинговых каналах», авторами которой является группа американских ученых, говорится: «Потребительская ценность – это сумма, определяющая величину совокупного дохода компании, которую покупатель согласен заплатить за предлагаемые товары и услуги» [7, с. 43]. Стоимость в скобках исчезла, но сомнений нет, что речь идет о цене, которую согласен заплатить потребитель. Получается гибрид из полезности и цены.

Перейдем теперь, когда уже понятно, что речь идет о цене, которую готов заплатить потребитель за товар, а не о полезности товара, к вопросу о том, что значат слова «готов заплатить» применительно к потребителю.

В условиях чистой конкуренции это могло означать, что потребителю выгодно покупать по такой цене, потому что применение товара, купленного по предложенной цене, позволит ему снизить издержки в потреблении или повысит степень удовлетворенности его потребностей. Но в современной экономике чистая конкуренция встречается нечасто. Многие рынки являются олигопольными или монопольными, и потребитель зачастую вынужден принимать предлагаемую цену не потому, что ему это выгодно, а потому, что у него нет выбора. Приведем, к примеру, американских фермеров, приобретающих сельскохозяйственную технику. Может ли фермер, покупая зерноуборочный комбайн, не согласиться с ценой, предлагаемой компанией «Дар», являющейся для многих штатов монопольным производителем этой техники. Не может. Он вынужден, если комбайн ему нужен, покупать по предложенной цене, даже если повышение качества комбайна не соответствует повышению цены. Гелбрейт еще пятьдесят лет назад писал о том, что планирующая система (совокупность крупных корпораций) эксплуатирует рыночную систему (совокупность предприятий малого бизнеса).

Крупные корпорации эксплуатируют работников мелких фирм по нескольким направлениям. Как продавцы назначают цены, обеспечивающие им приемлемый уровень прибыли, не считаясь с тем, устраивают ли эти цены покупателей. Будучи монополистами, они в состоянии диктовать свои цены. Этот факт подтверждают даже такие последователи чисто рыночной экономики, как Самуэльсон, Макконнелл, Фридман. Как покупатели продукции малых фирм они тоже диктуют свои цены, почти всегда существенно заниженные. Будучи заинтересованными в гарантированном сбыте своей продукции, который обеспечивают мелким фирмам корпорации большими заказами, первые соглашаются на кабальные условия по ценам. Хозяева мелких предприятий вынуждены урезать зарплату своим работникам и сами удовлетворяться незначительной прибылью. По выражению Гэл-

брейта, мелкий предприниматель прибегает к самоэксплуатации и эксплуатации своих рабочих, чтобы выжить. Средняя заработная плата работников мелких фирм в США, по его данным, на 15–20% ниже, чем крупных корпорациях. Аналогичные данные можно найти по Японии и западноевропейским странам. Причина такой дискриминации, а точнее, эксплуатации работников малых фирм, состоит не только в навязывании корпорациями цен, превышающих общественно необходимые затраты при продаже и заниженных при покупке, но и в разных условиях заключения соглашений об оплате между хозяином и наемными работниками в мелких фирмах и между менеджерами корпораций и профсоюзами. В первом случае, как правило, рабочие не объединены в профсоюзы и поэтому не могут противостоять хозяину как партнеры по переговорам. Он может диктовать им условия. Но он не только может тормозить рост зарплаты, он вынужден это делать, поскольку переложить возросшие в связи с повышением зарплаты издержки на покупателя, как это делают корпорации, он не способен. Таким образом, мелкий предприниматель зачастую не столько сам эксплуатирует своих работников, сколько является орудием эксплуатации в руках крупной корпорации, которая присваивает себе часть труда работников рыночной системы. Сами мелкие предприниматели при этом нередко оказываются тоже эксплуатируемыми. Их доход в пересчете на час работы оказывается зачастую ниже почасовой заработной платы их же наемных работников, поскольку работают они сверхурочно. Так, многие фермеры работают в среднем по 12 часов. Такие неравные условия оплаты приводят к тому, что привлекать квалифицированных специалистов, вкладывать средства в дальнейшее повышение их квалификации малые фирмы не в состоянии. А это, в свою очередь, сказывается на техническом уровне производства.

Поэтому отождествлять потребительскую ценность с теми ценами, которые покупатель готов заплатить, потому что ему это якобы выгодно, зачастую невозможно. Он вынужден платить, даже если это ему это невыгодно на тех рынках, где нет чистой конкуренции.

Но, как известно серьезным специалистам-маркетологам, обмен, если он не является взаимовыгодным, не может продолжаться бесконечно. Покупатель будет стремиться к другому партнерству по обмену. К такому, при котором повышение полезности товара, приобретаемого им, соответствовало бы повышению цены. Вот в чем должна заключаться сущность концепции Портера, неудачно названная им цепочкой создания стоимости. Правильнее было бы назвать ее цепочка повышения полезности товара, при которой рост издержек в каждом звене цепочки был бы меньше, чем возрастание полезности. Поскольку рост полезности измеряется через повышение качества, то есть совокупности свойств, в которых заинтересо-

ван потребитель, то следует говорить о постоянном соотношении роста издержек и качества потребительских стоимостей на каждом этапе создания товара.

В такой трактовке концепция Портера, Котлера, получившая признание и поддержку многих маркетологов, выглядела бы понятной и целесообразной. Но следует заметить, что идея о постоянном соотношении уровня качества и цены справедлива, но не нова.

Еще в пятидесятых годах прошлого века была разработана методология функционально-стоимостного анализа, суть которой как раз заключается в постоянном сопоставлении значимости (полезности) каких-то функций продукта и затрат на ее создание. Она хорошо известна разработчикам новых продуктов и получила настолько широкое признание, что в США, например, ни один дорогостоящий проект не признается обоснованным, если не был при его разработке проведен функционально-стоимостной анализ, который позволяет потребителю надеяться, что при создании продукта был избран наиболее рациональный вариант, позволяющий минимизировать издержки. В СССР функционально-стоимостной анализ также применялся в машиностроении, электротехнической промышленности. Особенно широко используется функционально-стоимостной анализ при создании новых образцов продукции в малосерийном и индивидуальном производстве, где заказчиками выступают компетентные специалисты.

В нашей стране около пятнадцати лет тому назад начали использовать в ценообразовании методологию лимитных цен.

Под лимитной ценой понимается та предельная цена, которая позволяет потребителю использовать новую продукцию, не неся при этом ущерба. По экономической сути – это та цена, которую Портер впоследствии назвал потребительной стоимостью, а Котлер – ценностью. Сущность методологии лимитных цен заключалась в том, что цена продажи может колебаться между экономическими издержками (себестоимость плюс нормальная прибыль) и лимитной ценой. Как видим, этот подход очень похож на тот, который Портер впоследствии обнаружил в цепочке создания стоимостей.

Лимитная цена определяется по следующей формуле:

$$Ц_{л} = Ц_{з} + Э_{п} \cdot K_{з},$$

где  $Ц_{л}$  – лимитная цена рассматриваемого товара;  $Ц_{з}$  – цена замещающего продукта. В качестве замещающего продукта может рассматриваться как до сих пор изготавливавшаяся продукция разработчика рассматриваемого продукта (он называется базовым продуктом), так и продукт других изготовителей, предназначенный для удовлетворения потребностей заказчика;  $Э_{п}$  – полезный эффект у потребителя от применения нового продукта за весь период его использования. Методология

определения эффекта ( $Э$ ) изложена в публикации автора: «Вычисление эффекта от повышения качества как инструмент в промышленном маркетинге» [8];  $K_{з}$  – коэффициент учета полезного эффекта в лимитной цене.

Коэффициент учета полезного эффекта в лимитной цене может колебаться от 0 до 1. Если он принимался равным 0, то это будет означать, что весь полезный эффект достанется потребителю, так как цена останется прежней, а производитель ничего не получит от повышения качества созданной им продукции.

Если же он будет равен 1, то потребитель ничего не получит от приобретения продукции повышенного качества.

Автору в бытность его главным инженером Волжского трубного завода приходилось участвовать в определении эффекта от создания комплекса оборудования по производству подшипниковых труб, который создавался на этом заводе и согласования лимитной цены с поставщиком оборудования – Электростальским заводом тяжелого машиностроения. Вся эта работа производилась до подписания договора о поставке и, соответственно, начала рабочего проектирования. Основанием для расчета ожидаемого эффекта являлись качественные характеристики, предложенные изготовителем и согласованные заказчиком и данные об эксплуатационных издержках при изготовлении труб. Проект был стоимостью в сотни миллионов рублей (которые тогда реально были дороже золота). Для поставщика оборудования, который еще не имел рабочего проекта и, соответственно, не знал издержек, это лимитная цена была очень важным ориентиром при выборе конструктивных решений и создании технологии изготовления. Они заранее знали, что решения должны быть такими, чтобы издержки были ниже лимитной цены, и в поиске таких решений неocenимую помощь может оказать функционально-стоимостной анализ. К сожалению, далеко не все создатели новой продукции использовали эту очень правильную методологию.

Так, металлурги в свое время потратили около миллиарда рублей на создание комплекса по производству многослойных труб большого диаметра для магистральных газопроводов высокого давления, не согласовав лимитные цены с будущими покупателями. Построили комплекс, начали изготавливать опытные партии и только после этого стали обсуждать цены с потенциальными покупателями. Цены оказались невероятно высокими для потребителей, и издержки металлургов были настолько высоки, что меньшие цены оказались бы убыточными для них. Все средства, вложенные в проект, оказались бросовыми. И произошло это потому, что о ценах не удосужились говорить до начала проектирования и строительства.

Эти примеры, как нам кажется, подтверждают важность определения предельной (лимитной)

цены до начала создания продукта или услуги, чтобы в ходе создания постоянно соизмерять издержки с повышением качества во всех звеньях создания продукта. Так что сущность предложений, сформулированных Портером, конечно, правильна, хотя и не нова для нашей экономической науки. Видимо оригинальная (но неправильная по экономической сути) терминология помешала многим отечественным маркетологам понять, что портеровская потребительная стоимость и котлеровская ценность – это не что иное, как давно известная в нашей стране лимитная цена.

Хотелось бы напомнить, что в советской экономической науке есть очень много ценных разработок в области ценообразования, созданных специализированными научно-исследовательскими институтами, но сейчас преданных забвению в связи с отказом от государственного ценообразования. Методология лимитной цены одна из них. Сейчас, когда ведется столько разговоров об инновационном развитии, эти методы должны стать особенно востребованы, поскольку они будут способствовать выбору наиболее рационального варианта инноваций.

#### Литература

1. Портер, Майкл. Конкурентное преимущество / Майкл Портер. – М.: Альпина бизнес. Букс, 2005.
2. Кейнс, Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс. – М.: Прогресс, 1978.
3. Питерс, Т. В поисках эффективного управления / Т. Питерс, В. Уотеран. – М.: Прогресс, 1986.
4. Харингтон, Дж. Управление качеством в американских корпорациях / Дж. Харингтон. – М.: Экономика, 1990.
5. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – СПб.: Питер ком, 1998.
6. Даль, В.И. Толковый словарь живого великого русского языка / В.И. Даль. М.: Алма-Пресс, 2004. – Т. VI.
7. Штерн, Вильям Луис. Маркетинговые каналы / Вильям Луис Штерн и др. – М.: Изд-во «Вильямс», 2002.
8. Пичурин, И.И. Вычисление эффекта от повышения качества как инструмент в промышленном маркетинге / И.И. Пичурин // Экономическая теория. – 2001. – № 2.

Поступила в редакцию 9 июля 2012 г.

**Пичурин Игорь Ильич.** Доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и управления качеством продукции, Высшая школа экономики Уральского Федерального университета. Контактный телефон: 8 343 375 93 62, e-mail: iip@mail.ustu.ru

**Igor I. Pichurin** is a doctor of economics, professor of economics and products quality management department, Higher School of Economics and Management of Ural Federal University. Contact telephone number: +7 343 375 93 62, e-mail: iip@mail.ustu.ru

## СТРУКТУРНЫЙ ДИСБАЛАНС ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ КАК ФАКТОР СТАГНАЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*М.В. Подшивалова*

Приведены результаты исследования институциональной среды, в которой развивалось малое предпринимательство России. Показано, что российской институциональной среде исторически присущи структурные дисбалансы как в отношении уровня развития, так и пропорций присутствия в экономике институтов, характерных для институциональных матриц типа X и Y. По мнению автора, второй тип дисбаланса институциональной среды сегодня остается ключевой проблемой для развития российского малого предпринимательства.

*Ключевые слова:* институциональная среда, малое предпринимательство, институциональная матрица.

Проблемы развития отечественного малого предпринимательства, связанные с низкими темпами его развития, неудовлетворительной отраслевой структурой, низкой инновационной, но высокой теневой активностью, изучаются на всем протяжении периода становления и развития этого сектора экономики. При этом поиск причин подобного положения малого бизнеса идет по нескольким ключевым направлениям, касающимся как внутренних факторов развития (отсутствие квалифицированных кадров, дефицит собственных оборотных средств, низкий уровень квалификации управленцев, стремление «уйти в тень», «традиционалистский» тип мышления россиян, институциональная среда самого малого предприятия), так и внешних (институциональная поддержка, государственная поддержка, налогообложение, коррупция и т. д.). Второе направление является сегодня преобладающим среди экономистов. В частности, все более активно обсуждается в качестве первопричин низкого уровня развития малого предпринимательства в России плохое качество институциональной среды, в которой оно существует. С нашей точки зрения, углубление исследований по данной теме весьма перспективно, поскольку уже общепризнанным считается существование прямой зависимости между качеством институциональной системы и уровнем развития предпринимательства, в том числе малого.

В научной литературе постоянно звучит призыв к преобразованию институтов в России. Действительно, необходимость проведения реформирования институциональной системы в нашей стране очевидна, но до сих пор не существует единого понимания того как, когда и в каком направлении следует внедрять институциональные инновации. Кроме того, отечественная наука в отношении институтов пока не выработала адекватного российской специфике методологического инструментария, на который можно было бы опереться в процессе преобразования институциональной среды. Высокая степень актуальности подобной проблемы

приводит к тому, что сегодня идет активное обсуждение возможных путей ее решения не только среди социологов и философов, традиционно имеющих дело с институтами, но и экономистов.

Существует достаточное число исследований, посвященных данной теме, в которых институциональная среда рассматривается, как правило, либо в качестве интегрального (цельного, единого) показателя системы институтов, регулирующих хозяйственные процессы экономических агентов, либо авторы научных работ в соответствии с поставленной ими целью анализируют влияние на объект изучения совокупности конкретных институтов. Тем самым в настоящее время можно условно выделить два подхода к изучению институциональной системы экономики: а) основанный на интегрировании, когда абстрагируются от сложностной сущности объекта исследования и его структурной динамики, и рассматривают институциональную среду в целом (как единое неделимое целое), б) основанный на конкретизации, когда пытаются влияние институциональной среды в целом оценить через влияние исключительно отдельных ее элементов.

Разделяя мнение К. Поланьи о необходимости «рассматривать институты не отдельно, а во взаимосвязи» [1], исследуем институциональную среду, в которой развивалось малое предпринимательство в России, с позиций системного анализа, сконцентрировав внимание, прежде всего, на ее *структуре* и взаимосвязях между отдельными элементами. Подобный анализ позволит выявить и понять механизм действия скрытых факторов, способствующих развитию малого предпринимательства и тормозящих его, а в числе последних идентифицировать институциональные ловушки (неэффективные нормы, имеющие самоподдерживающий характер). Сложность подобного исследования очевидна и определяется спецификой самого объекта изучения, которая, с нашей точки зрения, заключается в следующих присущих институциональной среде свойствах:

а) слабая структурированность в силу преобладания в ее составе качественных, малоизученных элементов (например, социальных институтов, связанных с идеологией, культурными ценностями и менталитетом);

б) комплементарность институциональной системы, отдельные элементы которой взаимосвязаны, взаимодействуют и взаимообусловлены, кроме того подобного рода отношения изменяются в ходе исторического развития;

в) диалектический характер отношений отдельного института и институциональной среды в целом (первый изменяется под влиянием последней и наоборот);

г) историчность – институциональная среда имеет свою историю, которая определяет развитие среды в будущем, институциональная система, как и ее отдельные элементы, постоянно изменяется;

д) генетичность – свойство институциональной среды, тесно связанное с ее историчностью. Генетический тип среды определяется типом доминирующей институциональной матрицы, на которой основана и существует институциональная среда. Таким образом, можно говорить о «генетической» предрасположенности в развитии институциональной среды, «гены» являются своеобразными естественными барьерами для изменений в траектории ее развития. Остановимся подробнее на концептуальных положениях теории институциональных матриц. В соответствии с данной теорией, изначально зародившейся в социологии, но все более активно используемой сегодня экономистами для изучения институциональной среды, устойчивая общественная структура формируется базовыми институтами. Совокупность таких институтов, действующих в сфере экономики, политики и идеологии, образует так называемую институциональную матрицу, которая имеет два возможных типа – X и Y [2]. Матрица типа X (характерная для России) отличается преобладанием коммунитарной идеологии (приоритет «Мы» над «Я»), институтов редистрибутивной экономики, институтов унитарного (унитарно-централизованного) политического устройства. Матрице типа Y присуще преобладание институтов федеративного устройства, субсидиарной идеологии, институтов рыночной экономики.

С нашей точки зрения, ключевым моментом при анализе любой институциональной среды должно быть понимание того, что «чистых» матриц типа X или Y не существует и существовать не может в принципе, значит важно то, в каких пропорциях присутствуют в институциональной системе институты соответствующих типов. При этом, если в матрице доминируют институты X типа, то такая матрица идентифицируется как X-матрица, следовательно, дополняющими институтами в ней будут институты противоположного типа.

Исследование влияния институциональной системы на развитие предпринимательства осложняется не только перечисленными выше аспектами,

но и тем фактом, что помимо институциональных факторов на предпринимательскую активность населения действует огромное число факторов иной природы: географических, военных, демографических, технологических и т. п. Отследить и оценить влияние исключительно одной группы ограничений – задача трудно разрешимая как с методологической, так и практической точки зрения.

В начале любого исследования встает вопрос дефиниций, в частности, что понимается автором в отношении ключевых понятий: институт, институциональная среда и предпринимательство.

Изучением институтов (правил и норм), прежде всего социальных, традиционно занимались и занимаются философы, социологи, психологи. В силу чего в настоящее время существует огромный массив формулировок этого термина. Свое видение институтов имеется и у институциональных экономистов. Мы будем придерживаться определения института, предложенного Д. Нортом: «институты – это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми».

Совокупность основополагающих социальных, политических, юридических и экономических правил, определяющих рамки человеческого поведения, представляет собой институциональную среду [3]. В силу многообразия, взаимозависимости и соподчиненности институтов, формировавшихся и развивавшихся на каждом историческом этапе, трудно выстроить их единую иерархическую структуру, адекватную для любого промежутка времени и этапа эволюции. Однако такие попытки предпринимались как отечественными, так и зарубежными экономистами. В частности Д. Нортм была предложена трехуровневая структура институциональной среды, в соответствии с которой внутри нее выделяются надконституционные правила, конституционные и экономические [3].

Наименее изученные как в теоретическом, так и эмпирическом отношении, надконституционные правила включают в себя иерархию ценностей, разделяемых основными слоями населения, отношение людей к власти, массовые психологические установки на кооперацию или противостояние и иные стереотипы поведения, имеющие глубокие исторические корни. Конституционные правила (понимаемые гораздо шире, чем с юридической точки зрения) включают правила, устанавливающие иерархическую структуру государства, а также правила принятия решений по формированию государственных органов власти. Наконец, экономические правила непосредственно определяют формы организации хозяйственной деятельности. Исходя из вышесказанного, все многообразие элементов институциональной среды определенного временного промежутка, можно условно разделить на социальные (надконституционные), политические (конституционные) и экономические институты и в рамках каждого из «слоев» выделить наи-

более важные для изучения феномена малого предпринимательства.

Что касается определения «предпринимательство», то на современном этапе можно выделить два подхода к его толкованию как определенного вида человеческой деятельности: экономический и юридический.

Юридический подход закреплен в Гражданском кодексе РФ и определяет предпринимательство как «самостоятельную, осуществляемую на свой риск экономическую деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом и/или нематериальными активами, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке».

Экономисты трактуют термин «предпринимательство» гораздо шире и с большим многообразием вариантов [4–7]: «дело, приносящее доход или другую материальную выгоду», «инициативная, творческая, самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода», «оказываемые обществу услуги особого рода, состоящие в создании для производства и распределения жизненных благ новых коммерческих организаций, называемых фирмами», «инициативная самостоятельная деятельность людей, направленная на получение прибыли или личного дохода или на достижение некоммерческих целей, осуществляемая от своего имени, под свою ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица, т. е. фирмы, предприятия». Подобные определения на первый план выдвигают идею материальной заинтересованности субъекта в осуществляемой им хозяйственной деятельности.

Исследователи прошлого века: Дж.С. Милль, А. Маршалл, Й. Шумпетер, Ж.Б. Сэй и др. видели в качестве основного критерия предпринимательства инновационное поведение – осуществление новых комбинаций факторов производства и обращения, анализ и использование различных возможностей для выпуска новых товаров, открытие альтернативных источников сырья, рынков сбыта, новых способов организации производства и т. д. На наш взгляд, данный подход смещает фокус с материальных стимулов на идеальные, а именно на стремление человека к творческой самореализации, самосовершенствованию, при этом прибыль из причины переходит в категорию следствия – «побочный продукт» инновационного мышления и поведения хозяйственника. Однако, с нашей точки зрения, инновация не является прерогативой предпринимательства, инновации свойственны всем аспектам человеческой деятельности (образованию, медицине, политике и т. д.), и, соответственно, не могут являться отличительной чертой, сущностной характеристикой предпринимательства. Как справедливо заметил классик современного менеджмента П. Друкер, инновации – это инструмент, которым человек совершенствует свою деятельность [8].

Из вышеперечисленных подходов к определению термина «предпринимательство» выделим ключевые критерии: во-первых, это определенный вид человеческой деятельности, сопряженный с риском и использованием ресурсов (имущества любого вида); во-вторых, это ответственность, которую принимает на себя предприниматель перед законом, обществом в целом и отдельными его индивидами в частности. И, наконец, третьим критерием в определении предпринимательства является факт получения доходов и прибыли. И именно этот последний аспект, характерный именно для предпринимательской деятельности, в отличие от двух предыдущих, стал своеобразной интеллектуальной ловушкой для экономистов, изучающих феномен предпринимательства. Поскольку получение прибыли предпринимателем, по сути, являющееся отличительной чертой, *сущностной характеристикой* этого вида деятельности, большинством экономистов прошлого стало восприниматься как исключительный и единственный *стимул* для человечества к занятию предпринимательской деятельностью. «Производственная деятельность раз и навсегда стала связываться с материальными стимулами. Человек сильно зависит от средств существования, это приравнивалось к материалистической морали... В этом – источник рокового разрыва материального и идеального, ставшего камнем преткновения в нашей практической антропологии: человек не имел смешанных мотивов, при которых он мог оставаться самим собой, а был гипостазирован, разделен на материальное и идеальное» писал К. Полаanyi [1]. Однако, по мере развития и упрочнения позиций институциональной экономической теории, в поле зрения исследователей все чаще стали попадать не материальные, а идеальные стимулы (интересы).

Кроме того, предпринимательство можно рассматривать и в качестве экономического института. В данном случае под этим термином понимается совокупность правил, норм и традиций ведения бизнеса (формальных и неформальных), принятых в обществе, а также механизмов, обеспечивающих их выполнение. Вообще, говорить об институте можно во всех случаях *повторяющихся взаимодействий людей*, осуществляемых в соответствии с исторически сложившимися или формально установленными *правилами и нормами поведения*. Этот вывод следует из понимания присущей человеку и окружающей его реальности многогранности. В силу чего все явления, связанные с человеческими *отношениями*, могут быть разложены на несколько аспектов (включая институциональный), не теряя при этом своей сущностной целостности. Так, мы можем изучать различные аспекты таких явлений человеческой жизнедеятельности, как образование и наука: экономический, материально-технический, психологический, юридический, организационный и т. д. Институциональный аспект концентрирует внимание на существующих ограничительных рамках данного вида взаимодействия людей в форме правил и норм.

В ходе проведения исторического исследования развития малого предпринимательства к его представителям нами были отнесены ремесленники (артели), кустари (мелкая кустарная промышленность), коробейники, «средние» и «худшие» люди купеческого сословия. Изучение научной литературы по экономической истории предпринимательства позволило нам сделать ряд заключений, касающихся специфики как данного института, так и отечественной институциональной системы в целом.

1. Предпринимательство в России затрагивало лишь малую часть населения и не привело к формированию среднего класса, а значит, малое частное предпринимательство не могло стать основой и двигателем экономики как в странах Западной Европы. Лишь в отдельные периоды наблюдалось оживление частной инициативы, особенно масштабные изменения наблюдались в пореформенный период XIX в.

2. У основной массы населения (крестьян) исторически малое предпринимательство служило не основным, а *дополнительным* источником дохода. Благодаря чему, на наш взгляд, можно констатировать наличие предпринимательских способностей у православного населения России, которые не могли развиваться в полной мере из-за отсутствия соответствующей институциональной поддержки. Как в отечественной, так и в западной науке общепризнанным считается, что православное мировоззрение (социально-культурные установки) являлось ключевой причиной стагнации предпринимательства (капитализма) в России. На наш взгляд, православные ценности влияют не на саму возможность осуществления предпринимательской деятельности, а на способы, формы и моральные принципы ведения бизнеса. Православная религия не запрещает занятие предпринимательской деятельностью, но при этом истинно верующий христианин должен оставаться таковым всегда и везде и достойно выполнять возложенные на него Богом обязанности. Подтверждением сделанному выводу служит феномен успеха старообрядческого предпринимательства и так называемый «золотой век» предпринимательства (конец XIX – начало XX в.), когда население России по-прежнему оставалось православным, но при этом его предпринимательская активность выросла в разы. Так, например, в 1861 г. в крупной промышленности были заняты 850 тыс. чел., а в ремесленном и кустарном производстве – несколько миллионов человек. К 1900 г. кустарной промышленностью были заняты 4,6 млн чел., а местной фабрично-заводской промышленностью лишь 2 млн чел. [9]. С нашей точки зрения, причины, тормозящие развитие частной инициативы, лежали в другой «плоскости» – институциональная система была выстроена таким образом, что основное бремя транзакционных издержек ведения бизнеса ложилось на самих предпринимателей, а не государство.

3. Незрелость институтов образования и институтов городской культуры, кредитования и

страхования, а также отсутствие транспортной инфраструктуры (дороги и транспорт) были основными «узкими местами» для активизации предпринимательских способностей крестьян (помимо крепостного права).

4. Крупная промышленность в России (работавшая на казну) зародилась исторически не в частной форме собственности, а в государственной, что предопределило дальнейшую стагнацию в развитии частного промышленного предпринимательства. При этом малое промышленное предпринимательство было достаточно развито, поскольку оно удовлетворяло потребности основной массы населения, имевшей низкоплатежный спрос. Основными представителями этого сектора промышленного производства были ремесленные самоуправляемые организации (артели), самостоятельно производившие и реализующие свои изделия. Этот разряд предпринимателей составлял сильную конкуренцию крупному бизнесу купцов-профессионалов [10].

5. Российской экономике исторически присуща монополистическая направленность и неразвитость институтов конкуренции и рынка, за исключением отдельных периодов либерализации экономики.

6. Права и обязанности предпринимателей были жестко регламентированы, и их деятельность проходила под непрерывным контролем со стороны государства.

7. До начала XX в. отечественные предприниматели не имели возможности воздействовать на курс государственной политики, были высоки транзакционные издержки использования политической системы для перераспределения прав собственности.

8. В условиях хозяйствования, когда предсказуемость результатов была крайне низкой, защита прав собственности практически отсутствовала, предприниматели самостоятельно решали проблему чрезмерного ущемления своих интересов. В результате чего высокое значение приобретало наличие персонифицированных связей и функционирование институтов, позволявших снижать высокие транзакционные издержки либо перераспределять их более эффективным образом. Такими институтами были институт брака и семьи, семейное предпринимательство, институты самоорганизации (общины, артели, гильдии), ярмарки, негосударственные общественные организации и объединения, институты теневой экономики. Показательно, с нашей точки зрения, также то, что успех предпринимательства иностранцев, имевших бизнес и проживавших в России, во многом зависел от наличия персонифицированных связей, крепости семейно-родственных отношений, общественной активности [11]. Тем самым, достаточно очевидным становится влияние российской институциональной среды на поведение иностранных предпринимателей, являвшихся носителями «буржуазного» менталитета, в отсутствие которого

многие исследователи прошлого видели причину неразвитости частной инициативы в России.

Далее оценим состояние институциональной среды функционирования отечественного предпринимательства с точки зрения ее структурной сбалансированности через уровень развития ее отдельных элементов. Обобщая сведения, имеющиеся в научной литературе по экономической истории России, о состоянии социальных, экономических и политических (государственных) институтов, будем судить об уровне их развития на конец каждого периода в терминах развит / неразвит (осознавая достаточную степень субъективности подобных оценок). При этом статус развитого будем присваивать институту в тех случаях, когда в рассматриваемом периоде происходило его активное распространение, легализация, совершенствование, либо его основные характеристики оставались относительно неизменными после достижения определенного уровня (например, это справедливо в отношении института семьи и брака, религии и церкви). Статус неразвитого будет означать, что рассматриваемый институт находился в стадии зарождения / вырождения, упадка, был только что импортирован, ликвидирован (легально запрещен). Подобный подход вполне согласуется с идеями Попова Е.В. о существовании жизненного цикла института, включающего стадии зарождения, существования и разрушения [12]. Результаты обобщения данных о сбалансированности развития институциональной среды представлены в таблице. Для упрощения анализа более чем тысячелетний исторический период разделен на четыре ключевых этапа в соответствии с развитием государственности на Руси: Киевская Русь, период феодальной раздробленности Руси, XVI–XVIII вв., XIX – начало XX вв. Мы сознательно исключаем из рассмотрения период плановой экономики в силу радикальности и масштабности изменений институциональной среды, повлекших за собой вытеснение предпринимательской деятельности из легальной экономики в теневой сектор.

Данные таблицы позволяют сделать как минимум следующие выводы.

1. В целом, российская институциональная среда исторически характеризовалась и характеризуется сегодня неразвитостью институтов транзакционного сектора экономики (банковская система и кредитование, страхование, юридическая защита прав собственности) и в силу этого удельные транзакционные издержки ведения бизнеса для предпринимателей остаются как прежде запредельно высокими.

2. Среди экономических институтов государством активно развивались институты, непосредственно затрагивающие его материальные интересы (формирование доходов) – налогообложение, государственная собственность, монополизм и внешняя торговля. Институты, связанные с интересами и защитой прав собственности предпринимателей – банковская система, страхование, кредитование и частная собственность, оставались

недоразвитыми на протяжении столетий. При этом государство пыталось компенсировать низкую эффективность последних действием института протекционизма.

3. Одновременно с зарождением предпринимательства в XVI в. начинают развиваться институты теневой экономики. На наш взгляд, причины подобного явления кроются не только в наличии надконституционной установки взаимного недоверия предпринимателя и власти, но и связаны с устойчиво высокими удельными транзакционными издержками ведения бизнеса легально, обусловленными, с одной стороны, неразвитостью транзакционного сектора экономики, с другой – ущемлением интересов частного бизнеса для решения государственных проблем (произволом властей).

4. Кроме того, проведенное исследование позволяет заключить, что те факторы, которые способствовали развитию транзакционного сектора в США в XIX–XX вв. с одновременным снижением удельных транзакционных издержек для предпринимателя (и ростом экономики), в России имели обратное значение. Так, рост урбанизации и специализации, развитие транспорта и связи, распространение технологических изменений, и снижение издержек использования политической системы для перераспределения прав собственности привели к росту транзакционного сектора в экономике США и снижению удельных транзакционных издержек. И напротив, низкая урбанизация, отсутствие транспортных путей и самого транспорта, технологическая отсталость, отсутствие возможности у предпринимателей влиять на принятие законодателем выгодных им решений означали наличие запредельно высоких удельных транзакционных издержек ведения бизнеса в России.

5. В институциональной системе России исторически существует несколько видов институциональных ловушек (в научной литературе они встречаются под различными терминами – «эффект колеи», QWERTY – эффекты, эффект блокировки, зависимость от предшествующей траектории развития). С нашей точки зрения, можно выделить в качестве традиционных ловушек (устойчиво существующих независимо от исторических условий), как минимум, следующие институты: коррупция, уход от налогов, патерналистское восприятие государства, государственный протекционизм. Что касается остальных неэффективных институтов, таких как: государственный монополизм (который и сегодня завуалировано присутствует на рынке, например, банковских услуг), институты создания и присвоения природной ренты, неразвитость конкуренции, фондового рынка, кредитования, страхования и прочих, то вопрос об их идентификации в качестве институциональных ловушек является дискуссионным. Подобное заключение нам позволяет сделать положения теории институциональных матриц, упомянутой выше. Так, известно, что базисными (доминирующими) институтами для России являются институты X-матрицы, а дополняющие их институты, запол-

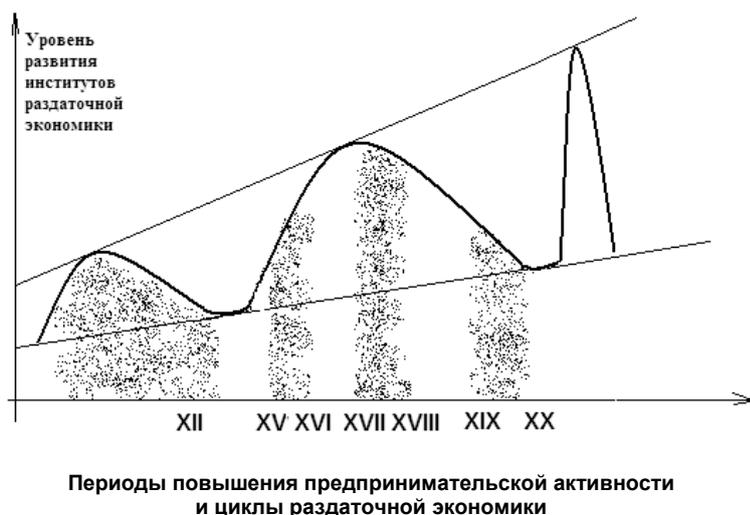
няющие своеобразные «ниши» в институциональной среде, должны относиться к матрице типа Y. Мы предполагаем, что проблема неэффективности отечественной институциональной системы заключается не только в степени сбалансированности уровня развития ее конкретных институтов, но и, прежде всего, в их соответствии/ несоответствии институциональной матрице России (что и определяет их эффективность/ неэффективность). Таким образом, институты, которые являются дополнительными по отношению к базовым и ключевыми для развития предпринимательства (например, институты транзакционного сектора), были и остаются сегодня преимущественно институтами X-матрицы, а не Y, как следовало бы.

Проиллюстрируем сделанное нами заключение при помощи наложения периодов повышения предпринимательской активности на циклы раздаточной экономики, описанные в работах Бессоной О.Э. [13] (см. рисунок).

Период IX–XIII вв. стал временем активного развития ремесел и торговли, которые становились ключевыми факторами расширения и укрепления городов. В этот период древнерусское государство имело высокоразвитое ремесленное производство. Следующим периодом повышения предпринимательской активности стал XV – начало XVI вв., после падения татаро-монгольского ига шло развитие как хозяйства страны в целом, так и бурное развитие ремесла и мелкотоварного производства. На рубеже XVII–XVIII вв. в эпоху правления Екатерины II были созданы наиболее благоприятные условия для развития малого предпринимательства, сняты все запреты и ограничения на создание и ведение бизнеса. «Золотым веком» малого предпринимательства исследователи называют период кон. XIX–XX вв. С нашей точки зрения, все эти периоды объединяет то, что институты рынка и институты транзакционного сектора характеризовались институтами матрицы Y – расширение кон-

Анализ институциональной среды развития предпринимательства в России

Институты/ период	IX – X вв.	XI – XV вв.	XVI – XVIII вв.	XIX – нач. XX вв.
Экономические	Развитые			
	Внешняя торговля, ремесленничество, кредитование, ярмарки, коллективная собственность	Государственная собственность, налогообложение, ярмарки, купечество, институты самоорганизации, ростовщичество	Протекционизм, внешняя торговля, монополии, система госзаказов, денежная система, государственное предпринимательство, ярмарки, налогообложение, теневая экономика, институты самоорганизации	Протекционизм, внешняя торговля, ярмарки, налогообложение, частное предпринимательство, теневая экономика, монополистические объединения, иностранное предпринимательство
	Неразвитые			
	Частная собственность, денежная система, налогообложение, купечество	Ремесленничество, внешняя торговля, денежная система, кредитование, частная собственность, теневая экономика	Государственный бюджет, кредитование, банковская система, частная собственность, биржевая торговля, иностранное предпринимательство, мануфактура	Стационарная торговля, биржевая торговля, патентование изобретений, страхование, кредитование
Социальные	Развитые			
	Образование	Моногамная семья, религия и церковь, институт договора	Моногамная семья, религия и церковь, общественное разделение труда, благотворительность	Наемный труд, благотворительность и меценатство, образование, религия и церковь, моногамная семья
	Неразвитые			
	Религия, семья	Социальное обеспечение, благотворительность, образование, институты городской культуры, сословия	Социальное обеспечение, наемный труд, образование, институты городской культуры, сословия	Институты городской культуры, сословия, классы
Политические	Развитые			
	Княжение, вече, община	Престолонаследие, вече, община, единое государство, Боярская дума, вече, община	Дворец, Казна, Монархия, Сенат, Совет министров, крепостное право, община	Негосударственные общественные объединения, монархия, партии
	Неразвитые			
	Единое государство	Дворец, Казна	Местничество, вече, Боярская дума, партии	Община, крепостное право, профсоюзы



курентных принципов, снижение степени монополизации и государственного присутствия. Так, например, институт кредитования активно развивался во все указанные периоды, в конце XIX в. Россия обладала высокоразвитой банковской системой, построенной на принципах конкуренции. Росло число провинциальных банков, филиалов столичных банков, обществ взаимного кредитования и кредитных коопераций [14].

На рисунке можно видеть, что периоды повышения частной инициативы не совпадают с периодами временного снижения уровня развития институтов раздаточной экономики, которые, по сути, являются институтами X-матрицы. Таким образом, определяющим условием для высокой предпринимательской активности является не уровень развития базовых институтов X-матрицы, «расширение» их присутствия в институциональной среде, а функционирование развитых дополняющих институтов, выстроенных по типу Y-матрицы.

В заключение отметим, что состояние депрессивности малого предпринимательства, прежде всего в инновационной сфере, в настоящее время в России обусловлено не только историей развития институциональной среды и действием институциональных ловушек, но и хроническим структурным дисбалансом отечественной институциональной системы. Следовательно, анализ качества институциональной среды России должен быть дополнен изучением ее структурной сбалансированности двух типов: а) в отношении уровня развития отдельных институтов, б) пропорций присутствия в системе институтов типа X и Y.

## Литература

1. Поланы, К. *Избранные работы*. / К. Поланы, — М.: Изд. дом «Территория будущего», 2010. — 200 с.
2. Кирдина, С.Г. *Теория институциональных матриц: в поисках новой парадигмы* / С.Г. Кирдина // *Журнал социологии и социальной антропологии*. — 2001. — № 1. — С. 101–115.
3. *Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник* / под ред. А.А. Аузана. — М.: Инфра-М, 2006. — 416 с.
4. Борисов, А.Б. *Большой экономический словарь* / А.Б. Борисов. — М.: Книжный мир, 2004. — 895 с.
5. Иваишковский, С.Н. *Микроэкономика* / С.Н. Иваишковский. — М.: Дело, 2002. — 416 с.
6. Васильев, Д. *Словарь экономических терминов* / Д.Васильев [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.vocable.ru/dictionary>
7. *Экономика. Словарь по обществознанию* / под ред. Ю.Ю. Петрунина, М.И. Панов. — М.: КДУ, 2006. — 512 с.
8. Друкер, П. *Бизнес и инновации: пер с англ.* / П. Друкер. — М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2009. — 432 с.
9. *Большая энциклопедия русского народа. Институт русской цивилизации*. [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.rusinst.ru/razdel.asp?rzd=1>.
10. Верецагин, А.С. *История российского предпринимательства: от истоков до начала XX века: учеб. пос.* / А.С. Верецагин, Р.Х. Хайртдинов. — Уфа: Изд-во УГНТУ, 2009. — 245 с.
11. Вишняков-Вишневецкий, К.К. *Иностранцы в структуре петербургского предпринимательства (1860-е гг. — 1914 г.): автореф. дис. ... д-ра ист. наук* / К.К. Вишняков-Вишневецкий. — СПб., 2005. — 39 с.
12. Попов, Е.В. *Эволюция микроэкономических институтов* / Е.В. Попов // *Экономическая наука современной России*. — 2006. — № 1. — С. 7–17.
13. Бессонова, О.Э. *Раздаточная экономика России. Эволюция через трансформации* / О.Э. Бессонова. — М.: РОССПЭН, 2006. — 109 с.
14. Дворниченко, А.Ю. *История России от древнейших времен до начала XX века* / А.Ю. Дворниченко, С.Г. Кащенко, Ю.В. Кривошеев, М.Ф. Флоринский, под ред. И.Я. Фроянова. — СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета, 1992. — 368 с.

Поступила в редакцию 23 июля 2012 г.

**Подшивалова Мария Владимировна.** Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и финансов, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов — институциональная экономика, налогообложение, малое предпринимательство. Контактный телефон: 8-919-347-1-743, e-mail: podshivalovamv@is74.ru

**Mariya V. Podshivalova** is a candidate of economic sciences, associate professor of economics and finance department, South Ural State University (Chelyabinsk). The area of academic interests — institutional economics, taxation, small business. Contact telephone number: +7 812-297-81-01, e-mail: podshivalovamv@is74.ru

# Региональная экономика

УДК 332.14 + 339.13.012

ББК У9(2)421.8

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ, МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА

*В.С. Антонюк, Н.П. Пасешник, А.К. Тащев*

Статья посвящена исследованию основных характеристик регионального потребительского рынка – зависимости от специализации региона, территориальной децентрализации и субсидиарности. Определены свойства и показатели регионального потребительского рынка как атрибута населения и с позиций места его проживания. Представлены результаты анализа состояния и тенденций развития потребительского рынка Челябинской области на основе матрицы позиционирования муниципальных образований в зависимости от спроса и предложения товаров и услуг. Определены направления совершенствования потребительского рынка на региональном и муниципальном уровнях.

*Ключевые слова: региональный потребительский рынок, специализация региона, территориальная децентрализация, свойство субсидиарности, показатели регионального потребительского рынка.*

Потребительский рынок занимает центральное место в жизнеобеспечении региона, поскольку в его пределах реализуются повседневные потребности населения, удовлетворение которых определяет эффективность функционирования экономики и ее территориальных образований в целом.

На наш взгляд, *региональный потребительский рынок* представляет собой децентрализованный вид рынка, который:

– с одной стороны, является весьма открытой системой с точки зрения объекта торговли, которая реагирует как на внутренние, так и на внешние экономические, социальные, политические ситуации, зависит от межрегиональных товарных потоков, миграции рабочей силы и движения капитала;

– с другой стороны, территориально локализованную систему с точки зрения места рыночных сделок (операции), что привносит специфические черты в его функционирование.

Основными характеристиками регионального потребительского рынка выступают:

- зависимость от специализации региона;
- территориальная децентрализация;
- субсидиарность (рис. 1).

*Специализация региона* представляет собой отраслевую структуру региона, которая, в свою очередь, определяется территориальными особенностями, благоприятными природными и экономическими условиями. Важную районообразующую роль выполняют отрасли специализации, ориентированные или не ориентированные на поставку потребительских товаров. Продукция отраслей специализации определяет необходимость межрегионального обмена, уровень удовлетворения потребностей региона, определяя другую ха-

рактеристику – *ресурсную самодостаточность* потребительского рынка. Она состоит:

– в уровне экономического развития территории;

– эффективности использования природного потенциала, в том числе и традиции;

– в уровне развития личных подсобных хозяйств (ЛПХ) и др.

Ресурсная самодостаточность в большей степени детерминирована управленческой составляющей, т. е. уровнем организации производства, внутренней и внешней торговли, действующим механизмом формирования товарного предложения на территориальном рынке, эффективностью межрегиональных связей, определяющей *открытость* региона для взаимодействия.

Ресурсная самодостаточность региона обеспечивается и формируется не только внутренними ресурсами. Она определяется количеством и качеством межрегиональных связей, покупательными возможностями населения и уровнем развития его потребностей, культурой потребления, развитостью торговой и транспортной инфраструктуры, инвестиционной привлекательностью региона, конкурентоспособностью предприятий и производимой ими продукции, качеством и количеством трудовых ресурсов. Межрегиональные связи оказывают большое воздействие на характер протекающих экономических процессов, а их совокупный объем по некоторым параметрам сопоставим с масштабами производства и потребления.

Каждый регион не только специализируется на определенной продукции, но и должен осуществлять комплексный подход к развитию потребительского рынка для обеспечения нормальных ус-



Рис. 1. Основные характеристики регионального потребительского рынка

ловий производства и жизнедеятельности населения региона. *Специализация региона* позволяет реализовать общерегиональные выгоды (территория используется одновременно для промышленности и сельского хозяйства, равно как и выигрышное экономико-географическое положение региона), а также оценить тесноту межотраслевых связей, возможности региона в удовлетворении внутренних потребностей, место региона в территориальном разделении труда. Оптимальное, наиболее эффективное и пропорциональное развитие отдельных отраслей хозяйства региона означает сбалансированное развитие регионального потребительского рынка, обеспечивающее наиболее эффективное удовлетворение потребностей населения региона.

Другой важнейшей характеристикой потребительского рынка является *территориальная децентрализация* его объектов. Она характеризуется локализованным территориальным пространством, имеющим специфику по отраслевым, конкурентным, ценовым и другим характерным признакам рынков.

Территориальная децентрализация объектов потребительского рынка направлена на проведение региональной политики по удовлетворению потребностей населения в товарах и услугах, участие в инвестиционных проектах и программах социально-экономического развития регионов, государственного регулирования социально-экономического развития по территориальным субъектам хозяйствования.

Децентрализация управления предприятиями в жизнеобеспечении региона обусловила общественную потребность организационной концентрации

не только производства, но и инфраструктуры потребительского рынка, от которой зависит эффективное товародвижение. В условиях подъема производства и резкого сокращения импорта товаров наблюдается рост многозвенности товарообращения и, как следствие, неэффективное использование инфраструктурных предприятий, разнонаправленность их экономических интересов, порою противоречащих задачам и целям управления региона.

Потребительский рынок *локализован в пределах определенной территории, приближен к получателям денежного дохода – домашним хозяйствам*, что формирует его главную характеристику – *субсидиарность*.

Согласно характеристике *субсидиарности*, составные части регионального потребительского рынка действуют согласованным образом потому, что домашние хозяйства являются органическими составляющими определенной территории, т. е. они существуют потому, что существует потребительский рынок и потому, что и сами они, и территория имеют что-то общее (будь то ряд ценностей, традиций и (или) общие интересы). Составные части не могут покинуть региональный потребительский рынок (так как они не в состоянии выжить вне системы), но и региональный потребительский рынок не обладает никаким превосходством по отношению к своим составляющим частям (поскольку и сам он не может выжить без них). Субсидиарность попросту выражает самостоятельность части по отношению к целому.

Субсидиарность предстает как единство специализации и децентрализации и является таким свойством потребительского рынка, согласно ко-

тому его существование обусловлено потребительской активностью домашних хозяйств. Именно на их уровне, как на первичном уровне экономической системы, решение задач потребления домашними хозяйствами возможно и эффективно.

Потребительский рынок как элемент региональных рынков обеспечивает функции повышения качества и уровня жизни населения. Данное положение, по нашему мнению, проистекает из понятия субсидиарности, констатируя, что местные условия и обстоятельства не только различны, но и изменяются с течением времени. Поэтому параметры, связанные с населением, равно как и параметры, связанные с экономическими условиями места проживания, должны соответствовать меняющимся потребностям и условиям, учитывать местные требования и пожелания (рис. 2).

Специфика рынка определяется функциональной направленностью населения (домашних хозяйств) или **субсидиарностью регионального потребительского рынка**, которые и определяют главные особенности этого рынка (табл. 1): зави-

симось от параметров, связанных с населением, и с экономическими условиями места проживания.

Субсидиарность выражается во взаимосвязи между домашними хозяйствами (населением) и собственно рынком. Население формирует детерминанты спроса, а место проживания – специфику предложения (производство и его инфраструктуру).

Используя показатели субсидиарности, нами был проведен кластерный анализ муниципальных образований с позиций оценки регионального потребительского рынка как атрибута населения (со стороны муниципального спроса) и как места проживания населения (со стороны муниципального предложения).

Кластеризация, выполненная в пакете SPSS Statistica 17.0 по методу средних величин, позволила представить группировку муниципальных образований Челябинской области по состоянию потребительского рынка, которая представлена на рис. 3. Из расчета исключены данные, характеризующие городские округа Челябинска и Магнитогорска, поскольку они искажают результат высокой вариацией.

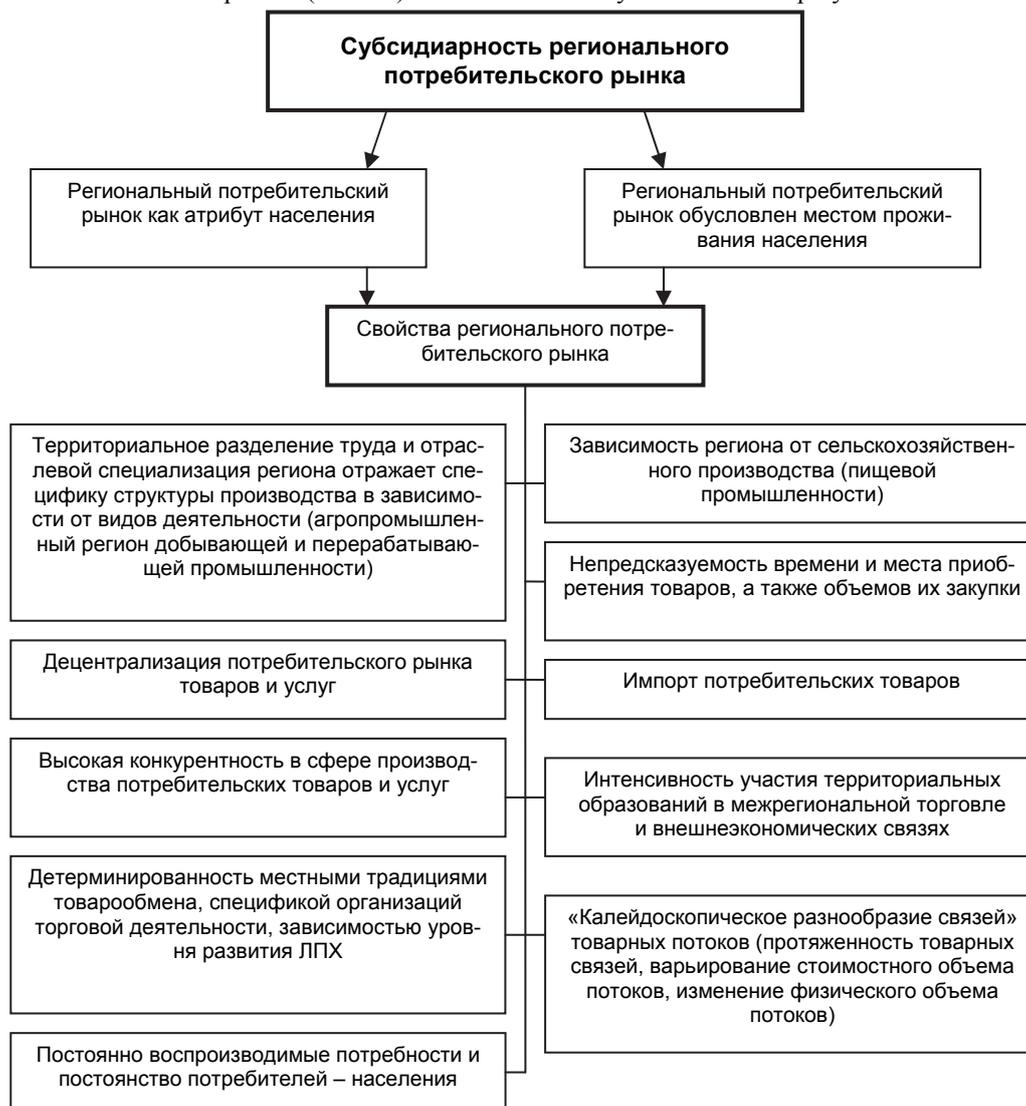


Рис. 2. Субсидиарность регионального потребительского рынка

Показатели регионального потребительского рынка (атрибуты населения и место проживания населения)

Особенности потребительского рынка	Свойства регионального потребительского рынка	Показатели регионального потребительского рынка
<b><i>I. Атрибуты потребительского рынка с позиции характеристики населения</i></b>		
1. Уровень жизни населения	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Уровень развития личных подсобных хозяйств (ЛПХ).</li> <li>– Уровень и степень насыщения потребностей в продовольствии</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Денежные доходы населения, в т. ч. средний размер начисленных месячных пенсий и средняя заработная плата в месяц.</li> <li>– Денежные расходы населения.</li> <li>– Доля работников организаций (среднегодовая численность работников организаций).</li> <li>– Уровень развития ЛПХ.</li> <li>– Доля пенсионеров</li> </ul>
2. Численность и состав населения	Социально-демографические и миграционные процессы	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Численность населения по городским округам и муниципальным районам.</li> <li>– Демографические показатели</li> </ul>
3. Активность трудовых ресурсов	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Уровень экономической активности населения.</li> <li>– Уровень безработицы</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Экономически активное население.</li> <li>– Численность не занятых трудовой деятельностью граждан, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости, по городским округам и муниципальным районам.</li> <li>– Миграционная динамика населения</li> </ul>
4. Воспроизводимость потребностей в продовольствии	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Децентрализация рынка товаров и услуг.</li> <li>– Непредсказуемость с точки зрения времени и места приобретения продовольственных товаров, а также объемов их закупки</li> </ul>	
5. Неравномерность структуры экономической деятельности (с/х, добывающая или перерабатывающая промышленности)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Уровень развития отраслей определяющих поставку продовольственных товаров.</li> <li>– Конкуренция среди региональных производителей потребительских товаров и услуг</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Покупка неместных товаров, произведенных за пределами муниципалитета (другими муниципальными образованиями и регионами, национальной экономикой, за границей)</li> </ul>
<b><i>II. Атрибуты потребительского рынка с позиции места проживания населения</i></b>		
1. Производственная структура региона	Специализация региона	– Коэффициент специализации муниципального образования
2. Природно-климатические условия	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Различие в плодородии земли.</li> <li>– Местоположение участков</li> </ul>	– Издержки производства сельскохозяйственных культур
3. Инвестиционная активность в потребительский рынок	– Восприимчивость товарного рынка к инвестициям	Инвестиции в региональный потребительский рынок
4. Инфраструктурное обустройство товаропотоков	Рыночная инфраструктура с особенностями территориального размещения, развития и функционирования	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Площадь торгового зала объектов розничной торговли.</li> <li>– Количество объектов розничной торговли и общественного питания.</li> <li>– Число мест в объектах общедоступной сети общественного питания.</li> <li>– Площадь зала обслуживания посетителей в объектах общественного питания.</li> <li>– Доля торговых сетей в структуре розничной торговли.</li> <li>– Срок службы и возраст инфраструктурных фондов.</li> <li>– Численность занятых в сфере потребительского рынка региона</li> </ul>
5. Регион как открытая экономическая система движения товаров, капитала, населения	Иерархия товарных потоков (межрегиональных, региональных, местных)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Протяженность товарных связей.</li> <li>– Стоимостный объем товарных потоков.</li> <li>– Физический объем товарных потоков</li> </ul>

Затем проведено позиционирование городских округов и муниципальных районов Челябинской области в системе этих двух факторов и вы-

делено 4 группы муниципальных образований.

Полученная на основе кластеризации матрица позволяет позиционировать потребительский рынок

муниципальных образований относительно среднего уровня обеспечения спроса и предложения в муниципальных образованиях. Однако возможности матрицы значительно шире. Она позволяет (при дополнительных расчетах) позиционировать регионы относительно регионов-лидеров РФ и выбирать адекватные направления совершенствования спроса и предложения потребительского рынка, ориентируясь на отечественных лидеров.

Анализ предложенной матрицы и расположение в ней муниципальных образований позволили сделать следующие выводы:

1. Для территорий, попавших в «диагональные» квадранты матрицы характерно сбалансированное развитие муниципальных образований со стороны муниципального спроса (как атрибута населения) и муниципального предложения (места проживания населения), но на разных уровнях: в квадранте с низкими показателями спроса и предложения присутствует 1 муниципальное образование (Еманжелинский муниципальный район); ниже среднего уровня и спроса и предложения – 5 муниципальных образований (Аргаяшский, Ашинский, Верхнеуральский, Красноармейский, Соновский муниципальные районы); со средним уровнем показателей спроса и предложения – нет муниципальных образований; с высоким уровнем соответствующих показателей (наилучший вари-

ант состояния в матрице) – нет ни одного муниципального образования Челябинской области. Движение вверх по диагонали матрицы – наилучшая траектория развития территорий: и по показателям потребительского рынка как атрибута населения, и с позиций места проживания населения.

2. Регионы, попавшие в квадранты матрицы, не лежащие на диагонали, характеризуются несбалансированным развитием: в верхней левой части матрицы показатели потребительского рынка с позиций места проживания населения выше показателей потребительского рынка как атрибута населения (г. Южноуральск, Верхний Уфалей, Кыштым, Увельский, Чесменский, Пластовский муниципальные районы). Приоритетным в этом случае будет совершенствование спроса на потребительском рынке – на региональном и муниципальном уровнях.

3. Для регионов, попавших в нижнюю правую часть матрицы показатели потребительского рынка как места проживания населения ниже показателей потребительского рынка как атрибута населения (г. Троицк, Златоуст, г.Карабаш, Копейск, Миасс, Усть-Катав, Коркинский, Агаповский, Брединский, Варненский, Еткульский, Карталинский, Каслинский, Катав-Ивановский, Кизильский, Кунашакский, Кусинский, Нагайбакский, Нязепетровский, Октябрьский, Саткинский, Троицкий, Уйский, Чебаркульский муниципальные районы). Приоритет-

РПР как место проживания населения				
Группа А		Пластовский	Южноуральск	Группа I
Группа Б		Верхний Уфалей, Кыштым, Увельский, Чесменский	Группа II	Чебаркуль
Группа В		Группа III Аргаяшский, Ашинский, Верхнеуральский, Красноармейский, Соновский		Троицк
Группа Г	Группа IV Еманжелинский	Златоуст, Карабаш, Миасс, Усть-Катав, Агаповский, Брединский, Варненский, Еткульский, Карталинский, Каслинский, Катав-Ивановский, Кизильский, Кунашакский, Кусинский, Нагайбакский, Нязепетровский, Октябрьский, Саткинский, Троицкий, Уйский, Чебаркульский	Копейск	Коркинский
0	Группа Г	Группа В	Группа Б	Группа А

Рис. 3. Матрица позиционирования муниципальных образований Челябинской области по показателям потребительского рынка как атрибута населения и места проживания его в 2010 году

## Региональная экономика

ным в этом случае будет совершенствование предложения на потребительском рынке и на региональном и на муниципальном уровнях власти.

Повышение эффективности управления потребительским рынком региона приобретает особую значимость в условиях децентрализации и демократизации государственного управления экономикой, когда центр тяжести в принятии ряда решений перемещается с федерального на региональный и местный уровни власти.

В практике федеративных отношений субсидиарность означает приоритет прав более мелких самоуправляющихся территориальных субъектов по сравнению с территориальными общностями более высокого уровня, т. е. построение системы управления «снизу» [1]. Это означает, что система власти строится от самоуправляющихся территориальных общностей (городов и сельских общин) – к объединению в более крупные территориальные структуры. В соответствии с этим полномочия по реализации каких-либо функций передаются самоуправляющимся структурами на более высокий уровень лишь в том случае, если они сами не имеют возможности для их реализации. Снизу вверх передаются и необходимые для осуществления этих функций ресурсы.

Свойство субсидиарности, характерное региональному потребительскому рынку, подразумевает, что управление осуществляется на воз-

можно более низком уровне, когда это целесообразно; при этом региональный уровень выступает как дополнительный по отношению к муниципальному [2].

Механизм регулирования потребительского рынка на региональном и муниципальном уровнях можно представить на рис. 4. Региональные органы власти, основываясь на делегированных им полномочиях в использовании методов регулирования рынка, должны активно участвовать в оперативном управлении потребительским рынком региона, с учетом стратегических целей и программ развития рынка муниципальных образований.

Реализация целей развития потребительского рынка муниципального образования предлагается через механизм спроса и предложения, что подробнее показано на рис. 5.

Выделенные направления совершенствования потребительского рынка муниципальных образований через механизмы спроса и предложения предлагается реализовать с помощью методов и инструментов реализации основных направлений по совершенствованию спроса и предложения на потребительском рынке (табл. 2, 3).

Таким образом, предлагаемая методика задает определенный алгоритм действий по оценке состояния и анализу условий развития потребительских рынков регионов и муниципальных образований, что позволяет одновременно с этим осуще-

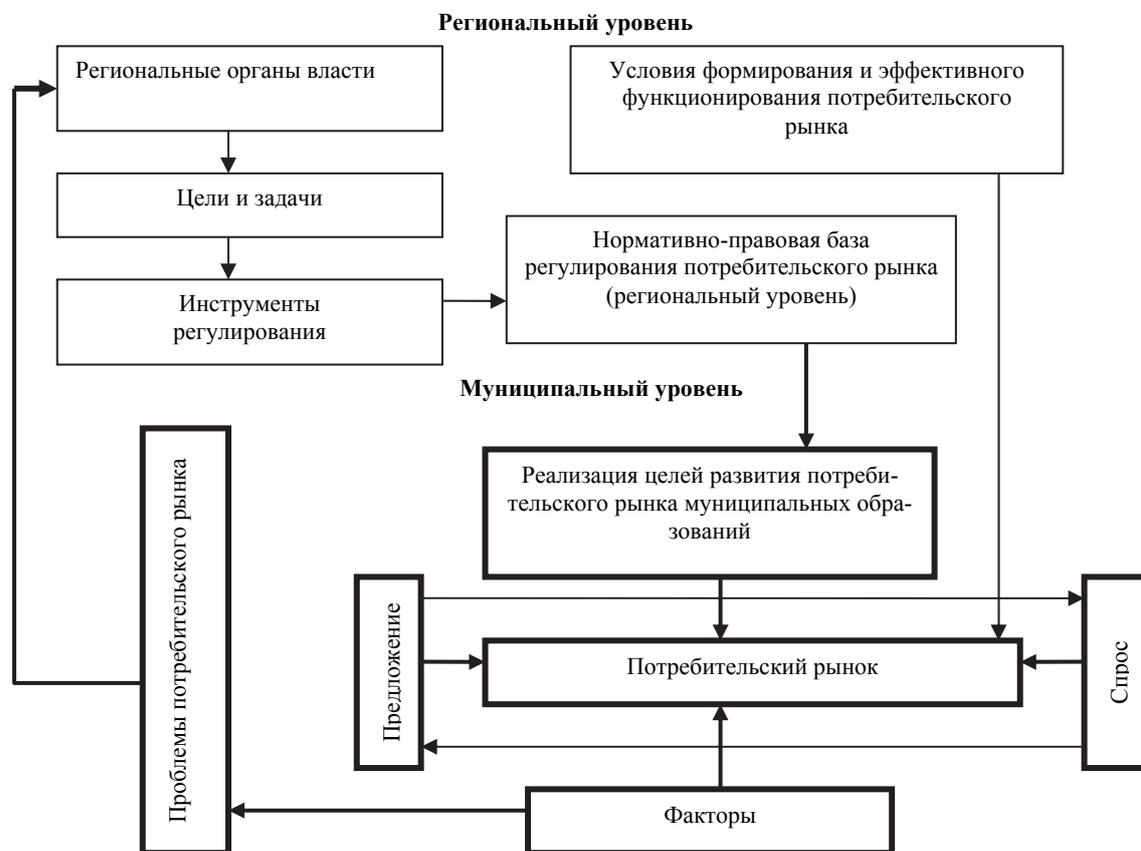


Рис. 4. Механизм регулирования потребительского рынка

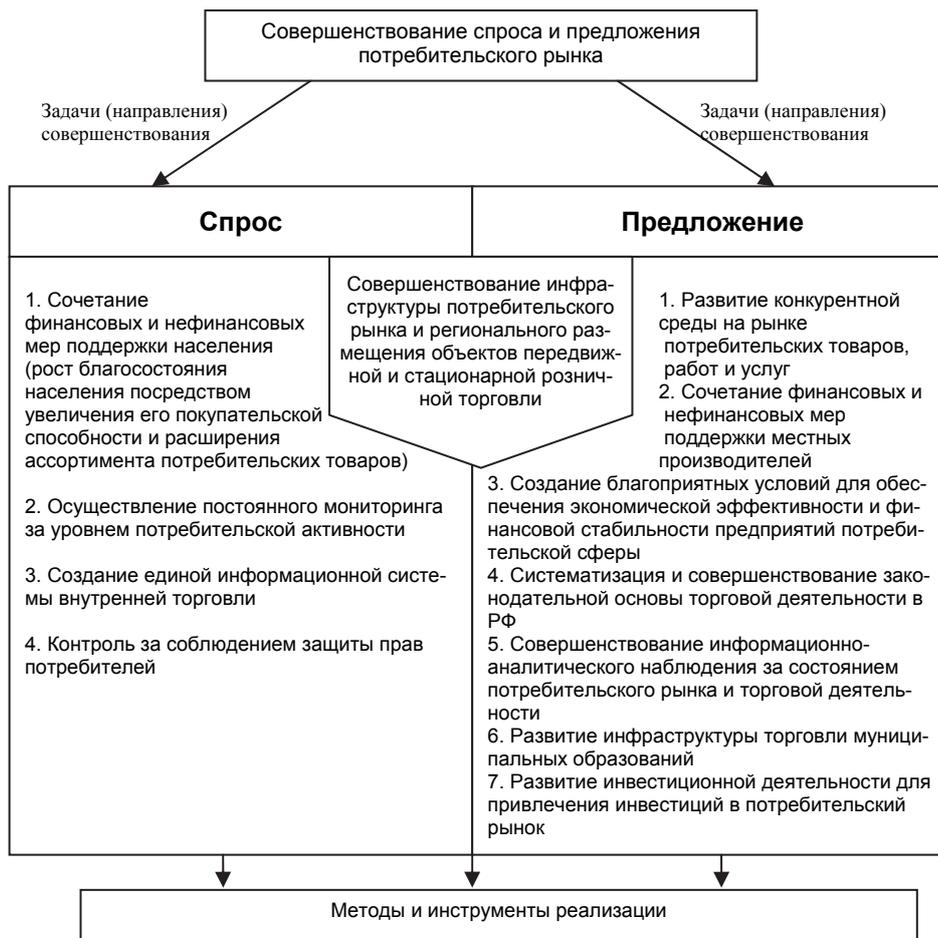


Рис. 5. Основные направления по совершенствованию спроса и предложения на потребительском рынке

Совершенствование спроса потребительского рынка на региональном и муниципальном уровнях власти

Таблица 2

№	Задачи (направления) совершенствования спроса	Методы и инструменты реализации	
		Региональный уровень	Муниципальный уровень
1	2	3	4
1	Сочетание финансовых и нефинансовых мер поддержки населения (рост благосостояния населения посредством увеличения его покупательской способности и расширения ассортимента потребительских товаров)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Повышение занятости населения и уровня заработной платы.</li> <li>– Поддержка развития субъектов малого предпринимательства на потребительском рынке.</li> <li>– Внедрение новых форм торговли через информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет».</li> <li>– Достижение нормативов минимальной обеспеченности населения региона торговыми площадями и, прежде всего, в сельских территориях.</li> <li>– Обязательное градостроительное планирование, разработка схем размещения торговых объектов.</li> <li>– Совершенствование процедур выделения площадей под торговые объекты, повышение доступности площадей и земель для развития торговых и логистических организаций с использованием механизмов государственно-частного партнерства</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Создание некоммерческих партнерств.</li> <li>– Создание рабочих групп по вопросам развития сферы потребительского рынка, осуществляющих проведение исследований и мониторинг основных проблем его развития.</li> <li>– Оптимизация сети и качественное улучшение ее структуры за счет роста числа крупных современных торговых объектов (гипермаркетов и супермаркетов, торговых центров и так далее).</li> <li>– Модернизация городских сельскохозяйственных рынков, объектов и комплексов (зон) мелкорозничной торговли, мелкорозничной торговой сети.</li> <li>– Организация работы «горячей линии» по приему обращений населения.</li> <li>– Проведение общественной экспертизы проектов нормативных правовых актов, регламентирующих потребительский рынок</li> </ul>

1	2	3	4
		– Развитие сетевого принципа организации торговли, привлечение в регион крупных компаний, занимающихся созданием и эксплуатацией крупных торговых сетей	– Проведение «круглых столов», семинаров, конференций по актуальным вопросам развития – Развитие информационных технологий в торговле, развитие систем безналичных расчетов
2	Осуществление постоянного мониторинга за уровнем потребительской активности	– Формирование и ведение торгового реестра, включающего в себя сведения о хозяйствующих субъектах, осуществляющих торговую деятельность на территории региона	– Создание рабочих групп по вопросам развития сферы потребительского рынка, осуществляющих проведение исследований и мониторинг основных проблем его развития. – Организация работы «горячей линии» по приему обращений населения
3	Создание единой информационной системы внутренней торговли	– Внедрение новых форм торговли через информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет»	– Развитие информационных технологий в торговле, развитие систем безналичных расчетов
4	Контроль за соблюдением защиты прав потребителей	–	– Создание рабочих групп по вопросам развития сферы потребительского рынка, осуществляющих проведение исследований и мониторинг основных проблем его развития – Проведение «круглых столов», семинаров, конференций по актуальным вопросам развития – Организация работы «горячей линии» по приему обращений населения – Организация и участие в проведении проверок предприятий сферы потребительского рынка

Таблица 3

**Совершенствование предложения потребительского рынка на региональном и муниципальном уровнях власти**

№	Задачи (направления) совершенствования предложения	Методы и инструменты реализации	
		Региональный уровень	Муниципальный уровень
1	2	3	4
1	Развитие конкурентной среды на рынке потребительских товаров, работ и услуг	– Совершенствование процедур выделения площадей под торговые объекты, повышение доступности площадей и земель для развития торговых и логистических организаций с использованием механизмов государственно-частного партнерства – Поддержка развития субъектов малого предпринимательства на потребительском рынке – Содействие региональным предприятиям пищевой и перерабатывающей промышленности, сельхозтоваропроизводителям в установлении прямых хозяйственных связей с предприятиями розничной торговли – Повышение занятости населения и уровня заработной платы	– Создание некоммерческих партнерств – Оптимизация сети и качественное улучшение ее структуры за счет роста числа крупных современных торговых объектов (гипермаркетов и супермаркетов, торговых центров и так далее) – Привлечение средств частных инвесторов
2	Сочетание финансовых и нефинансовых мер поддержки местных производителей	– Сокращение звенности товародвижения на потребительском рынке региона – Поддержка развития субъектов малого предпринимательства на потребительском рынке – Содействие региональным предприятиям пищевой и перерабатывающей промышленности, сельхозтоваропроизводителям в установлении прямых хозяйственных связей с предприятиями розничной торговли	– Создание некоммерческих партнерств – Инфраструктурная поддержка развития субъектов малого предпринимательства – Модернизация городских сельскохозяйственных рынков, объектов и комплексов (зон) мелкорозничной торговли, мелкорозничной торговой сети – Привлечение средств частных инвесторов

Окончание табл. 3

1	2	3	4
3	Создание благоприятных условий для обеспечения экономической эффективности и финансовой стабильности предприятий потребительской сферы	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Формирование и ведение торгового реестра, включающего в себя сведения о хозяйствующих субъектах, осуществляющих торговую деятельность на территории региона</li> <li>– Развитие сетевого принципа организации торговли, привлечение в регион крупных компаний, занимающихся созданием и эксплуатацией крупных торговых сетей</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Инфраструктурная поддержка развития субъектов малого предпринимательства</li> <li>– Оптимизация сети и качественное улучшение ее структуры за счет роста числа крупных современных торговых объектов (гипермаркетов и супермаркетов, торговых центров и так далее)</li> </ul>
4	Систематизация и совершенствование законодательной основы торговой деятельности в РФ	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Достижение нормативов минимальной обеспеченности населения региона торговыми площадями и прежде всего в сельских территориях</li> </ul>	–
5	Совершенствование информационно-аналитического наблюдения за состоянием потребительского рынка и торговой деятельности	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Формирование и ведение торгового реестра, включающего в себя сведения о хозяйствующих субъектах, осуществляющих торговую деятельность на территории региона</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Создание рабочих групп по вопросам развития сферы потребительского рынка, осуществляющих проведение исследований и мониторинг основных проблем его развития</li> <li>– Организация и участие в проведении проверок предприятий сферы потребительского рынка</li> </ul>
6	Развитие инфраструктуры торговли муниципальных образований	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Достижение нормативов минимальной обеспеченности населения региона торговыми площадями и прежде всего в сельских территориях</li> <li>– Обязательное градостроительное планирование, разработка схем размещения торговых объектов</li> <li>– Совершенствование процедур выделения площадей под торговые объекты, повышение доступности площадей и земель для развития торговых и логистических организаций с использованием механизмов государственно-частного партнерства</li> <li>– Сохранение сельскохозяйственных рынков в инфраструктуре потребительского рынка региона</li> <li>– Создание и сохранение ярмарок по реализации сельхозпродукции, произведенной хозяйствами, фермерами, садоводами-огородниками</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Инфраструктурная поддержка развития субъектов малого предпринимательства</li> <li>– Модернизация городских сельскохозяйственных рынков, объектов и комплексов (зон) мелкорозничной торговли, мелкорозничной торговой сети</li> <li>– Развитие информационных технологий в торговле, развитие систем безналичных расчетов</li> <li>– Формирование системы логистического обслуживания</li> </ul>
7	Развитие инвестиционной деятельности для привлечения инвестиций в потребительский рынок	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Совершенствование процедур выделения площадей под торговые объекты, повышение доступности площадей и земель для развития торговых и логистических организаций с использованием механизмов государственно-частного партнерства</li> <li>– Поддержка развития субъектов малого предпринимательства на потребительском рынке</li> <li>– Содействие региональным предприятиям пищевой и перерабатывающей промышленности, сельхозтоваропроизводителям в установлении прямых хозяйственных связей с предприятиями розничной торговли</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Проведение «круглых столов», семинаров, конференций по актуальным вопросам развития</li> <li>– Создание некоммерческих партнерств</li> <li>– Инфраструктурная поддержка развития субъектов малого предпринимательства</li> </ul>

ствить их позиционирование в системе координат «Атрибуты населения – Место проживания населения». Это помогает идентифицировать регионы с учетом приоритетов совершенствования потребительских рынков по состоянию спроса и пред-

ложения. Учитывая это, предлагаемая выше методика может стать инструментом при разработке концепции развития потребительского рынка конкретных регионов и муниципальных образований.

### Литература

1. Федерализм. Энциклопедический словарь. Статья «Субсидиарность» – М.: ИНФРА-М, 1997. – С. 233.

2. Хохлов, И.И. Субсидиарность как принцип и механизм политики Евросоюза / И.И. Хохлов // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 5. – С. 95–101.

*Поступила в редакцию 9 октября 2012 г.*

**Антонюк Валентина Сергеевна.** Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории и мировой экономики, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – региональная экономика, банковский сектор, государственное регулирование макроэкономики и регионального развития. Контактный телефон: 8 (351) 2679009, e-mail: antvs@list.ru

**Valentina S. Antonyuk** is a doctor of economics, professor, head of economics and world economy department, South Ural State University (Chelyabinsk). The area of academic interests – regional economy, banking sector, government regulation of macroeconomics and regional development. Contact telephone number: +7 (351) 2679009, e-mail: antvs@list.ru

**Пасешник Наталья Петровна.** Старший преподаватель кафедры «Управление и бизнес», Южно-Уральский институт управления и экономики (г. Челябинск). Область научных интересов – региональная экономика, потребительский рынок. Контактный телефон: 89127715777, e-mail: paseshnic@mail.ru

**Natalya P. Paseshnik** is a senior lecturer at management and business department, South Ural Institute of Management and Economics (Chelyabinsk). The area of academic interests – regional economy, consumer market. Contact telephone number: +79127715777, e-mail: paseshnic@mail.ru

**Ташчев Александр Кузьмич.** Доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и финансов, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – управление трудовым потенциалом коллективов промышленных предприятий в условиях рыночной экономики. Контактный телефон: (8-351) 267-92-81, факс: (8 - 351) 267-98-17, e-mail: baev@econom.susu.ac.ru

**Tashchev Alexander Kuzmich.** Doctor of Economics, the professor of faculty of economy and the finance of the South-Ural state university, Chelyabinsk. Area of scientific interests – management in labour potential of collectives of the industrial enterprises in conditions of market economy. Contact phone: (8-351) 267-92-81, the Fax: (8-351) 267-98-17, e-mail: baev@econom.susu.ac.ru

## ФИЗИЧЕСКИЙ КАПИТАЛ РЕГИОНОВ РОССИИ: ДИАГНОСТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ\*

О.А. Денисова

Рассмотрена фундаментальная научная проблема, направленная на разработку методического аппарата оценки физического капитала российских регионов для определения принципов государственной региональной политики, обеспечивающей приращение национального богатства и устойчивое развитие территорий России. В процессе работы получены диагностическая картина за 2000–2010 гг. и прогноз состояния физического капитала субъектов РФ до 2020 г.

*Ключевые слова:* физический капитал регионов, национальное богатство.

Оценка состояния физического капитала регионов России является важным аспектом анализа социально-экономического развития России. Накопление необходимого и достаточного объема физического капитала, а также организация процесса эффективного его использования способствует приращению национального богатства страны и ее регионов.

Понятие физического капитала очень многогранно. Впервые оно стало употребляться в период аграрного развития общества, когда капитал был связан с сельскохозяйственным производством, основным фактором которого являлась земля (школа физиократов). Далее в английской школе физиократов были введены понятия основного и оборотного капитала. Затем появляется марксистская экономическая теория, в которой рассматривается производственный капитал. Более широкие аспекты капитала отражены в институционализме, где он представлен с разных позиций – экономической, культурной, человеческой.

В настоящем исследовании под *физическим капиталом* понимается вложенный в дело, работающий источник дохода в виде средств производства, а также объекты непроизводственного значения.

Для оценки состояния физического капитала как составляющей части национального богатства применяется методология индикативного анализа. Целью определения уровней и классификации состояний физического капитала территорий является определение показателей для оценки состояния физического капитала, по блокам индикативных показателей и по отдельным индикативным показателям. Оценка физического капитала по каждому из индикативных показателей, их блоков предлагается подразделять на следующие качественно различающиеся уровни: весьма низкий (ВН); низкий (Н); удовлетворительный (У); средний (С); хороший (Х); высокий (В); весьма высокий (ВВ) [1, с. 305–374].

Диагностика физического капитала как составляющей части национального богатства территорий производится по индикативным показателям, сгруппированным *по пяти блокам*, отображающим компоненты физического капитала:

- блок оценки основного производственного капитала;
- блок оценки непроизводственного капитала;
- блок оценки оборотного капитала;
- блок производства продукции;
- инвестиционный блок.

Каждый блок оценивается по ряду индикаторов. В данной работе рассмотрены основные индикативные показатели, которые в наибольшей степени характеризуют ситуацию по блокам.

По индикатору величины основного производственного капитала на душу населения из блока оценки основного производственного капитала к 2012 г. произошло улучшение ситуации. Если в начале анализируемого периода все округа характеризовались удовлетворительным состоянием, то к концу периода пять федеральных округов – Центральный, Северо-Западный, Приволжский, Южный и Дальневосточный – находятся в среднем положении, Уральский ФО – в хорошем. В наихудшем состоянии (удовлетворительном) находятся Северо-Кавказский и Сибирский округа. Однако, по сравнению с 2000 г. к концу 2011 г. значение индикатора увеличилось в 4 и 2,5 раза соответственно.

Что касается субъектов РФ, то к 2012 г. в наихудшем положении находились Республики Адыгея и Тыва, Владимирская область и все субъекты Северо-Кавказского ФО (кроме Ставропольского края), в то время как в 2000 г. почти все субъекты РФ по индикатору величины основного производственного капитала на душу населения характеризовались удовлетворительным уровнем состояния. Особенно отметим Тюменскую область, которая в начале анализируемого периода находилась еще на

\* Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 11-02-00175а «Национальное богатство регионов России: источник роста»).

## Региональная экономика

среднем уровне, в то время как в 2011 г. она занимала весьма высокую позицию.

В целом по **блоку оценки основного производственного капитала** (рис. 1) к началу 2012 г. пять округов – Южный, Северо-Кавказский, Приволжский, Уральский и Сибирский – имеют среднее состояние. Остальные же округа характеризуются достаточно хорошим состоянием. Отметим, что в 2000 г. все округа находились на средней позиции.

Три субъекта – Республика Ингушетия, Чеченская республика и ХМАО – в 2011 г. находились в наихудшем положении. В начале рассматриваемого периода практически все субъекты РФ характеризовались средним состоянием по блоку оценки основного производственного капитала.

По индикатору ввода в действие объектов жилого назначения на душу населения, характеризующего блок оценки непроизводственного капитала, удовлетворительное состояние к 2012 г. имели Северо-Кавказский и Дальневосточный ФО со значениями 0,34 и 0,29 кв. м на чел. соответственно. Остальные округа по итогам 2011 г. характеризовались средним состоянием, хотя в начале анализируемого периода все занимали удовлетворительную позицию. Лучшее значение по данному индикатору имеет Южный ФО (0,58 кв. м на чел.), что практически в 2,5 раза больше уровня 2000 г. (0,24 кв. м на чел.)

Среди субъектов РФ низкие значения к 2012 г. имели Ивановская, Мурманская и Магаданская области, Республики Коми и Тыва, Карачаево-Черкесская и Чеченская республики, а также Чукотский автономный округ. Два субъекта РФ – Московская область (1,3 кв. м на чел.) и Ненецкий АО

(1,39 кв. м на чел.) – к началу 2012 г. характеризовались высоким положением по вводу в действие объектов жилого назначения на душу населения, хотя в 2000 г. они были на удовлетворительной позиции – 0,4 и 0,3 кв. м на чел. соответственно.

Стоит отметить, что по сравнению с ситуацией в развитых странах значение данного показателя у российский регионов значительно ниже. Спад в сфере жилищного строительства только усиливается. Низкий уровень предложения на фоне возросшего спроса только способствует росту цен на жилую недвижимость. Таким образом, говорить о скором решении проблемы улучшения жилищных условий населения России не приходится – ситуация в ближайшее время вряд ли радикально изменится.

Самое сильное отрицательное влияние на комплексную оценку физического капитала оказало состояние **непроизводственного капитала** (рис. 2), который имеет самую худшую оценку среди всех анализируемых блоков. В целом по блоку необходимо отметить, что к 2012 г. только Северо-Западный ФО характеризовался удовлетворительным состоянием, остальные территории находились на низкой позиции. Отметим, что в начале анализируемого периода все округа являлись таковыми. Среди субъектов РФ наблюдается такая же тенденция: практически все субъекты характеризуются низким состоянием.

По индикатору величины оборотных фондов на душу населения, характеризующего блок оценки оборотного капитала, пять округов – Южный, Северо-Кавказский, Приволжский, Сибирский и Дальневосточный – характеризовались удовлетворительным состоянием к началу 2012 г. с величиной оборотных фондов на душу населения, не пре-

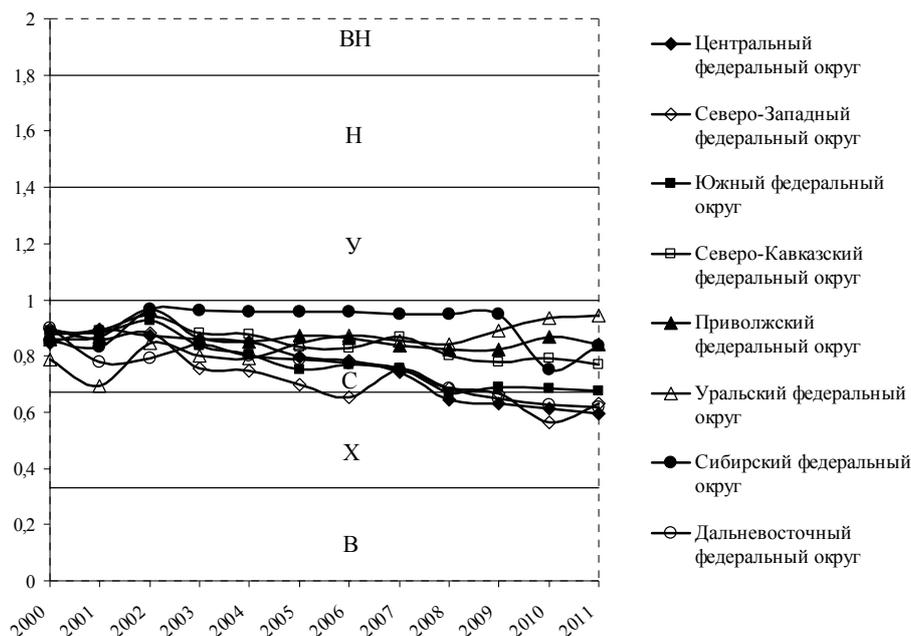


Рис. 1. Динамика изменения ситуации по блоку оценки основного производственного капитала по субъектам РФ в 2000–2011 гг.

вышающую 200 тыс. руб. на чел. (кроме Дальневосточного ФО). Хотя в начале анализируемого периода она не достигала даже 40 тыс. руб. на чел. Значение индикатора у Дальневосточного ФО к 2012 г. составило 258 тыс. руб. на чел., что на 61 % больше уровня 2009 г. (160 тыс. руб. на чел.). Отметим, что в 2000 г. все округа характеризовались удовлетворенным состоянием по данному индикатору. Наилучшее состояние по величине оборотных средств на душу населения к концу 2011 г. имел Центральный ФО – 653 тыс. руб. на чел., что позволило ему занять среднюю позицию. Это в 16 раз превышает показатель 2000 г. Северо-Западный и Уральский ФО находились на среднем уровне со значениями индикатора 434 и 362 тыс. руб. на чел. к началу 2012 г., хотя ещё в 2010 г. округа занимали удовлетворительную позицию (339 и 299 тыс. руб. на чел.).

Что касается субъектов РФ, то наилучшее

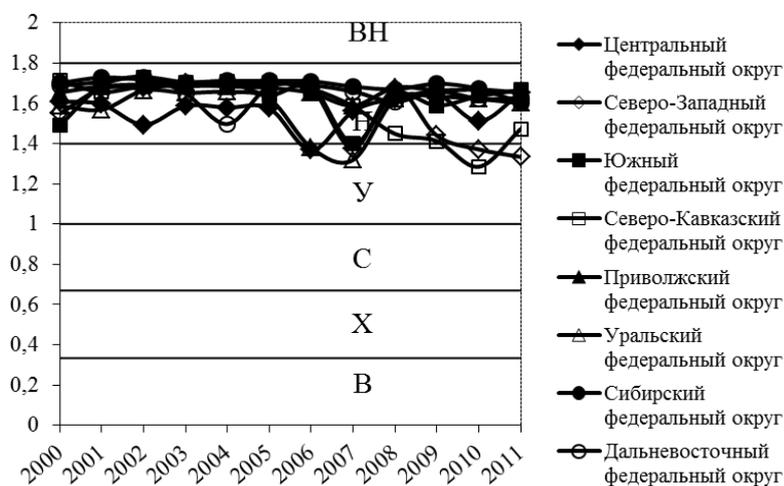


Рис. 2. Динамика изменения ситуации по блоку оценки непроизводственного капитала по субъектам РФ в 2000–2011 гг.

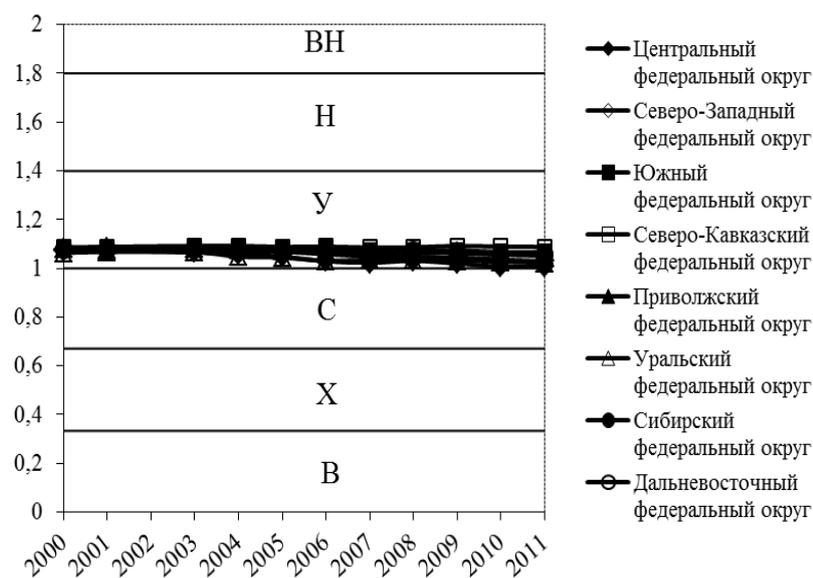


Рис. 3. Динамика изменения ситуации по блоку оценки оборотного капитала по субъектам РФ в 2000–2011 гг.

значение к 2012 г. имели г. Москва, Ненецкий АО, а также ХМАО и ЯНАО – величина оборотных фондов на душу населения превышала 1000 тыс. руб. на чел., в то время как в 2000 г. значения не превосходили 300 тыс. руб. на чел. В наихудшем положении к концу 2011 г. оказались Брянская, Ивановская, Кировская и Пензенская области, у которых величина оборотных фондов на душу населения составляла – 60–85 тыс. руб. на чел. Однако небольшие улучшения есть, поскольку в 2000 г. значения были на уровне 11–16 тыс. руб. на чел.

В целом по блоку оборотного капитала (рис. 3) только все федеральные округа к концу 2011 г. характеризовались удовлетворительным состоянием. В 2000 г. наблюдалась подобная ситуация. Среди субъектов РФ стоит отметить Ненецкий АО, г. Санкт-Петербург, Тюменскую область с ее автономными округами, которые в целом по блоку занимали к началу 2012 г. среднее

положение, и это при том условии, что в 2000 г. они характеризовались удовлетворительным состоянием.

Из анализа данного блока видно, что ситуация, связанная с использованием оборотных фондов в субъектах РФ кардинально не меняется. Это связано с тем, что ухудшается эффективность размещения и структура оборотного капитала. В частности, наблюдается увеличение удельного веса дебиторской задолженности в общей сумме оборотного капитала. Следует отметить, что значительная часть этой задолженности является просроченной [2].

По индикатору темпа роста промышленного производства из блока производства продукции лидирующие позиции в 2011 г. занимали Центральный ФО, Приволжский ФО и Дальневосточный ФО со значениями – 109–113 %. Северо-Западный, Северо-Кавказский и Сибирский округа характеризуются высоким состоянием по рассматриваемому индикатору – практически 109 %, в то время как в 2000 г. у Северо-Западного ФО темп роста промышленного производства был на уровне 123 %. Северо-Кавказский и Сибирский округа также были на уровне 109 %. Уральский регион к началу

2012 г. находился на хорошем уровне со значением индикатора 107,2 %. После кризисного 2008 г. темп промышленного производства стал расти. Положительной тенденцией является то, что рост идет преимущественно за счет обрабатывающих производств. В январе–мае 2011 г. индекс промышленного производства по добыче полезных ископаемых составил 98,4 % к январю–маю 2010 г., в обрабатывающих производствах – 112,4 %, в производстве электроэнергии, газа и воды – 99,0 % [3]. Южный ФО также в 2011 г. характеризовался хорошим состоянием по индикатору – темп промышленного производства составил 106 %, однако это на 2 % меньше уровня 2000 г.

Среди субъектов РФ отметим Калужскую и Амурскую области со значениями показателя – 143 и 131 % соответственно, что на 22 и 5 % больше уровня 2000 г. В наихудшем положении к началу 2012 г. находились Республики Коми и Алтай, Ненецкий АО, Чеченская республика, а также Камчатская область, темп промышленного производства которых не превышал 100 %, в то время как в 2000 г. значение индикатора находилось на уровне 106–120 %. В целом отметим, в ряде округов и субъектах РФ в 2011 произошло замедление темпов роста промышленного производства. Промышленное производство в России в сентябре увеличилось в годовом исчислении всего лишь на 3,9 %. Таким образом, по сравнению с аналогичным показателем августа, составившим 6,2 %, темпы его роста сократились примерно в полтора раза [4].

В целом по блоку *производства продукции* (рис. 4) три округа – Уральский, Сибирский и Дальневосточный – в 2011 г. характеризовались низким уровнем развития. Центральный ФО занимал удовлетворительную позицию. Северо-Западный, Южный и Северо-Кавказский округа – среднюю. Наилучшее состояние – хорошее – к началу 2012 г. имел Приволжский ФО, в то время как в 2000 г. он находился на средней позиции.

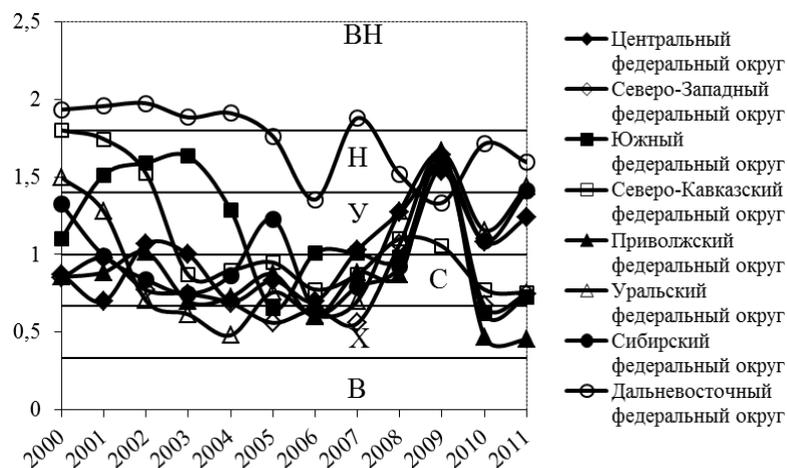


Рис. 4. Динамика изменения ситуации по блоку производства продукции по субъектам РФ в 2000–2011 гг.

Одной из основных причин такого улучшения является ситуация в агропромышленном комплексе (АПК) округа.

По *инвестиционному блоку* (рис. 5) все округа, за исключением Центрального и Северо-Кавказского, в 2011 г. характеризовались высоким состоянием. Что касается Центрального и Северо-Кавказского ФО, то они занимали хорошую и удовлетворительную позиции соответственно. Отметим, что в 2000 г. только четыре округа – Северо-Западный, Южный, Северо-Кавказский и Приволжский – находились на высоком уровне.

За 2011 г. инвестиции увеличились на 6,2 % (в 2010 году рост инвестиций составлял 6,0 %, в том числе в декабре был рост на 13,3 %) [5]. Одной из основных причин этого процесса является увеличение объемов государственных инвестиций на всех уровнях, начиная с муниципального и регионального и заканчивая федеральным и даже международным. Ускорение темпов роста инвестиций также связывают с развитием строительной сферы [6].

Результаты *комплексной оценки физического капитала* показали, что все округа, за исключением Северо-Западного, имеют удовлетворительный уровень физического капитала (рис. 6). Что касается последнего, то он к началу 2012 г. характеризовался средним уровнем развития. Причем, в начале анализируемого периода округ также находился на удовлетворительной позиции.

Что касается субъектов РФ, то самое худшее положение (низкое) в конце 2011 г. было в г. Москве, Республиках Коми, Ингушетия, Тыва, Калмыкия Халыг Тангч, Северная Осетия – Алания, Алтай, Хакасия, Чеченской республике, Новгородской области. Наилучшее значение (в 2011 г. – это среднее состояние) было у 11 территорий. Причем в начале анализируемого периода только Республика Татарстан характеризовалась средним уровнем развития.

Полученная оценка состояния физического капитала показывает, что уровень физического капитала российских регионов далек от уровня развитых стран. Таким образом, в условиях истощения производственного потенциала на первый план выходит решение проблемы нехватки инвестиционных ресурсов для поддержания нормального воспроизводственного процесса, способствующего приращению национального богатства регионов РФ. Для определения основных приоритетов развития необходимо получить прогнозную оценку состояния физического капитала.

Финансово-экономический кризис 2008–2010 гг. резко дестабилизировал социально-экономическую среду, и поэтому воз-

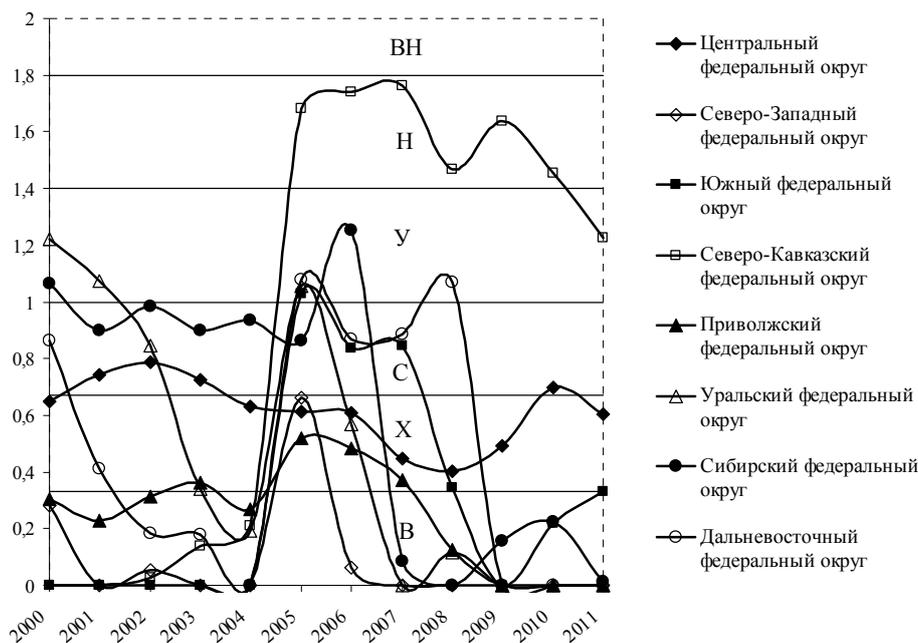


Рис. 5. Динамика изменения ситуации по инвестиционному блоку по субъектам РФ в 2000–2011 гг.

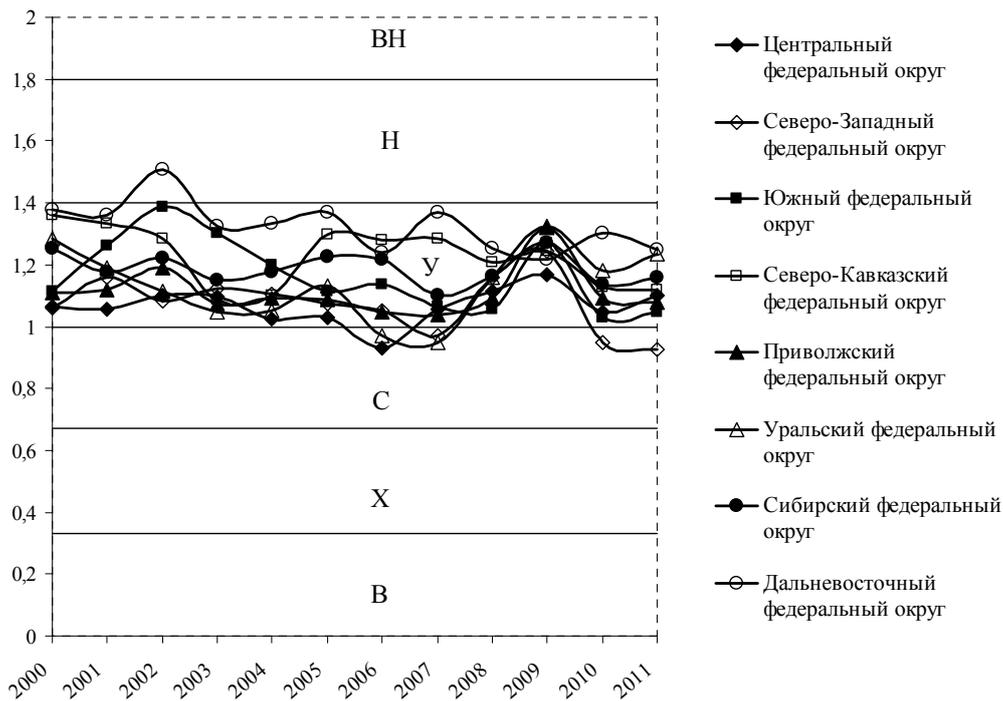


Рис. 6. Результаты комплексной оценки физического капитала по субъектам РФ в 2000–2011 гг.

возможности применения линейных моделей при прогнозировании сократились. В связи с этим, в данном исследовании с помощью фрактального подхода в рамках нелинейной динамики для физического капитала была применена методика анализа и прогнозирования поведения временных рядов экономических систем регионального уровня [7, 8]. Прогнозирование физического капитала до 2020 г. осу-

ществлялось при помощи модификации метода Хёрста (R/S метод). Прогноз физического капитала субъектов УрФО проводился с использованием алгоритма и программного продукта, разработанного д.ф.-м.н. Быстраем Г.П. и Лыковым И.А.

По блоку оценки основного производственного капитала видно, что к концу 2012 г. состояние физического капитала только у четырех округов – Цен-

## Региональная экономика

трального, Северо-Западного, Южного и Дальневосточного – будет оцениваться как хорошее. Уральский федеральный округ по полученным прогнозам со средней позиции в 2011 г. опустится к началу 2013 г. на удовлетворительную. Это связано с тем, что ещё в 2011 году средний износ основных фондов по Уральскому федеральному округу превысил 57 % и продолжает тенденцию к росту. По величине данного показателя Уральский регион среди 8-ми федеральных округов занимает 1-е место. Остальные округа по данному блоку в начале прогнозируемого периода будут находиться на средней позиции.

К 2020 г. ожидается некоторое улучшение ситуации по Северо-Западному ФО, состояние физического капитала которого по данному блоку будет характеризоваться высоким уровнем. Причем этот переход со средней позиции на высокую ожидается в 2018 г. Южный и Приволжский округа к концу анализируемого периода также должны остаться на средней позиции. Северо-Кавказский ФО также по полученным прогнозам немного улучшит свою позицию и выйдет на хороший уровень развития. Остальные же округа также будут находиться к началу 2021 г. в средней позиции.

Ситуация по блоку представлена на рис. 7 и в табл. 1.

Оценка физического капитала по блоку *непроизводственного капитала* к началу прогнозируемого периода не изменится. Все федеральные округа, кроме Северо-Западного, к 2013 г. будут находиться на низком уровне. Что касается последнего, то он также как и в 2011 г. будет занимать удовлетворительную позицию. В 2017 г. ожидается ещё большее ухудшение ситуации, и два округа – Центральный и Северо-Западный – будут характеризоваться весьма низким состоянием. Причем, Северо-Западный ФО к концу прогнозируемого периода с весьма низкой всё-таки выйдет на низкую стадию, а Центральный ФО до 2020 г. не сможет улучшить свое состояние.

Стоит отметить Сибирский ФО, у которого по сравнению с 2011 г. ожидается небольшое улучшение. К концу 2020 г. по полученным результатам он выйдет на удовлетворительную ступень по блоку непроизводственного капитала. Также отметим Южный ФО, который по полученной нормализованной оценке к концу 2021 г. приближается к весьма низкому уровню физического капитала.

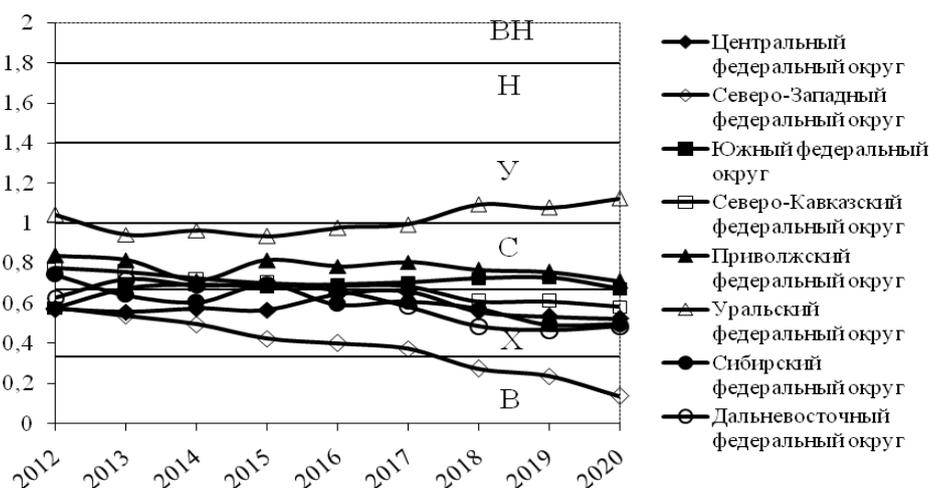


Рис. 7. Прогноз состояния физического капитала субъектов РФ по блоку оценки основного производственного капитала до 2020 г.

Таблица 1  
Прогноз состояния физического капитала по блоку оценки основного производственного капитала субъектов РФ на 2012–2020 гг.

Округа	2012 г.		2015 г.		2018 г.		2019 г.		2020 г.	
	Сит.	НО								
ЦФО	0,57	X	0,566	X	0,558	X	0,534	X	0,524	X
СЗФО	0,577	X	0,425	X	0,273	В	0,237	В	0,137	В
ЮФО	0,576	X	0,682	С	0,724	С	0,728	С	0,672	С
СКФО	0,775	С	0,701	С	0,609	X	0,609	X	0,581	X
ПФО	0,838	С	0,814	С	0,768	С	0,756	С	0,710	С
УрФО	1,042	У	0,934	С	1,092	У	1,076	У	1,124	У
СФО	0,741	С	0,693	С	0,571	X	0,493	X	0,495	X
ДФО	0,628	X	0,696	С	0,484	X	0,466	X	0,484	X

Примечание. Здесь и в следующих таблицах: Сит. – ситуация; НО – нормализованная оценка.

Ситуация по блоку представлена на рис. 8 и в табл. 2.

По блоку оценки оборотного капитала видно, что к 2013 г. по сравнению с 2011 г. уже три округа – Центральный, Северо-Западный и Дальневосточный – будут характеризоваться средним уровнем развития. Остальные округа будут находиться на удовлетворительном месте, в то время как в 2011 г. все округа были таковыми. К 2020 г. ситуация кардинально не изменится. Отметим только Северо-Западный ФО, который перейдет на удовлетворительную стадию состояния оборотного капитала.

Ситуация по блоку представлена на рис. 9 и в табл. 3.

Прогноз состояния физического капитала по блоку производства продукции показывает, что по сравнению с 2011 г. к началу 2013 г. три федеральных округа – Северо-Западный, Северо-Кавказский и Приволжский – будут характеризоваться хорошим положением, Южный ФО – средним. Центральный, Уральский и Сибирский округа будут занимать удовлетворительную позицию. Причем в 2011 г. последние два находились на низком уровне. В 2012 г. только один округ – Дальневосточный – будет располагаться на низком месте.

С 2013 г. отметим некоторое ухудшение ситуации в Центральном ФО – он перейдет на низкий уровень. Ухудшение ситуации к концу анализируемого периода также прогнозируется в Северо-Западном и Южном округах (средняя и удовлетворительная позиции соответственно). Сибирский округ в 2020 г. немного улучшит свое состояние по данному блоку физического капитала и с низкого уровня 2011 г. перейдет на среднее место.

Что касается Приволжского и Северо-Кавказского ФО, то на протяжении всего прогнозируемого периода они стабильно занимали хорошую позицию по блоку производства продукции.

Ситуация в Уральском и Дальневосточном округах к концу 2020 г. по прогнозам не изменится.

Ситуация по блоку представлена на рис. 10 и в табл. 4.

Прогноз состояния физического капитала по инвестиционному блоку показывает, что к началу 2013 г. ситуация кардинально не изменилась по сравнению с уровнем 2011 г. Центральный ФО в 2012 г. будет занимать хорошую позицию, Северо-Кавказский ФО – удовлетворительную, остальные же округа – высокую и весьма высокую.

К 2021 г. прогнозная оценка состояния физического капитала также сильно меняться не будет.

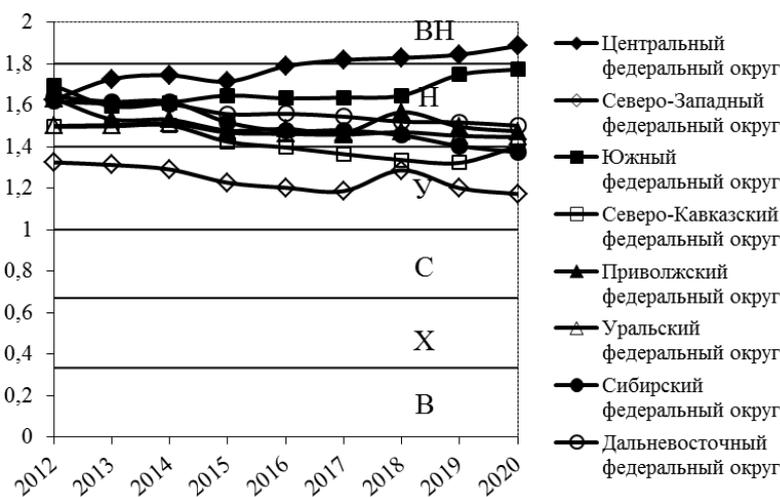


Рис. 8. Прогноз состояния физического капитала субъектов РФ по блоку оценки непроизводственного капитала до 2020 г.

Таблица 2

Прогноз состояния физического капитала по блоку оценки непроизводственного капитала субъектов РФ на 2012–2020 гг.

Округа	2012 г.		2015 г.		2018 г.		2019 г.		2020 г.	
	Сит.	НО								
ЦФО	1,626	Н	1,714	Н	1,828	ВН	1,844	ВН	1,886	ВН
СЗФО	1,324	У	1,226	У	1,286	У	1,2	У	1,172	Н
ЮФО	1,695	Н	1,647	Н	1,647	Н	1,747	Н	1,773	Н
СКФО	1,496	Н	1,424	Н	1,336	У	1,322	У	1,402	Н
ПФО	1,632	Н	1,478	Н	1,566	Н	1,496	Н	1,474	Н
УрФО	1,5	Н	1,468	Н	1,47	Н	1,452	Н	1,446	Н
СФО	1,641	Н	1,517	Н	1,455	Н	1,403	Н	1,373	У
ДФО	1,619	Н	1,557	Н	1,521	Н	1,517	Н	1,501	Н

## Региональная экономика

Все округа, кроме Центрального и Северо-Кавказского, будут характеризоваться высоким положением. Что касается Центрального округа, то с 2015 г. будет намечаться некоторое ухудшение состояния – с хорошего до среднего. Состояние Северо-Кавказского ФО, наоборот, с 2019 г. немно-

го улучшится и перейдет с удовлетворительной позиции на среднюю. Однако при оценке объема финансовых операций не стоит забывать и о наличии теневой составляющей этого процесса [9].

В целом по блоку видно, что на протяжении всего прогнозируемого периода не ожидается спа-

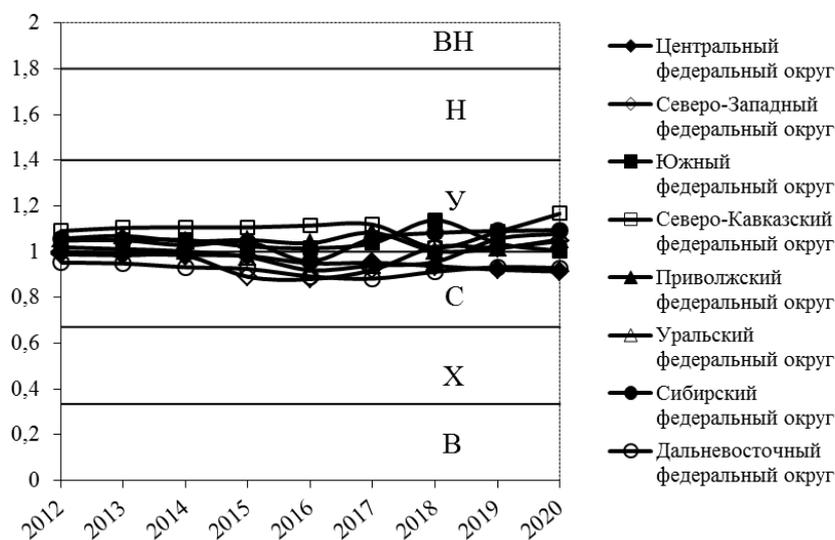


Рис. 9. Прогноз состояния физического капитала субъектов РФ по блоку оценки оборотного капитала до 2020 г.

Таблица 3  
Прогноз состояния физического капитала по блоку оценки оборотного капитала субъектов РФ на 2012–2020 г.

Округа	2012 г.		2015 г.		2018 г.		2019 г.		2020 г.	
	Сит.	НО								
ЦФО	0,999	С	0,981	С	0,937	С	0,921	С	0,913	С
СЗФО	0,988	С	0,89	С	1,02	У	1,018	У	1,046	У
ЮФО	1,049	У	1,023	У	1,137	У	1,037	У	1,003	У
СКФО	1,09	У	1,106	У	1,018	У	1,086	У	1,166	У
ПФО	1,057	У	1,051	У	1,003	У	1,015	У	1,053	У
УрФО	1,019	У	0,977	С	0,955	С	1,055	У	1,079	У
СФО	1,054	У	1,042	У	1,082	У	1,09	У	1,094	У
ДФО	0,952	С	0,924	С	0,912	С	0,932	С	0,928	С

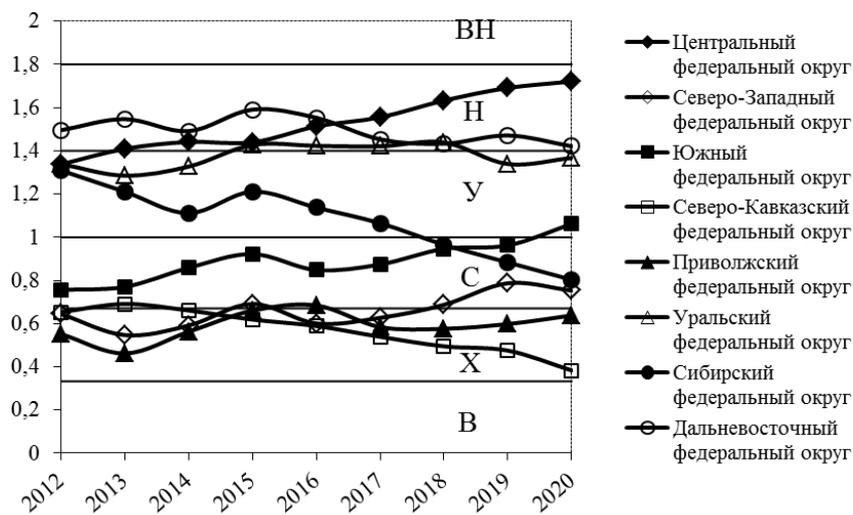


Рис. 10. Прогноз состояния физического капитала субъектов РФ по блоку производства продукции до 2020 г.

Таблица 4  
Прогноз состояния физического капитала по блоку производства продукции субъектов РФ на 2012–2020 гг.

Округа	2012 г.		2015 г.		2018 г.		2019 г.		2020 г.	
	Сит.	НО								
ЦФО	1,337	У	1,439	Н	1,633	Н	1,691	Н	1,721	Н
СЗФО	0,645	Х	0,691	С	0,687	С	0,787	С	0,753	С
ЮФО	0,756	С	0,922	С	0,946	С	0,962	С	1,062	У
СКФО	0,653	Х	0,619	Х	0,495	Х	0,475	Х	0,383	Х
ПФО	0,552	Х	0,66	Х	0,576	Х	0,598	Х	0,638	Х
УрФО	1,339	У	1,427	Н	1,439	Н	1,339	У	1,367	У
СФО	1,309	У	1,211	У	0,965	С	0,883	С	0,803	С
ДФО	1,495	Н	1,591	Н	1,433	Н	1,471	Н	1,421	Н

да инвестиционной активности регионов России. Более того, Минэкономразвития повысило прогноз по инвестициям в основной капитал РФ в 2016–2020 годах в консервативном варианте развития страны с 22,2 % ВВП до 24 % ВВП ранее, в первую очередь за счет улучшения прогноза по инвестициям в топливно-энергетическом комплексе (до 6,4 % ВВП с 5,9 % ВВП ранее). Инвестиции в ТЭК на поддержание необходимого уровня добычи топливно-энергетических полезных ископаемых в инновационном варианте возрастут к 2030 году в 1,6 раза, в энерго-сырьевом – в 1,7 раза. Основной прирост добычи нефти будет обеспечиваться за счет новых нефтедобывающих провинций (Вос-

точная Сибирь, Дальний Восток, шельф Каспия и другие) [10].

Ситуация по блоку представлена на рис. 11 и в табл. 5.

Результаты прогноза *комплексной оценки физического капитала* (рис. 12 и табл. 6) регионов РФ показали, что к 2013 г. ситуация не изменится по сравнению с уровнем 2011 г. Так, все округа, кроме Северо-Западного, будут характеризоваться удовлетворительным состоянием. Что касается последнего, то он к концу 2012 г. будет находиться на средней позиции.

К концу прогнозируемого периода ситуация кардинально не изменится. Отметим только Северо-

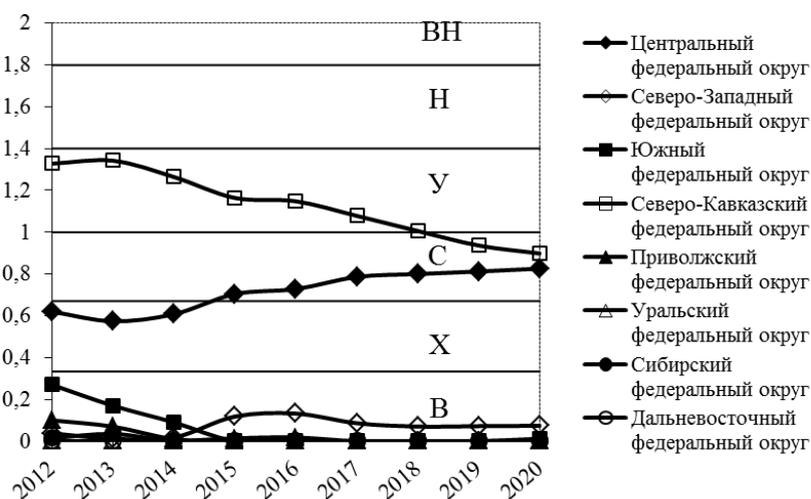


Рис. 11. Прогноз состояния физического капитала субъектов РФ по инвестиционному блоку до 2020 г.

Таблица 5  
Прогноз состояния физического капитала по инвестиционному блоку субъектов РФ на 2012–2020 гг.

Округа	2012 г.		2015 г.		2018 г.		2019 г.		2020 г.	
	Сит.	НО								
ЦФО	0,62	Х	0,704	С	0,8	С	0,812	С	0,826	С
СЗФО	0,038	В	0,118	В	0,07	В	0,072	В	0,074	В
ЮФО	0,27	В	0	ВВ	0	ВВ	0	ВВ	0,012	В
СКФО	1,328	У	1,164	У	1,006	У	0,936	С	0,898	С
ПФО	0,1	В	0	ВВ	0	ВВ	0	ВВ	0	ВВ
УрФО	0	ВВ	0,014	В	0	ВВ	0	ВВ	0	ВВ
СФО	0,015	В	0	ВВ	0	ВВ	0	ВВ	0	ВВ
ДФО	0	ВВ								

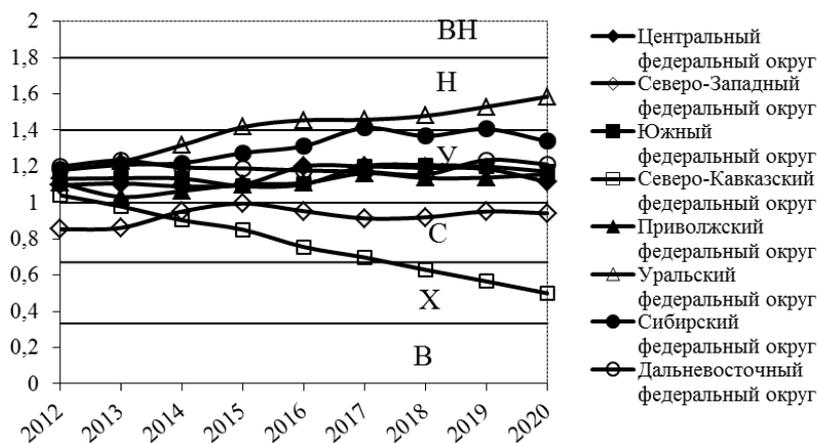


Рис. 12. Прогноз состояния физического капитала субъектов РФ до 2020 г.

Таблица 6

Прогноз состояния физического капитала субъектов РФ на 2012–2020 гг.

Округа	2012 г.		2015 г.		2018 г.		2019 г.		2020 г.	
	Сит.	НО								
ЦФО	1,096	У	1,1	У	1,192	У	1,186	У	1,114	У
СЗФО	0,853	С	0,995	С	0,919	С	0,951	С	0,941	С
ЮФО	1,131	У	1,091	У	1,207	У	1,199	У	1,171	У
СКФО	1,041	У	0,851	С	0,629	Х	0,565	Х	0,499	Х
ПФО	1,108	У	1,1	У	1,136	У	1,138	У	1,158	У
УрФО	1,179	У	1,417	Н	1,479	Н	1,529	Н	1,585	Н
СФО	1,18	У	1,274	У	1,368	У	1,406	Н	1,338	У
ДФО	1,199	У	1,189	У	1,155	Н	1,235	У	1,211	У

Кавказский и Уральский округа. Первый из них с 2018 г. улучшит свое состояние на одну позицию и перейдет со среднего уровня на хороший. В Уральском регионе с 2015 г., наоборот, прогнозируется ухудшение состояния физического капитала.

Если ещё к началу 2012 г. все субъекты УрФО характеризовались удовлетворительным уровнем физического капитала, то к концу 2014 г. ситуация переломится, и Челябинская область будет характеризоваться низкой оценкой физического капитала. Более того, в 2020 г. ухудшится состояние физического капитала Курганской области – с удовлетворительного уровня на низкий. Отметим Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа, уровень физического капитала которых по сравнению с 2011 г. поднимется на две позиции (с низкой на среднюю). Что касается Свердловской и Тюменской областей, то к концу 2020 г. состояние их физического капитала останется на уровне 2012 г. Таким образом, по итогам прогнозной оценки видно, что состояние физического капитала российских регионов на протяжении всего периода кардинально не меняется и находится на удовлетворительной позиции. Это свидетельствует о том, что при отсутствии четких концепций и системы мониторинга, направленной на повышение социально-экономического развития, субъекты РФ к 2020 г. могут выйти на низкий уровень

состояния физического капитала, это при том, что по ряду показателей физического капитала ряд территорий уже сейчас в несколько раз отстают от уровня развитых стран.

### Литература

1. Прогнозирование социально-экономического развития региона / под ред. В.А. Черешнева, А.И. Татаркина, С.Ю. Глазьева. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2011. – 1104 с.
2. Крутин, Ю.В. Проблемы финансового менеджмента промышленных предприятий по управлению оборотным капиталом / Ю.В. Крутин; Научная библиотека Удмуртского государственного университета. [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.vestnik.udsu.ru/2011/2011-021/vst\\_11\\_021\\_09.pdf](http://www.vestnik.udsu.ru/2011/2011-021/vst_11_021_09.pdf).
3. Социально-экономическое положение Уральского федерального округа в январе–мае 2011 г. // Уральский федеральный округ. Полномочный представитель президента России. [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.uralfo.ru/soc\\_econ\\_01-05\\_2011.html](http://www.uralfo.ru/soc_econ_01-05_2011.html).
4. Трефилов, И. Эксперты – о замедлении роста промышленного производства в России / И. Трефилов // Радио Свобода. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.svobodanews.ru/content/article/24363512.html>.

5. За 2011 год инвестиции в РФ увеличились на 6,2 процента // Российская газета. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.rg.ru/2012/01/26/invest-anons.html>.

6. Инвестиции в России 2011 // БанкоСфера.ru. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.bankosfera.ru/investicii/69-investicii-v-rossii-2011.html>.

7. Диагностика и прогнозирование социально-экономического развития регионов в рамках нелинейной динамики / Г.П. Быстрой, Л.А. Корицунов, Н.Л. Никулина, И.А. Лыков // Вестник Тюменского государственного университета. – 2010. – № 4. – С. 164–170.

8. Методы нелинейной динамики в анализе и прогнозировании экономических систем регионального уровня / Л.А. Корицунов, Г.П. Быстрой, С.А. Охотников и др. // Журнал экономической теории. – 2010. – № 3. – С. 103–114.

9. Агарков, Г.А. Анализ динамики теневой экономики Свердловской области / Г.А. Агарков, А.С. Найденов, А.Е. Чусова // Экономика региона. – 2010. № 4. – С. 139–146.

10. МЭР скорректировало прогноз по объему инвестиций в РФ – прогноз до 2030 года // Агентство экономической информации «Прайм». [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.lprime.ru/news/0/%7B12819FBF-8850-43C2-9B08-83FA5223170F%7D.uif>.

Поступила в редакцию 2 октября 2012 г.

**Денисова Оксана Александровна.** Кандидат экономических наук, младший научный сотрудник, Институт экономики УрО РАН (г. Екатеринбург). Область научных интересов – национальное богатство, физический капитал, инвестиционная привлекательность, энергетическая безопасность. Контактный телефон: 8 (343) 3715-706, e-mail: [dennioks@mail.ru](mailto:dennioks@mail.ru)

**Oksana A. Denisova** is a candidate of economic sciences, junior research associate of Institute of Economics, Ural branch of Russian Academy of Sciences, Ekaterinburg. The area of academic interests: national wealth, physical capital, investment appeal, energy security. Contact telephone number: +7 (343) 3715-706, e-mail: [dennioks@mail.ru](mailto:dennioks@mail.ru)

## МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ И ПРОГНОЗИРОВАНИЮ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ С УЧЕТОМ ПЕРСПЕКТИВНОГО ВЛИЯНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

*И.П. Савельева, И.М. Цало*

Рассматриваются вопросы, связанные с влиянием мировых макроэкономических показателей на региональные процессы в Российской Федерации. Авторами предложен методический подход к анализу и прогнозированию региональных процессов с учетом перспективного влияния изменений мировой экономики. Предлагаемый методический подход позволяет оценить степень и временную отдаленность взаимосвязи изменений в экономике конкретного региона Российской Федерации с изменениями мировой экономики, а также построить модель прогнозирования на базе выявленной взаимосвязи.

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

Влияние общемировых тенденций, в особенности изменений мирового рынка энергоносителей, на благосостояние России является общепризнанным экономическим явлением. Среди специалистов существует множество точек зрения о степени взаимосвязи российской экономики и мирового рынка в стабильный экономический период. Оценка данной взаимосвязи варьируется от умеренного влияния до прямой зависимости изменений экономического роста РФ вследствие колебаний цен на энергоносители. Однако в условиях кризисных изменений мировой экономики влияние внешних факторов на Россию становится системообразующим, и перед органами власти возникает проблема противодействия внешним негативным факторам.

При этом зависимость отечественной экономики от экспорта выражена значительно сильнее, нежели в странах, сравнимых с Российской Федерацией по геополитическому значению на мировой арене. Так, один из ведущих специалистов в области прогнозирования на Южном Урале, Владимир Алексеевич Белкин отмечает, что зависимость российской экономики от экспорта значительно превышает аналогичную зависимость американской экономики в кризисный период последнего десятилетия. В частности в 2008 году доля экспорта в ВВП России составила порядка 31,31 %, т.е. примерно треть российского ВВП прямо зависит от динамики мировых цен на энергоносители и сырьевые товары [1].

Анализ существующей методики прогнозирования социально-экономического развития Российской Федерации, разработанной Минэкономразвития РФ, позволил сделать вывод о высокой значимости в государственном прогнозировании таких внешнеэкономических факторов, как ценовые изменения на мировом рынке энергоносителей и экономические показатели ведущих западных стран, которые учитываются при разработке государственных сценарных прогнозов. Это обусловлено сильной экспортно-сырьевой зависимостью, свойственной российской экономике.

Сильная зависимость экономики России от изменений мирового рынка хотя и была характерна для отечественной экономики на протяжении всей ее современной истории формирования демократического государства, однако в последнее десятилетие прослеживается практически прямая взаимосвязь между изменением показателей развития отечественной экономики и изменением конъюнктуры мирового рынка. Так, Белкин В.А. отмечает, что вследствие высокой включенности России в мировую торговлю и, прежде всего, энергоносителями и сырьевыми товарами «примерно с 2001 года произошла синхронизация экономических циклов ВВП США и России. С 2001 года годовой индекс реального ВВП России с высокой степенью синхронности изменяется вслед за средним квартальным значением индекса реального ВВП США» [1].

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 развития регионов;
- 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 региональных органов власти это означает, что в период обострения мировых кризисных процессов либо ценового спада на сырьевых рын-

ках последует закономерный спад на региональных рынках. При этом существует временной буфер между изменением мировой ситуации и ситуации на региональном рынке, который возможно использовать для подготовки властей к экономическому спаду. 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.

Таким образом, для повышения эффективности управления региональными процессами целесообразно в ходе расчета прогнозных данных и принятия управленческих решений учитывать международное влияние, отраженное воздействием на региональную экономику рядом международных экономических факторов, т. е. при прогнозировании внутренних региональных социально-экономических процессов целесообразно учитывать международные экономические факторы.

«Многообразие связей, характеризующих современную экономику, делает практически невозможным обоснованное формирование ключевых положений экономической стратегии и различных параметров экономической политики без использования прогнозно-аналитического инструментария» [2].

Тем не менее, важным вопросом, с точки зрения конкретных задач государственного управления, является не столько сам факт влияния тенденций мирового рынка, сколько характер этого влияния и определения временных рамок, в течение которых управляющие органы имеют возможность подготовиться к кризисным изменениям мирового рынка и реализовать антикризисные меры стабилизации экономики.

На решение данной проблемы направлен предлагаемый нами методический подход к анализу и прогнозированию региональных процессов с учетом перспективного влияния изменений мировой экономики.

В рамках данного подхода предлагается проводить анализ индексов и показателей, отражающих изменения международной экономики, и региональных показателей, отражающих региональные социально-экономические процессы, с выявлением не только текущих взаимосвязей между сравниваемыми показателями, но ретроспективных взаимосвязей. Это позволит оценить степень и временную отделенность взаимосвязи экономики конкретного региона Российской Федерации с изменениями мировой экономики, а также построить модель прогнозирования на базе выявленной взаимосвязи.

Методический подход предназначен для расширения методического аппарата, применяемого в процессе формирования государственных оперативных и краткосрочных прогнозов развития отдельных регионов. В частности предлагается использовать аналитические данные и итоговые прогнозы для корректировки краткосрочных прогнозов развития отдельных регионов, составляемых как Министерством развития экономики Россий-

ской Федерации, так и аналогичными органами исполнительной власти на региональном уровне. Результаты анализа могут быть использованы также для корректировки экспертной оценки, при формировании сценарного прогноза изменений региональных показателей по отдельным регионам.

Методический подход к анализу и прогнозированию региональных процессов с учетом перспективного влияния изменений мировой экономики включает в себя два базовых блока операций:

- анализ взаимосвязи региональных и мировых процессов;
- прогнозирование региональных показателей.

Методический подход позволяет определять направление развития отдельных региональных социально-экономических процессов в будущих периодах на основе анализа текущей статистики мировых экономических показателей и заранее определенных взаимосвязях.

Применение методического подхода подразумевает использование разработанного алгоритма сценарного прогноза региональных процессов с учетом перспективного влияния изменений мировой экономики.

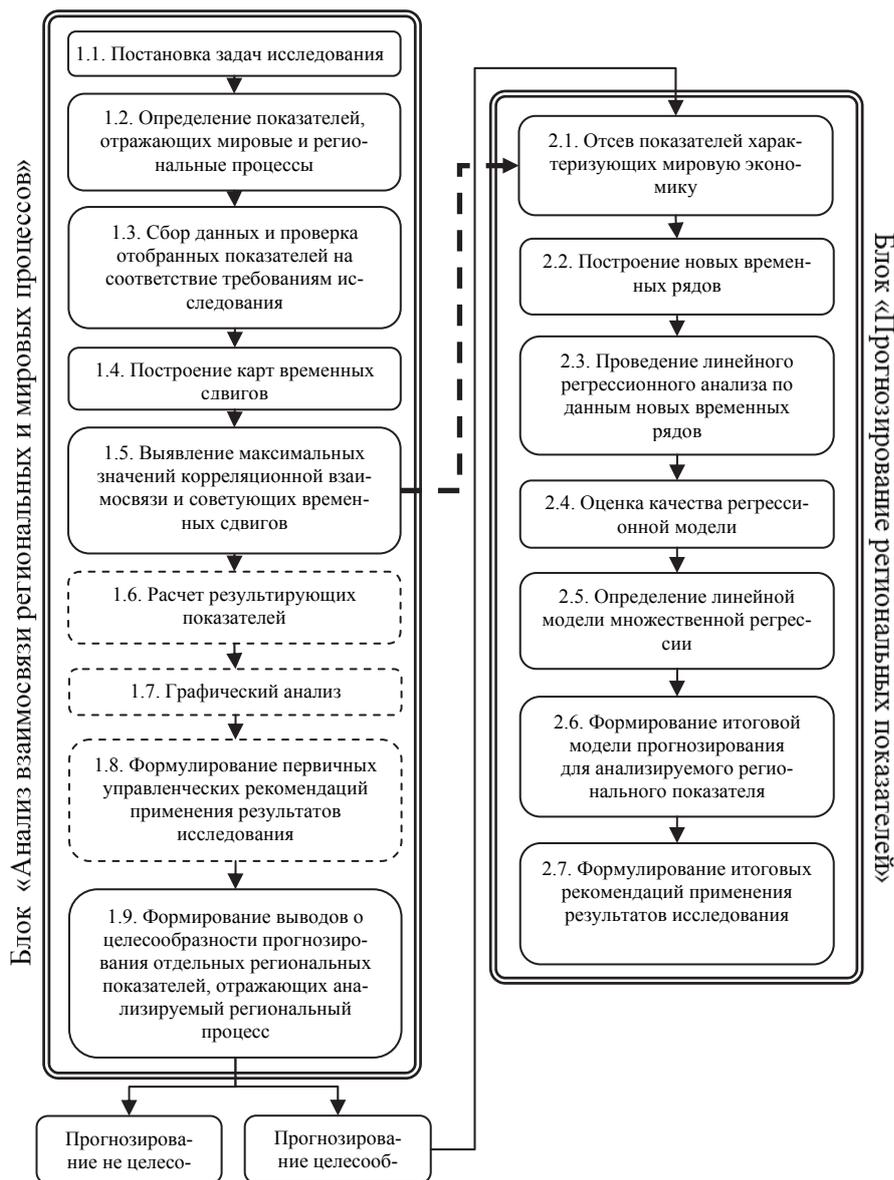
Схематично алгоритм сценарного прогноза отображен на рисунке.

Пунктирная линия на рисунке обозначает те этапы, которые в зависимости от специфики конкретного исследования могут быть опущены. Пунктирной стрелкой обозначается то, что данные для расчетов на этапе 2.1 берутся из результатов анализа, полученных на этапе 1.5.

В рамках первого блока «Анализ взаимосвязи региональных и мировых процессов» производится оценка тесноты взаимосвязи изменений региональных процессов, представленных через конкретные показатели, и изменений мировой экономики, выраженной через комплекс показателей. Она включает в себя определение объектов сравнения, т. е. региональных и мировых показателей, через которые отражаются региональные процессы и изменения общемировой мировой экономической ситуации, а также выявление степени и характера взаимосвязи между показателями.

В рамках второго блока «Прогнозирование региональных показателей» предусматривается прогнозирование региональных показателей на основе выявленных взаимосвязей с мировой экономикой, при расчете которых учитывался временной фактор. Расчеты, производимые во втором блоке, базируются на корреляционно-регрессионном анализе региональных показателей и показателей международного уровня.

Использование предлагаемого инструментария к анализу и прогнозированию региональных показателей позволит определять направление развития отдельных региональных социально-экономических процессов в будущих периодах на основе анализа текущей статистики мировых экономических показателей и заранее определенных взаимосвязях.



**Алгоритм сценарного прогноза региональных процессов с учетом перспективного влияния изменений мировой экономики**

Рассмотрим каждый из этапов, представленных на рисунке, более подробно.

Первый блок «Анализ взаимосвязи региональных и мировых процессов».

1.1. Постановка задач исследования. На этом этапе конкретизируются цель и задачи проведения исследования, определяется предмет исследования (конкретный региональный процесс). Также определяется конечный адресат исследования, т. е. конкретная государственная организация либо орган власти, которому будут адресованы рекомендации и результаты исследования. Определяется практическая значимость результатов исследования для конкретного адреса.

1.2. Определение показателей, отражающих мировые и региональные процессы. В качестве мировых показателей, отражающих изменение мировой экономики, предлагается базовый перечень,

представленный ниже, заранее сформированный и достаточно полно характеризующий международную экономику и тенденции мирового рынка. Базовый перечень включает в себя следующие показатели: стоимость 1 барреля нефти сорта Brent долларах США; курс евро в долларах США (ЕРО/USA); значения индекса S&P 500; стоимость 1 тонны меди в долларах США на Лондонской Бирже Металлов (LME.Copper); стоимость 1 тонны алюминия в долларах США на Лондонской Бирже Металлов (LME. Alum); стоимость 1 тонны никеля в долларах США на Лондонской Бирже Металлов (LME. Nickel); стоимость 1 тонны цинка в долларах США на Лондонской Бирже Металлов (LME.Zinc); цена 1 тройской унции золота в долларах США (comex.GC). Данный базовый перечень показателей может быть сокращен либо дополнен специфическими мировыми показателями в зависимости от целей исследования и особенностей анализируемого регионального процесса, определенных на первом этапе. Перечень региональных показателей зависит от задач исследования и должен отражать региональный процесс или процессы, определенные на первом этапе.

1.3. Сбор данных и проверка отобранных показателей на соответствие требованиям исследования. Данные мировых и региональных показателей должны соответствовать следующим критериям, характеризующим применимость для дальнейшего исследования:

а) месячная детерминация данных для возможности анализа не только текущего влияния, но и анализа взаимосвязей, отложенных во времени с точностью до 1 месяца;

б) достаточная продолжительность фиксации показателя в статистической отчетности – временной промежуток, достаточный для анализа эмпирическим путем, определен как период, включающий в себя не менее чем 65 дискретных периодов фиксации данных (65 месяцев);

в) непрерывность статистических данных – фиксация значений показателей должна быть не-

прерывной на всем временном промежутке, за который приводятся данные, касающиеся участвующих в анализе показателей.

1.4. Построение карт временных сдвигов. Карта временных сдвигов – это инструмент анализа тесноты и характера взаимосвязи изменений анализируемого показателя с изменением комплекса мировых показателей с учетом временного фактора. Карта временных сдвигов представляет собой таблицу, в заголовках столбцов которой приводятся мировые экономические показатели, сравниваемые с анализируемым региональным показателем, а в заголовках строк – периоды временных сдвигов (от нулевого значения, т. е. отсутствия сдвига, до смещения в 12 месяцев с шагом в 1 месяц). В ячейки таблицы заносятся значения коэффициентов линейной корреляции, определяемых при сравнении регионального показателя и мировых показателей с учетом поэтапного сдвига значений каждого из мировых показателей назад по временной оси.

1.5. Выявление и анализ максимальных значений корреляционной взаимосвязи и советующих временных сдвигов. На данном этапе определяется наличие значимых взаимосвязей между анализируемыми региональными показателями и отдельными показателями мировой экономики. При анализе определяется как теснота выявленных взаимосвязей, так и временная отдаленность реакции изменения региональных показателей на изменение того или иного мирового показателя. Также формулируется оценка причин наличия взаимосвязи изменений региональных и мировых процессов.

1.6. Расчет результирующих показателей. Результирующие показатели характеризуют тесноту связи регионального показателя и временную отдаленность данной взаимосвязи в целом с комплексом мировых экономических показателей, определенных на втором этапе. В качестве результирующего показателя, характеризующего тесноту взаимосвязи анализируемого показателя и мировых экономических показателей, принимается сумма модулей максимальных значений линейной корреляции регионального и мировых показателей, взвешенных по коэффициентам, исчисленным по правилу Фишберна. В качестве результирующего показателя, характеризующего отдаленность во времени реакции изменения анализируемого показателя на изменение мировых экономических показателей, принимается средневзвешенное значение сдвига, взвешенное по модулям максимальных значений линейной корреляции регионального и мировых показателей. Если региональный процесс отражается широким спектром показателей, а также в случае, если необходимо сравнить несколько субъектов РФ по комплексу показателей, то применяются интегральные результирующие показатели. Интегральные результирующие показатели рассчитываются аналогично результирующим показателям по отдельным региональным процессам, которые выступают в расчете инте-

гральных показателей в качестве значений корреляционных коэффициентов и периодов смещения. Данный этап не является обязательным и применяется для формулирования решений и выводов за рамками процесса прогнозирования.

1.7. Графический анализ. Для формирования выводов о тесноте и временного периода смещения результирующего влияния мировой экономики на анализируемый региональный процесс, строится точечный двумерный график. За координаты по оси ординат графика принимаются значения показателей, характеризующих временное смещение, а за координаты по оси абсцисс – значения показателя, характеризующего тесноту взаимосвязи региональных процессов и мировой экономики.

1.8. Формулирование первичных управленческих рекомендаций применения результатов исследования. На данном этапе формируются выводы о степени тесноты и временном характере выявленных взаимосвязей. Формируются управленческие рекомендации для адресата исследования, учитывающие как существование взаимосвязи, так и наличие временных лагов между изменением мирового рынка и реакцией того или иного регионального процесса.

1.9. Формирование выводов о целесообразности прогнозирования отдельных региональных показателей, отражающих анализируемый региональный процесс. На заключительном этапе первого блока принимается решение о возможности прогнозирования региональных показателей, отражающих анализируемый региональный процесс в рамках предлагаемого методического подхода. Основанием для данного решения является анализ максимальных значений коэффициентов корреляции и анализ соответствующих сдвигов, при которых максимальная корреляция достигается. Максимальные коэффициенты корреляции оцениваются по шкале Чеддока: возможность прогнозирования регионального показателя признается в том случае, если среди корреляций выявляется как минимум одна заметная взаимосвязь (т. е. есть хотя бы одно значение коэффициента корреляции не ниже 0,5). При этом заметная взаимосвязь должна достигаться при временном сдвиге, равном либо превышающем предельно малый период. Период временного сдвига, признаваемый предельно малым для прогнозирования, определяется адресатом результатов исследования.

Дальнейшие расчеты производятся в том случае, если по итогу девятого этапа формируется вывод о целесообразности применения методики прогнозирования к конкретному региональному процессу. При этом важно отметить, что если в ходе этапов первого блока допускается комплексный анализ множества региональных показателей, то операции второго блока применяются только к отдельным показателям для индивидуального расчета.

Второй блок «Прогнозирование региональных показателей».

2.1. Отсев мировых показателей, характеризующих мировую экономику. Выявленные на пре-

дыдущих этапах максимальные значения корреляционной взаимосвязи проходят проверку по критериям тесноты связи и продолжительности временного лага между изменением международных и региональных показателей. Исключение из дальнейшего исследования мировых экономических показателей происходит в случае, если соответствующая показателю взаимосвязь не удовлетворяет критерию Стьюдента и/или достигается при малых временных сдвигах (менее 3 месяцев для целей оперативного прогнозирования и менее 12 месяцев для целей краткосрочного прогнозирования).

2.2. Построение новых временных рядов. 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.

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

2.4. Оценка качества регрессионной модели и построение уравнения регрессии. Оценка качества (точности) уравнения через коэффициент детерминации, определяющий процент изменчивости зависимой величины по модели. В рамках данной методики полученная модель считается пригодной для прогнозирования, если коэффициент детерминации не ниже 0,7, т. е. модель описывает не менее 70 % изменений анализируемого параметра.

2.5. Определение линейной модели множественной регрессии. Определение линейной модели множественной регрессии происходит путем подстановки конкретных значений коэффициентов, полученных в ходе регрессионного анализа.

2.6. Формирование итоговой модели прогнозирования для анализируемого регионального показателя. На основе уравнения регрессии форми-

руется итоговая модель прогнозирования значений анализируемого регионального показателя. Также определяется горизонт прогнозирования по наименьшему сдвигу среди показателей, вошедших в итоговую регрессионную модель.

2.7. Формулирование итоговых рекомендаций применения результатов исследования. На завершающем этапе первичные выводы о характере влияния мировой экономики на исследуемый региональный процесс дополняются выводами, полученными в ходе проведения расчетов во втором блоке. Сформулированные управленческие рекомендации дополняются рекомендациями применения полученной модели прогнозирования.

Таким образом, предлагаемый методический подход к анализу и прогнозированию региональных процессов с учетом перспективного влияния изменений мировой экономики позволяет не только выявить тесноту взаимосвязи изменений регионального показателя, но и учесть возможную временную отдаленность реакции региональной экономики конкретного субъекта РФ на изменение международной экономической ситуации. Применение сценарного прогноза с учетом влияния изменений мировой экономики в качестве дополнительного инструментария к действующей в настоящее время методике Минэкономразвития РФ будет способствовать повышению качества и точности оперативных и краткосрочных прогнозов регионального уровня.

### Литература

1. Белкин, В.А. Прогнозирование экономических и политических кризисов на основе точечной перегиба кривой солнечной активности [Электронный ресурс] / В.А. Белкин // Экономика. Финансы. Рынок. Научный журнал. Челябинский государственный университет. Интернет издание. Россия. – URL: <http://publications.csu.ru/doc/2008/3-1.html> (дата обращения 12.12.2010 г.)

2. Широ, А.А. Разработка сценарных условий как ключевой этап подготовки экономического прогноза / А.А. Широ, М.С. Гусев // Проблемы прогнозирования. – 2011. – № 1 (49). – С. 17–29.

*Поступила в редакцию 3 июля 2012 г.*

**Савельева Ирина Петровна.** Доктор экономических наук, заведующая кафедрой «Маркетинг и менеджмент», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – развитие инвестиционных и инновационных процессов в региональной экономике, риск-менеджмент, инвестиционное проектирование. Контактный телефон: 8 (351) 267-99-95

**Irina P. Savelyeva** is a doctor of economic sciences, head of marketing and management department, South Ural State University (Chelyabinsk). The area of academic interests – development of investment and innovative processes in regional economy, risk management, investment planning. Contact telephone number: +7 (351) 267-99-95.

**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 M. Tsalo** is an assistant and a postgraduate student of marketing and management department, South Ural State University (Chelyabinsk). The area of academic interests – regional economy, research of regional markets, economic processes forecasting. Contact telephone number: +7 (951) 786-39-26, e-mail: 7863926@mail.ru

# Экономика и финансы

УДК 336.748+336.714

ББК 79(2)262.65

## ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ ИНФЛЯЦИОННОГО «ВИХРЯ» ВНУТРИ ГОСУДАРСТВА

*Е.А. Гончар, О.А. Будуев*

Статья посвящена актуальной на мировом уровне и во все времена проблеме борьбы с инфляцией. Выделены источники возникновения инфляции и обособлен один из них, нейтрализация которого особенно востребована. Представлена методологическая основа предлагаемого финансово-инвестиционного механизма, решающего обозначенную проблему.

*Ключевые слова: инфляция, кризис, цена, деньги, государство, рынок, экспорт, ресурсы, кредит, организации.*

В условиях кризиса особенно обострилась проблема борьбы с инфляцией. Мнения экономистов по поводу природы инфляции различны. При этом в общей практике часто отождествляют понятия: рост цен и инфляция. Однако эти понятия принципиально различны. Инфляция дает первоначальный толчок росту цен. Важно отметить, что существует и множество других факторов, способствующих дальнейшему росту цен. В правильном понимании полагается, что инфляция возникает, когда денежная масса в обращении превышает реальное обеспечение товарами, услугами. Однако следует различать источники возникновения инфляции. Во-первых, инфляция может возникнуть по причине необеспеченной денежной эмиссии. Во-вторых, инфляция может возникнуть вследствие выброса лишних денег в реальный сектор экономики внутри государства, поступающих от экспортной торговли природными ресурсами.

В рамках данной статьи внимание уделяется второму источнику возникновения инфляции и предлагается механизм его нейтрализации.

Наличие второго источника инфляции обусловлено периодическим ростом цен на мировых рынках экспортируемых природных ресурсов, которые используются в дальнейшем производстве. Это явление носит постоянный характер, поэтому нейтрализация именно этого источника всегда была и остается остро востребованной.

Каждое отдельное государство является субъектом мирового сообщества и функционирует в мировой инфраструктуре. Очевидно, что цены на экспортируемые природные ресурсы определяются, главным образом, мировой конъюнктурой. Изменение ситуации на мировых рынках порождает колебания цен в первую очередь на экспортируемые природные ресурсы, что в свою очередь обуславливает рост инфляции внутри государства. Причем развивается целый инфляционный процесс – наблюдается рост цен на товары, в производстве которых участвуют экспортируемые природные ресурсы. Как следствие, это в первую оче-

редь, помимо прочих факторов, способствует росту ставки рефинансирования, росту процентных ставок по кредитам (в том числе по ипотечным), снижению доступности кредитов, что подрывает финансовую стабильность и экономическую эффективность всех организаций (как промышленного сектора, так и финансового). Данные взаимосвязанные негативные следствия подрывают социально-экономическую стабильность и эффективность государства.

Россия на сегодняшний день является государством, зависимым от экспорта природных ресурсов, в структуре которого наибольшая доля приходится на нефть. От уровня цен на сырую нефть зависит состояние государственного бюджета и возможность осуществления инвестиций в реальный сектор экономики. Низкий уровень мировых цен на сырую нефть обуславливает дефицит государственного бюджета и, как следствие, также инфляцию.

Сегодня наблюдается тенденция снижения мировых цен на нефть, что также плохо для экономики России. Однако, по мнению многих экономистов, эта ситуация временна и обусловлена снижением потребления почти во всем мире. России, как и другим странам, зависящим от ее экспорта, выгодно, чтобы мировые цены на нефть были высокие. При этом эта выгодная ситуация также порождает инфляцию.

Таким образом, в целях создания условий для социально-экономического развития государства, необходимо использовать механизм нейтрализации инфляционного «вихря» внутри государства. Каков характер этого механизма? Давно очевидным фактом является то, что напрасно ждать отдачи, не вложив что-либо. Иными словами, без финансовых трат не будет и положительного результата. Остается только разобраться – что тратьте?

Доходы от экспорта поступают в бюджеты РФ и от частных компаний, занимающихся реализацией на экспорт. Следовательно, получатели доходов от экспорта должны выступать субъекта-

ми, частично компенсирующими затраты или реинвестирующими часть прибыли в целях нейтрализации внутригосударственного инфляционного «вихря».

Величина компенсационного бремени субъектов экспортной торговли природными ресурсами должна зависеть от структуры собственности субъектов. Очевидно, что необходимым условием для реализации такого механизма является установление цен отсечения на экспортируемые природные ресурсы. В первую очередь данный механизм должен быть внедрен в нефтегазовой отрасли, так как продукция этой отрасли используется каждым субъектом реальной экономики.

Поэтому рассмотрим порядок построения предлагаемого механизма на примере сырой нефти. При этом важно отметить, что полная аналогия должна проводиться и в отношении других природных ресурсов, используемых в дальнейшем производстве, так как они также зависимы от мировой конъюнктуры.

В целях определения методологической основы механизма рассмотрим три варианта структуры собственности субъекта экспортной торговли сырой нефтью:

- 1) единственным собственником – субъектом, занимающимся реализацией сырой нефти, является государство, а частные компании занимаются реализацией нефтепродуктов;
- 2) смешанная структура собственности субъекта – продавца сырой нефти (государство и частные компании);
- 3) единственным собственником – субъектом, занимающимся реализацией сырой нефти, является частная компания.

Рассмотрим **первый вариант** структуры собственности субъектов, занимающихся реализацией сырой нефти. В этом случае частные компании закупают сырую нефть для целей ее дальнейшей переработки (изготовления нефтепродуктов) в Феде-

ральный бюджет РФ, помимо доходов от экспорта сырой нефти, поступают налоги, связанные с реализацией нефтепродуктов и взимаемые с финансового результата, возникающего с их продажи.

Чем выше цены на сырую нефть на мировых рынках, тем больше доходы государства от экспорта сырой нефти. В связи с этим логично полагать, что для нейтрализации внутригосударственного инфляционного «вихря» следует компенсировать часть затрат на приобретение сырой нефти частной компании. Для определения оптимальной величины компенсационных выплат необходимо установить цену отсечения:

$$K = (C_{M.P} - C_{O.TC}) \cdot V_{\text{продаж сырой нефти частной компании}} \quad (1)$$

где  $K$  – сумма компенсации;  $C_{M.P}$  – цена на сырую нефть на мировом рынке;  $C_{O.TC}$  – цена отсечения;  $V_{\text{продаж сырой нефти частной компании}}$  – объем продаж сырой нефти частной компании, измеряемый в натуральном выражении.

При этом очевидно, что в целях обеспечения действенности механизма важно проводить жесткий мониторинг цен частной компании на произведенные нефтепродукты. При условии установления факта несоблюдения устанавливаемых государством ценовых правил частной компанией государство должно наделить себя полномочиями изъятия выделенных им компенсационных выплат. В этом случае частные компании будут поставлены в лабиринт, который обеспечит выполнение ими ценовых правил.

Таким образом, первый вариант реализации финансовых взаимоотношений государства, выступающего продавцом сырой нефти и частной компанией, закупающей ее для целей изготовления нефтепродуктов должен реализовываться по следующей схеме, представленной на рис. 1.



Рис. 1. Вариант 1

Рассмотрим **второй вариант** структуры собственности субъекта – продавца сырой нефти.

В этом случае прибыль от экспорта распределяется между Федеральным бюджетом РФ и бюджетом частной компании. Налоги, связанные с реализацией сырой нефти и взимаемые с финансового результата, возникающего с ее продажи, естественно, поступают в Федеральный бюджет. Тогда разница между ценой реализации сырой нефти на мировых рынках и ценой отсечения должна направляться в Стабилизационный фонд, а остальное – в реальный сектор экономики государства. При этом важно правильно определить цену отсечения на сырую нефть внутри государства.

Таким образом, второй вариант (со смешанной структурой собственности субъекта – продавца сырой нефти) реализуется по следующей схеме, представленной на рис. 2.

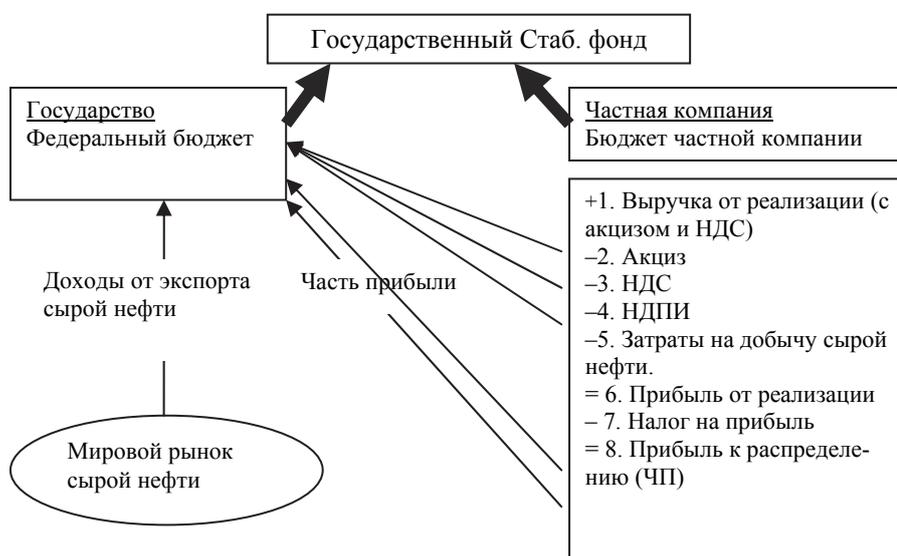


Рис. 2. Вариант 2

Понятно, частные собственники добровольно не согласятся с такой схемой. Поэтому важно предусмотреть стимул или льготы. Льготой может выступать освобождение полностью или частично от налога на прибыль (а может, и части НДС и акцизов – важно правильно рассчитать) в обмен на изъятие указанной суммы в Стабилизационный фонд.

Для того, чтобы определить размер льготы, нужно знать допустимую сумму инвестиций:

$$СИ = (C_{M,P} - C_{OTC}) \cdot V_{\text{продаж сырой нефти внутри государства}} \quad (2)$$

где СИ – сумма инвестиций в Стабилизационный фонд;  $C_{M,P}$  – цена на сырую нефть на мировом рынке;  $V_{\text{продаж сырой нефти внутри государства}}$  – объем продаж сырой нефти внутри государства, измеряемый в натуральном выражении;  $C_{OTC}$  – цена отсечения.

Средства, изъятые в Стабилизационный фонд, в дальнейшем используются на компенсационные

выплаты частным компаниям- производителям первичных нефтепродуктов по ранее описанной схеме.

Рассчитанную сумму инвестиций нужно сравнить с суммой налогов (налога на прибыль, НДС, акцизов) для расчета суммы льготы.

Изъятие оптимальной суммы денежных средств в Стабилизационный фонд нейтрализует инфляционный «вихрь», порождаяемый ростом цен на мировых рынках и сдерживает выброс лишних денег в реальный сектор экономики.

В соответствии с положениями Бюджетного кодекса РФ Стабилизационный фонд аккумулирует поступления денежных средств: 1) вывозной таможенной пошлины на нефть; 2) налога на добычу полезных ископаемых (нефть) при цене на нефть сорта Юралс, превышающей базовую цену [1].

Внедрение финансово-инвестиционного ме-

ханизма предполагает пополнение Стабилизационного фонда за счет нового источника, размер которого рассчитывается по предложенной методике. При этом средства, поступающие за счет источников 1 и 2, используются в соответствии с закрепленными положениями БК РФ (гл. 3.1. ст. 96.3), а средства, поступающие за счет нового источника, должны использоваться для регулирования цен на первичные нефтепродукты посредством выплаты в указанном выше порядке компенсационных выплат, т. е. дополнительная часть Стабилизационного фонда должна иметь поадресное закрепление.

Внедрение подобного механизма также способствует выводу денег из теневого оборота, так как не секрет, что махинации имеют место быть в любой отрасли.

Рассмотрим **третий вариант** структуры собственности. Доходы от экспорта сырой нефти получает частная компания. Все налоги поступают в

## Экономика и финансы

Федеральный бюджет. В этом случае в целях нейтрализации налогового «вихря» часть средств частная компания также должна инвестировать в Стабилизационный фонд на ранее оговариваемых условиях (рис. 3).

ектов отношений предлагаемыми способами для решения актуальной во все времена проблемы борьбы с инфляцией, причем на уровне национального масштаба.

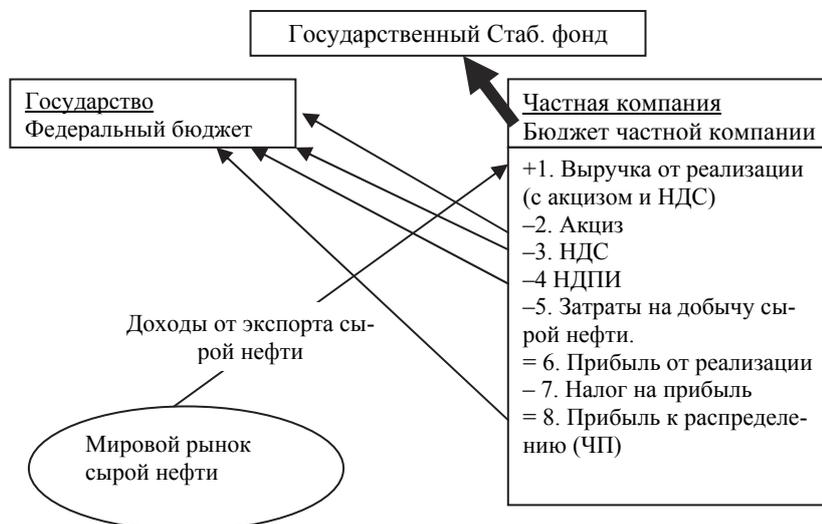


Рис. 3. Вариант 3

В качестве краткого итога вышеизложенного важно отметить, что какой бы вариант из представленных не применялся на практике, важно достижение сбалансированности интересов субъ-

### Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: По состоянию на 01.09.2012. – М.: Омега-Л, 2012. – 272 с.

Поступила в редакцию 10 октября 2012 г.

**Гончар Евгения Анатольевна.** Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и инновационного развития бизнеса, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – корпоративное управление, управление финансами, инвестиции, инновации, управление социально-экономическим развитием государства, налогообложение. Контактный телефон: 8 (912) 314-8040, e-mail: gea08@km.ru

**Evgenia A. Gonchar** is a candidate of economic sciences, associate professor of economics and business innovative development department, South Ural State University (Chelyabinsk). The area of academic interests – corporate management, finance management, investments, innovations, management of state socio-economic development, taxation. Contact telephone number: +7 (912) 314-8040, e-mail: gea08@km.ru

**Будуев Олег Александрович.** Ассистент, магистр очной формы обучения кафедры экономики и инновационного развития бизнеса, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – корпоративное управление, управление финансами, инвестиции, инновации, управление социально-экономическим развитием государства, налогообложение. Контактный телефон: 89518102569, e-mail: Oleg\_OGO@inbox.ru

**Oleg A. Buduev** is an assistant and full-time master of economics and innovative development of business department, South Ural State University (Chelyabinsk). The area of academic interests – corporate management, finance management, investments, innovations, management of state socio-economic development, taxation. Contact telephone number: +79518102569, e-mail: Oleg\_OGO@inbox.ru

## ЭФФЕКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ КООПЕРАЦИОННЫХ И ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ

*Р.Р. Исламиев*

**Изложены организационно-экономические процессы хозяйствующих субъектов, основанные на кооперационном и интеграционном взаимодействии в АПК на региональном уровне.**

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс, Пермский край, кооперационные и интеграционные процессы, хозяйствующие субъекты, конкурентоспособность, устойчивость аграрной сферы, основные направления кооперации и интеграции в аграрном производстве.

Аграрное производство занимает важнейшее место в структуре народнохозяйственного комплекса России, его эффективное развитие обеспечивает продовольственную безопасность страны, социально-экономическое развитие регионов и хозяйствующих субъектов при повышении качества жизни на селе.

Кооперационные и интеграционные процессы, как показывает российский и зарубежный опыт, в значительной мере способствуют росту производительности труда, снижению транзакционных издержек, повышению финансовой устойчивости организаций, что, в свою очередь, влияет на развитие сельских территорий, повышение занятости, модернизацию и обновление материально-технической базы АПК [1, с. 23–26].

Одним из главных направлений формирования новой институциональной структуры агропромышленного комплекса региона должно стать развитие сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции как наиболее рациональной системы организационно-экономических отношений в сферах производства сельскохозяйственной продукции, переработки, финансово-кредитного обслуживания, реализации продукции; как наиболее приемлемый путь формирования земельных и производственных отношений и организованного рынка.

Кооперация и агропромышленная интеграция в России в дореформенный период, то есть до начала 90-х годов, осуществлялась по разным направлениям: во-первых, крупные специализированные сельскохозяйственные предприятия по производству овощей, плодов, семян масличных культур, мяса крупного рогатого скота, свиней и птицы, организовывали собственную переработку своей продукции, а порою и реализовывали её через собственную торговую сеть, превращаясь, таким образом, в агропромышленные предприятия; во-вторых, в отдельных регионах страны создавались агропромышленные комбинаты и объединения в составе всех сельскохозяйственных, снабженческих, обслуживающих, перерабатывающих и других предприятий АПК административного

района, в которых регулировались межотраслевые производственно-экономические отношения; в-третьих, формировались межхозяйственные предприятия и объединения на основе горизонтальной и вертикальной кооперации, в которых производство сельскохозяйственной продукции и другая производственная деятельность велись в крупных размерах с применением передовых технологий [4, с. 47–50].

Создание агропромышленных фирм, комбинатов, объединений начало принимать интенсивный характер, и отдельные формирования успешно функционировали в Пермском крае и других регионах России. На конец 1990 года таких формирований насчитывалось в России более 350 [5, с. 74–77].

Однако их доля в общем количестве предприятий агропромышленного комплекса и объеме производства продовольствия оставалась очень малой, как и степень положительного воздействия на экономику отраслей АПК. Но их положительный опыт мог оказать существенную роль в ускорении развития данного направления кооперации и агропромышленной интеграции. Но поскольку они формировались и управлялись административным путем, то с началом социально-экономических преобразований в стране административно установленные взаимосвязи между участниками таких формирований ослабли, поэтому многие из этих формирований прекратили свое функционирование.

Все же до начала 90-х годов имело место абсолютное обособление производства сельскохозяйственной продукции от ее переработки и торговли. Колхозы и совхозы были связаны с предприятиями обслуживающих, перерабатывающих отраслей только на базе твердых государственных плановых заданий по производству продукции и централизованных цен на промежуточную и конечную продукцию. По сути, имели место административные меры воздействия на производственно-экономический процесс. Снабженческие, обслуживающие и перерабатывающие предприятия были полностью государственными [2, с. 66–75].

Следует отметить, что небольшая доля сельскохозяйственного сырья перерабатывалась на предприятиях, принадлежащих потребительской кооперации, но эта часть продукции производилась в основном в личных подсобных хозяйствах.

Мировой и отечественный опыт функционирования продовольственного подкомплекса подводит к выводу о необходимости использования принципов добровольности и экономической выгоды для всех участников кооперации и интеграции в качестве важнейшего средства устранения негативных последствий интегрированной системы управления АПК.

Сложившаяся неблагоприятная организационно-экономическая ситуация в АПК РФ, неэффективная деятельность сельскохозяйственных, перерабатывающих и обслуживающих предприятий со всей очевидностью убеждают всех участников агропромышленного производства в необходимости поиска рациональных форм их интеграции [3, с. 29–36].

В настоящее время АПК Пермского края является многоукладным сектором с различными формами хозяйствования. В его состав входит 820 сельскохозяйственных, 70 крупных и средних и более 230 мелких предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности. Только в плодово-овощной промышленности насчитывается 27 предприятий, из которых 18 крупных и средних предприятий производят 80 % переработанной продукции [7, с. 43]. В то же время мощности действующих предприятий с начала рыночных реформ используются лишь частично. Одна из основных причин подобного положения связана с недальновидной политикой приватизации сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, приведшей к дезинтеграции и разрыву хозяйственных связей между технологически связанными участниками производственного процесса.

Проведенное исследование свидетельствует о значительных потенциальных возможностях АПК и аграрного сектора региона по производству продукции при улучшении качественных характеристик. Наблюдаются различия в структуре форм хозяйствования в сельском хозяйстве региона.

Опыт регулирования межотраслевых отношений, как и предыдущий, не может быть долгосрочным, поскольку развитый рынок не допускает вмешательства государственных структур по таким вопросам, как определение покупателей или продавцов, квот на объемы продукции при обмене и, самое главное, установление цен на продукцию.

К рыночным методам развития интеграционного процесса в АПК относятся меры по добровольному сотрудничеству предприятий разных отраслей. Данное сотрудничество может проявляться в двух видах: на простой договорной основе без образования юридического лица и на основе создания агропромышленных структур разных

организационно-правовых форм, то есть образования нового юридического лица.

На современном этапе развития общества и производства договорная система базируется на принципиально другой основе – экономической самостоятельности предприятий, то есть свободном выборе партнеров по обмену продукции при соблюдении экономических интересов. Следует подчеркнуть такую характерную особенность договорных отношений в развитых странах, как очень широкое их распространение между субъектами разных продовольственных, ресурсных, труда и других рынков. На них держится вся система обмена товарами и услугами, причем договорные отношения могут оформляться как в письменной, так и в устной форме и они выполняются в одинаковой мере [9, с. 86–89].

Наиболее распространенным способом межотраслевой интеграции в АПК является формирование разного рода объединений предприятий с образованием юридического лица в виде АО, ООО, кооперативов, ассоциаций и других организационно-правовых структур.

Широкое распространение ОАО получили в перерабатывающей промышленности, это объясняется тем, что в период приватизации предприятий этой отрасли до выхода закона «О сельскохозяйственной кооперации» организационно-правовая форма ОАО считалась единственно возможной для интеграции с сельскохозяйственными предприятиями.

Однако при интеграции сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий в форме ОАО оказалось сложным делом согласовывать экономические интересы участников совместной деятельности. Дело в том, что нынешние акционерные общества образовались на базе прежних государственных и кооперативных предприятий, то есть совхозов и колхозов, а также перерабатывающих и обслуживающих путем их приватизации [8, с. 55–58].

Изучение всех аспектов кооперации в АПК, формирования и функционирования интегрированных структур привело нас к выводу о том, что трудности функционирования АО на базе приватизированных перерабатывающих предприятий обусловлены спецификой их акционирования, глубоко отличной от классической формы формирования акционерных обществ. Как показывает практика, исправить данное положение, преодолеть сложившиеся трудности оказалось сложно.

Для акционерных обществ, созданных в системе агропромышленной интеграции, имеет место и другое негативное явление. Сельскохозяйственные акционеры, даже обладая контрольным пакетом акций, допустим, перерабатывающего предприятия из-за своей рассредоточенности и по другим причинам не всегда в полном составе участвуют в общих собраниях и поэтому не могут вли-

ять на характер основополагающих решений [6, с. 63–66].

Изложенные положения о характере организации агропромышленного производства и связей между отдельными стадиями, а также направлений движения товаров и денег имеет важное значение для понимания сущности межотраслевой интеграции и формирования производственно-экономических отношений в агропромышленных компаниях разных организационно-правовых форм.

Как известно, объединение предприятий в любой из организационно-правовых форм предполагает объединение капиталов для организации совместной деятельности. Но капитал может быть в разной форме: товарной и денежной, как и формы организации производства будут разными: или в виде вновь созданного предприятия, или в виде участия всех учредителей в едином технологическом процессе, но выполняющих работу на разных стадиях производства и последовательно передающих результаты своего труда другому участнику производства.

Во второй половине 90-х годов в экономике России появились более сложные интеграционные формирования – финансово-промышленные группы (ФПГ) и холдинговые компании.

Финансово-промышленная группа – это объединение на договорной основе кредитно-финансовых организаций, производственных и торговых предприятий с целью реализации долгосрочных взаимовыгодных целей и программ, адекватных рыночным условиям. Участники ФПГ обычно связаны между собой на основе акционерного учредительства.

Одним из важных условий эффективного функционирования ФПГ является взаимовыгодная внутригрупповая политика цен. Она может основываться не на рыночных ценах за поставляемую продукцию предприятиями по технологической цепочке, а по более низким трансфертным ценам, которые впоследствии корректируются результатом совокупной хозяйственной деятельности и одинаковой заинтересованностью учредителей.

Финансово-промышленная группа может эффективно управлять финансовыми ресурсами, используя их для реализации тех направлений развития, которые обеспечивают рост общей эффективности хозяйственной деятельности.

Холдинговая компания – это объединение предприятий на договорной основе или долевом участии в собственности, обеспечивающих право одному из учредителей или вновь созданной компании предопределять важнейшие управленческие решения по стратегическим и тактическим вопросам совокупной деятельности. Основная цель холдинговых компаний, как и ФПГ, обеспечить конкурентоспособность выпускаемой продукции, работ и услуг на внутреннем и мировом рынках за счет технического, технологического и организационно-экономического прогресса. Положитель-

ный эффект масштаба производства, рациональных форм разделения и кооперации производства и труда, эффективных маркетинговых действий, сокращения внутрипроизводственных издержек и ряд других факторов обеспечивают эффективность ФПГ и холдинговых компаний.

Мировой опыт свидетельствует о том, что экономика развитых стран базируется на крупных интегрированных кооперативных структурах, включая ФПГ и холдинги, с которыми взаимодействует малый и средний бизнес.

Отраслевая специфика организации агропромышленного производства естественно обуславливает особый характер предприятий и формы их интеграции. Товарными для сельского хозяйства и нуждающимися в дальнейшей переработке являются зерно, сахарная свекла, подсолнечник, овощи, плоды, картофель, скот и птица, продукция для легкой промышленности. Технологические цепочки прохождения продукта от первичного производителя до конечного потребителя для разных видов продукции существенно различаются [10, с. 13–17].

Анализ практики создания и функционирования разного рода агропромышленных формирований приводит к выводу о том, что определенной закономерности в использовании организационно-правовых форм межотраслевой интеграции, обусловленной региональными или отраслевыми особенностями, не обнаруживается. Преобладающей формой интеграции во всех регионах и отраслях являются акционерные общества. Кооперативных, ФПГ, холдинговых и других формирований пока мало. К тому же, во многих акционерных обществах по существу целенаправленных интеграционных действий практически нет, данные структуры только формально числятся акционерными. Все это дает основание для оценочного вывода о неразвитости интеграционного процесса в АПК России.

Таким образом, кооперация и интеграция в АПК имеют специфические особенности, в частности, многообразие организационных форм, продолжительное существование неэффективных кооперативных структур и интегрированных формирований, медленные темпы распространения и использования положительного опыта организации интеграционного процесса. Это следствие многих причин, среди которых наиболее важными были: подмена экономической целесообразности идеологическими соображениями, использование административно-волевых методов кооперации, отсутствие объективной информации о сравнительной эффективности разных форм кооперации применительно к конкретным условиям производства, недостаточный уровень знаний о кооперации у руководителей предприятий и региональных органов управления агропромышленного производства, слабое правовое и научное обеспечение интеграционного процесса и ряд других. Своевременное решение этих вопросов могло бы ускорить

и повысить эффективность интеграционного процесса в АПК.

### Литература

1. Анциферова, О.Ю. Современные формы функционирования интеграционных формирований в региональном АПК / О.Ю. Анциферова // Экономика и управление народным хозяйством. – 2010. – № 1. – С. 23–26.

2. Гумеров, Р. Сельскохозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция в пореформенной России / Р. Гумеров // Российский экономический журнал. – 2006. – № 4. – С. 66–75

3. Дементьева, О.В. Кооперационные объединения в АПК: теория и практика управления / О.В. Дементьева // АПК: экономика, управление. – 2008. – № 11. – С. 29–36.

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

5. Имяреков, С.М. Теория и практика развития сельскохозяйственной кооперации в России:

монография / С.М. Имяреков. – М.: Академический Проект, 2005. – 347 с.

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

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

8. Rogodin, V.M. Сельскохозяйственные кооперативы. Организационно-экономические и методологические основы их формирования и деятельности / В.М. Rogodin. – М., 2009. – 148 с.

9. Суетов, А.М. Теория и практика сельскохозяйственной кооперации в России / А.М. Суетов. – М.: Агропрогресс. 2009. – 358 с.

10. Ушаев, И. Интеграционные отношения в агропромышленном производстве России / И. Ушаев // АПК: экономика, управление. – 2008. – № 8. – С. 13–17.

Поступила в редакцию 7 апреля 2012 г.

**Исламиев Ралиф Раифович.** Кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и прикладных информационных технологий, филиал ФГОУ ВПО «Российский государственный университет 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 R. Islamiev** is a candidate of economic sciences, associate professor of management and applied information technologies department, branch of Federal State Educational Institution of Higher Professional Education of Russian State University of Tourism and Service (Perm). The area of academic interests – cooperation and integration of agricultural sector. Contact telephone number: +7 (902) 800-34-41, e-mail: islamievralif@yandex.ru

## НЕЯВНЫЙ МАТРИЧНЫЙ АНАЛИЗ НА ПРИМЕРЕ НОРМИРОВАНИЯ ВЫРАБОТКИ РАБОЧИХ-СДЕЛЬЩИКОВ

*Н.А. Калмакова, А.А. Шаров*

Представлен метод матричного анализа при неявных взаимосвязях начальных данных. Разработанный алгоритм раскрыт авторами на примере нормирования выработки рабочих сдельщиков, приведены иные способы использования разработанного алгоритма, а также проанализирована его эффективность в условиях реально действующего предприятия.

*Ключевые слова: неявные вычисления, матричный анализ, математический анализ, нормирование, сдельная оплата труда.*

В аналитической деятельности часто приходится сталкиваться со статистической информацией больших объемов, качество сбора которой сложно установить, при этом каждому исследователю хочется получить истинные выводы. Точность данных особенно важна в условиях реального производства, когда объёмы деятельности обеспечивают заметность даже незначительных неточностей.

При этом, что касается экономики, учёт ведется недостаточно точно, и главным образом направлен на обеспечение требований бухгалтерского учёта, в то время как для аналитических действий приходится организовывать дополнительные акции.

Организация дополнительных функций учёта привлекает к себе внимание работников, тем самым повышая вероятность искажения данных, например, по причине стремления работников во время учётных акций сделать больший (или меньший, в зависимости от объяснения целей акции со стороны менеджмента) объём работы. Так или иначе, часть информации, которая попадает в выборку для анализа, может быть сфальсифицирована, а степень влияния такой информации сложно оценить.

Применение математического аппарата требует точных данных и даёт теоретически верный ответ, также имея возможность указать точность данного ответа. При этом точность значительно зависит от качества исходных данных и, при наличии серьёзных погрешностей учёта, стремительно падает с каждым математическим действием.

Первоначально потребность получать точный ответ из данных заведомо значительно искаженных была сформулирована при задаче получения выработки работников на одном из предприятий Челябинской области. Позднее была адаптирована для решения других прикладных задач (анализ производственного процесса, анализ влияния различных факторов на производство, нормирование расхода ресурсов, определение проблемных участков на производстве, планирование потоков сырья и материалов на производстве).

Нормы выработки работников являются одной из основополагающих при расчёте ряда показателей, таких как: производственная мощность

предприятия, заработная плата работников, себестоимость конкретных видов продукции...

В научной и учебной литературе представлено множество способов и формул для расчёта большого разнообразия подобных показателей, однако на вопрос о получении конкретных показателей выработки ответ даётся всегда один – фотография рабочего дня. При этом фотография рабочего времени отнимает значительные силы административных работников, что доказывает её относительную дороговизну, а в соответствии с рекомендациями фотография рабочего времени должна проводиться многократно для выявления норм, объективных для всех работников, а не для конкретных индивидов.

Ряд таких негативных свойств основополагающего этапа – выявления норм выработки – превращают все дальнейшие научные изыскания и рекомендации в сложно применимую систему администрирования, которую могут позволить себе применять лишь крупные хозяйствующие комплексы.

Касательно вопроса расчёта заработной платы работников сказано немало, как и о плюсах, минусах и последствиях выбора того или иного способа начисления заработной платы – все эти формулы можно без труда найти в учебной литературе. Обратим внимание на саму основу этих методов – норму выработки, а также на способ её получения при помощи метода неявного матричного анализа.

Каждое предприятие, планирующее использовать сдельную оплату труда для работников, неизбежно будет вести учёт информации о том, сколько и каких операций выполнил конкретный рабочий. Сбор такой информации не вызовет интереса со стороны рабочих, так как подразумевается как рутинная неотъемлемая часть учёта, которая может быть объяснена работникам стремлением менеджмента контролировать этапы производства (что важно при начальном введении сдельной формы оплаты на производстве). Полученной при таком учёте информации вполне хватит для обеспечения выявления норм выработки по конкретным операциям.

В основе метода положено логическое рассуждение следующего вида: целью нормирования выработки является получение некоторого среднего значения количества операций, которое может выполнить работник из качественно однородной совокупности всех работающих, выполнявших ранее данную операцию. Полноправно предположить следующее: если один работник выполняет за смену количество операций «А», равное  $N+/-n$ , где  $n \ll N$ , то любой другой работник из этой совокупности выполнит такое же количество операций «А» равное  $N+/-n$ , за смену; соответственно, если работник из этой совокупности работников выполняет  $M+/-m$  операций «В» за смену, то любой работник из этой совокупности работников в состоянии выполнить  $(N+/-n) * [tA/T]$  операций «А» (где  $tA$  – время, потраченное на выполнение операций «А»;  $T$  – длительность смены) и  $(M+/-m) * [(T-tA)/T]$  операций «В» за одну смену.

Это достаточно общее для большинства операций (за исключением операций, требующих более одной смены или более одного работника на выполнение) условие позволяет выражать длительность одной конкретной операции в виде длительности других операций.

Таким образом, информацию о фактически произведенных операциях за период возможно использовать для выведения норм выработки, рассматривая каждый период как отдельное нестрогое неравенство в котором сумма произведений длительности выполнения операции на количество повторений операции меньше или равно длительности периода, что учитывает то, что фактически работник может простаивать некоторую часть времени:

$$\sum t * n \leq T, \quad (1)$$

где  $t$  – время выполнения конкретной операции;  $n$  – количество выполнений операции работником;  $T$  – длительность отчетного периода времени.

Рассмотрение данных в таком ключе позволяет построить следующую матрицу (рис. 1).

В представленной матрице в столбцах операций представлено количество раз выполнения операции, а в столбце «длительности периода» – время за которое были выполнены операции из одной строки (480 минут, что соответствует 8 часам, или одной производственной смене).

Дальнейшая логика выявления нормы сводится к стандартным математическим действиям, применяемым к строкам математических матриц. При этом следует обратить внимание, что каждая результирующая строка (строка полученная сложением двух строк, помноженных на рациональные числа множества  $Q$ ) учитывает собой данные двух исходных строк, а следовательно, обе исходные строки могут быть исключены из матрицы.

Проводить действия над матрицей следует со стремлением привести её к виду, когда числовые значения, отличные от нуля, останутся лишь в столбце нормируемой операции и в столбце дли-

тельности периода, за который выполнены операции.

Для получения нормы выработки следует рассчитать произведение числа в столбце операции на отношение длительности периода выполнения нормы на значение в столбце времени:

$$N = n' * \frac{T}{t'}, \quad (2)$$

где  $N$  – норма выработки за период;  $T$  – длительность периода;  $n'$  – значение в столбце «Операция  $n$ »;  $t'$  – значение в последнем столбце.

Получаемые значения по различным начальным данным значительно варьируются, это связано с большим количеством отклонений производственных факторов при выполнении операций, таких как индивидуальные особенности рабочих, настроение работников, качество сырья и т. д.

В связи с этим следует множество полученных норм для облегчения анализа преобразовать в график количества полученных норм на некоторой окрестности  $n$  множества всех возможных норм  $Q$  от количества выполненных операций, что обеспечит наглядное представление всего множества полученных результатов. Как правило, искомая величина соответствует координате на оси абсцисс пикового значения графика.

Наличие дополнительных пиков на графике свидетельствует о наличии значительного влияния факторов, вызывающих отклонения в фактической выработке конкретных работников в определенный период времени, отраженный в учёте.

Также появление дополнительных пиков может быть объяснено искажениями в ведении первичного учёта.

Следует обратить внимание, что график не падает до нулевого значения, а держится в районе 150–300 показателей на значение в пределах значительно превышающих область пика – в котором достигается максимум, образуя некий «уровень шума». Это связано с тем, что при наличии двух различных норм (например, фактической выработки двух разных рабочих) происходит постепенное выражение новых норм следующим образом:

1) из рабочего времени вычитается время на операцию, согласно норме 1, оставшееся время делится на время согласно норме 2;

2) получаем новое значение нормы по формуле

$$N_3 = (T - T/N_1)/N_2 + 1, \quad (3)$$

где  $N_1$  – норма операций выполняемых за день;  $T$  – длительность смены.

При проведении действий над матрицей анализируемых данных важно учитывать, что в столбцах операций матрицы, приводимых к нулевым значениям, могут сложиться следующие ситуации:

1. В столбце содержится единственное значение, отличное от нуля – строку с таким значением следует исключить из матрицы, так как получение полезных данных из неё затруднительно.

Операция 1	Операция 2	Операция 3	Операция 4	Операция N	Длительность периода, мин
50	10	100	1	5	480
0	100	8	7	3	480
9	5	8	50	20	480
0	4	0	0	65	480
80	0	100	0	0	480
0	80	0	20	0	480
0	80	0	0	20	480
200	0	0	0	8	480
100	70	0	0	0	480
20	0	40	50	4	480
80	10	40	20	5	480

Рис. 1. Матрица неравенств

2. В столбце два значения, отличных от нуля – следует разделить всю строку, содержащую значение, отличное от нуля, на данное значение, а затем отнять из одной строки другую (также деленную на соответствующее значение). Результирующую строку добавить в матрицу, а две исходных исключить из матрицы. Таким образом, столбец будет преобразован, так что в нём не будет содержаться чисел, отличных от нуля.

3. В столбце содержится 3 и более значений – действуем со строками попарно, при этом учитываем, что из 3 исходных строк получится 3 результирующих строки, из 4 строк – 6 результирующих строк, далее соответственно: из  $n$  строк  $n!$  –  $n$  результирующих строк (рис. 2).

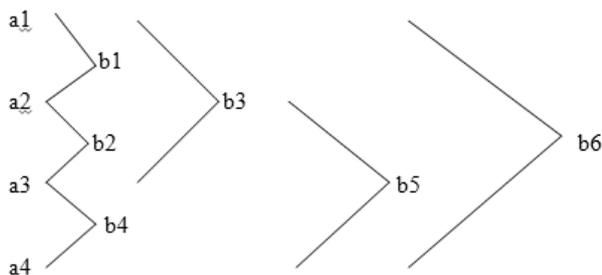


Рис. 2. Новые строки матрицы

Таким образом, матрица значений быстро меняет объём, из прямоугольной матрицы получается матрица из 2 столбцов с огромным количеством строк. Во время обработки следует учитывать, что первые шаги происходят очень быстро, так как количество ненулевых элементов в исключаемом столбце мало, но каждая вновь образованная строка заполнена более плотно, а значит, увеличивает время обработки последующих столбцов.

Предельное время, которое потребуется, если все элементы матрицы не являются нулевыми, на выполнение анализа можно рассчитать по формуле:

$$t = ((nd!(no)) * 5) / v,$$

где  $nd$  – количество периодов в учётных данных,  $no$  – количество нормируемых операций,  $v$  – частота обработки данных [Гц]. В этой формуле конструкцию вида  $(nd!(no))$  следует обрабатывать

следующим способом:  $(nd!(no) = nd!(no-1))$ , например:  $nd!(3) = (((nd!)!))$ .

Как показывает практика, фактическое время на анализ примерно равно 2/3 от предельного расчётного времени. Современный уровень развития вычислительной техники позволяет полностью автоматизировать представленный процесс анализа.

Сокращать время, требующееся на обработку данных, целесообразно за счёт снижения количества нормируемых операций, так как снижение количества учётных периодов может сделать собранные данные несодержательными по отдельным операциям или в целом по всем операциям. Под «несодержательностью» здесь понимается такое свойство массива данных, при котором выявление нормы согласно представленному методу невозможно, например: при наличии в каждом отчётном периоде конкретной нормируемой операции иной операции нигде вторично не используемой, а, следовательно, будет просто не из чего выразить норму для сопоставления.

Важно отметить, что один и тот же массив учётных данных может одновременно быть содержательным по одним операциям и не содержательным по другим, для ускорения анализа целесообразно проводить проверку на содержательность до запуска основного алгоритма анализа.

Массив, являющийся содержательным по конкретной операции, содержит количество строк больше, чем количество столбцов, после исключения строк, не связанных с анализируемой операцией, и строк, содержащих иные нигде более не учтённые операции (за исключением случая, когда нигде более неучтённая операция и является нормируемой).

Представленный способ позволяет анализировать не только сами значения операций. В область операций матрицы вводились значения, отражающие использование при работе дополнительные механизмы (транспортные устройства). Что позволяет получить данные по влиянию использования тех или иных технологий в производстве, при этом анализ следует проводить относительно введенного столбца, отвечающего за анализируемую технологию. Отрицательные значения ре-

зультатов свидетельствуют о экономии времени, положительные – о отрицательном влиянии технологии на объём производства. Важно понимать, что технология, влияющая на объём производства отрицательно, не всегда должна быть исключена, так как она может облегчать тяжесть выполняемых операций для работников или обеспечивать безопасность труда. Однако такой анализ позволяет выявить неудачные инженерные решения в организации производства и помочь оптимизировать производственные потоки.

Наравне с введением дополнительных столбцов в область операций матрицы возможно осуществлять введение численно измеряемых факторов в область времени или даже замещать столбец времени.

Так, при введении таким способом столбца использованных ресурсов (выявленных путём нахождения разницы между фактическими остатками ресурсов) возможно определение количества затрачиваемых ресурсов в привязке к конкретной операции или продукции.

Разность между выявленным значением и нормой расходования следует рассматривать в качестве потерь, которые по факту анализа будут явно привязаны к какой-либо операции, а значит к конкретному производственному участку, что позволит быстрее разрешить проблемные моменты при перерасходе ресурсов.

Как отмечалось выше, график не падает до нулевого значения и образует некий постоянный уровень – «уровень шума», который поддерживается достаточно отдалённо от пикового значения и при расположении пика захватывает отрицательную область значений выявляемой нормы.

Интересно отметить то, что уровень шума возрастает вблизи нулевой отметки нормируемой величины приблизительно в 2–3 раза, что может осложнить выявление норм операций с низкими числовыми значениями. Эта особенность связана с конкретным способом реализации алгоритма расчёта и, вероятно, может быть устранена оптимизацией алгоритма анализа.

Таким образом, в статье представлен разработанный алгоритм анализа данных, который был успешно реализован и успешно апробирован на реально действующем промышленном предприятии.

Представленный алгоритм доказал свою надёжность и точность получаемых данных на практике. На графике (рис. 3), полученном при обработке фактических учётных данных одного из производственных предприятий Челябинска, видно, что пиковое значение соответствует 240 операциям за смену (первая операция из таблицы на рис. 1), что соответствует действительности, и было зафиксировано с помощью фотографии рабочего времени на предприятии.

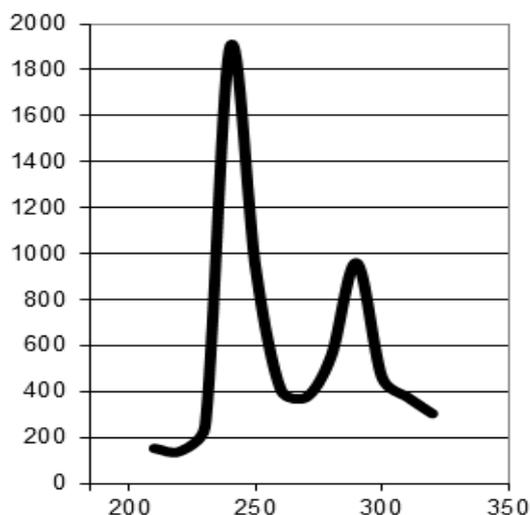


Рис. 3. График количество результирующих значений по значениям нормы.

Таким образом, в статье представлен аналитический алгоритм, позволяющий выявлять значения параметров многофакторных моделей аддитивного вида. Алгоритм устойчив к искажению исходных данных, что позволяет успешно использовать его на практике для выявления норм выработки работников, норм расходования ресурсов, оценки иных факторов производства.

Основным достоинством представленного алгоритма является его способность заменить рутинные операции по сбору учётных данных, требующих участия административного персонала, на автоматизированный анализ стандартных форм отчётности, позволяющий получить более актуальные результаты.

Реализация алгоритма современными вычислительными средствами позволяет сократить численность персонала, занятого расчётом сдельной заработной платы, сбором учётной информации, а также её анализом.

### Литература

1. Дерябина, Е.В. *Практикум по дисциплине «Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях»: учеб. пособие / Е.В. Дерябина, Д.Г. Загуляев; под ред. Н.Ф. Ревенко.* – Екатеринбург: Изд-во Института экономики УрО РАН, 2010. – 162 с.
2. Крамор, В.С. *Алгебра и начало анализа (система проведения занятий на подготовительных отделениях вузов): учеб. пособие / В.С. Крамор.* – М.: Высшая школа, 1981. – 336 с.
3. Папуто, В.П. *Организация, нормирование и оплата труда на предприятии: учеб.-практ. пособие / В.П. Папуто.* – 4-е изд., стер. – М.: КноРус, 2008. – 320 с.
4. *Расчеты по оплате труда / под ред. И.Э. Гузиной.* – М.: ФБК-Пресс, 2003. – 312 с.

5. Кулаева, Д. Правильный выбор: чтобы зарплатой жизнь не латать: Перед анализом систем оплаты труда необходимо разобраться в их определениях и отличиях / Д. Кулаева // Ваш партнер – консультант. – 2007. – № 42. – С. 31.

6. Лутовинов, П.П. Тенденции в организации оплаты труда / П.П. Лутовинов // Социально-экономическое развитие России в нестабильном мире: национальные, региональные и корпоративные особенности: материалы XXVI Междунар. науч.-практ. конф. / УрСЭИ (фил.) АТусО [и др.]. – Челябинск, 2009. – Ч. II. – С. 186–193.

7. Волков, О.И. Экономика предприятия: курс лекций / О.И. Волков, В.К. Склярченко. – М.:

ИНФРА-М, 2009. – 280 с. – (Высшее образование).

8. Красс, М.С. Математика для экономических специальностей: учеб. для студ. вузов / М.С. Красс. – М.: Инфра-М, 1998. – 464 с. – (Высшее образование).

9. Кремер, Н.Ш. Математика для экономистов: от Арифметики до Эконометрики: учеб.-справ. пособие / Н.Ш. Кремер, Б.А. Путко, И.М. Тришин; под ред. Н.Ш. Кремера. – М.: Высшее образование, 2007. – 646 с. – (Основы наук).

10. Обций курс высшей математики для экономистов: учеб. для вузов / под ред. В.И. Ермакова. – М.: Инфра-М, 2001. – 656 с. – (Высшее образование).

Поступила в редакцию 21 сентября 2012 г.

**Калмакова Надежда Анатольевна.** Кандидат экономических наук, доцент кафедры финансового менеджмента и бухгалтерского учета, Уральский социально-экономический институт (филиал) Образовательного учреждения профсоюзов высшего профессионального образования «Академия труда и социальных отношений» (г. Челябинск). Область научных интересов – экономика промышленного предприятия. Контактный телефон: +7-909-071-60-22, e-mail: nakalmakova@mail.ru

**Nadezhda A. Kalmazkova** is a candidate of economic sciences, associate professor of economics and finance department, Ural Social-Economic Institute, the affiliate of educational trade union establishment of higher professional education the Academy of Labour and Social Relations (Chelyabinsk). The area of academic interests – industrial organizations economics. Contact telephone number: +7(909) 071-60-22, e-mail: nakalmazkova@mail.ru

**Шаров Антон Александрович.** Студент очной формы обучения кафедры экономики и финансов, Уральский социально-экономический институт (филиал) Образовательного учреждения профсоюзов высшего профессионального образования «Академия труда и социальных отношений» (г. Челябинск). Область научных интересов – экономика, математический анализ. Контактный телефон: +7-902-619-77-55, e-mail: Contemplation@mail.ru

**Anton A. Sharov** is a full-time student of economics and finance department, Ural Social-Economic Institute, the affiliate of educational trade union establishment of higher professional education the Academy of Labour and Social Relations (Chelyabinsk). The area of academic interests – economics, mathematical analysis. Contact telephone number: +7 (902) 619-77-55, e-mail: Contemplation@mail.ru

## АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ЦИКЛИЧНОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

*Н.В. Князева, А.В. Карпушкина*

Статья посвящена исследованию тенденций развития услуг на рынке недвижимости и влиянию подъемов и провалов на хозяйственную деятельность организаций в сфере услуг. Базовой концепцией исследования принята теория экономических циклов, доказан циклический характер поведения рынка, описан современный период развития.

*Ключевые слова:* сфера услуг, рынок недвижимости, экономические циклы.

Теория экономических циклов – одна из центральных в рыночной экономике. В соответствии с этой теорией экономика общества развивается не по прямой линии, характеризующей постоянный экономический рост, а через цикличные отклонения от тренда, через спады и подъемы. В истории рыночной экономики Российской Федерации имел место только один полный экономический цикл – длительный кризис 90-х годов сменился подъемом в 2000–2007 годах, после чего в середине 2008 года вновь наступил экономический спад (рис. 1). Россия впервые ощутила на себе «невидимую руку рынка»: этот кризис не был результатом смены власти или социально-политического устройства страны.

В данной работе рассмотрены основные стадии экономических циклов с упором на рынок недвижимости на примере Челябинской области (рис. 2), проведен всесторонний анализ основных показателей деловой активности и построены на их основе закономерности развития рынка, в том числе строительного сектора.

### 1. Подъём, 2000–2006 гг.

**Социально-экономическая ситуация.** Фаза подъема характеризуется ростом производства и услуг, повышением прибылей компаний. Наблю-

дается рост заработной платы и выдаваемых кредитов, что вкуче приводит к росту платежеспособного спроса.

**Жилищное строительство.** По мере повышения покупательской способности населения большое предложение быстро заканчивается. Когда процент пустующего жилья достигает низкого уровня, цены начинают расти, норма прибыли увеличивается и новое строительство становится выгодным.

**Инвестиции в производственные площади.** Загрузка производственных мощностей приближается к максимуму, что вызывает необходимость строительства новых и расширения действующих предприятий. Прирост инвестиций опережает общий темп развития производства.

### 2. Насыщение, 2007–2008 год.

**Социально-экономическая ситуация.** Отток средств в сферу инвестиций приводит к замедлению развития производства потребительских товаров и росту инфляции. Это напряжение проявляется, в первую очередь, в нехватке свободных капиталов и росте процентных ставок по кредитам.

**Жилищное строительство.** На рынке возникает эффект «плохих качелей»: предложение начинает превышать спрос. Необходимость осваивать новые удаленные земельные участки существенно увеличивают себестоимость строительства. Повышение ставок по ипотечным кредитам приводит к удорожанию финансирования строительства жилых домов и, соответственно, снижает спрос. В результате жилищное строительство начинает сокращаться перед кризисом во всей экономике.

**Инвестиции в производственные площади.** Прибыли компаний начинают расти медленнее, чем их основной капитал, что служит для компаний сигналом к сокращению инвестиций в основной капитал и свидетельст-

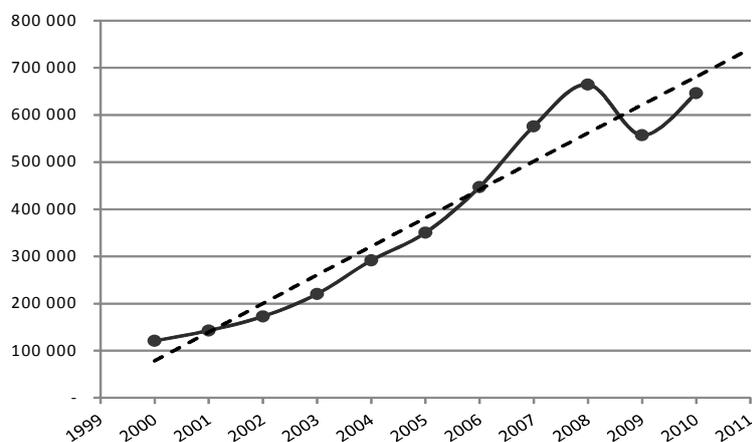


Рис. 1. Валовой региональный продукт Челябинской области, млн руб.

вом приближения перелома общехозяйственной конъюнктуры перехода от подъема к кризису.

### 3. Спад, 2008–2009 годы.

**Социально-экономическая ситуация.** Количество невозвратов кредитов, в том числе ипотечных, достигает максимума, что вызывает существенные изменения на рынке капитала. Спад в финансовой системе переходит в общий экономический кризис. Наблюдается снижение заработной платы и рост безработицы.

**Жилищное строительство.** В результате резкого финансового спада условия кредитования резко ужесточаются, что приводит к снижению цен на жилую недвижимость и землю. Активность рынка резко уменьшается: при существующем низком уровне цен продажи объектов недвижимости строительство становится невыгодным. Уменьшается количество сделок с недвижимостью, а период реализации объектов растет, увеличивается число пустующих жилых помещений.

### Инвестиции в производственные площади.

Инвестиции в развитие производственных мощностей практически полностью останавливаются. Существующие проекты либо совсем отменяются, либо переносятся на неопределенный срок.

### 4. Оживление, 2010–2011 годы.

**Социально-экономическая ситуация.** Фаза оживления сопровождается некоторым повышением потребительского спроса и незначительным повышением уровня производства. Постепенно цены на сырье и материалы повышаются, сокращается безработица, растет процент по депозитам. Оживление охватывает, прежде всего, отрасли, поставляющие средства производства. Данная фаза завершается достижением предкризисного уровня по макроэкономическим показателям, по-

сле чего начинается чистый рост экономики.

**Жилищное строительство.** После некоторого периода общего затишья увеличивается предложение ссудного капитала и снижаются процентные ставки. Цены на строительные материалы и технику, ставки заработной платы строительных рабочих если и растут, то значительно медленнее, чем в периоды подъема. Становится выгодным вложение капитала в строительство жилых домов в расчете на будущий подъем рынка, однако оживление на рынке недвижимости происходит с некоторым замедлением – за счет срока строительства жилых объектов.

### Инвестиции в производственные площади.

Строительство объектов производственного назначения расширяется одновременно с повышением деловой активности и в некоторой степени компенсирует падение производства в жилищном строительстве в заключительной фазе цикла [1].

После фазы оживления экономический цикл начинается снова [2, 4].

Как видно из таблицы [3], рынок недвижимости практически полностью повторяет тенденции экономической ситуации в регионе – в 2009 году цены на недвижимость впервые за многие годы упали на 15–20 %, а вот минимум предложения пришелся на 2010, что подтверждает низкую эластичность рынка недвижимости.

Для производственной недвижимости, наоборот, более характерны тенденции общей деловой активности – в 2010–2011 гг. объемы инвестиций в нее почти достигли докризисного уровня, тогда как рынок недвижимости еще находится в зоне экономического спада.

Понимание цикличности рынка помогает спрогнозировать развитие экономики общества в

Характеристика цикла рынка недвижимости Челябинской области

Фазы цикла	Годы	Показатели социально-экономической ситуации			Показатели рынка жилой недвижимости				Инвестиции в произв. здания и сооружения, млн руб.
		ВРП, млн руб.	Уровень безработицы, %	Изменения реальной з/пл, %	Объем работ в строительстве, млн руб.	Ввод жилых домов, тыс. м <sup>2</sup>	Индексы изменений цен на жилье, %		
							перв. рынок	вт. рынок	
Подъём	2000	120 561,0	8,6	н.д.	11 380,40	669,10	124,2	105,7	10 057,0
	2001	142 461,9	8,8	н.д.	14 373,40	657,40	158,1	140,9	12 467,5
	2002	172 446,4	6,5	113,7	13 237,90	706,40	128,6	138,8	12 326,4
	2003	220 185,2	5,9	113,0	17 453,80	738,90	114,2	124,0	12 795,3
	2004	291 179,9	5,2	110,9	20 574,60	807,30	115,0	133,3	23 070,6
	2005	349 957,2	5,3	111,4	27 456,80	1018,60	147,1	146,0	24 986,7
	2006	446 918,0	5,1	112,9	31 972,30	1234,90	144,0	143,1	29 257,7
Насыщение	2007	575 643,7	2,5	117,8	51 106,60	1673,10	115,2	120,9	48 966,4
Спад	2008	664 492,7	4,4	108,8	79 301,50	2024,00	114,8	120,2	60 838,9
	2009	556 985,3	8,0	91,7	49 132,10	1431,00	87,2	84,6	34 907,0
Оживление	2010	645 932,0	7,6	107,9	40 282,00	1072,87	101,7	104,0	54 672,9
	2011	691 000*	6,7	108,2	44 785,30	1314,26	117,9	104,7	57 365,1

\* Предварительная оценка Министерства экономического развития Челябинской области

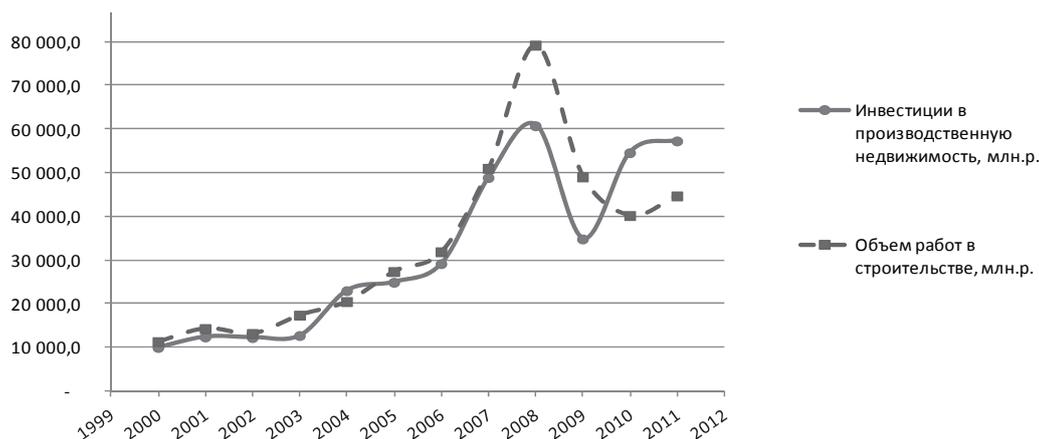


Рис. 2. Показатели развития рынка недвижимости и инвестиционной активности

целом и отдельных ее сегментов, в том числе и рынка недвижимости. Зная особенности поведения рынка недвижимости при той или иной рыночной конъюнктуре, а также его влияние на активность производства, можно обеспечить менее болезненные последствия очередного кризиса и более быстрый выход из него.

### Литература

1. Князева, Н.В. Особенности функционирования рынка недвижимости региона в посткри-

зисный период/ Н.В. Князева, А.В. Киселева, Т.А. Шиндина // Вестник СибГАУ. – 2010. – № 2. – С. 199–201.

2. Максимов, С.Н. Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости / С.Н. Максимов. – СПб.: Питер-Пресс, 2001.

3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [www.gks.ru](http://www.gks.ru).

4. Экономика и управление недвижимостью: учебник для вузов / под ред. П.Г. Грабового. – М.: Изд-во АСВ, 1999.

Поступила в редакцию 26 ноября 2012 г.

**Князева Нина Владимировна.** Старший преподаватель кафедры «Финансовый менеджмент», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – управление недвижимостью, девелопмент, маркетинг недвижимости. Контактный телефон: 8-967-86-17440.

**Knyazeva Nina V.,** senior lecturer of the Department of Financial Management of Economics and Entrepreneurship Faculty, South Ural State University, Doctor of Science (Economics). Research interests – analysis of organizational and economic bases of real estate market development, peculiarities of the cyclic nature of economic processes. Tel: (8-351) 267-99-10.

**Карпушкина Анжелика Викторовна.** Доктор экономических наук, зав. кафедрой «Экономика фирмы и рынков», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – институциональный анализ социально-трудовых отношений, региональная экономика. Контактный телефон: (351) 267-99-12, e-mail: [angelvik28@mail.ru](mailto:angelvik28@mail.ru)

**Karpushkina Angelica V.,** Doctor of Economic Sciences, professor of the Department of Companies and Market Economy of Economics and Entrepreneurship Faculty, South Ural State University (Chelyabinsk). Research interests – advanced methods and approaches to social and economic institutions management. Tel: (351) 267-99-12, e-mail: [angelvik28@mail.ru](mailto:angelvik28@mail.ru)

## МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ АСПЕКТОВ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА\*

А.А. Куклин, А.С. Найденов, А.Е. Судакова, Г.А. Азарков

Статья посвящена изучению проблем влияния теневой экономики на социально-экономическое развитие региона. Представлены методические инструментари: 1) позволяющий оценить ущерб, наносимый теневой экономической деятельностью сферам жизнедеятельности; 2) позволяющий оценить состояние отдельных сфер экономики в условиях влияния теневой деятельности; 3) позволяющий определить количественные характеристики влияния кризисных явлений в социально-экономической среде на размер теневого сектора экономики. На основе полученных результатов сделан вывод, что теневая экономика является индикатором состояния экономики.

*Ключевые слова:* теневая экономика, экономический кризис, экономическая безопасность, региональная экономика, моделирование, индикативный анализ, Уральский федеральный округ.

Теневая экономика является одной из актуальных проблем государства, она является одной из внутренних угроз экономической безопасности как страны в целом, так и ее отдельных регионов.

Теневые процессы стали неотъемлемой составляющей деятельности государства, уровня и образа жизни населения страны. Сектор экономики, который назван теневым, охватывает целый комплекс различных сфер – от экономики домашних хозяйств до крупных предприятий, проникая во все фазы производственного процесса [1].

Однако влияние теневой экономики на социально-экономический комплекс региона нельзя оценивать однозначно. Теневая экономика не обеспечивает такой профессиональной и социальной защищенности населения, как официальная экономика. В теневой экономике отсутствуют издержки на долгосрочное воспроизводство труда – защиту материнства, образование и гарантии пенсионерам.

*Тем не менее, теневая экономика выполняет и компенсационную функцию.* Так, ряд исследователей отмечают, что в современной России теневая экономика в известной мере играет роль амортизатора и стабилизатора, смягчая последствия неудачного реформирования экономики и способствуя выживанию российского общества в переломный период его истории [1].

Швейцарский экономист Дитер Кассел выделяет три «позитивные» функции теневой экономики в рыночном хозяйстве [2]:

1. «Экономическая смазка» – сглаживание перепадов в экономической конъюнктуре при помо-

щи перераспределения ресурсов между легальной и теневой экономикой (когда легальная экономика переживает кризис, производственные ресурсы не пропадают, а перераспределяются в теневую экономику, возвращаясь в легальную после завершения кризиса).

2. «Социальный амортизатор» – смягчение нежелательных социальных противоречий (в частности, неформальная занятость облегчает материальное положение малоимущих).

3. «Встроенный стабилизатор» – теневая экономика подпитывает своими ресурсами легальную (неофициальные доходы используются для покупки товаров и услуг в легальном секторе, «отмытые» преступные капиталы облагаются налогом и т. д.).

Для населения компенсационные моменты функционирования потребительского рынка в условиях теневой экономики можно выделить лишь в части увеличения дополнительного дохода, дополнительных рабочих мест, но следует учитывать, что компенсационные аспекты влияния теневой экономики для населения являются негативными для региона.

В период кризиса в экономической системе теневая экономика проявляется существенным образом, и вместе с тем выступает неким индикатором, «лакмусовой бумажкой», которая показывает состояние экономики в целом.

С целью оценки ущерба, наносимого теневой экономической деятельностью сферам жизнедеятельности, нами была разработана методика оценки ущерба [3].

\* Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках проекта проведения научных исследований («Влияние кризисных явлений и теневой экономики на социально-экономическое развитие Свердловской области и Уральского федерального округа»), проект № 12-12-66000а.

Суммарный ущерб ( $K_{\text{сум}}$ ) рассчитывается посредством суммирования ущербов, наносимого по сферам жизнедеятельности,  $K_i$ ,  $i \in 1, n$ , где  $n$  – число сфер жизнедеятельности.

Ущерб по сферам складывается из компонент  $K_{ij}$ ,  $j_i \in 1, m_i$ , где  $m_i$  – число компонент ущерба для сферы жизнедеятельности  $i$ . Они формализуются посредством статистических показателей. В силу особенностей статистической отчетности, компоненты ущерба могут характеризоваться либо непосредственно суммой ущерба, либо количеством правонарушений. Введем обозначения:  $l_{ij}$  – количество параметров оценки ущерба посредством статистических данных, характеризующих количество правонарушений по сфере жизнедеятельности  $i$  для компоненты  $j$ ;  $p_{ij}$  – количество параметров для оценки ущерба посредством статистических данных, характеризующих ущерб непосредственно через сумму ущерба от правонарушений по сфере жизнедеятельности  $i$  для компоненты  $j$ . Итак, ущерб по сфере жизнедеятельности будет рассчитан как:

$$K_i = \sum_{j=1}^{m_i} \left( \sum_{k=1}^{l_{ij}} \frac{N_{ijk} q_{ijk}}{f_{ijk}} + \sum_{k=1}^{p_{ij}} \frac{S_{ijk}}{f_{ijk}} \right),$$

где  $N_{ijk}$  – количество правонарушений типа  $k$  по сфере  $i$  для компоненты  $j$  (о.е.);  $S_{ijk}$  – сумма ущерба от правонарушения  $k$  по сфере  $i$  для компоненты  $j$  (руб.);  $q_{ijk}$  – сумма ущерба от одного правонарушения  $k$  по сфере  $i$  для компоненты  $j$  (руб.);  $f_{ijk}$  – доля учитываемых официальной статистикой правонарушений  $k$  по сфере  $i$  для компоненты  $j$  в общем числе правонарушений  $k$  (о.е.);  $N_{ijk}$ ,  $S_{ijk}$  – получены из форм статистики,  $f_{ijk}$ ,  $q_{ijk}$  определены на основе экспертных оценок.

Суммарный нанесенный ущерб определяется путем суммирования показателей ущербов, рассчитанных по сферам:

$$K_{\text{сумм}} = K_{\text{произв}} + K_{\text{инв}} + K_{\text{фин}} + K_{\text{бюдж}} + K_{\text{экол}} + K_{\text{транс}}$$

где  $K_{\text{произв}}$  – общая оценка ущерба в производственной и торговой сферах;  $K_{\text{инв}}$  – общая оценка ущерба в инвестиционной сфере;  $K_{\text{фин}}$  – общая оценка ущерба в финансовой сфере;  $K_{\text{бюдж}}$  – общая оценка ущерба в бюджетной сфере;  $K_{\text{экол}}$  – общая оценка ущерба во внешнеэкономической сфере;  $K_{\text{транс}}$  – общая оценка ущерба, наносимого теневой экономикой социальной сфере.

Проведенные нами расчеты оценка ущерба позволяет сделать следующие выводы (результаты расчета представлены в табл. 1).

Теневая экономика отражает состояние экономики в целом. Так, в период экономического кризиса, начавшегося на территории России в III квартале 2008 года, наблюдается рост теневой экономики, в среднем по УрФО с 14,96 до 19,22 % и незначительное снижение в последующие года, когда были приняты антикризисные меры и другие мероприятия по стабилизации экономики.

Анализируя полученные результаты в разрезе сфер экономики, основной ущерб в кризисный период наблюдается в таких сферах, как бюджетная и социальная (около 22 и 50 % соответственно). Такая ситуация объясняется имеющим место масштабным уклонением от налогов (ущерб в бюджетной сфере) и, как следствие, недофинансированием социальной сферы.

В разрезе отдельных сфер экономики можно отметить, что ситуация аналогичная. Нами была проведена диагностика потребительского рынка, это обусловлено тем, что данный рынок является важной отраслью экономики, сферой конечного потребления, и при росте теневой экономики в данной сфере основной ущерб испытывают на себе его участники, и в первую очередь конечные потребители.

С целью решения задачи по диагностике потребительского рынка в условиях влияния на него теневой экономической деятельности был разработан методический инструмент «диагностика экономической безопасности потребительского рынка региона», основанной на методе индикативного анализа [4].

В соответствии с данным подходом диагностика экономической безопасности потребительского рынка проводится по совокупности критериальных показателей – индикаторов, позволяющих количественно оценить наличие, характер и уровень проявления угроз и его динамику. Уровень и характер проявления угроз экономической безопасности потребительского рынка оценивается при сравнении фактических (текущих) значений индикаторов экономической безопасности потребительского рынка с их пороговыми (критериальными) значениями.

Для цели диагностики, по аналогии с задачами диагностики экономической, энергетической и социально-демографической безопасности, вводятся следующие градации оценок ситуаций по каждому из индикаторов: нормальная; предкризисная; кризисная [6, 7, 9].

В свою очередь, предкризисная зона разбивается на три стадии: соответственно предкризис 1 (начальная стадия, ПК1), предкризис 2 (развивающаяся стадия, ПК2), предкризис 3 (критическая стадия, грозящая переходом в кризисную зону, ПК3). Кризисная зона также разбивается на три стадии – кризис 1 (нестабильная стадия, К1), кризис 2 (угрожающая стадия, К2), кризис 3 (чрезвычайная стадия, К3) (табл. 2).

Полученные результаты расчета представлены на рис. 1.

До 2007 г. наблюдается улучшение ситуации по показателю «качество и безопасность потребительских товаров», однако в 2008 г. с началом кризиса в экономике данный показатель показывает регресс, аналогичной ситуацией характеризуется показатель «Защищенность конечного потребителя в условиях влияния теневой экономики».

Таблица 1

Отношение ущерба, наносимого теневой экономикой, к валовому региональному продукту, %

Год	УрФО	Курганская область	Свердловская область	Челябинская область	Тюменская область(без а/о)	Ханты-Мансийский АО	Ямало-Ненецкий АО
2001	21,62	38,13	32,92	33,31	37,34	14,11	13,01
2002	20,26	43,99	28,41	31,24	39,16	12,73	13,20
2003	19,28	39,65	29,23	33,68	33,15	10,35	13,39
2004	23,77	36,59	30,06	32,78	36,57	15,21	13,77
2005	14,53	25,76	18,18	19,15	27,70	11,40	10,93
2006	12,97	26,88	17,91	18,89	24,72	9,09	8,42
2007	14,96	30,05	22,44	25,62	21,53	5,76	13,81
2008	19,22	33,57	30,60	32,55	28,36	7,25	15,77
2009	18,42	32,67	29,12	32,18	27,15	7,22	15,23
2010	18,34	32,30	28,54	31,87	26,80	7,10	14,94

Таблица 2

Классификация ситуаций по индикативным показателям

Состояние по ситуации	Обозначение	Соотношение нормализованных значений индикаторов и пороговых уровней $I$
Нормальное	Н	$X_{ji}^H = 0$ И $X_{ji}^I \neq X_{ПК1,ji}$
Предкризис 1	ПК1	$0 < X_{ji}^H < X_{ПК2,ji}^H$ ИЛИ $X_{ji}^I = X_{ПК1,ji}$
Предкризис 2	ПК2	$X_{ПК2,ji}^H \leq X_{ji}^H < X_{ПК3,ji}^H$
Предкризис 3	ПК3	$X_{ПК3,ji}^H \leq X_{ji}^H < 1$
Кризис 1	К1	$1 \leq X_{ji}^H < X_{К2,ji}^H$
Кризис 2	К2	$X_{К2,ji}^H \leq X_{ji}^H < X_{К3,ji}^H$
Кризис 3	К3	$X_{ij}^H \geq X_{К3,ij}^H$

Итак, проведенное исследование позволяет утверждать, что теневая экономика является индикатором экономики в кризисный период.

Кризисные тенденции в экономике обуславливают активизацию теневых форм хозяйствования. В связи с этим интерес представляет определение количественных характеристик влияния кризисных явлений в социально-экономической среде на размеры теневого сектора экономики.

Данные обстоятельства обусловили выбор цели исследования, которая заключается в количественной оценке характера и силы влияния социально-экономических последствий экономического кризиса на динамику теневого сектора экономики.

Для достижения поставленной цели в ходе исследования решались следующие задачи.

1. Отбор индикаторов, характеризующих проявления экономического кризиса в социально-экономической среде региона.

2. Экономико-математическое моделирование воздействия социально-экономических последствий экономического кризиса на теневой сектор региональной экономики.

3. Прогнозирование динамики теневого сектора экономики под влиянием кризисных тенденций в экономике на основе предложенной экономико-математической модели.

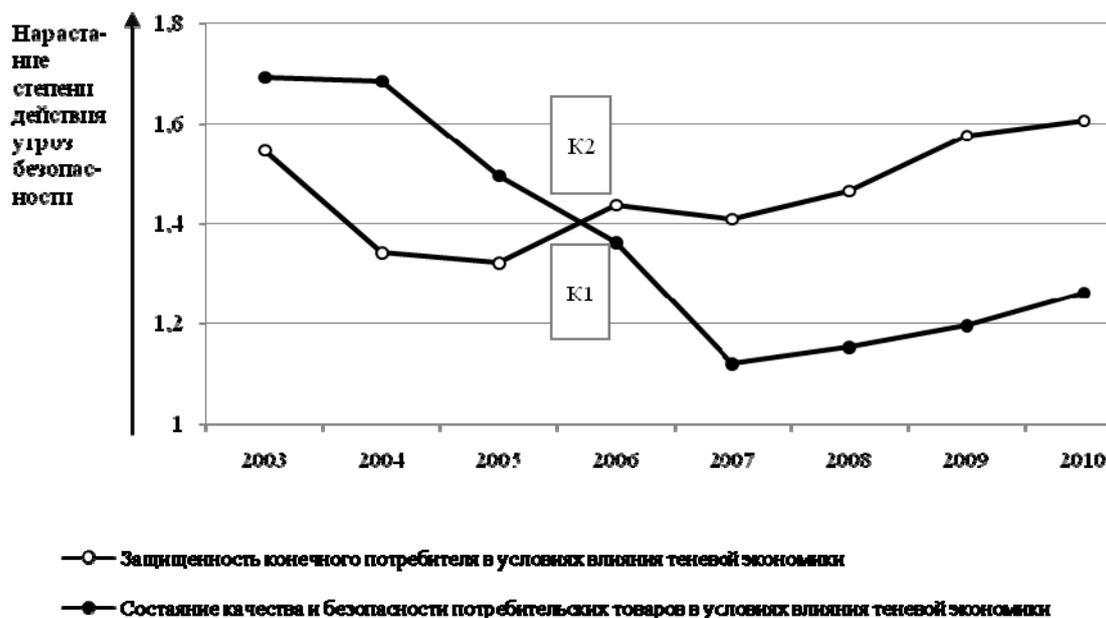


Рис. 1. Состояние отдельных частей потребительского рынка в условиях влияния теневой экономики, отн. ед.

Среди указанных задач наибольшую сложность представляет отбор индикаторов, характеризующих проявления экономического кризиса в социально-экономической среде, поскольку предполагает выбор из двух противоположных альтернатив. С одной стороны, включение в состав индикаторов максимального количества показателей в условиях отсутствия данных об их влиянии на динамику теневого сектора экономики позволит в наибольшей степени учесть воздействие социально-экономической среды на теневую активность. С другой стороны, большое количество индикаторов повышает сложность математических расчетов в процессе моделирования, осложняет интерпретацию полученных взаимосвязей.

Для решения поставленной задачи был сформирован комплекс разносторонних показателей с последующим снижением размерности многомерных статистических данных о состоянии социально-экономической среды посредством применения метода главных компонент. Использование метода главных компонент позволяет структурировать исходные данные посредством сведения начальной совокупности тестовых переменных к меньшему их количеству (главные компоненты), при условии сохранения первоначальной информативности данных. Полученные главные компоненты представляют собой линейную комбинацию исходных данных. Кроме того, метод главных компонент позволяет выявить закономерности, определяемые воздействием внешних и внутренних факторов.

В качестве индикаторов социально-экономической среды были отобраны различные показатели, которые были сгруппированы в индикативные блоки, представленные на рис. 2.

Всего для характеристики социально-экономической среды в период экономического кризиса было отобрано 86 показателей [5, с. 160–162]. В ходе исследования были проанализированы статистические данные по субъектам УрФО за период с I квартала 2006 г. по IV квартал 2011 г. В результате применения метода главных компонент [5, с. 163–164] размерность статистических данных была снижена до 13–14 главных компонент в зависимости от анализируемой территории. Затем из них на основе критерия Кэттеля были отобраны наиболее значимые главные компоненты, которые суммарно объясняют большую часть общей дисперсии фактических данных по рассматриваемым территориям:

1. Для Курганской области было отобрано 4 фактора (кумулятивная величина объясненной дисперсии составляет 97,19 %).

2. Для Свердловской области было отобрано 5 факторов (кумулятивная величина объясненной дисперсии составляет 81,79 %).

3. Для Тюменской области было отобрано 4 фактора (кумулятивная величина объясненной дисперсии составляет 93,32 %).

4. Для Челябинской области было отобрано 4 фактора (кумулятивная величина объясненной дисперсии составляет 97,06 %).

5. Для Ханты-Мансийского автономного округа было отобрано 4 фактора (кумулятивная величина объясненной дисперсии составляет 98,63 %).

6. Для Ямало-Ненецкого автономного округа было отобрано 5 фактора (кумулятивная величина объясненной дисперсии составляет 96,02 %).

Основываясь на величинах факторных нагрузок параметров, можно сделать вывод, что струк-

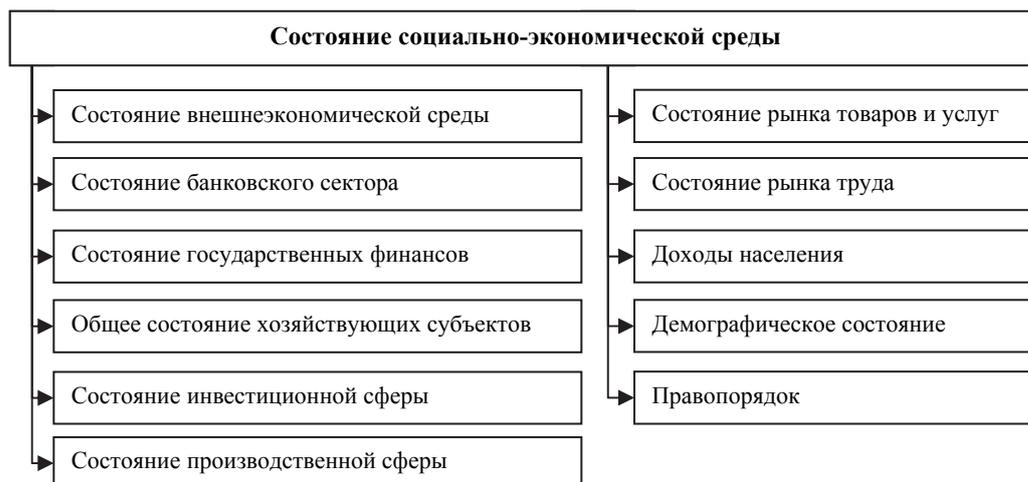


Рис. 2. Индикативные блоки, учитывающие состояние социально-экономической среды в период экономического кризиса

тура и смысловое содержание рассматриваемых главных компонент в рассмотренных субъектах УрФО несколько отличаются. В результате, на базе имеющихся оценок факторных нагрузок, полученные компоненты были интерпретированы следующим образом.

Выделенные главные компоненты в случае для *Курганской области* представляют собой следующие показатели.

1. Общая характеристика состояния социально-экономической среды (величина средств клиентов на счетах кредитных организаций, объемы поступлений по основным видам налогов и сборов, эффективность работы предприятий, объем розничной торговли, уровень доходов населения и другие показатели).

2. Уровень предпринимательской активности (индекс промышленного производства, уровень занятости населения, поступления по налогу на прибыль, объемы экспорта и импорта, другие показатели).

3. Уровень цен (индекс потребительских цен и индекс цен производителей на промышленные товары, другие показатели).

4. Инвестиционная активность (общий объем инвестиций, величина иностранных инвестиций, величина предоставленных кредитными организациями средств нефинансовым организациям и другие показатели).

Выделенные главные компоненты в случае для *Свердловской области* представляют собой следующие показатели.

1. Общая характеристика состояния социально-экономической среды (величина средств клиентов на счетах кредитных организаций, объемы поступлений по основным видам налогов и сборов, эффективность работы предприятий, объем розничной торговли, уровень доходов населения и другие показатели).

2. Уровень предпринимательской активности (состояние внешнеэкономической среды, доходы

консолидированного бюджета, поступления по налогу на прибыль, объемы промышленного производства, уровень занятости населения).

3. Уровень цен (индекс потребительских цен и индекс цен производителей на промышленные товары, другие показатели).

4. Миграционная активность населения (количество прибывших, количество выбывших, величина миграционного прироста населения и другие показатели).

5. Финансовое состояние банковского сектора (объем прибыли, удельный вес прибыльных кредитных организаций, общее количество кредитных организаций, величина просроченной кредиторской задолженности кредитных организаций).

Выделенные главные компоненты в случае для *Тюменской области* представляют собой следующие показатели:

1. Общая характеристика состояния социально-экономической среды (состояние банковского сектора, объемы импорта, финансовое состояние хозяйствующих субъектов, индекс промышленного производства, денежные доходы населения, объем потребительских расходов, размеры среднемесячной заработной платы и другие показатели).

2. Характеристика социального окружения (количество правонарушений в сфере незаконного оборота оружия, миграционная активность населения, занятость населения, расходы консолидированного бюджета, курс рубля к иностранной валюте и другие показатели).

3. Состояние государственных финансов (объем поступлений по налогам и сборам и другие показатели).

4. Уровень предпринимательской активности (объем прибыли кредитных организаций, объем прибыли нефинансовых организаций, объем отгруженных товаров собственного производства, индекс цен производителей промышленных и сельскохозяйственных товаров, объем оптовой торговли и другие показатели).

Выделенные главные компоненты в случае для *Челябинской области* представляют собой следующие показатели:

1. Общая характеристика состояния социально-экономической среды (состояние банковского сектора, характеризующееся объемом размещенных средств кредитных организаций, величиной просроченной задолженности по размещенным средствам, величина средств клиентов на счетах кредитных организаций, поступления по основным видам налогов и сборов, финансовое состояние хозяйствующих субъектов, объемы розничной торговли, уровень доходов населения и другие показатели).

2. Общее состояние внешнеэкономической среды (курс рубля к иностранным валютам, объемы внешней торговли, международная стоимость нефти, миграционная активность населения, объем инвестиций, направленных за рубеж и другие показатели).

3. Уровень цен (индекс цен на потребительские товары и услуги, индекс тарифов на грузовые перевозки и другие показатели).

4. Предпринимательская активность граждан (объем операций, связанных с куплей-продажей валюты, миграционная активность граждан, количество правонарушений, связанных с незаконным оборотом наркотиков и другие показатели).

Выделенные главные компоненты в случае для *Ханты-Мансийского автономного округа* представляют собой следующие показатели:

1. Общая характеристика состояния социально-экономической среды (состояние банковского сектора, характеризующееся объемом размещенных средств кредитных организаций, величиной просроченной задолженности по размещенным средствам, величина средств клиентов на счетах кредитных организаций, поступления по основным видам налогов и сборов, финансовое состояние хозяйствующих субъектов, объемы розничной торговли, уровень доходов населения и другие показатели).

2. Уровень предпринимательской активности (объем прибыли кредитных организаций, объем прибыли нефинансовых организаций, объем отгруженных товаров собственного производства, индекс цен производителей промышленных и сельскохозяйственных товаров, объем оптовой торговли и другие показатели).

3. Состояние государственных финансов (объем поступлений по налогам и сборам и другие показатели).

4. Предпринимательская активность граждан (объем операций, связанных с куплей-продажей валюты, миграционная активность граждан, количество правонарушений, связанных с незаконным оборотом наркотиков и другие показатели).

Выделенные главные компоненты в случае для *Ямало-Ненецкого автономного округа* представляют собой следующие показатели:

1. Общая характеристика состояния социально-экономической среды (состояние банковского

сектора, характеризующееся объемом размещенных средств кредитных организаций, величиной просроченной задолженности по размещенным средствам, величина средств клиентов на счетах кредитных организаций, поступления по основным видам налогов и сборов, финансовое состояние хозяйствующих субъектов, объемы розничной торговли, уровень доходов населения и другие показатели).

2. Общее состояние внешнеэкономической среды (курс рубля к иностранным валютам, объемы внешней торговли, международная стоимость нефти, миграционная активность населения, объем инвестиций, направленных за рубеж и другие показатели).

3. Уровень предпринимательской активности (объем прибыли кредитных организаций, объем прибыли нефинансовых организаций, объем отгруженных товаров собственного производства, индекс цен производителей промышленных и сельскохозяйственных товаров, объем оптовой торговли и другие показатели).

4. Характеристика социального окружения (количество правонарушений в сфере незаконного оборота оружия, миграционная активность населения, занятость населения, расходы консолидированного бюджета, курс рубля к иностранной валюте и другие показатели).

5. Состояние государственных финансов (объем поступлений по налогам и сборам и другие показатели).

Полученная в результате применения метода главных компонент база статистических данных меньшей размерности затем была использована для экономико-математического моделирования воздействия социально-экономических последствий экономического кризиса на теневой сектор экономики региона.

В основе рассматриваемой модели лежит поиск функциональной зависимости между переменной, определяющей масштабы теневого сектора экономики, и переменными, характеризующими социально-экономическую систему региона под воздействием негативных тенденций в экономике, связанных с экономическим кризисом. В качестве переменной, характеризующей теневую экономику, выступает показатель объема теневых операций, связанных со скрытым производством товаров, работ, услуг хозяйствующими субъектами. При этом под скрытым производством в рамках данной работы понимается легальная деятельность, частично или полностью скрывающаяся с целью уклонения от уплаты налогов.

Обобщенная диаграмма динамики объема теневых операций, связанных с осуществлением скрытой экономической деятельности, в субъектах УрФО показана на рис. 3. Как показал проведенный анализ, ситуация в субъектах УрФО неоднородна.

В целом можно отметить, что все субъекты делятся на две группы: те, в которых в период

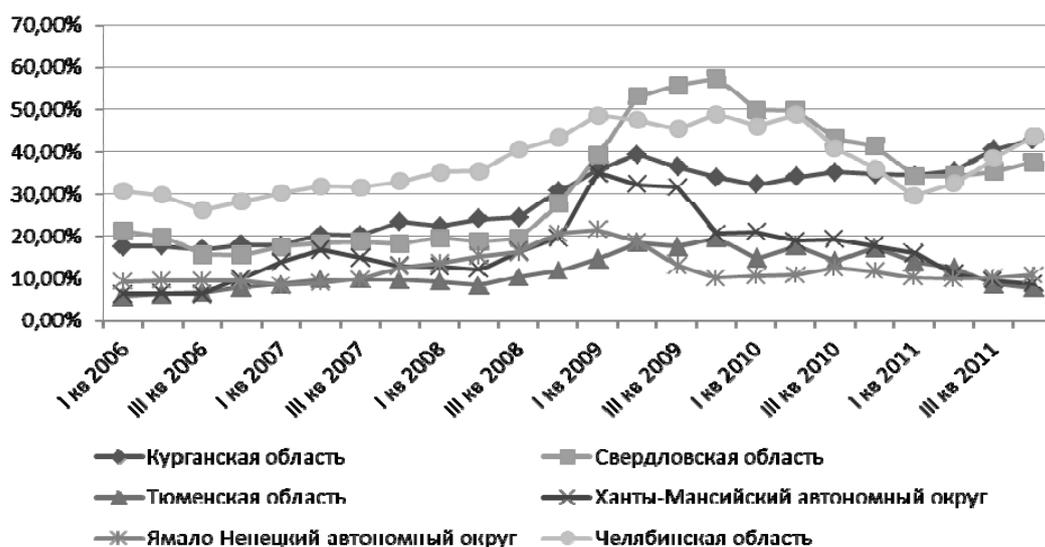


Рис. 3. Динамика величины операций, связанных с осуществлением теневой экономической деятельности в структуре налогооблагаемой базы в субъектах Уральского федерального округа, %

экономического кризиса отмечается рост величины теневых операций относительно всей налогооблагаемой базы за соответствующий период; и те, в которых на протяжении всего экономического кризиса ситуация остается достаточно стабильной.

Так, в Свердловской и Курганской областях со второй половины 2008 года наблюдается рост доли теневых операций в структуре налогооблагаемой базы хозяйствующих субъектов – с 25 % во втором квартале 2008 года до 50 % во втором квартале 2009 года. Как в первом, так и во втором субъекте УрФО рост данного показателя обусловлен значительным ростом объема теневых операций и снижением результативности хозяйственной деятельности предприятий.

Иная ситуация наблюдается в таких субъектах УрФО, как Тюменская область, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа. Здесь отмечается практически стабильное состояние в части теневой активности – с начала экономического кризиса отмечается лишь небольшое увеличение доли теневых операций в структуре налогооблагаемой базы (с 15 % в IV квартале 2008 года до 25 % в III квартале 2009 года – в среднем для Тюменской области и Ханты-Мансийского автономного округа).

Более того, в Ямало-Ненецком автономном округе со II квартала 2008 года отмечается постепенное снижение рассматриваемого показателя. Это объясняется тем, что на данной территории в рассматриваемый период отмечается опережающий рост эффективности деятельности предприятий и, как следствие, налогооблагаемой базы хозяйствующих субъектов.

Такое положение вещей может быть следствием того, что рассматриваемые субъекты являются территориями с развитым добывающим сектором

экономики, вследствие чего, с одной стороны, данные субъекты УрФО усиленно контролируются государством и теневая экономическая деятельность всячески пресекается, а с другой – в период экономического кризиса наращивались объемы добычи сырья с целью устранения бюджетных потерь.

Среди рассмотренных субъектов УрФО особым положением характеризуется Челябинская область. В Челябинской области за весь рассматриваемый период отмечается относительно высокая доля теневых операций в общей структуре налогооблагаемой базы налогоплательщиков. Несмотря на это, относительно остальных субъектов УрФО рост теневой активности с начала экономического кризиса был незначительным – порядка 10–15 %.

На основе проведенного анализа динамики теневой экономики на хозяйственный комплекс региона можно сделать вывод, что теневая экономика, как было уже отмечено, это лакмусовая бумажка, которая реагирует на состояние экономики. Теневая экономика – это явление экономики, исчезновение которого полностью невозможно, но при правильном и своевременном принятии комплекса мероприятий возможна минимизация его негативного влияния.

На основе проведенного анализа нами рассмотрено три сценария реализации концепции повышения эффективности противодействия теневой экономике [3, 8]:

1. *Административный* – нейтрализация теневого сектора преимущественно усилением администрированием и ужесточения санкций за нарушение законодательства, регулирующего хозяйственную деятельность. При реализации сценария планируется повышение роли государственного регулирования в управлении экономикой региона,

усиление контроля за банковской и внешнеторговой сферами, ужесточение налогового администрирования. Реализация сценария приведет к снижению отношения суммарного ущерба, наносимого теневой экономикой, к валовому региональному продукту на 32 %, снижению ущерба отношения инвестиционной составляющей к суммарному объему инвестиций в экономику на 39 %, снижению отношения теневого оборота к зарегистрированному товарообороту на 29 %.

2. *Либеральный* – реализация концепции путем либерализации налоговой системы, снятия административных барьеров, сокращения числа лицензируемых видов деятельности. Повышенное внимание к обеспечению процессов саморегулирования в экономике регионов. Реализация сценария приведет к снижению отношения суммарного ущерба, наносимого теневой экономикой, к валовому региональному продукту на 33 %, снижению отношения ущерба инвестиционной составляющей к суммарному объему инвестиций в экономику на 41 %, снижению отношения теневого оборота к зарегистрированному товарообороту на 31 %.

3. *Комплексный* – воздействие на субъекты хозяйствования с целью устранения экономической целесообразности перевода ресурсов в теневой оборот. Он включает в себя меры по созданию экономических стимулов для честного ведения бизнеса и высоких рисков для хозяйствующих субъектов, ведущих теневую экономическую деятельность. Реализация сценария приведет к снижению отношения суммарного ущерба, наносимого теневой экономикой, к валовому региональному продукту на 43 %, снижению отношения ущерба инвестиционной составляющей к суммарному объему инвестиций в экономику на 41 %, снижению отношения теневого оборота к зарегистрированному товарообороту на 38 %.

Реализация административного и либерального сценариев приведет к одинаковому снижению суммарного ущерба. При реализации либерального сценария противодействия теневой экономике произойдет значительно большее относительно двух других сценариев снижение ущерба, наносимого производственной, торговой и транзакционной составляющим. Снижение ущерба бюджетной сфере будет существенно меньше, чем при реализации двух других сценариев. Реализация административного сценария будет сопровождаться негативным влиянием на деловую активность.

По совокупности оценок комплексный сценарий

является наиболее приемлемым для противодействия теневой экономике. В перспективе, по мере проведения институциональных реформ и структурной перестройки экономики, возможен переход к реализации либерального сценария.

### Литература

1. *Теневая экономика региона: диагностика и меры нейтрализации* / под ред. А.И. Татаркина, В.Ф. Яковлева. РАН, УрО; Институт экономики. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2004. – 280 с.

2. Кассел, Д. *Функции теневой экономики в координационном механизме в условиях рыночной и плановой экономики* / Д. Кассел // *Экономическая теория преступлений и наказаний*. – 2002. – № 4.

3. Азарков, Г.А. *Теневая экономика региона: моделирование, анализ, противодействие* / Г.А. Азарков; под ред. А.И. Татаркина, А.А. Куклина. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008. – 264 с.

4. Чусова, А.Е. *Потребительский рынок России: диагностика отраслевых и региональных проблем* / под ред. А.А. Куклина, Г.А. Азаркова. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2012. – 280 с.

5. *Актуальные проблемы противодействия теневой экономике: глобальный и региональный аспекты* / А.А. Куклин, Г.А. Азарков, А.С. Найденов, А.Е. Чусова; под ред. акад. РАН А.И. Татаркина, д.э.н., проф. А.А. Куклина. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2009. – 185 с.

6. *Исследование отраслевых и региональных проблем формирования энергетической безопасности...* / А.Л. Мызин, П.Е. Мезенцев, П.А. Пыхов, О.А. Денисова // *Экономика региона*. – 2008. – № 3. – С. 82–89.

7. Куклин, А.А. *Теоретико-методический подход к повышению безопасности и эффективности социально-демографического развития региона* / А.А. Куклин, А.В. Черепанова // *Вестник Тюменского гос. ун-та*. – 2010. – № 4. – С. 136–144.

8. Астафьев, Н.Н. *Моделирование теневой экономической деятельности на микроуровне* / Н.Н. Астафьев, Г.А. Азарков, Д.А. Бессонов // *Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление*. – 2006. – № 7. – С. 123–128.

9. Азарков, Г.А. *Влияние социально-экономических последствий мирового экономического кризиса на теневой сектор экономики региона* / Г.А. Азарков, А.С. Найденов, А.Е. Чусова // *Экономика региона*. – 2009. – № 4. – С. 207–210.

Поступила в редакцию 2 октября 2012 г.

**Куклин Александр Анатольевич.** Доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки, руководитель центра экономической безопасности ИЭ УрО РАН. Область научных интересов – экономическая безопасность, математическое моделирование, диагностика социально-экономической ситуации региона, региональная экономика. Контактный телефон: 8 (343) 371-07-19.

**Alexander A. Kuklin** is a doctor of economic sciences, professor, honored worker of science, head of the center of economic security of Institute of Economics of the Ural branch of Russian Academy of Sciences. The area of academic interests – economic security, mathematical modeling, diagnostics of socioeconomic situation of the region, regional economy. Contact telephone number: +7 (343) 371-07-19.

**Найденов Алексей Сергеевич.** Кандидат экономических наук, и.о. научного сотрудника ИЭ УрО РАН. Область научных интересов – теневая экономика, налогообложение, налоговое администрирование, математическое моделирование, региональная экономика. Контактный телефон: 8 (343) 371-57-01, e-mail: [naidenov@list.ru](mailto:naidenov@list.ru)

**Aleksey S. Naydenov** is a candidate of economic sciences, acting researcher of Institute of Economics, Ural branch of Russian Academy of Sciences. The area of academic interests – shadow economy, taxation, tax administration, mathematical modeling, regional economy. Contact telephone number: +7 (343) 371-57-01, e-mail: [naidenov@list.ru](mailto:naidenov@list.ru)

**Судакова Анастасия Евгеньевна.** Кандидат экономических наук, ведущий экономист ИЭ УрО РАН. Область научных интересов – теневая экономика, экономическая безопасность, потребительский рынок, математическое моделирование, региональная экономика. Контактный телефон: 8 (343) 371-57-06, e-mail: [a-chusova@mail.ru](mailto:a-chusova@mail.ru)

**Anastasia E. Sudakova** is a candidate of economic sciences, chief economist at Institute of Economics, Ural branch of Russian Academy of Sciences. The area of academic interests – shadow economy, economic security, consumer market, mathematical modeling, regional economy. Contact telephone number: +7 (343) 371-57-06, e-mail: [a-chusova@mail.ru](mailto:a-chusova@mail.ru)

**Агарков Гавриил Александрович.** Доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Государственные и муниципальные финансы» ФГАОУ ВПО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина». Область научных интересов – теневая экономика, налогообложение, налоговое администрирование, моделирование, региональная экономика. Контактный телефон: 8 (343) 375-41-15.

**Gavriil A. Agarkov** is a doctor of economic sciences, associate professor, a head of state and municipal finance department, Federal State Educational Institution of Higher Professional Education Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Eltsin. The area of academic interests – shadow economy, taxation, tax administration, modeling, regional economy. Contact telephone number: +7 (343) 375-41-15.

## СБЕРЕЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

*Е.И. Мельникова*

Статья посвящена вопросам формирования и инвестирования сбережений населения. Определены факторы, влияющие на склонность к сбережениям и принятию населением решений о формах аккумуляции накоплений. Охарактеризованы процессы становления российского рынка сбережений населения. Установлено, что зависимость между экономическим ростом и уровнем совокупных сбережений справедлива для стран, в которых созданы механизмы по формированию и эффективному использованию сбереженной части доходов экономических субъектов.

*Ключевые слова:* источники доходов домашнего хозяйства, сбережения населения, фонд накопления домашнего хозяйства, инвестиции, рынок сбережений населения.

Основными источниками долгосрочных инвестиций, устойчивых к колебаниям конъюнктуры мировых финансовых рынков, являются сбережения домашних хозяйств. От рациональности формирования и эффективности использования сбережений домашних хозяйств зависит экономическое развитие общества в целом. Кроме того, сбережения домашних хозяйств – это значительный источник ресурсов, необходимых для реструктуризации и оздоровления отечественной экономики.

Создание сбережений основывается на третьей стадии процесса воспроизводства – распределении, но формирование сбережений происходит при дальнейшем распределении валового дохода на составляющие: сбережения и расходы.

Домашнее хозяйство – структурная единица, функционирующая в основном в потребительской сфере экономики. Оно может состоять из одного или более человек. «В рамках домашнего хозяйства потребляются конечные продукты сферы материального производства и сферы услуг. Домашние хозяйства являются собственниками и поставщиками факторов производства в рыночной экономике» [1].

В настоящее время экономисты «склонны распознавать в домохозяйстве «маленькую фабрику»: в ней комбинируются капитальные товары, сырые материалы и труд, необходимые для уборки, готовки, а также производства полезных товаров» [2]. Как отмечал Г.С. Беккер, «... домохозяйства являются производителями в той же степени, в какой они являются и потребителями; они производят товары, комбинируя затраты благ и времени в соответствии с правилами минимизации затрат, которыми руководствуется традиционная теория фирмы. Товары производятся в количествах, определяемых максимизацией функции полезности товара при имеющихся ценах и ограничениях на ресурсы» [2, с. 119–120].

Примем тождественными словосочетания «сбережения домашних хозяйств» и «сбережения населения».

Сбережения – один из видов денежных потоков, циркулирующих в экономике. Величина сбережений домашнего хозяйства, измеренная на определенный момент времени, – запас (фонд накопления) домашнего хозяйства.

В настоящее время ученые рассматривают различные варианты декомпозиции денежного потока:

– в зависимости от направления использования – И.А. Бланк, М.С. Марамыгин и другие;

– в зависимости от направления движения – Вит.В. Ковалев, В.В. Ковалев, И.Н. Самонова и другие.

Способы декомпозиции зависят от цели, которую ставят перед собой ученые при исследовании денежного потока. В рамках настоящей статьи декомпозицию денежного потока будем осуществлять по следующим признакам:

1 уровень – экономического субъекта, организующего денежные потоки (денежные потоки домашних хозяйств, предприятий, государства). Учитывая предмет исследования настоящей статьи, ограничимся декомпозицией денежных потоков домашних хозяйств;

2 уровень – направление использования денежных потоков: потребление (приобретение необходимых потребительских товаров, совершение обязательных платежей (налоги, сборы, услуги ЖКХ и т. д.)); сбережение. Дальнейшая декомпозиция будет проведена только для сбережений;

3 уровень – цель создания сбережений.

Доход домашнего хозяйства – это совокупность всех поступлений домашнего хозяйства из различных источников. Доход, поступающий в распоряжение домашнего хозяйства, распределяется на потребление и сбережение.

Часть дохода, направляемая на оплату обязательных платежей и приобретение необходимых потребительских товаров, определяется как расходы домашнего хозяйства. Совокупность расходов домашнего хозяйства, совершенных на определенный момент времени, образует фонд потребления

домашнего хозяйства. Таким образом, фонд потребления домашнего хозяйства включает две составляющие:

– «потребительскую» – совокупность расходов на оплату необходимых потребительских товаров, работ, услуг;

– «обязательную» – совокупность расходов, связанных с совершением обязательных платежей в пользу государства (налоги, сборы и т. д.), близких людей.

Категория сбережения вызвала интерес у многих поколений ученых-экономистов. Анализ экономической мысли в области теории сбережений показал, что взгляды ученых на категорию «сбережения» прошли длительную эволюцию: от отрицания существования сбережений (А. Смит, Ж.Б. Сэй и др.), их «губительности» для экономики (П. Бугильбер Ф. Кенэ, и др.) до признания и установления зависимости между экономическим ростом и уровнем сбережений (Р. Лукас, П. Ромер, М.И. Туган-Барановский и др.). Проблема трансформации сбережений в инвестиции возникла с появлением нового класса сберегателей – наемных рабочих. До этого в качестве сберегателей учеными рассматривался класс капиталистов (Н.Д. Кондратьев, К. Маркс, М.И. Туган-Барановский и др.). Так, М.И. Туган-Барановский отмечал: «...капиталисты стремятся капитализировать непотребляемую ими самими часть прибыли и получить с нее новый доход» [3]. Наемные рабочие изымают из обращения деньги, аккумулируя сбережения в несвязанной форме. Различный подход к формам аккумулирования сбережений обусловлен мотивами, побуждающими сберегателей отказаться от расходования части дохода: для класса капиталистов – это накопление капитала, для класса наемных рабочих – обеспечение жизнедеятельности домашнего хозяйства (А. Маршалл, Д. Кейнс,

Р. Макконнелл и др.). Выделение государства и предприятий в качестве сберегателей происходит на поздних стадиях развития экономики. Тем не менее, основным источником долгосрочных инвестиций, наиболее устойчивых к колебаниям конъюнктуры мировых финансовых рынков, остаются фонды накопления населения.

В настоящее время ученые, исследующие категорию сбережения, сходятся во мнении, что сбережения – это свободные денежные средства, остающиеся после оплаты всех обязательных расходов и приобретения необходимых товаров. Величина сбережений домашних хозяйств, измеренная на определенный момент времени, является фондом накопления домашнего хозяйства. Формирование фонда накопления домашним хозяйством носит целевой характер. Как правило, выделяют 3 составляющих фонда накопления: текущие накопления, страховой запас, инвестиционные накопления. По нашему мнению, страховой запас неоднороден по своему содержанию. Он состоит из двух элементов: накоплений на старость и накоплений на непредвиденный случай, поскольку цели формирования указанных фондов различны (фонд накоплений на старость создается с целью обеспечения потребления при наступлении старости (выходе на пенсию), а фонд накопления на непредвиденный случай – для покрытия непредвиденных расходов). В связи с этим фонд накопления домашнего хозяйства включает 4 составляющие (см. таблицу): текущие накопления, накопления на старость, накопления на непредвиденный случай, инвестиционные накопления.

Исследование целей формирования фондов накопления населением позволило сделать вывод о том, что фонд инвестиционных накоплений, предназначенный для вложений в активы, приносящие доход, не является обязательным для обес-

Характеристика составляющих фонда накоплений

Показатели	Текущие накопления	Накопления на непредвиденный случай	Накопления на старость	Инвестиционные накопления
Длительность	Краткосрочный	Долгосрочный	Долгосрочный	Могут быть краткосрочными, среднесрочными и долгосрочными в зависимости от цели, для которой аккумулируются сбережения
Уровень ликвидности	Ликвидные	Ликвидные	Менее ликвидные	Могут быть ликвидными и менее ликвидными в зависимости от степени ликвидности активов, в которые инвестированы средства фонда
Использование	На приобретение товаров и услуг	На особый случай (болезнь, потеря трудоспособности и т.д.)	На обеспечение потребления после выхода на пенсию	На инвестирование в приносящие доход активы

печения жизнедеятельности домашнего хозяйства. Он формируется в случае, если размер дохода домашнего хозяйства превышает отчисления в фонд потребления и фонды текущих накоплений, накоплений на непредвиденный случай, накоплений на старость. В связи с этим инвестиционные накопления являются вторичными, в то время как остальные составляющие фонда накопления (текущие накопления, накопления на старость, накопления на непредвиденный случай) – первичными.

На существование двух форм аккумуляции сбережений: неорганизованной (несвязанной) – сокровище; организованной (связанной) – капитал, указывал еще К. Маркс. Но одним из первых мотивы, побуждающие население аккумулировать сбережения в несвязанной форме, выявил Д. Кейнс. Он выделял мотив, связанный с доходом, и мотив предосторожности. Сила указанных мотивов, по мнению Д. Кейнса, зависит от дешевизны и надежности способов получения наличности; издержек хранения наличных денег; психологических особенностей индивидуума, связанных с предпочтениями ликвидности. Вместе с тем историко-экономический анализ инвестиционного поведения населения России показал, что домашние хозяйства аккумулируют в несвязанной форме не только фонды первичных накоплений, но и фонды инвестиционных накоплений. Причиной такого поведения является, по нашему мнению, низкая склонность населения к инвестированию.

Инвестиции – одна из форм аккумуляции сбережений. В настоящее время ученые, исследующие категорию «инвестиции», сходятся во мнении, что инвестиции – поток, цель инвестирования – получение дохода. Основные дискуссии развернулись вокруг вопроса о том, какие расходы относить к потреблению, а какие – к инвестициям. В качестве критерия отнесения расходов к инвестициям, потреблению представляется целесообразным использовать «цель осуществления расходов». В случае инвестиций – это получение дохода в будущем, а при потреблении – удовлетворение текущих потребностей.

Большой вклад в теорию сбережений и инвестиций внесли М. Фридмен и Ф. Модильяни. Модель перманентного дохода М. Фридмена показала, что домашнее хозяйство определяет уровень потребления на основе перманентного, а не текущего дохода, как считал Д. Кейнс. Результатом исследований М. Фридмена был вывод об увеличении доли сбережений при росте текущего, а не перманентного дохода. Модель жизненного цикла потребления и сбережений Ф. Модильяни показала, что доход человека меняется в течение жизни. В связи с этим стратегия сбережений в значительной степени определяется стадией жизненного цикла населения. Исследования М. Фридмена и Ф. Модильяни подтверждают, что величина отчислений в фонды потребления и накопления непостоянна. Это позволяет предположить, что на формирование фонда ин-

вестиционных накоплений населения значительное влияние оказывает перманентный доход.

Анализ взглядов ученых на категории «сбережения», «инвестиции» показал, что комплекс факторов, влияющих на создание и инвестирование сбережений населением, является предметом дискуссий. Исследование сберегательной и инвестиционной активности домашних хозяйств позволило выявить и систематизировать следующие основные факторы, влияющие на формирование и инвестирование фондов накопления населения.

**Первичные** – к ним относятся: величина дохода домашнего хозяйства, источник дохода (дополнительный и основной), вид дохода (текущий, перманентный).

Изменение величины текущего дохода оказывает влияние, в основном, на фонды первичных накоплений, тогда как перманентный доход воздействует в большей степени на фонды потребления и инвестиционных накоплений. Основной доход влияет на формирование фондов потребления и вторичных накоплений, а дополнительный (случайный) доход – на формирование первичных фондов накопления.

В случае временного увеличения текущего дохода перманентный доход также меняется в незначительной степени. Направления использования «временного» дополнительного дохода зависят уровня обычного дохода, а именно, достаточен ли уровень обычного дохода домашнего хозяйства для покрытия необходимых текущих затрат. Если не достаточен – указанный «временный» доход направляется в фонд потребления, если достаточен – в фонд накоплений. Выбор домашним хозяйством составляющей фонда накопления, в которую перераспределяется «временный» доход, зависит от величины указанного дохода и уровня доверия населения к организованным формам аккумуляции сбережений.

Влияние ожиданий будущих изменений дохода на формирование фондов потребления и накопления зависит от характера ожиданий. При ожидаемом снижении будущего дохода в текущем периоде домашние хозяйства будут увеличивать свои сбережения. Ожидание домашним хозяйством увеличения доходов в будущем позволит более свободно расходовать доходы на потребительские нужды, увеличивая отчисления в текущем периоде в фонд потребления.

**Вторичные** – к ним относятся: экономический, политический, финансовый, социальный, психологический, а также фактор эффективности системы государственного управления процессами формирования и использования сбережений населением.

Основными составляющими *экономического фактора*, влияющими на формирование и инвестирование фондов накопления населения, являются:

1. Фаза экономического цикла. В стадии экономического подъема повышается величина от-

числений в фонды потребления и накопления населения, но темп роста сбережений ниже темпа роста доходов населения; увеличиваются инвестиции, но темп роста инвестиций выше темпа роста сбережений. В стадии оживления имеет место превышение темпа роста сбережений над темпом роста доходов населения, а темп роста инвестиций ниже темпа роста сбережений. В стадии кризиса домашнее хозяйство сокращает сбережения, расходы и инвестиции. Стадия депрессии характеризуется относительно постоянным соотношением между сбережениями и расходами в структуре доходов населения, отсутствием или незначительностью инвестиций.

2. Стабильность, устойчивость национальной денежной единицы, от которых напрямую зависят сбережения и инвестиции населения.

3. Процентная ставка. Отчисления в фонд инвестиционных накоплений напрямую зависят от величины процентной ставки. Отчисления в фонды текущих накоплений, накоплений на непредвиденный случай, накоплений на старость, как правило, не зависят от величины процентной ставки.

4. Накопленное богатство, с ростом которого увеличивается фонд потребления и растут инвестиции.

5. Уровень цен. Снижение уровня цен способствует увеличению отчислений в инвестиционный фонд накоплений и росту инвестиционной активности населения при условии, что снижение уровня цен представляет собой долгосрочные тенденции, обусловленные ростом эффективности производства, иначе отчисления будут осуществляться в пользу первичных фондов накопления населения и сократятся инвестиции. При повышении уровня цен сокращаются сбережения и инвестиции.

6. Потребительская задолженность. При наличии потребительской задолженности домашнее хозяйство не формирует фонд инвестиционных накоплений, а аккумуляция первичных фондов накопления осуществляется в несвязанной форме.

*Политический фактор.* При неэффективном функционировании политической системы фонды накопления населения сокращаются в пользу фондов потребления и/или аккумулируются в несвязанной форме, инвестиции сокращаются.

*Фактор эффективности системы государственного управления процессами формирования и инвестирования сбережений населением.* Формирование сбережений и их инвестирование возможно при эффективной системе государственного управления указанными процессами, обеспечивающей защиту социально незащищенных слоев населения, имущественных и обязательственных прав сберегателей, инвесторов и реципиентов, конкуренции, а также наличие финансовых инструментов, соответствующих требованиям инвесторов и реципиентов, надежность институтов, организующих инвестирование сбережений насе-

ления. В случае отсутствия эффективной системы государственного управления процессами формирования и инвестирования сбережений населением сокращаются сбережения и инвестиции.

*Финансовый фактор.* Влияние финансового фактора на сбережения и инвестиции населения ограничено в статье воздействием систем социальных выплат и налогообложения доходов физических лиц.

Рост налогов снизит доход, который будет распределен домашним хозяйством между фондами потребления и накопления. Реакция потребления на изменение налогов зависит от того, рассматривается ли это изменение как временное или как постоянное. Потребление в большей степени реагирует на изменение налогов, воспринимаемое как постоянное.

В зависимости от характера (периодические или разовые) социальные выплаты могут быть отнесены как к основным, так и к дополнительным источникам дохода населения. Следовательно, воздействие системы социальных выплат на формирование домашним хозяйством фондов накопления и потребления неоднозначно.

Интенсивные инвестиционные потоки возможны только при наличии: налоговой системы, стимулирующей домашние хозяйства сберегать и инвестировать сбережения, а реципиентов привлекать инвестиции; системы социальных выплат, обеспечивающей материальную защиту малообеспеченных слоев населения.

*Социальный фактор.* На величину и структуру отчислений в фонды потребления и накопления населения влияют социальный статус, уровень образованности (в том числе, в сфере финансового рынка), количественный состав и возрастная характеристика членов домашнего хозяйства. Негативное воздействие социального фактора (низкий уровень образованности, «стареющее» общество, высокий уровень социального неравенства и т. д.) приводит к увеличению отчислений в пользу первичных фондов накопления, аккумулируемых в несвязанной форме. Высокая инвестиционная активность возможна при благоприятном воздействии социального фактора.

*Психологический фактор* – система ценностей индивидуумов (доверие, ответственность, личность), интересы. Кроме того, значительное влияние на сберегательное поведение населения влияет субъективная оценка населением уровня своего благосостояния. Если субъективно человек считает, что доходы его незначительны, то он с большей степенью вероятности, будет тратить их на текущее потребление. В противоположном случае – будет возрастать склонность к сбережению. Учитывая закон возрастающих потребностей, при росте доходов запросы растут быстрее. Следовательно, субъективное отношение населения к собственному материальному положению, как правило, ухудшается.

На сбережения большее влияние оказывает доверие к государству. При низкой степени доверия к государству население будет увеличивать фонд потребления, а при формировании сбережений – использовать несвязанные формы. На использование инвестиционных форм аккумулирования сбережений населения большее влияние оказывает межличностное доверие (доверие к институтам, организующим инвестирование сбережений населения).

Создание сбережений населением носит целевой характер, главным мотивом которого является обеспечение жизнедеятельности домашнего хозяйства. Следовательно, ответственность индивидуумов за обеспечение жизнедеятельности домашнего хозяйства оказывает положительное влияние на размер и способы аккумулирования сбережений – увеличивается доля сбережений в связанной форме. Основными характеристиками личности, влияющими на принятие решений о сбережении, являются бережливость, образованность, стремление к самосовершенствованию, а на принятие решений об инвестировании сбережений – расчетливость, положительный опыт инвестирования, склонность к риску.

Единственная сила, связывающая вместе инвестора и сберегателя, – это личный интерес, поэтому инвестирование сбережений возможно только при соответствии интересов инвесторов и сберегателей, то есть при наличии объектов инвестирования, соответствующих требованиям инвесторов.

Кроме указанных факторов, влияющих на формирование и инвестирование фондов накопления населения, на инвестиционные расходы воздействует изменение ситуации: временное изменение, постоянное изменение, ожидаемые будущие изменения. Исследование влияния этих изменений на инвестиционные потоки показало, что приток инвестиций в экономику возможен только в случае наличия долгосрочных позитивных изменений условий хозяйствования.

Таким образом, сбережения – один из видов денежных потоков, циркулирующих в экономике. Структура указанного потока неоднородна. Декомпозиция денежного потока по признаку «цель создания сбережений» будет иметь следующий вид:

*3 уровень* – в зависимости от целей создания сбережений – денежные потоки, направленные на текущие сбережения, сбережения на непредвиденный случай, сбережения на старость, инвестиционные сбережения;

*4 уровень* – в зависимости от форм аккумулирования сбережений – денежные потоки, направленные в связанные (организованные) или в несвязанные (неорганизованные) формы;

*5 уровень* – в зависимости от типа активов, которые используются для аккумулирования сбережений – денежные потоки, направленные в финансовые или нефинансовые инструменты.

Декомпозиция денежного потока, используемая в работе, позволила детализировать структуру фонда накопления населения и провести исследование каждого его элемента. На этой основе было выявлено, что инвестиции, необходимые для российской экономики, могут быть получены за счет средств фондов инвестиционных накоплений, накоплений на старость и части фонда текущих накоплений, аккумулируемой для приобретения дорогостоящих товаров, работ, услуг. Аккумулирование сбережений на непредвиденный случай осуществляется посредством использования высоколиквидных активов и/или договоров страхования. Фонд текущих накоплений вследствие своей краткосрочности, целенаправленности использования и высокой ликвидности не может быть привлечен в качестве инвестиций.

Исследование теоретико-методологических проблем сбережений и инвестиций показало, что в настоящее время зарубежными учеными более глубоко разработаны теория и методология сбережений, инвестиций для условий устойчивой рыночной экономики. Основные положения указанной теории могут быть использованы и для случая постцентрализованной экономики, а именно: модель перманентного дохода, модель жизненного цикла потребления и сбережения, алгоритм принятия инвестиционных решений и т. д. Проблема формирования и инвестирования сбережений населения поднималась отечественными учеными уже в XVIII в. (И.Т. Посошковым, Д.А. Голицыным, Н.С. Мордвиновым и др.). Тем не менее, глубоких исследований в области теории и методологии сбережений, инвестиций в дореволюционной России было недостаточно. В качестве основной проблемы капитала учеными дореволюционного периода рассматривалось не превращение сбережений населения в капитал, а то, что «накопление капитала капиталистами предполагает присвоение прибавочного продукта лицами, не участвующими в производстве...» [3, с. 330].

В условиях централизованной экономики сбережения населения рассматривались в основном как один из источников доходов государства. Кроме того, высокие темпы роста сбережений, как отмечал В.К. Сенчагов по результатам исследований динамики сбережений населения СССР с 1961 по 1978 гг., вызваны «...несбалансированным ростом доходов населения и розничного товарооборота. В результате часть сбережений следует рассматривать не как отложенный спрос населения, а как неудовлетворенный» [4].

До начала 1990-х гг. в отечественной экономической мысли инвестиции отождествлялись с капитальными вложениями. Большое внимание уделялось исследованию источников финансирования капиталовложений. Инвестиции являлись монополией государства. Приобретение ценных бумаг (государственных облигаций) населением в этот период весьма условно можно классифициро-

вать как инвестиции, поскольку их размещение зачастую носило принудительный характер. Процесс акционирования в нач. 90-х гг. XX в. положил начало формированию российского рынка ценных бумаг и развитию финансовых инвестиций.

Современный период отмечен появлением фундаментальных трудов отечественных ученых, посвященных теории, методологии сбережений и инвестиций. Особое внимание в работах современных ученых уделяется финансовому рынку.

Взаимосвязь между экономическим ростом и уровнем совокупных сбережений, отмеченная выше, соответствует реальности только для стран, в которых созданы механизмы по формированию и эффективному использованию сбереженной части доходов экономических субъектов. В противном случае рост сбережений будет увеличивать изъятие средств из потока «доходы – расходы» и, как следствие, обуславливать недостаточность средств для покрытия затрат производителей, связанных с выпуском продукции, и т. д. «Если по ряду причин невозможно добиться оптимальной пропорции между капиталом, образуемым из вкладов по сбережениям, инвестиционными нуждами народного хозяйства и потреблением, тогда... выгоднее сохранить потребительскую конъюнктуру, идя при этом на риск затруднений в области капиталовложений, чем, наоборот, пытаться за счет сокращения потребления увеличить вклады по сбережениям, но иметь тогда дело с затруднениями в области сбыта» [5]. Следовательно, увеличение сбереже-

ний в странах, не имеющих эффективных механизмов по их привлечению и использованию в экономике, является не благом, ведущим к экономическому росту, а одним из основных факторов, способствующих возникновению негативных структурных деформаций народного хозяйства и экономическому спаду.

Аккумулятивное фондирование населения в связанной форме существенно расширит источники внутренних инвестиций, необходимых для роста российской экономики.

#### Литература

1. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – 5-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – С. 1205.
2. Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства / под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – Т. 3. – С. 87.
3. Туган-Барановский, М.И. Избранное. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов / М.И. Туган-Барановский. – М.: Наука: Российская политическая энциклопедия, 1997. – С. 253.
4. Сенчагов, В.К. Финансовый механизм и его роль в повышении эффективности производства / В.К. Сенчагов. – М.: Финансы, 1979. – С. 19.
5. Эрхард, Л. Благосостояние для всех: Репринт. Воспроизведение / пер. с нем. / Л. Эрхард. – М.: Дело, 2001. – С. 79.

Поступила в редакцию 31 августа 2012 г.

**Мельникова Елена Ивановна.** Доктор экономических наук, профессор кафедры оценки бизнеса и конкурентоспособности, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – исследование корпоративных отношений и разработка методов повышения инвестиционной привлекательности отечественных предприятий. Контактный телефон: 8 (351)-267-93-91, e-mail: melnikova\_ei@mail.ru

**Elena I. Melnikova** is a doctor of economic sciences, professor of competitiveness and business evaluation department, South Ural State University (Chelyabinsk). The area of academic interests – research of corporate relations and development of methods of domestic enterprises investment attractiveness increase. Contact telephone number: +7 (351) 267-93-91, e-mail: melnikova\_ei@mail.ru

## ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТАРИФОВ НА УСЛУГИ НАСЕЛЕНИЮ (НА ПРИМЕРЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РЫНКА)

*Е.Н. Салимоненко, А.В. Карпушкина, О.А. Воложанина*

Обеспечение рационального развития рынка услуг населению, исключение резких всплесков и провалов является ключевой задачей государственного регулирования социально-экономического обеспечения территории. В условиях повсеместного влияния параметров энергетического сектора экономики на работу обеспечивающих предприятий возникает зависимость тарифов на услуги населению от энерготехнологий и поведения энергетического рынка. Изучение тенденций взаимодействия в данном вопросе является актуальной экономической задачей организационно-экономического обеспечения в сфере услуг.

*Ключевые слова: сфера услуг, энергетический рынок, тарифы.*

Развитие экономики любого региона опирается, прежде всего, на имеющиеся внутренние ресурсы, одним из которых является электроэнергетика. Энергетический комплекс представляет собой совокупность региональных энергетических объектов обеспечения энергией предприятий и населения субъекта федерации. Региональные энергоснабжающие организации производят и поставляют электрическую энергию потребителям, расположенным на данной территории. Активное реформирование заставляет находить новые пути повышения эффективности функционирования энергетической отрасли. Вследствие либерализации процесса сбыта электроэнергии конкурентное преимущество получают те энергопредприятия, которые смогут предложить своим клиентам продукцию по более низкой цене. В этих условиях становятся особенно актуальными вопросы формирования и оптимизации тарифов на сбыт электроэнергии, что способствует снижению тарифов на электроэнергию в целом. В результате экономический эффект получают, прежде всего, потребители электроэнергии. К настоящему моменту сформирована обширная нормативно-правовая база, регламентирующая взаимоотношения на рынках электроэнергии и мощности. Она включает в себя 8 федеральных законов, 46 постановлений Правительства России, распоряжения и приказы федеральных органов исполнительной власти (Министерства энергетики, Федеральной службы по тарифам и т. д.). Либерализация энергорынка РФ – это переход от государственного установления тарифов к рыночному ценообразованию. В условиях переходного периода реформирования электроэнергетики (до 2011 года) часть электроэнергии и мощности приобреталась по регулируемому тарифу в рамках регулируемых двусторонних договоров. В России действует двухуровневый рынок электроэнергии: оптовый и розничный. Оптовый рынок действует на территории большей части страны и разделен на две слабо связанные между собой «ценовые» зоны – в первую входит

Европейская часть России и Урал, во вторую – Сибирь. Регионы Дальнего Востока, Калининградской и Архангельской областей, Республики Коми относятся к так называемым «неценовым зонам». В этих регионах по технологическим причинам (изолированность от единой энергосистемы России) организация конкурентного рынка в настоящее время невозможна. В неценовых зонах электроэнергия отпускается покупателям по регулируемому тарифу.

Тарифы сетевых организаций, системного и коммерческого оператора, сбытовая надбавка гарантирующего поставщика подлежат государственному регулированию.

Поставки электроэнергии для населения до 2014 года осуществляются только по регулируемому тарифу.

Понятие цены разные источники, в зависимости от позиции, на которой они находятся и от уровня развития экономической мысли формулируют по-разному: Цена – денежное выражение стоимости товара (трактовка Советского Энциклопедического Словаря, 1987 г.). Цена – количество денег (или других товаров и услуг), уплачиваемое и получаемое за единицу товара или услуги («Экономикс» Макконела и Брю, 1995 г.). Рыночная цена – цена товара, складывающаяся на товарном рынке без государственного воздействия на эту цену. Свободные (нерегулируемые) цены определяются с помощью конкурентного отбора ценовых заявок либо соглашением сторон на розничных рынках электроэнергии. Однако государство оставляет за собой право вводить предельные уровни цен на электроэнергию в предусмотренных законом случаях и в порядке, установленном Правительством РФ. Регулируемая цена – цена товара (тариф), складывающаяся на товарном рынке при государственном воздействии на эту цену, в том числе путем установления ее предельной или фиксированной величины.

Регулируемые тарифы на электроэнергию устанавливают региональные энергетические комис-

сии на основании расчетов, предоставленных им действующими в регионе энергокомпаниями. Тариф для конечных потребителей складывается из тарифа на генерацию, услуги транспорта энергии, сбытовые и прочие услуги. Существенный вклад в цену на электроэнергию вносит стоимость услуг на передачу электроэнергии, особенно учитывая ее долю в общей величине конечного тарифа (до 32 %). Стоит отметить, что либерализация не оказывает влияния на стоимость услуг по передаче. На рост стоимости данной услуги влияет требование сетевых компаний (Постановление Правительства ПП № 861) оплачивать их услуги без учета снижения потребления, а также введение новой методологии тарифообразования на услуги сетевых компаний (РАВ). Из-за изменения методики рост стоимости услуг на передачу может вырасти до 50 %.

В практике ценообразования известны затратный и рыночный методы. Первый вариант был характерен для постсоветской электроэнергетики, когда в рамках единого энергохозяйства утверждалась единая цена на электроэнергию для всей страны. Рыночный механизм предполагает свободное ценообразование, при котором энергопредприятия устанавливают цену на свой товар в зависимости от особенностей производства, климатической зоны, времени суток, сезона, динамики спроса и т. д.

Основу методики формирования стратегии ценового поведения энергопроизводителей составляет Метод полных затрат. Он позволяет определить минимально необходимый уровень ценового предложения на рынке.

1. В одноставочном выражении вычисляется по формуле

$$T_{cp} = H_{вв} / \mathcal{E}_п, \quad (1)$$

где  $T_{cp}$  – минимально необходимый уровень ценового предложения;  $H_{вв}$  – необходимая валовая выручка;  $\mathcal{E}_п$  – объем поставки электроэнергии.

2. В двухставочном выражении вычисляется по следующим формулам:

– расчет ставки тарифа на мощность

$$T_m = (T_{пм} / N_y) \cdot m, \quad (2)$$

где  $T_{пм}$  – средства, необходимые для содержания электрической мощности;  $N_y$  – установленная мощность;  $m$  – число месяцев в периоде регулирования;

– расчет ставки тарифа на электроэнергию:

$$T_{э/э} = HВВ_{э/э} / \mathcal{E}_п, \quad (3)$$

где  $HВВ_{э/э}$  – валовая выручка, относимая на выработку электроэнергии;  $\mathcal{E}_п$  – полный объем поставки электроэнергии на рынок.

Предложения ближайших конкурентов дают возможность оценить конкурентные позиции предприятия на рынке и максимально возможный уровень ценового предложения. В результате будет получен допустимый ценовой диапазон продаж на рынке. В условиях рынка метод полных затрат позволяет определить минимальную границу ценового предложения, исходя из которого может быть сформирована стратегия ценового поведения компании на рынке. Типовые условия формирования цены в зависимости от конкурентоспособности энергопредприятия на рынке:

– если минимально необходимый уровень ценового предложения, рассчитанный по методу полных затрат, превышает показатели у ближайших конкурентов, следует внедрять методы управления затратами предприятия, а цена должна устанавливаться на минимально необходимом уровне;

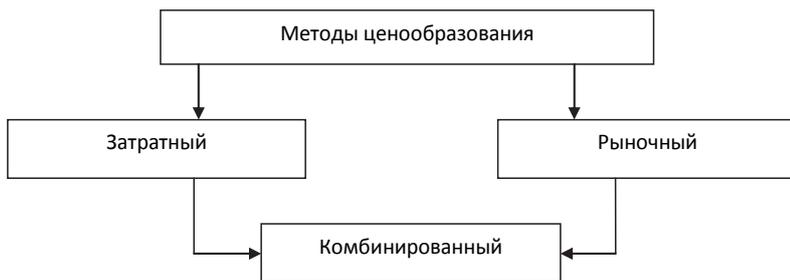
– если минимально необходимый уровень ценового предложения, рассчитанный по методу полных затрат, ниже, чем аналогичный показатель у ближайших конкурентов, то стратегия может заключаться в установлении цен на уровне не выше цен ближайшего конкурента. На рисунке представлены основные методы ценообразования в электроэнергетике.

Таким образом, конечная цена единицы электроэнергии может варьироваться в широких пределах не только в разных регионах, но и для различных потребителей одного гарантирующего поставщика, в зависимости от варианта тарифа, используемого потребителем для расчетов стоимости потребленной электроэнергии, точности планирования и режима потребления электроэнергии.

Цены оптового рынка могут значительно различаться в отдельных регионах, что связано с разной эффективностью работы электростанций, обслуживающих различные регионы страны. Энергосбытовые компании, не снабжающие население могут заключать договоры с потребителями на любых условиях, в том числе в части установления цен на электроэнергию.

Особенности ценообразования в электроэнергетике по сравнению с другими промышленными предприятиями представлены в табл. 1.

В России начато активное реформирование электроэнергетической отрасли в направлении создания дерегулируемого рынка электроэнергии в стране. В то же время, возникает ряд вопросов, которые требуют разрешения. В частности, есть ли возможность введения «ярстик» – конкуренции, ведь российская электроэнергетика состоит



Методы ценообразования в электроэнергетике

Особенности ценообразования в электроэнергетике

Показатель	Электроэнергетика	Трубопрокатное производство
Методика калькулирования себестоимости	Калькулирование полной себестоимости энергии на условиях франко-потребитель (генерация + распределение + доставка)	Расчет себестоимости продукции
Способ расчета себестоимости	Себестоимость полезно отпущенной продукции	Себестоимость произведенной продукции
Особенности производства	Наличие расходов по содержанию резерва мощности	Нет
	Сезонные ограничения объема производства электроэнергии	Нет
Роль государства в ценообразовании	Государственное регулирование цен	Нет
Особенности учета затрат	Не выделяют затраты на сырье и основные материалы	Выделяются затраты на сырье
Принципы ценообразования	Установление цен (тарифов) на основе издержек и перекрестное субсидирование	Нет

из ряда региональных компаний, функционирующих в сходных условиях; возможно ли для населения отказаться от линейного тарифа и ввести более сводную систему, включающую в себя несколько блоков или плату за доступ. Ключевым вопросом является снижение себестоимости на основе внедрения энергосберегающих технологий.

Энергосбережение в любой сфере сводится, по существу, к снижению бесполезных потерь энергии. Анализ потерь в сфере производства, распределения и потребления электроэнергии показывает, что большая часть потерь – до 90 % – приходится на сферу энергопотребления, тогда как потери при передаче электроэнергии составляют лишь 9–10 %.

Основная роль в увеличении эффективности использования энергии принадлежит современным энергосберегающим технологиям. Обычно предприятия внедряют следующие типы технологий, которые дают значительный энергосберегающий

эффект: общие технологии для многих предприятий, связанные с использованием энергии (двигатели с переменной частотой вращения, теплообменники, сжатый воздух, освещение, пар, охлаждение, сушка и пр.); более эффективное производство энергии, включая современные котельные, когенерацию (тепло и электричество), а также тригенерацию (тепло, холод, электричество); замена старого промышленного оборудования на новое, более эффективное; альтернативные источники энергии.

В табл. 2 представлены основные виды энергосберегающих технологий, применяемые в настоящее время с учетом отраслевой специфики энергосбережения.

Энергетический сектор экономики страны является точкой пересечения технико-технологической, экономической и социальной составляющих общественного развития и регулирующим фактором в эколого-экономическом пространстве.

Таблица 2

Классификация энергосберегающих технологий

Потери	Отрасль					
	Строительство	Промышленность	Сельское хозяйство	Транспорт	Сфера услуг	ЖКХ
Снижение объемов расходования	Автоматизация процессов потребления (принудительное отключение, изменение режимов)	Использование приборов малой мощности	Технологии ископаемых ресурсов, экологическая безопасность	Технологии снижения потерь (рисков хищения, потерь передачи, потерь хранения и пр.)	Технологии сохранения ресурсов (тепла, света и прочие)	Использование приборов учета (много-тарифная система)
Снижение потребности	Увеличения КПД приборов	Изменение тарифной политики	Биотехнологии замены энергопотребности	Устройство отслеживания несанкционированного подключения	Технологии возобновляемой энергии	Технологии умного освещения
Снижение затрат на получение энергии	Технологии получения энергетической мощностей (использование полез-	Технологии ресурсосбережения (экономия воды, топлива, газа, солнечной энергии)	Принцип безотходного производства	Классы энергетической эффективности	Технологии закупки ресурсов (задача сделать или купить)	Технологии энергетических паспортов

Причем состояние отрасли и отдельных предприятий отражает, с одной стороны, состояние окружающей среды, с другой – уровень экономического развития и качества человеческого мышления. И именно от качества человеческого мышления,

разрабатываемых и применяемых энергосберегающих технологий зависят способы ценообразования и расчета затрат, а также будущее состояние системы энергоснабжения, без которой жизнь современного общества немыслима.

*Поступила в редакцию 23 ноября 2012 г.*

**Салимоненко Екатерина Николаевна.** Соискатель кафедры «Финансовый менеджмент», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – управление недвижимостью, региональная экономика.

**Salimonenko Ekaterina N.**, a degree-seeking student of the Department of Financial Management of Economics and Entrepreneurship Faculty, South Ural State University, Doctor of Science (Economics). Research interests – analysis of organizational and economic bases of real estate market development, methodology of tariffs and prices. Tel.: (8-351) 267-97-21.

**Карпушкина Анжелика Викторовна.** Доктор экономических наук, зав. кафедрой «Экономика фирмы и рынков», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – институциональный анализ социально-трудовых отношений, региональная экономика. Контактный телефон: (351) 267-99-12, e-mail: angelvik28@mail.ru

**Karpushkina Angelica V.**, Doctor of Economic Sciences, professor of the Department of Companies and Market Economy of Economics and Entrepreneurship Faculty, South Ural State University (Chelyabinsk). Research interests – advanced methods and approaches to social and economic institutions management. Tel: (351) 267-99-12, e-mail: angelvik28@mail.ru

**Воложанина Оксана Александровна.** Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика, управление и инвестиции», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – теория развития и управления промышленных предприятий. Контактный телефон: 792-92-80.

**Oksana A. Volozhanina**, Candidate of Science (Economics), associate professor of Economics, Management and Investment Department, South Ural State University (Chelyabinsk). Research interests – the theory of development and management of industrial enterprises. Contact phone number: 792-92-80.

# Управление инвестициями и инновационной деятельностью

УДК 336.717.061  
ББК У9(2).26

## КРЕДИТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОСТИ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В РЕГИОНЕ

О.А. Амирова

Статья посвящена проблеме кредитного обеспечения инвестиционно-инновационных процессов регионов России. Рассмотрена тенденция объема инвестиций самофинансирования и кредитного финансирования за период 2007–2011 гг. в федеральных округах РФ; представлены аспекты кредитного потенциала экономической системы; дано определение и классификация кредитного потенциала, приведены каналы наращивания кредитного потенциала.

*Ключевые слова:* кредитное обеспечение инвестиционно-инновационных процессов, кредитный потенциал, финансовый потенциал кредитной деятельности, самофинансирование, кредитное финансирование, денежные ресурсы, мультипликатор кредитования, синергетический эффект.

В условиях глобальной трансформации перед отечественной кредитной системой встает ключевая задача – кредитное обеспечение инвестиционно-инновационных процессов. Деструктивное развитие финансово-банковской сферы в период реформ было обусловлено нарушением эволюционных принципов становления банковской системы и имело следствием разрушение кредитного потенциала инвестирования.

Основу современного финансового сектора России составляют кредитные организации банки, суммарный объем активов при благоприятном развитии к 2020 году составит порядка 100 % ВВП, при этом суммарный объем активов основных институциональных инвесторов составит порядка 20 % ВВП, при этом активы банковской системы, скорее всего, будут более 100 % ВВП, даже если рост останется инерционным [1]. Среди ключевых угроз в 2012 году следует отметить: высокую подверженность банковского сектора внешним шокам; низкую диверсификацию активов и доходов при сохранении высокой концентрации на крупных (чаще аффилированных) заемщиках; «нервозность» и эшелонированность межбанковских кредитов; уязвимость пассивной базы на фоне «процентных ножниц»: средства до востребования составляют до 40 % пассивов, при этом до 25 % – без неснижаемого остатка [2].

При общем росте объема инвестиций в основной капитал в 2007–2011 гг. наблюдается устойчивая тенденция снижения доли самофинансирования с 54,2 до 51,9 % и кредитного финансирования с 11,8 до 7,7 % соответственно (табл. 1).

Максимальный уровень самофинансирования инвестиций в основной капитал наблюдается в Уральском, Приволжском и Сибирском федераль-

ных округах; кредитного финансирования – в Центральном, Приволжском и Уральском федеральных округах (рис. 2).

Позиция Челябинской области среди 20-ти регионов-лидеров по активности банковского сектора в инвестиционном процессе значительно меняется: в 2008 г. область замыкала рейтинг, в 2011 г. занимает уже третью позицию, что в значительной степени объясняется высоким промышленным, инвестиционным и инновационным потенциалом региона, восстановившимся после кризиса (рис. 3).

Модернизация национальной экономики должна осуществляться на инновационной основе и способствовать снижению издержек, изменению объемов и структуры национальной экономики, что достигается через механизм мультипликации.

Развитие приоритетных отраслей с помощью кредита передает импульс к развитию смежных; синергетический эффект способствует возрастанию кредитного потенциала всей экономической системы<sup>1</sup>.

С теоретической точки зрения кредитный потенциал экономической системы необходимо рассматривать как материальное условие инвестиционно-инновационного процесса. Его экономическую сущность целесообразно исследовать с позиции четырех аспектов:

1) кредитный потенциал как способность экономической системы формировать ресурсную базу для кредитного обеспечения инвестиционно-инновационных процессов. Сложившийся в высокоразвитых странах высочайший уровень кредитно-финансовой системы обеспечивает максимальное аккумулирование свободных денежных ресурсов общества и их эффективное размещение в воспроизводственные процессы на инновационной основе;

2) кредитный потенциал как совокупность

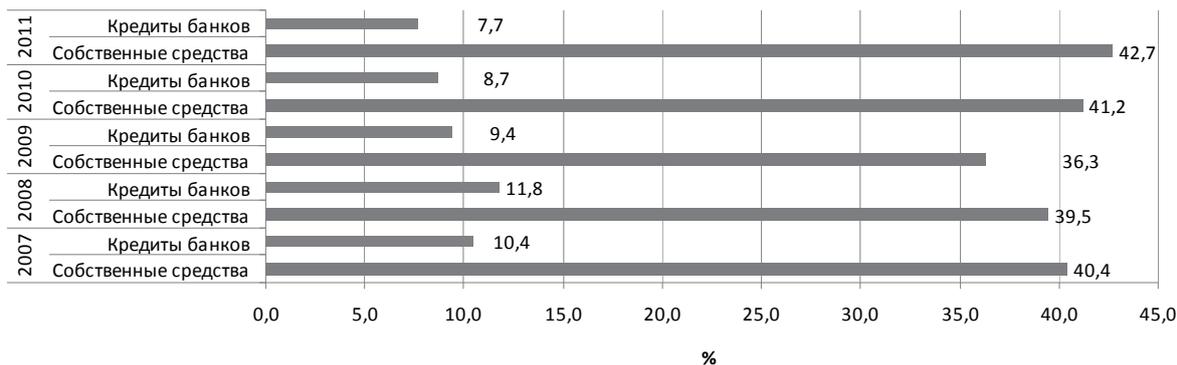


Рис. 1. Динамика кредитного и самофинансирования инвестиций в основной капитал РФ (составлено по данным Госкомстата)

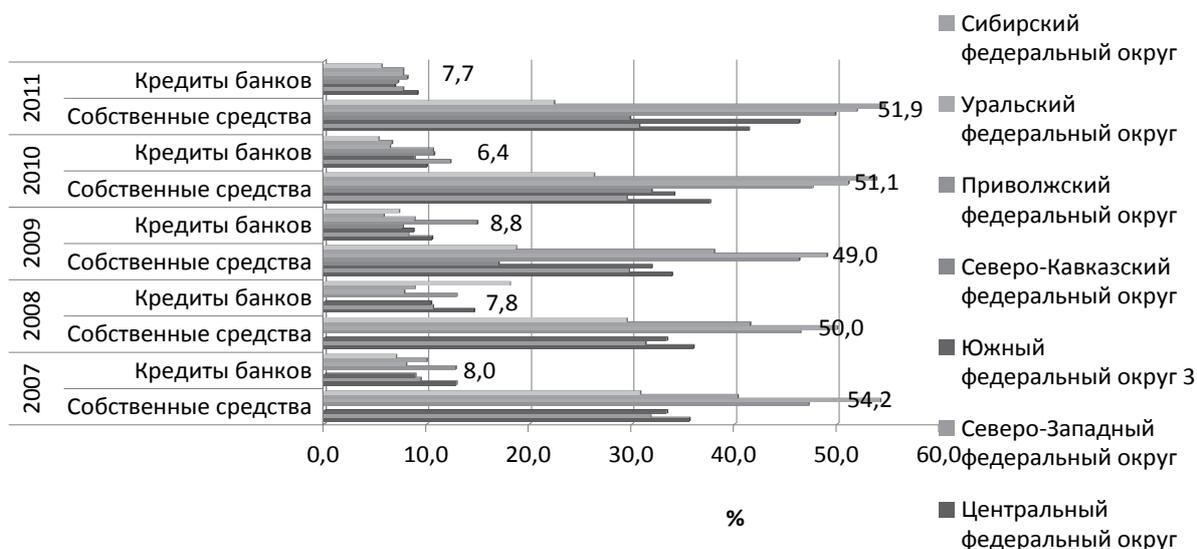


Рис. 2. Динамика кредитного и самофинансирования инвестиций в основной капитал по федеральным округам РФ в 2007–2011 гг.

имеющихся в экономической системе инвестиционно-кредитных и денежных ресурсов, необходимых для финансирования деятельности предпринимательских структур и поддержания непрерывности инновационного цикла, в том числе венчурных;

3) кредитный потенциал как результат экономического взаимодействия участников инвестиционно-инновационного процесса в экономической системе. Адекватность применяемых схем и моделей институциональной базы кредитной системы сложившимся традициям национальной экономики и социально-экономической среды предопределяет эффективность кредитного обеспечения экономического роста;

4) кредитный потенциал как резерв, предназначенный для защиты инвестиционно-инновационных процессов экономической системы от влияния факторов риска и неопределенности. Устойчивость кредитования и надежность национальной кредитной системы зависит от степени совершенства законодательства, оптимального сочетания надзорной, контрольной и регулирующей деятельности государства и эффективной системы страхования вкладов.

Кредитный потенциал – это не просто совокупность инвестиционно-кредитных ресурсов, но и сконцентрированная в них возможность движения экономической системы в направлении инвестиционно-инновационного развития. Концепция формирования кредитного потенциала экономической системы должна включать в себя цели, методы и инструменты комплексного управления его составными элементами. Формирование кредитного потенциала должно осуществляться непрерывно и представлять собой совокупность стратегических, тактических и оперативных управленческих решений. В этом смысле его целесообразно подразделять на совокупный, реальный и наращенный.

**Совокупный** кредитный потенциал характеризует максимально возможную величину инвестиционно-кредитных ресурсов, аккумулируемых финансово-банковским сектором экономики для направления его в инвестиционно-инновационный процесс экономической системы того или иного уровня:

$$КП = П_{ЦФ} + П_{БК} + П_{ДФ} + СЭ, \quad (1)$$

где КП – величина кредитного потенциала;  $П_{ЦФ}$  – потенциал целевого (государственного, корпоративного, частного и т. д.) финансирования;  $П_{БК}$  –

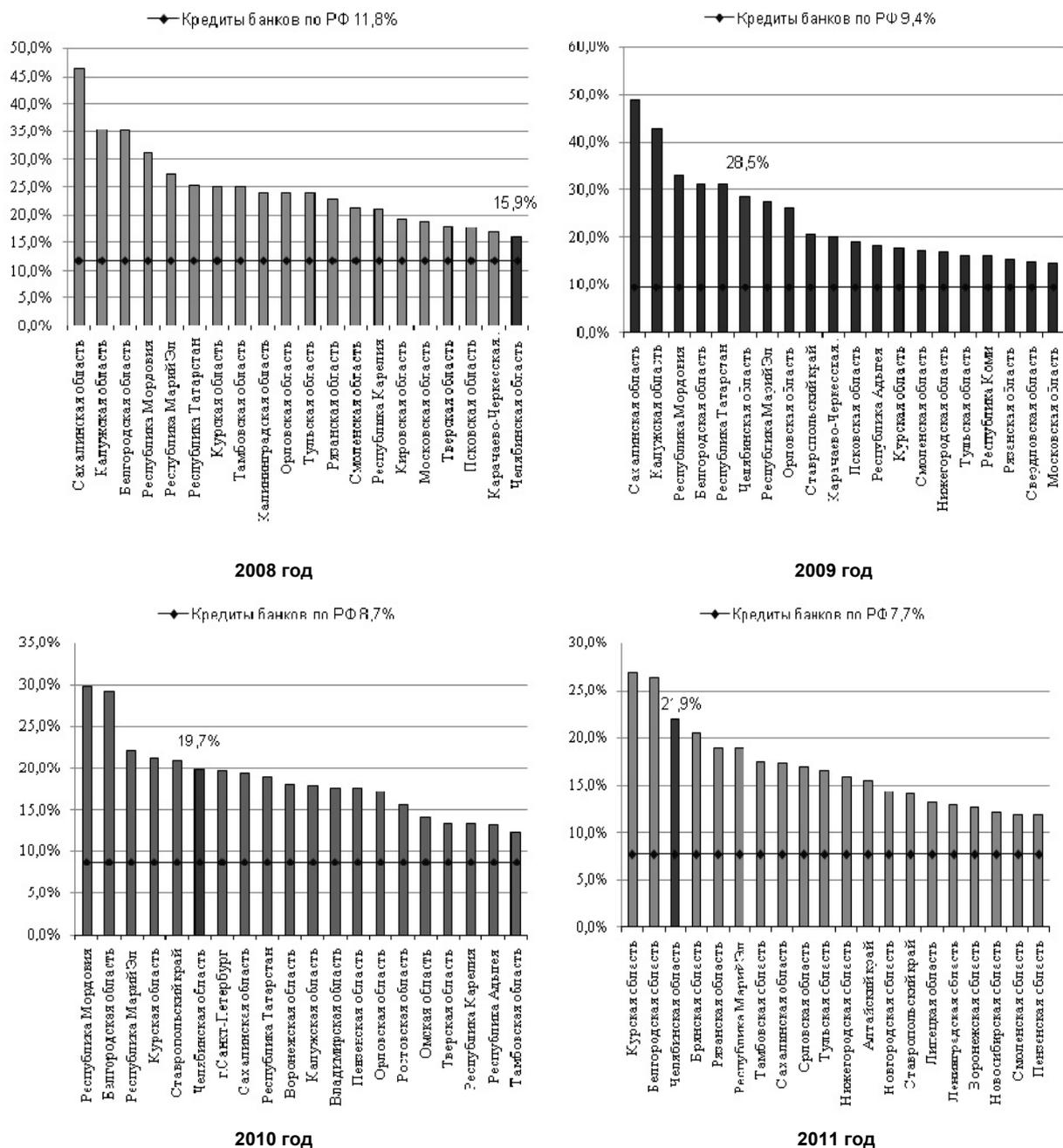


Рис. 3. Динамика кредитного обеспечения инвестиций в регионах-лидерах РФ

потенциал банковского кредитования;  $П_{ДФ}$  – потенциал долгового финансирования;  $СЭ$  – синергетический эффект [4].

Расчет **реального** кредитного потенциала экономической системы регионального уровня большинством авторов предлагается проводить по следующим формулам:

$$\begin{aligned}
 КП = & \left( \sum_{i=1}^n O_{юлi} - \sum_{i=1}^n O_{юлi} \cdot R_i \right) + \\
 & + \left( \sum_{j=1}^m O_{флj} - \sum_{j=1}^m O_{флj} \cdot R_j - \sum_{j=1}^m O_{флj} \cdot S_j \right), \quad (2)
 \end{aligned}$$

где  $КП$  – величина кредитного потенциала региона, руб.;  $O_{юлi}$  – остатки по  $i$ -м счетам юридических лиц, руб.;  $O_{флj}$  – остатки по  $j$ -м счетам физических лиц, руб.;  $R_i$  – норма резервных отчислений по  $i$ -м счетам юридических лиц, руб.;  $R_j$  – норма резервных отчислений по  $j$ -м счетам физических лиц, руб.;  $S_j$  – норма отчисления в систему страхования вкладов по  $j$ -м счетам физических лиц, руб. [5].

$$КП_{\text{нетто}} = \left( \sum_{i=1}^n P_i - \sum_{i=1}^n R_i - \sum_{i=1}^n R_{\text{пр}} \right) \beta, \quad (3)$$

где  $КП_{\text{нетто}}$  – величина сформированного финансового потенциала кредитной деятельности, которая адекватна возможной сумме кредитных вложений

банка;  $P_i$  – величина конкретного ресурса (пассива банка);  $R_i$  – величина обязательных резервов и отчислений, осуществляемых банком по каждому  $i$ -му ресурсу;  $R_{пр}$  – величина резервов и провизий, созданных банком добровольно для обеспечения запаса ликвидности и устойчивости;  $\beta$  – коэффициент риска по привлечению средств, позволяющий уменьшить реальную сумму привлеченных средств на величину возможных потерь вследствие досрочного изъятия вкладов, изменения процентных ставок и или действия иных факторов риска [6].

Степень реализации возможностей кредитного потенциала проявляется в результатах инвестиционно-инновационного процесса на различных уровнях национальной экономики, включая предприятие [7]. Инвестиционно-кредитные ресурсы экономической системы (макро-, мезо- и микроуровней) ограничены качественно и количественно и могут использоваться по-разному. В связи с этим на *практическом уровне* актуализируется задача управления кредитным потенциалом.

Управление кредитным потенциалом экономической системы опосредует сложный процесс всестороннего воздействия на его составляющие с целью **наращения** для обеспечения устойчивости инвестиционно-инновационного процесса в данной системе. Процессы его формирования и использования имеют цикличную природу и характеризуются многоаспектностью и взаимозависимостью признаков различного плана: экономического, организационного, административного, социального и проч., но определяются приоритетностью вложений в инвестиционно-инновационный процессы данной экономической системы.

Нарращение кредитного потенциала возможно по следующим основным каналам:

- увеличение денежной массы в обращении за счет снижения норм обязательного резервирования;
- удлинение пассивной (депозитной) базы кредитной системы;
- формирование фондов инвестиционно-кредитных ресурсов, формируемых на принципах государственно-частного партнерства;

- использование операционных схем секьюритизации<sup>2</sup> банковских кредитов;
- совершенствование механизма рефинансирования кредитных организаций, в том числе под рыночные активы;
- переток долгосрочных ресурсов пенсионной системы в банковский сектор.

Рациональное сочетание всех базовых и дополнительных каналов формирования кредитного потенциала обеспечит синергетический<sup>3</sup> эффект от взаимодействия финансово-банковского и реального секторов экономики и запуск мультипликатора кредитования инвестиционно-инновационных процессов.

### Литература

1. Солнцев, О. *Использовать «очищающую» энергию кризиса* / О. Солнцев // *Банки и деловой мир*, – 2011. – № 6. – С. 6–12.
2. *Материалы X Международного банковского форума «Банки России – XXI век».* – Режим доступа: <http://www.asros.ru/ru/events/?id=205>
3. Рогова, О.Л. *Денежно-кредитная система воспроизводства экономики России: монография* / О.Л. Рогова. – М.: Институт экономики РАН. 2009 – С. 18.
4. Довбий, И.П. *Принципы кредитного обеспечения инвестиционно-инновационных процессов региона: монография* / И.П. Довбий. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2011. – 259 с.
5. Зенченко, С.В. *Формирование и оценка регионального финансового потенциала устойчивого развития экономики территории: теория и методология: автореф. дис. ... д-ра экон. наук* / С.В. Зенченко. – Ставрополь, 2009. – 37 с.
6. Голодова, Ж.Г. *Формирование и управление финансовым потенциалом региона в целях обеспечения его экономического роста: автореф. дис. ... д-ра экон. наук.* – М., 2010. – 46 с.
7. Просвирина, И.И. *Новые аспекты инвестиционной активности промышленных предприятий* / И.И. Просвирина // *Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент».* – 2007. – Вып. 2. – № 10(82). – С. 52–56.

Поступила в редакцию 17 октября 2012 г.

**Амирова Оксана Александровна.** Старший преподаватель кафедры «Оценка бизнеса и конкурентоспособности», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – экономика, региональная экономика, управление инновациями. Контактный телефон: 8-902-896-62-70.

**Oksana A. Amirova** is a senior teacher of competitiveness and business evaluation department, South Ural State University (Chelyabinsk). The area of economic interests – economics, regional economics, innovations management. Contact telephone number: +7-902-896-62-70.

<sup>1</sup> Развитость кредитной системы и кредитного потенциала развития экономики определяется диалектическим единством и неоднородностью балансовых соотношений между: формированием денежного спроса и предложением денег; формированием кредитных ресурсов и кредитными вложениями (пассивами и активами кредитной системы в части кредитования реального сектора); формированием спроса на заемные источники финансирования (инвестиционные и оборотные средства) и предложением банковского кредита [3].

<sup>2</sup> Секьюритизация – замена судной задолженности пакетом ценных бумаг, размещенных на рынке.

<sup>3</sup> Синергетический эффект в экономике может проявляться как увеличения полезного результата, либо как снижение затрат на его получение, достигаемое посредством рационального сочетания факторов воспроизводства.

## ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СЕВЕРО-АРКТИЧЕСКОГО РЕГИОНА

*В.Н. Мякшин*

Статья посвящена проблеме повышения инвестиционной привлекательности региона. Проанализирована степень влияния иностранных инвестиций на экономику Северо-Арктического региона. Дана оценка инвестиционной активности иностранного сектора в Северо-Арктическом регионе.

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

Для развития региона наряду с более эффективным использованием внутренних источников инвестиций, повышением инвестиционной активности необходимо привлечение внешних источников инвестирования, и, прежде всего, прямых иностранных инвестиций.

По данным статистики в последнее десятилетие в системе современных международных экономических связей появляется достаточно представительный новый участник – российские регионы.

Регион представляет собой крупную индивидуальную территориальную единицу (например: природная, экономическая, политическая и др.). При исследовании инвестиционной привлекательности под регионом подразумевается совокупность субъектов Российской Федерации.

Северо-Арктический регион (САР) включает следующие субъекты РФ: Республика Карелия, Республика Коми, Архангельская область, в том числе Ненецкий автономный округ, Мурманская область.

Следует отметить повышение влияния регионов на формирование инвестиционного климата России. Стабильные макроэкономические и политические условия развития отдельного региона даже при отсутствии благоприятного инвестиционного климата в стране могут обеспечить положительную динамику инвестиций, в первую очередь прямых инвестиций, оказывающих значительное воздействие на развитие реального сектора экономики.

Практика показала, что именно региональная экономика имеет наибольшие возможности получения прямых инвестиций, благодаря развитому промышленному потенциалу и рыночной инфраструктуре, благоприятному географическому положению, активной политике привлечения иностранных инвесторов в реальный сектор экономики посредством предоставления налоговых и иных льгот.

Высокая доля участия иностранного капитала в экономической деятельности региона свидетельствует о наличии определенных инвестиционных

преимуществ, поскольку иностранные инвесторы накопили большой опыт оценки инвестиционной привлекательности, а, значит, могут содействовать в дальнейшем развитии.

Северо-Арктический регион, по нашим оценкам, является перспективным объектом приложения иностранных капиталов. Он располагает рядом преимуществ и, прежде всего, огромным природным, производственным и интеллектуальным потенциалом.

Во всем регионе существует политическая и социально-экономическая стабильность, региональные власти благоприятно относятся к привлечению иностранного капитала.

Однако решающий сдвиг в инвестиционном освоении региона связан с более эффективным использованием его исключительно выгодного географического положения: он может стать единственным крупным регионом, который сделает ставку на партнерство с иностранными предпринимателями из Северо-Арктического региона.

Преодоление дефицита инвестиционных ресурсов для развития САР требует мобилизации всех возможных источников. Сопоставление внутренних и внешних источников показывает, что для повышения уровня использования внутренних источников необходимо восстановление финансово-кредитной системы и возможностей государственного бюджета. Поэтому в настоящее время особую актуальность приобретает привлечение иностранных инвестиций.

При определении приоритетности вложения иностранных инвестиций в экономику региона основное внимание следует обратить на реализацию проектов, основанных на передовых производственных технологиях, базирующихся на научных исследованиях и разработках.

Анализ инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов в Северо-Арктический регион (САР), позволил определить ряд проблем инвестиционной привлекательности.

При этом следует учитывать, что статистика позволяет лишь ориентировочно определить мас-

штабы ежегодного притока иностранных капиталовложений в регионы. Дело в том, что для расчета используются различные методики, принятые российскими и зарубежными организациями.

В условиях инвестиционного кризиса и социально-экономических процессов, происходящих в регионе в последние годы, особую актуальность приобретают проблемы интеграции региона в мировую экономику и определения направлений повышения инвестиционной привлекательности. Руководителями субъектов САР и предприятий накоплен определенный опыт работы с иностранными инвесторами. Следует констатировать, что влияние деятельности иностранного сектора на региональную экономику неоднозначно.

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 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.

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 (табл. 1).

Определяющими факторами для частного капитала являются наличие в регионе экспортных ресурсов (ориентация на внешний рынок), а также состояние внутреннего платежеспособного спроса. САР в полной мере обладает инвестиционным потенциалом, способным обеспечить потребности иностранных инвесторов.

В регионе созданы базовые условия для формирования благоприятного инвестиционного климата, обеспечены политическая и макроэкономическая стабильность. В целом мы имеем открытую для инвестиций экономику.

Однако, несмотря на все преимущества региона, объем ежегодно поступающих на его территорию иностранных инвестиций несопоставим по масштабам с внутренними инвестиционными ресурсами и в незначительной степени участвует в экономических процессах.

Иностранный капитал оказывает влияние на многие макроэкономические показатели региона. Самым общим показателем является соотношение между прямыми иностранными инвестициями (ПИИ) и валовым региональным продуктом (ВРП).

Доля прямых иностранных инвестиций в валовом региональном продукте мала – на протяжении последних лет она не превышала 3,0 %. Так, в 2009 г. величина ПИИ составляла 2,48 % от величины ВРП региона, объем которого тогда превысил 900 млрд руб. Обращает на себя внимание тот факт, что имевший место в 2008 г. максимальный приток инвестиций из-за рубежа позволил региону выйти на российский уровень данного показателя, но уже в 2009 г. доля ПИИ в ВРП САР снизилась до 2,5 %, что в 2 раза ниже общероссийского показателя (табл. 2). Максимальная доля иностранных инвестиций в САР в суммарном объеме инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов в экономику России, за эти годы составила всего лишь 2,6 %. Учитывая, что Россия в процессах привлечения иностранных инвестиций значительно отстает от многих не только развитых, но и развивающихся стран, можно сделать вывод о недостаточном участии региона в международном инвестиционном процессе.

#### **Объем и динамика иностранных инвестиций в экономику САР**

Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов в САР, составил в 2009 году 1794 млн долларов США, что составляет 67,5 % от уровня 2008 года. При этом в Республику Коми – 904 млн долларов, Архангельскую область – 589,3 млн долларов (в том числе НАО – 483,3 млн долларов), Республику Карелия – 238,7 млн долларов, Мурманскую область – 62,3 млн долларов [3].

С 2005 по 2008 гг. наблюдалась положительная динамика физического объема инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, при достаточно высоких темпах роста: индекс физического объ-

## Управление инвестициями и инновационной деятельностью

ема в 2008 году в целом по региону составил 166 %, при этом по Республике Коми – 239 %, по Архангельской области – 158 %, в том числе по Ненецкому автономному округу – 171 % (табл. 3).

Стабилизация экономики региона в начале 2000-х годов привела к росту доверия иностранных инвесторов и вложениям в его экономику. В результате за 2005–2008 гг. иностранные инвестиции увеличились в 3 раза, в 2008 г. составили 2659,7 млн долл. Однако роль иностранного капитала в финансировании экономики незначительна. Это обусловлено тем, что доля иностранных инвестиций в валовых инвестициях не превышает 10 %.

При анализе данных о движении иностранных инвестиций следует отметить следующее:

- 1) положительную динамику объема иностранных инвестиций в экономику региона;
- 2) незначительную величину доли иностранных инвестиций в основной капитал.

Несмотря на достаточно высокие показатели инвестиций в расчете на душу населения, характерные для САР, следует отметить нестабильный характер иностранных инвестиций в экономику региона. За последние годы темп роста иностранных инвестиций находится в интервале от 17 % (2007 г.) до 60 % (2008 г.), что не позволяет определить какие-либо закономерности поступления иностранных инвестиций.

Выявленные тенденции позволяют сделать вывод о необходимости улучшения инвестиционного климата региона, прежде всего за счет снижения существующих инвестиционных рисков в законодательной и финансовой сферах.

Несмотря на то, что объем иностранного капитала, направляемого в экономику региона в последние два года, значительно превышает средне-годовые поступления предыдущих лет, говорить о стабилизации положения в данной сфере еще рано.

В 2009 году значительный подъем сменился

**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**  
Инвестиционная активность иностранного сектора в САР в период 2005–2009 гг.

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009
Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов в экономику САР, млн долл.	907,00	1364,50	1599,40	2659,70	1794,00
Доля иностранных инвестиций в САР в суммарном объеме инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов в экономику России, %	1,70	2,50	1,30	2,60	2,20
Доля прямых иностранных инвестиций в ВРП САР, %	0,78	1,23	1,17	2,91	2,48

**Таблица 3**  
Индексы физического объема инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, по Северо-Арктическому региону (в %к предыдущему году)

	2006	2007	2008	2009
Северо-Арктический регион	150	117	166	67,5
Республика Карелия	386,0	54,7	70,2	216,0
Республика Коми	200,1	121,3	239,2	97,0
Архангельская область	101,5	151,5	157,8	37,0
в том числе Ненецкий автономный округ	90,0	158	171,4	35,5
Мурманская область	346,6	61,3	88,0	113,3

резким спадом: физический объем инвестиций поступивших от иностранных инвесторов в САР, уменьшился на 32,5 %, в основном, за счет уменьшения физического объема иностранных инвестиций в Архангельскую область на 63 % (в том числе в Ненецкий автономный округ – 65 %). При этом в 2009 г. наблюдается рост физического объема инвестиций в Республику Коми (в 2 раза), после тенденции к спаду (индекс физического объема инвестиций в Республику Коми в 2007 году составлял 55 %, в 2008 г. – 70,2 %).

Такая флуктуация показателей динамики физического объема инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, настораживает и приводит к необходимости анализа причин, разработки и реализации комплекса мер по повышению инвестиционной привлекательности региона. Это еще раз подчеркивает актуальность разработки методологии и методики оценки уровня инвестиционной привлекательности.

Анализ внутрирегиональной структуры инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, выявляет повышение доли Республики Коми в общем объеме инвестиций с 24,3 % в 2006 году до 50,4 % в 2009 г. при снижении доли Архангельской области с 61,9 % до 32,8 %, в том числе доля НАО уменьшилась с 49,6 % до 26,9 % [1].

Отмечается незначительный рост доли Республики Карелия и Мурманской области.

Подобный факт говорит о высокой дифференциации субъектов САР – реципиентов иностранного капитала, что позволяет выделить несколько явных лидеров и аутсайдеров в этом процессе.

Кроме того, в качестве весьма привлекательных для иностранных инвесторов следует отметить районы, основной отраслевой направленностью которых является добывающая промышленность (Республика Коми, Ненецкий автономный округ).

Таким образом, можно сделать вывод о существовании внутри региона очень больших различий в условиях работы для иностранных инвесторов.

#### **Страновая структура иностранных инвестиций в экономику САР**

Изменение инвестиционного климата и стабилизация экономики региона значительно повлияли и на состав иностранных инвесторов.

Анализ страновой структуры привлеченных в экономику региона иностранных инвестиций (табл. 4) показывает, что регион имеет широкие связи с зарубежными партнерами – на территории региона работают инвесторы из 21 страны. В качестве положительной тенденции следует отметить поступление более чем 61 % общего объема инвестиций из основных развитых стран, в том числе 22,1% – из Франции, 15 % – Германии, 14 % – Австрии, 10 % – Финляндии.

Доля иностранных инвесторов из Кипра, Нидерландов, Люксембурга, Виргинских островов в 2009 году составила 18 %. Созданные в этих странах оффшорные зоны привлекают капитал из раз-

ных стран мира, в том числе и из России. Сегодня оффшоры – один из самых известных и эффективных методов минимизации налоговых издержек. Об этих инвестициях нельзя говорить как о подлинно иностранных. Весьма вероятно, что поступающий из этих стран в регион капитал является российским по своему происхождению. Возвращение финансовых ресурсов российских собственников в регион таким образом, с одной стороны, свидетельствует о возрастании доверия к региону российских предпринимательских кругов, с другой стороны, этот капитал в меньшей степени сопровождается внедрением современной техники и технологий.

Анализ географической картины распределения иностранных инвестиций в экономику региона позволяет выделить основные страны-инвесторы для субъектов региона.

Для Республики Карелия – Нидерланды (29,8 % общего объема иностранных инвестиций, Виргинские острова (29,8 %); для Республики Коми – Австрия (26,1 %), Германия (26,6 %); для Архангельской области – Франция (67,1 %); для Мурманской области – Швеция (50,7 %), Кипр (30,4). Анализ динамики структуры привлекаемых в регион иностранных инвестиций выявил ряд негативных тенденций, заключающихся в снижении доли прямых иностранных инвестиций, поступающих из ведущих промышленно развитых стран (доля инвестиций из США уменьшилась с 39 % в 2008 г. практически до 0 % в 2009 г., в десять раз уменьшился объем инвестиций из Канады и Норвегии), повышении объема инвестиций из оффшорных зон, а также в незначительности связей с такими наиболее динамично развивающимися странами, как Китай, Южная Корея, и с другими государствами азиатско-тихоокеанского региона.

Следует отметить положительные тенденции: в 2009 г. в 1,5 раза увеличился объем инвестиций из Австрии, Франции, Финляндии, в 4 раза возрос объем инвестиций из Германии, общий объем инвестиций из основных стран инвесторов превысил 1 млрд долл.

#### **Видовая структура иностранных инвестиций в экономику САР**

Анализ видовой структуры инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, позволил определить приоритет прямых инвестиций по сравнению с портфельными при выраженной тенденции к росту: доля прямых инвестиций в общем объеме в целом по региону выросла с 16,6 % в 2005 г. до 42,4 % в 2009 г.

Повышение доли прямых инвестиций объясняется, прежде всего, понижением общего объема привлеченного иностранного капитала и не отражает реальные инвестиционные процессы, происходящие в экономике региона.

При этом в 2009 г. значительно снизилась доля портфельных инвестиций (почти в 30 раз) и составляет 0,2 %.

Таблица 4

Структура иностранных инвестиций в экономику САР по странам-инвесторам, в % к итогу

Страна-инвестор	2005	2006	2007	2008	2009
Всего, в том числе	100	100	100	100	100
Австрия	13,3	8,77	8,21	6,17	13,8
Виргинские острова	1,02	1,08	0,82	0,33	4,36
Великобритания	8,73	0,24	4,12	17,3	8,15
Германия	1,79	7,85	2,71	2,63	15,1
Белиз	0,66	–	0,05	0,01	–
Бельгия	–	–	0,12	0,94	0,33
Исландия	–	–	0,03	0,02	–
Испания	–	0,15	0,04	0,04	–
Канада	–	–	0,21	0,12	0,02
Кипр	4,21	5,75	18,5	6,08	9,02
Люксембург	0,23	4,07	1,22	0,39	0,15
Нидерланды	3,17	8,85	2,48	1,62	4,36
Норвегия	0,45	0,51	0,88	0,4	0,1
Швеция	0,27	2,85	3,69	0,01	4,01
Финляндия	6,09	2,89	3,88	4,58	10,2
Франция	10,1	21,5	9,41	10,8	22,1
Португалия	–	–	–	0,13	–
США	47,2	28,1	35	39,3	–
Острова Кайман	2,55	1,44	–	–	0,03
Эстония	–	0,27	0,16	0,03	0,05
Другие	0,28	5,65	8,45	9,18	8,25

Доля прочих инвестиций по-прежнему велика (57,4 %), несмотря на наметившуюся тенденцию к снижению за счет роста прямых инвестиций.

Закрепление тенденции к росту общего объема иностранных инвестиций за счет кредитных заимствований (прочих иностранных инвестиций) имеет неблагоприятную перспективу. Несмотря на то, что иностранные кредиты в определенный период времени покрывают дефицит отечественных инвестиций, в дальнейшем возникает необходимость изъятия их из экономики даже в большем объеме, чем поступило (из-за выплаты процентов по ним).

Следует отметить, что, несмотря на определенный рост иностранных инвестиций в экономике региона, их совокупный объем и особенно прямые инвестиции пока незначительны и совершенно не удовлетворяют элементарным потребностям экономики региона: по имеющимся данным, в общем объеме капитальных вложений в экономику региона прямые иностранные инвестиции в 2009 г. составили менее 10 % и за последние пять лет (2005–2009 гг.) они не превысили 0,9 млрд долл. При этом только часть инвестиций направлена в реальный сектор экономики, остальная их часть поступала в виде торговых кредитов, банковских вкладов, взносов в уставный капитал предприятий и т. д.

В 2009 г., как уже отмечалось, произошло некоторое падение притока как совокупных, так и прямых иностранных инвестиций по сравнению с

2008 г. В первую очередь, это обусловлено кризисом мировой экономики, и, как следствие, резким снижением объема международного движения капитала.

Более пристальный взгляд на исследуемую динамику выявляет более сложную картину движения иностранного капитала на территории региона: рост доли прямых иностранных инвестиций в экономику САР в 2009 г. обусловлен отчасти более высоким темпом понижения общего объема иностранных инвестиций (при уменьшении объема инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов в 1,5 раза, объем прямых инвестиций снизился всего лишь в 1,2 раза).

Объем поступивших в 2009 г. прямых иностранных инвестиций уменьшился по сравнению с 2008 г. на 17 %, при этом доля прямых иностранных инвестиций в общем объеме иностранных инвестиций повысилась с 34,0 до 42,0 % в основном за счет снижения общего объема иностранных инвестиций на 32,5 %.

Объем портфельных иностранных инвестиций, поступивших в 2009 г., уменьшился относительно уровня 2008 г. на 10 %, тогда как за 2008 г. они уменьшились в 3,1 раза. Величина портфельных иностранных инвестиций по-прежнему незначительна, доля их в общем объеме иностранных инвестиций составляет 0,2 %.

Объем поступивших в 2009 г. прочих иностранных инвестиций на 40,0 % ниже уровня

2008 г., при этом доля прочих инвестиций по-прежнему достаточно велика, составляет 57,4 %.

В условиях кризиса перед иностранными инвесторами возникает проблема выбора: либо переориентировать свои краткосрочные портфельные вклады в долгосрочные инвестиции, либо осуществить перевод этих мобильных средств в другие страны, что, очевидно, приведет к оттоку иностранного капитала.

Структура иностранных инвестиций в САР иллюстрирует тот факт, что зарубежные инвесторы не готовы к риску организации собственного производства на территории региона, стремясь в максимальной степени переложить предпринимательские риски на российскую сторону, предпочитая не слишком надежный доход менее рискованным кредитным отношениям.

В настоящее время инвестиционные ресурсы концентрируются на тех направлениях, которые уже доказали свою эффективность, деятельность большинства совместных предприятий на территории САР оставалась относительно стабильной.

Анализ распределения инвестиций в основной капитал по отдельным видам собственности позволил сделать вывод, что в 2008 г. доля инвестиций в основной капитал иностранных предприятий на территории региона составила 4,1 %, доля инвестиций в основной капитал совместных предприятий составила 27,2 %.

В условиях финансового кризиса для иностранных компаний, имеющих собственный рынок импортной продукции в России, возникает реальная угроза его потери. В качестве альтернативы возможен переход от экспорта готовой продукции к осуществлению прямых инвестиций через создание в регионах России совместных предприятий, реализации совместных инвестиционных проектов.

Следует отметить существенное изменение структуры привлеченного в регион иностранного капитала, связанное со значительным увеличением прямых инвестиций, что является показателем повышения инвестиционной привлекательности региона.

Прямыми иностранными инвестициями, по определению Международного валютного фонда (МВФ), являются инвестиции, цель которых заключается в получении длительного интереса юридическим лицом или резидентом одной экономической системы в компании – резиденте другой экономической системы. Длительный интерес подразумевает существование долгосрочных отношений между прямым инвестором и иностранной компанией и существенной степени влияния инвестора на менеджмент организации. Именно этот элемент влияния и контроля отличает прямые инвестиции от портфельных.

На практике прямыми инвестициями принято считать вложения средств в приобретение иностранным инвестором более 10% уставного капитала компании. Если доля иностранного инвестора

менее 10%, то его вложения считаются портфельными инвестициями.

Прямые иностранные инвестиции имеют ряд преимуществ: во-первых, они способствуют общей социально-экономической стабильности региона, стимулируя производственные инвестиции в материальную базу; во-вторых, ПИИ сопровождаются переносом практических навыков и управленческого мастерства; в-третьих, при продуманном размещении они могут способствовать развитию среднего и малого бизнеса; восстановлению профилирующих отраслей [2].

В развитых государствах иностранные инвестиции осуществляются в наукоемкие производства, а в развивающихся – в освоение новых рынков сбыта и получение доступа к сырью.

Кроме того, повышению прямых иностранных инвестиций способствует ситуация, складывающаяся сейчас на мировых фондовых рынках: возможен переток финансовых капиталов из финансового в реальный сектор экономики.

Среди причин, побуждающих иностранных инвесторов вкладывать средства в российский бизнес – более низкие издержки, желание избежать таможенных барьеров, возможность использовать протекционистские меры против зарубежных конкурентов.

При общем спаде притока иностранных инвестиций вследствие финансово-экономического кризиса четко прослеживается тенденция его перераспределения в пользу реального сектора экономики, в первую очередь отраслей, ориентированных на потребительский и сырьевой рынки, где окупаемость капиталовложений более гарантирована.

За 5 лет (2005–2009 гг.) объем накопленных ПИИ в экономике региона увеличился в 5 раз. Примечательно, что в последние годы – период наибольшего экономического благополучия – иностранные инвестиции вливались в регион особенно быстрыми темпами: если в 2005 г. объем прямых иностранных инвестиций в САР не превышал 150 млн долл. в год, то за 2006–2009 их объем превысил 1 млрд долл., в том числе в одном только 2008 г. объем ПИИ, составив 916 млн долл.

В 2008 г. приток ПИИ в экономику региона сократился и составил 761 млн долл. Падение инвестиций вызвано мировым финансовым кризисом. Однако даже с учетом спада в 2009 г. приток ПИИ в экономику региона составил 200 долл. на душу населения. Для сравнения: в Венгрии этот показатель составлял 220 долл. в год, а в Чехии – 134 долл.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о наличии региональной позитивной тенденции изменения структуры привлекаемого иностранного капитала, выражающейся в повышении доли прямых инвестиций, но сама структура ПИИ, привлекаемых в экономику края, является неудовлетворительной с позиции обеспечения региональных экономических интересов, поскольку практи-

## Управление инвестициями и инновационной деятельностью

чески не удалось добиться привлечения современных технологий, позволяющих выйти предприятиям края на мировой рынок с новыми, высокотехнологичными товарами и информационными технологиями.

### Структура иностранных инвестиций в САР по видам экономической деятельности

Анализ структуры иностранных инвестиций по видам экономической деятельности позволяет сделать определенные выводы об основных направлениях и целях использования.

Наиболее приоритетной сферой экономики региона для иностранных вложений на протяжении последнего десятилетия являлась промышленность – как правило, на нее приходится основная доля иностранных инвестиций. Так, за последние годы почти 100 % всех иностранных инвестиций были направлены в промышленность (за исключением 2005 г., когда доля промышленности составила 87 % от общего объема поступивших средств).

Вместе с тем нельзя не отметить усиление процесса дифференциации иностранного капитала, направляемого в самые разнообразные отрасли экономики региона. Иностранные инвесторы и сосредоточили инвестиции на следующих направлениях экономики:

- добыча полезных ископаемых;
- обрабатывающее производство;
- рыболовство и рыбоводство;
- оптовая и розничная торговля.

Доля иностранных инвестиций по этим направлениям в 2008–2009 гг. превысила 90 %. Это объясняется тем, что данные направления имеют минимальный риск, что гарантирует получение прибыли от произведенной продукции, и не требуют крупных капиталовложений.

Ведущей отраслью приложения иностранного капитала в производственной сфере является обрабатывающая промышленность, инвестиции в которую за последние 5 лет возросли в 5 раз и составили в 2009 г. 986,7 млн долл., или 55 % всех иностранных инвестиций в экономику региона.

Объем иностранных инвестиций в добывающую промышленность в 2009 сократился в 2,7 раза

и составил 550,7 млн долл., хотя эта отрасль остается одной из самых приоритетных: доля иностранных инвестиций в добывающую промышленность превышает 30 %.

Около 10 % иностранных капиталовложений в 2009 г. приходится на рыболовство и рыбоводство, доля этой отрасли увеличилась в 5 раз по сравнению с 2005 г. (в основном, за счет Мурманской области), объем инвестиций составил 186,5 млн долл.

Доля иностранных инвестиций в оптовую и розничную торговлю остается на уровне 2 % (39 млн долл.).

Что касается других отраслей экономики, то совокупные вложения в них в 2009 г. составили 27 млн долл., максимальный объем иностранных инвестиций, поступивших в другие отрасли экономики, составил 172 млн долл. и приходился на 2005 г.

Объем иностранных инвестиций в строительство увеличился в 1,3 раза, но при этом остается очень незначительным (3,6 млн долл.).

И это при том, что сфера жилищного строительства, спрос и потребности в которой в регионе значительны, обеспечивает короткий срок окупаемости. Эффективность вложения иностранного капитала в строительство жилья обусловлена, прежде всего, высокой рентабельностью строительных организаций, высокой прибылью застройщиков и рыночной стоимостью жилья, которая выше его себестоимости в 2,5–3,5 и более раз. Такое вложение иностранных инвестиций может быть весьма привлекательно как для региона, так и для иностранного инвестора. Не менее перспективной и практически не задействованной сферой для иностранных инвесторов является также строительство объектов инженерного и социального назначения в сельской местности.

В 2009 г. снизилась до 0 доля иностранных инвестиций в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, в таком виде экономической деятельности, как транспорт и связь – до 0,4 % (7 млн долл.).

Анализ структурных изменений с 2005 по 2009 гг. позволяет сделать вывод: доля вложений в добывающие и обрабатывающие производства

Таблица 5  
Структура иностранных инвестиций по видам экономической деятельности в САР, в процентах к итогу

Вид деятельности	2005	2008	2009
Всего	100,0	100,0	100,0
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1,4	5,1	0,9
Рыболовство и рыбоводство	1,9	0,2	10,4
Добыча полезных ископаемых	57,1	56,2	30,7
Обрабатывающие производства	20,0	35,6	55,2
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,4	0,1	–
Строительство	–	0,1	0,2
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств	2,0	1,7	2,2
Транспорт и связь	1,3	0,7	0,4
Прочие	12,9	0,3	–

растет при снижении доли инвестиций в развитие инфраструктуры региона.

Анализ отраслевой структуры иностранных инвестиций по субъектам САР выявил следующие тенденции: в 2009 году основные вложения иностранного капитала осуществлялись в добычу полезных ископаемых (Архангельская область – 90 %, в том числе НАО – 100 %), в обрабатывающие производства (Республика Коми – 89 %, Республика Карелия – 42 %); 48 % от объема инвестиций в Республику Карелия составили инвестиции в сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство, в Мурманской области основная доля иностранных инвестиций (60,5 %) в 2009 г. приходилась на оптовую и розничную торговлю, ремонт автотранспортных средств, 33,8 % – рыболовство – рыбоводство.

Анализ структуры иностранных инвестиций по видам экономической деятельности позволяет сделать следующие выводы: отраслевая структура иностранных инвестиций соответствует отраслевой структуре экономики региона: за период 2005–2009 гг. около 90 % общего объема поступивших иностранных инвестиций было направлено в добывающую и обрабатывающую промышленность; основными реципиентами иностранного капитала являются отрасли, обеспечивающие наибольшую прибыль, т. е. наиболее успешно функционирующие. Таким образом, иностранные инвестиции усиливают межотраслевые структурные диспропорции в регионе.

Основные направления приложения иностранного капитала в экономике региона определяются, с одной стороны, общеэкономическими тенденциями в России в целом, в САР в частности, а с другой – спецификой региона, отраслевой структурой его экономики.

Анализ деятельности иностранного капитала в САР позволяет отметить положительную динамику объема иностранных инвестиций, что свидетельствует о повышении инвестиционной привлекательности региона для иностранных инвесторов.

Среди экономистов имеются как сторонники, так и противники привлечения иностранных инвестиций, вопрос о роли иностранного капитала в экономике страны и региона является дискуссионным.

Следует признать, что иностранные инвестиции не только необходимы для отдельных отраслей региона, но и в целом оказывают положительное влияние на экономическое развитие региона.

Низкий уровень иностранных инвестиций может стать одной из причин технологической отсталости и отсутствия преимуществ, которые предоставляет интеграция в мировые хозяйственные отношения. Иностранные инвестиции могут содействовать внедрению новых технологий и современных методов организации производств.

В современных условиях, являясь дополнительными источниками экономического роста и

повышения благосостояния населения, иностранные инвестиции способствуют более быстрому выходу экономики региона из кризиса.

Как показывает мировой опыт, страны, открытые для ПИИ, добиваются больших экономических успехов, чем те, которые ограничивают деятельность иностранных инвесторов.

Иностранные инвестиции оказывают влияние на уровень занятости экономически активного населения в регионе, т. е. деятельность иностранных инвесторов способствует решению такой проблемы, как безработица. Иностранный капитал влияет также и на уровень средней заработной платы в регионе: сотрудникам предприятий, находящихся в иностранной и смешанной с совместным российским и иностранным участием собственности, выплачивается более высокая заработная плата, чем в российских компаниях.

Иностранный капитал оказывает влияние также на научно-технический потенциал региона. Основная часть НИОКР, осуществляемых иностранными инвесторами, носит прикладной характер, тем самым вносится вклад в повышение эффективности экономики региона. Кроме того, иностранные инвесторы приобретают отечественные научно-технические изобретения и права на их использование, чем оказывают поддержку развитию отечественной науки.

Можно констатировать, что в деятельности иностранных инвесторов в САР преобладают положительные моменты, чем объясняется тот факт, что регионы России конкурируют между собой за привлечение иностранных инвестиций.

Анализируя вопрос о влиянии иностранных инвестиций на экономику САР, автор не затрагивает некоторых сфер экономической деятельности, связанных, в первую очередь, с оборонной промышленностью и национальной безопасностью. Все вышесказанное относится, в первую очередь, к оценке роли иностранных инвестиций в экономике региона в целом.

Иностранные инвесторы в состоянии восполнить недостаток финансирования, но число их пока незначительно.

Анализируя проблемы и факторы, сдерживающие приток иностранного капитала в САР, выделим следующие:

- отсутствие ясных приоритетов в инвестиционной региональной политике;
- отсутствие необходимой для реализации инвестиционных проектов с участием иностранного капитала инфраструктуры;
- сравнительно низкая бизнес-культура отдельных российских партнеров.

Стремление ослабить негативное воздействие указанных факторов на приток иностранных инвестиций обусловило введение в регионе ряда гарантий и льгот для иностранных инвесторов, вкладывающих капитал в экономику САР.

Однако, несмотря на предпринимаемые меры,

проблема формирования в регионе эффективной системы стимулирования иностранных инвестиций пока остается нерешенной.

Для привлечения иностранных инвестиций необходимо, прежде всего, последовательное улучшение нормативно-правовой базы осуществления инвестиционной деятельности, как на федеральном уровне, так и на региональном уровне.

Проведенный анализ позволил выявить ряд основных тенденций в процессе привлечения иностранных инвестиций в экономику региона:

1. Мировой и российский опыт в целом и САР в частности свидетельствует о том, что привлечение иностранных инвестиций не только не противоречит экономическим интересам региона, но и является важным фактором экономического и научно-технического развития.

2. Оценивая характер и объем привлеченных в экономику САР иностранных инвестиций за 2005–2009 гг., можно сделать вывод о том, что за прошедшее десятилетие в экономике региона сформировался стабильно работающий иностранный сектор. Но из-за отсутствия четкой региональной политики в области привлечения иностранных инвестиций не удалось в полной мере использовать инвестиционный потенциал региона: доля иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций в основной капитал остается незначительной.

2. Отсутствие условий для долгосрочного закрепления иностранных инвесторов на региональном рынке обуславливает преобладание доли прочих инвестиций в общем объеме иностранных инвестиций, привлеченных в САР за 2005–2010 гг., что приводит к снижению эффективности использования иностранного капитала. В современных условиях именно ПИИ, имеющие возможность

привлечения новейших технологий, должны рассматриваться как потенциал для инновационного развития региона.

3. Направление инвестиционных средств в добывающую промышленность, характерное для САР, не соответствует современным мировым тенденциям экономического развития. Необходима разработка и проведение соответствующей региональной инвестиционной политики для направления привлекаемых иностранных инвестиций в наиболее перспективные и наукоемкие отрасли региона.

4. Анализ экономической ситуации, сложившейся в регионе в 2005–2009 гг., позволяет сделать вывод, что для сохранения положительной динамики инвестиционных процессов необходимо дальнейшее совершенствование налоговой системы региона в направлении стимулирования деятельности инвесторов, создание системы гарантирования прав инвесторов.

### Литература

1. 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.

2. Фишер, Пауль. Прямые иностранные инвестиции для России: Стратегия возрождения промышленности / Пауль Фишер. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 510 с.

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

Поступила в редакцию 24 марта 2012 г.

**Мякшин Владимир Николаевич.** Кандидат экономических наук, доцент, Северный (Арктический) федеральный университет имени 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 N. Myakshin** is a candidate of economic sciences, associate professor, Northern (Arctic) Federal University named after M.V. Lomonosov, Arkhangelsk. The area of academic interests: balanced models in economics, regional economics. Contact telephone number: +7 (8182) 26 70 10, e-mail: mcshin@yandex.ru

## РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Н.П. Шамаева*

В статье отмечается, что проблема устойчивого экономического роста предполагает качественные изменения и определяется принципиальным изменением роли инноваций. Сформулированы важнейшие социальные и институциональные проблемы использования новых технологий. Сделан вывод о том, что технологические платформы являются обязательными объектами инновационной инфраструктуры, позволяющими обеспечить интеграцию науки и бизнеса.

*Ключевые слова: современные модели экономического роста, глобальный инновационный индекс, технологические платформы, взаимодействие бизнеса и науки.*

Перспективы развития экономики России во многом определяются тем, насколько успешно будет решена проблема создания условий для устойчивого экономического роста, что, в свою очередь, предполагает качественные изменения. Только в этом случае можно надеяться, что Россия не только сохранит свою территориальную целостность, но и будет обеспечено существенное повышение качества жизни населения. Это возможно только при том варианте развития, когда произойдут принципиальные технологические изменения. Однако для этого должна быть сформирована такая система отношений в национальной экономике, когда экономические субъекты будут заинтересованы в использовании при организации производства самых последних технологических новшеств.

В итоговом докладе о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г., получившего известность как «Стратегия 2020: новая модель экономического роста – новая социальная политика», определенно и жёстко говорится: мировой кризис 2008–2009 гг. со всей очевидностью продемонстрировал, что Россия находится на переломе своего социально-экономического развития.

Это объясняется тем, что практически полностью исчерпаны возможности модели экономического роста, которая во многом досталась российской экономике «в наследство» от экономики Советского Союза: обеспечение в первую очередь количественного роста за счёт использования всё большего количества новых ресурсов.

К сожалению, развитие экономики России в конце XX-го – начале XXI века практически никак не изменило степени её зависимости от экспорта нефти, газа и первично обработанных полезных ископаемых. Можно утверждать, что российская промышленность в настоящее время чрезвычайно жёстко разделена. С одной стороны, это производители и экспортёры сырьевых товаров: в 2009 году Россия была самым большим в мире экспор-

тером природного газа, вторым по величине экспортером нефти, и третьим крупнейшим экспортером стали и первичного алюминия. С другой стороны, это отрасли тяжелой промышленности, которые остаются в зависимости от российского внутреннего рынка.

В результате правительство России с 2007 года приняло экономическую программу для уменьшения этой зависимости и создания высокотехнологичного сектора, однако результатами реализации данной программы похвастаться до сих пор нельзя. Экономика России росла в среднем на 7 % в год, начиная с 1998 года, что привело к удвоению реальных совокупных чистых доходов граждан и появлению среднего класса. Однако в 2008–2009 гг. экономика России снова оказалась не готовой к воздействию мирового экономического кризиса, поскольку цены на нефть резко упали, а иностранные инвестиции в экономику значительно снизились. При этом России необходим не просто экономический рост как таковой, но экономический рост определенного качества.

Формирование современной модели экономического роста, о чём свидетельствует опыт наиболее развитых и быстрорастущих стран, в значительной мере определяется принципиальным изменением роли инноваций. Появление и развитие экономики инновационного типа является результатом не только стремительного ускорения процесса научных и технологических изменений как результата всемирного глобализации, так и фундаментальных изменений в мировом разделении труда. Промышленная сборка стала уделом стран с менее высоким уровнем развития по сравнению с развитыми странами. Технологии стали товаром, разработка которых сосредоточено в наиболее развитых странах.

Как отмечают авторы Стратегии 2020: взаимозависимость развитых и развивающихся экономик, новая ситуация в международном разделении труда и глобальной конкуренции важны для пони-

мания природы, значимости и задач развития инновационной сферы России. В силу высоких внутренних издержек, включая оплату труда, конкурентоспособность отечественной экономики в секторе массового промышленного производства ограничена. В то же время достаточно высокое качество человеческого капитала и сохранившийся научный потенциал открывают перед страной возможности для того, чтобы занять определенные ниши на рынке технологий. Так, если в целом в «Глобальном инновационном индексе» Россия в 2010 г. занимала достаточно низкое 64-е место среди 132 стран, то по составляющей характеристике индекса «качество человеческого капитала» она занимала 38-ю позицию, а по качеству высшего образования – 19-е место. Эти цифры наглядно демонстрируют недоиспользованный потенциал в данной сфере [1].

Российские предприниматели, учёные, преподаватели вузов признают стратегическую необходимость стимулирования инновационных исследований с последующим использованием полученных результатов в производстве. В то же время говорить о наличии существенных сдвигов в использовании инноваций в национальной экономике явно преждевременно. Более того, в России инновационные процессы по-прежнему оказывают чрезвычайно слабое влияние на развитие национальной экономики. К сожалению, положение дел в сфере разработки и внедрения инновационных процессов может быть охарактеризовано как длительная и устойчивая стагнация. Данная ситуация определяется неблагоприятной макроэкономической ситуацией, неудачной для российских предпринимателей и научно-исследовательских институтов структурой рынков, качеством корпоративного управления, низкой эффективностью национальной инновационной системы (НИС) и ее институтов [1].

Уровень инновационной активности предприятий с начала 2000-х годов не превышает 10 %, уступая не только ведущим странам, но и государствам Восточной Европы. Это касается как технологических, так и нетехнологических (организационных, маркетинговых) инноваций, степень интенсивности которых вдвое ниже. Для России характерна невысокая интенсивность затрат на инновации в соотношении с объемом продаж: в среднем по промышленности она составляет всего 1,5 % (в Швеции – 5,4 %, Германии – 3,4 %). Низка и отдача от этих затрат: их рост не сопровождается повышением доли инновационной продукции в общем объеме продаж (примерно 5 % в течение 1995–2010 гг.) [2].

Российский бизнес по-прежнему предъявляет явно невысокий спрос на инновации. Только два процента промышленных предприятий ориентированы на зарубежные рынки. Инновационная деятельность сводится преимущественно к приобретению машин и оборудования, а не проведению

исследований и разработок и созданию на этой основе заделов для разработки радикальных новшеств. В результате, доля инновационной продукции, которая является новой для рынков, составляет всего лишь 0,6 % в общем объеме отгруженной продукции (в Германии – 3,3 %, Финляндии – 6,3 %). Вновь внедренные или подвергавшиеся значительным технологическим изменениям инновационные товары, работы, услуги, новые для предприятия, но не новые для рынка – составляет 2,1 % в общем объеме отгруженной продукции (в Германии – 14,1 %, в Финляндии – 9,3 %). Изобретательская деятельность замкнута в основном на внутренний рынок: доля экспорта не превышает 13 % от всего объема передачи технологий. Доля России в числе патентов, которые регистрируются в Европе и США, всего 0,1 %. Поступления от экспорта технологий имеют только 7 % организаций, выполняющих ИР (в т. ч. от экспорта – 2,5 %) [1].

На основании вышеприведенной информации можно сделать вывод, что для обеспечения поступательного развития экономики России необходимо решить чрезвычайно сложную проблему, предполагающую решение комплекса проблем. Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года необходимо обеспечить адекватный эффективный ответ на следующие, как это определяют авторы данной Концепции, вызовы.

Первый вызов – это усиление глобальной конкуренции, охватывающей не только традиционные рынки товаров, капиталов, технологий и рабочей силы, но и системы национального управления, поддержки инноваций, развития человеческого потенциала.

Второй вызов – ожидаемая новая волна технологических изменений, усиливающая роль инноваций в социально-экономическом развитии и снижающая влияние многих традиционных факторов роста.

Третий вызов – возрастание роли человеческого капитала как основного фактора экономического развития.

Четвертый вызов – исчерпание потенциала экспортно-сырьевой модели экономического развития, базирующейся на форсированном наращивании топливного и сырьевого экспорта, выпуске товаров для внутреннего потребления за счет догрузки производственных мощностей в условиях заниженного обменного курса рубля, низкой стоимости производственных факторов – рабочей силы, топлива, электроэнергии.

При негативном сценарии развития ситуации и сохранении сложившихся в национальной экономике тенденций вполне реальным становится ситуация резкого замедления темпов экономического роста.

Следует отметить, что обеспечение эффективного экономического роста в России существенно ограничивается нерешённостью ряда соци-

альных и институциональных проблем, важнейшими из которых являются следующие:

– высокие риски ведения предпринимательской деятельности в России, в том числе в связи с наличием коррупции, излишними административными барьерами, недостаточным уровнем защиты прав собственности, непрозрачностью системы земельных отношений, низкой корпоративной культурой;

– слабое развитие форм самоорганизации и саморегулирования бизнеса и общества, низкий уровень доверия в сочетании с низким уровнем эффективности государственного управления;

– низкий уровень конкуренции на ряде рынков, не создающий для предприятий стимулов к повышению производительности труда;

– недостаточный уровень развития национальной инновационной системы, координации образования, науки и бизнеса [1].

В этой непростой ситуации для России одним из возможных путей решения проблемы обеспечения экономического роста может быть создание инновационной экономики. Для этого может быть использованы различные инструменты государственного регулирования, в том числе технологические платформы.

Именно технологические платформы в современных условиях могут стать одним из стратегических условий обеспечения инновационного и технологического прорыва и последующего экономического роста.

Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года для обеспечения экономического роста, повышения уровня её конкурентоспособности предполагается развитие инст-

рументов стимулирования взаимодействия научных, образовательных организаций и бизнеса в инновационной сфере, в том числе путем формирования технологических платформ. Однако реализация данной концепции в принципе невозможно без развития науки и формирования национальной инновационной системы и технологий.

Всё это необходимо для эффективного обеспечения взаимодействия бизнеса и науки по определению и развитию перспективных направлений технологического развития. Такая система предполагает формирование и развитие системы финансирования расходов компаний на проведение научных исследований и технологических разработок, состоящая из следующих элементов:

– система предоставления грантов;

– софинансирование разработки и реализации сетевых инновационных проектов;

– поддержка долгосрочных инновационных партнерств по приоритетным для развития национальной экономики технологическим направлениям.

Таким образом, можно утверждать, что технологические платформы являются обязательными объектами инновационной инфраструктуры, позволяющими обеспечить интеграцию науки и бизнеса, сконцентрировать ресурсы на перспективных и приоритетных направлениях научно-технологического развития страны.

#### *Литература*

1. Ким, Л.Г. Пути инновационного развития экономики России / Л.Г. Ким, И.А. Дроздов // *Инновации и инвестиции*. – 2010. – № 3. – С. 64.

2. [www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicplanning/concept](http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicplanning/concept) (дата обращения 20.07.2012 г.)

*Поступила в редакцию 17 октября 2012 г.*

**Шамаева Нелли Павловна.** Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, Институт экономики и управления ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет» (г. Ижевск). Область научных интересов – развитие научно-производственной кооперации. Контактный телефон: (3412) 916-061.

**Nelly P. Shamaeva** is a candidate of economic sciences, associate professor, department of economics, Economics and Management Institute of Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Professional Education Udmurt State University (Izhevsk). Contact telephone number: +7 (3412) 916-061.

# Бухгалтерский учет, анализ и аудит

УДК 657.1 + 336.14:001.895  
ББК У9(2)-24 + У9(2)261.3

## БЮДЖЕТИРОВАНИЕ И ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НИУ

*А.Е. Шевелев, М.Ю. Гвоздев*

Рассмотрен подход к использованию метода бюджетирования в системе управленческого учета в национальных исследовательских университетах. Приведена функциональная модель бюджетирования НИУ. Проанализированы компоненты информационно-аналитической системы управленческого учета. Рассмотрено многофакторное строение бюджетирования в структуре системы управленческого учета.

*Ключевые слова:* управленческий учет, инновационная деятельность, национальные исследовательские университеты, методы управления, информационный ресурс, метод управленческого учета, бюджетирование.

Проблема постановки бюджетирования является одной из наиболее актуальной и широко обсуждаемой в управленческом учете [4]. Анализ исследований и подходов в этой области позволяет заключить, что, прежде всего, приступая к построению системы бюджетирования, руководству университета необходимо поставить конкретные задачи, которые должна решить новая система [5]. От этого будет зависеть формат системы, метод планирования и детализация прогнозов. Руководство университета должно сформулировать изначальный перечень требований к системе бюджетирования, даже если он и не будет полным [3].

Разработка бюджета является, как правило, сложным и многошаговым процессом, который требует автоматизации расчетов. Также большая потребность в использовании информационных технологий возникает на этапе исполнения бюджетов. В ходе текущей деятельности необходим постоянный контроль за объемами и направлениями использования средств по центрам ответственности. Бухгалтерские процедуры далеко не всегда оперативно отражают состояние доходов и расходов подразделений университета. В связи с этим внедрение и развитие систем бюджетирования является эффективным инструментом управленческого учета, по нашему мнению, лишь при использовании информационных ресурсов университета.

Сегодня важность развития финансового планирования как одного из основных элементов стратегического управленческого учета в национальном исследовательском университете возросла. Поэтому одним из основных направлений такого развития является создание информационно-аналитической системы, которая будет обеспечивать все уровни финансового управления НИУ [1] оперативной информацией для эффективной аналитической работы.

Существуют разные подходы к автоматизации бюджетирования в организациях: ведется разработка собственных решений на основе MS Excel-Access, используются готовые программные продукты, такие, как бюджетный модуль в составе ERP-системы, специализированные системы бюджетирования и др. Анализ возможностей специализированных программ, представленных на российском рынке, показал, что многие программные комплексы отвечают требованиям, предъявляемым руководством организаций. Они дают возможность гибко моделировать все бизнес-процессы на предстоящий плановый период с учетом внешних и внутренних факторов, позволяют автоматически рассчитывать экономически обоснованные показатели деятельности НИУ (А.И. Алексева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий).

Осуществляя процесс бюджетирования, следует учитывать возможности, которые предоставляет информационный ресурс университета. Полноценное использование новейших информационных технологий обуславливает особый подход к построению бюджета [6]. При построении системы бюджетирования необходимо учитывать появления новых свойств и функциональных возможностей при планировании и анализе. Проецирование и дальнейшее использование существующих вариантов структуры построения и ведения бюджетов приведет в итоге только к автоматизации бюджетов, исключив появление новых инструментов в процессе. Следовательно, разрабатывая структуру бюджетов, необходимо вводить новые или дополнительные категории признаков, статей и факторов, которые обеспечат в дальнейшем функционирование всей интегрированной системы.

Основным инструментом информационного ресурса, обеспечивающим ведение бюджетов, должна стать современная OLAP (OLAP – On-line

analytical processing) технология, используемая для построения и анализа бюджета. Большинство бюджетных отчетов легко строятся на основе OLAP-систем. При этом отчеты отвечают на разнообразные вопросы: анализ структуры расходов и доходов, сравнение расходов по определенным статьям у разных подразделений, анализ динамики и тенденций расходов на определенные статьи и т. д. При наличии некоторой иерархии статей появляется возможность обобщенного построения и функционального анализа.

Такая гибкость системы позволит решать ряд насущных вопросов, связанных с отчетностью перед Министерством образования и науки в короткие и сжатые сроки, контролем со стороны руководства НИУ, формированием отчетов анализа больших объемов данных и наглядного отображения результатов в виде рисунков, графиков, диаграмм и таблиц. Используя данные технологии, стоит вести речь о построении динамических многоуровневых бюджетов.

Отдельно необходимо выделить использование в данной системе нефинансовых показателей в структуре бюджетов. Как отмечалось ранее, для решения поставленных задач в систему управленческого учета должны быть включены такие показатели, характеризующие деятельность НИУ [2]. В процессе формирования различных общепринятых бюджетов необходимо сформировать бюджеты с использованием нефинансовых показателей, распределяя по новым видам статей. Естественно, что при планировании бюджетной системы потребуются справочники и классификаторы как общепринятые (классификатор основных средств, справочник номенклатуры), так и новые, составленные для использования с нефинансовыми бюджетами. Включение таких бюджетов в «классическую схему бюджетирования» позволит не только формировать требуемую отчетность, но и даст возможность проводить функциональный анализ по многим критериям.

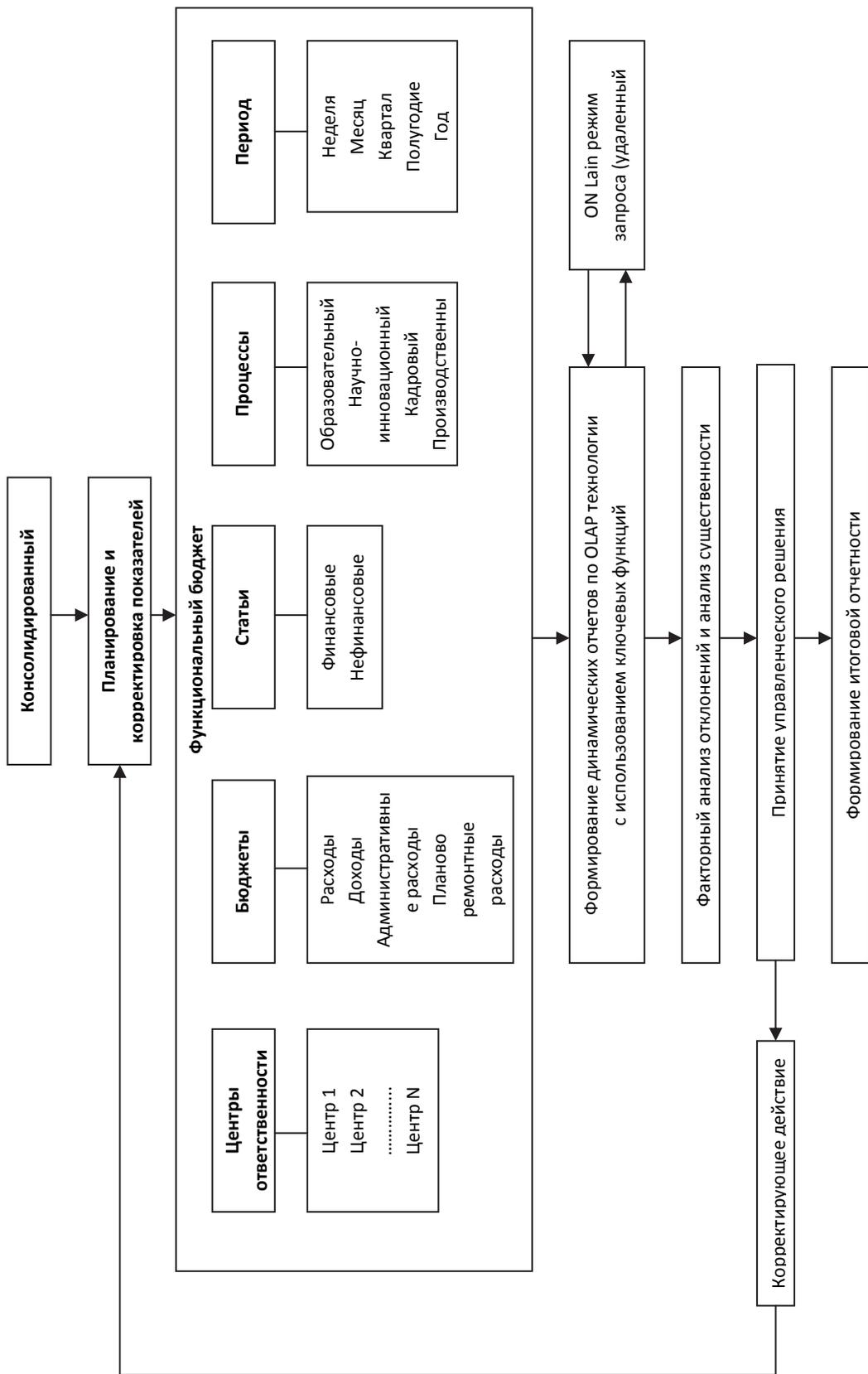
Предложена функциональная модель информационно ориентированного бюджетирования, которая представлена на рисунке. Особенностью данной модели является присутствие в составе дополнительных функциональных уровней (процессы, период), которые обеспечивают многоуровневую структуру бюджетирования, и использование нефинансовых бюджетов. Такая концепция системы управленческого учета логически просматривается на фоне информационных ресурсов НИУ. Информационная ориентированность предоставляет широкие возможности для автоматизации процесса бюджетирования, и как результат – получение эффективного инструмента управления. Существенным преимуществом такой системы становится возможность наглядного представления процессов и мониторинга в режиме реального времени. Также система позволяет руководителям НИУ самостоятельно формировать запросы по интересующим их критериям и в тех

разрезах, которые они считают необходимыми, что особенно актуально с точки зрения оперативного управления.

В данной модели исходным значением построения бюджетирования является консолидированный бюджет, который образован из двух источников: бюджетных ассигнований и внебюджетных поступлений. Такой консолидированный бюджет фактически должен обеспечить выполнение и реализацию предусмотренных планом мероприятий в области НИУ. В отличие от общепринятого подхода к разработке бюджетов, где исходными данными для планирования используются показатели, например объема продаж, в данном бюджетном процессе в качестве начальных значений принимаются показатели консолидированного бюджета. Это считается отправной точкой формирования последующих бюджетов.

Далее, следуя по схеме, реализуется следующий этап – планирование и корректировка показателей. Здесь необходимо отметить отраслевую особенность данной системы бюджетирования, большинство показателей бюджетов определены планом мероприятий на текущий период функционирования НИУ. Но наряду с существующими показателями стоит добавить такие показатели, которые будут характеризовать инновационную деятельность НИУ. Это даст в дальнейшем возможность проведения функционального анализа по широкому кругу факторов и позволит предоставлять руководству достоверные сведения о текущих процессах. Такие показатели должны быть приняты на стадии согласования бюджета, должны отражать ключевые моменты выполнения поставленных задач и учитывать требования руководства различного уровня. В первую очередь использование новых показателей, конечно, коснется нефинансовых бюджетов, где видится наиболее «узкое» место. Данный факт вызван существующей отчетностью вуза перед министерством и, естественно, не отражает всех масштабов деятельности и не учитывает интересов структуры управления НИУ. Аналогично стоит добавить ряд показателей в финансовые бюджеты. Предложенная модель обладает обратной связью, а именно возможностью корректировать бюджетные показатели. В определенных случаях возможно возникновение ситуации, когда в целях обеспечения управления НИУ спланированных показателей будет недостаточно или они будут некачественно запланированы. Для решения этой задачи в системе предусмотрена возможность корректировки, это позволит оперативно реагировать на отклонения показателей, а также вносить изменения конструктивного плана для проведения различных видов анализа.

Особое место в структуре модели бюджетирования занимает основной механизм системы, функциональный бюджет. Ранее было отмечено, что при использовании информационных ресурсов как инструмента системы управленческого учета метод



Информационно ориентированная модель, бюджетирования НИУ

бюджетирования наделяется дополнительными возможностями и функциями. Это дает возможность наделять метод дополнительным функционалом. В данном случае предлагается использование OLAP технологии при проектировании и разработке бюджетирования. Данная технология получила свое распространение благодаря использованию в информационных системах, предполагает многоуровневое размещение данных. В настоящее время некоторые авторы предлагают использовать данную технологию в бюджетировании, и даже появились предложения на рынке автоматизации учета. В первую очередь, все предложения направлены на обеспечение информацией менеджмент и руководство финансового характера с целью выявления «узких мест» в затратах предприятия и наделяния системы инструментом анализа. В нашем понимании OLAP технологии способны решать более широкие задачи в области управленческого учета, используя в своей структуре бюджеты нефинансового характера. Это позволит планировать, отслеживать нефинансовые показатели развития НИУ, связанные с выполнением проектов инновационной направленности в сочетании с финансовыми показателями бюджетов. Требования, предъявляемые министерством образования перед НИУ, связанные с отчетностью в сфере расходования средств и выполнении запланированных проектов, могут быть реализованы в строгом соответствии и позволят подготавливать отчетность по вновь вводимым показателям. вновь вводимые показатели эффективности финансового и нефинансового характера благодаря подготовленным бюджетам и отработанным механизмом обработки данных позволят «безболезненно» включать такие показатели и формировать требуемую отчетность. Такое решение обеспечит возможность достоверного отслеживания финансирования затратных проектов, получая в результате эффективность расходования средств. Кроме того, у руководства появляется надежный инструмент контроля выполнения запланированных показателей. Такое сочетание информационных технологий, методов управленческого учета становится актуальным в свете совместного использования и наделяния новым функционалом бюджетного построения системы.

С целью реализации построения функционального бюджетирования необходимо разработать ряд бюджетов. Отнести к каждому бюджету свой функционал. Например, бюджет расходов может быть распределен по центрам ответственности, структурирован по процессам, взят за определенный период по статьям. Результат применения функционального бюджетирования зависит от факторов, которые выбраны в качестве ключевых в текущей структуре. Таким образом, проявляется свойство многомерности модели, обеспечивая гибкость и многозадачность выполнения процессов. Реализация данной модели возможна на основе использования информационных ресурсов НИУ.

Следующим этапом реализации бюджетирования должен стать процесс формирования динамических отчетов. Безусловно, что любая классическая система бюджетирования располагает плановой и факторной отчетностью, которая используется в целях выявления отклонений и исполнения бюджетов. Однако, как показывает практика, такая система отчетности не дает возможности оперативно реагировать на возникающие изменения. Также существует ряд ограничений, связанных с периодом отчетности и вариативностью построения отчетов. Таких недостатков способна избежать представленная модель бюджетирования, построенная на основе OLAP технологии, в которой возможно формировать отчетность с использованием ключевых функций. К таким функциям следует отнести ключевые значения функционального бюджета (процессы, период и т. д.), формируемые по соответствующему запросу пользователем. Преимущество данного вида отчетности обеспечивает модель в виде гибкого инструмента, многомерного формирования отчетов по различным срезам.

Инновационная деятельность вуза предполагает нестандартные подходы к решению изучаемой проблематики, следовательно, инструмент, обеспечивающий в полной мере реализацию таких проектов, должен соответствовать нестандартным требованиям. Управление НИУ должно обладать высокоэффективным средством учета, контроля и развития проектов, основанным на прогрессивных и современных технологиях, что, в свою очередь, в целом предоставит возможность успешной деятельности НИУ. Одним из таких средств является формируемая отчетность в режиме ON LAIN с возможностью выполнения запроса в режиме удаленного доступа. Руководство вуза получает возможность непосредственного оперативного контроля выполнения запланированных работ. При этом средства визуализации отчетности могут быть реализованы на различном уровне сложности, от многомерных сводных таблиц до графиков. Возможным формирование отчетности в таком режиме становится благодаря использованию методов управленческого учета на основе информационных ресурсов НИУ.

Любая система управленческого учета должна иметь в своем составе аналитический блок, который позволяет принимать обоснованные управленческие решения. В представленной модели предусмотрен процесс динамического факторного анализа. Выбор данного способа аналитических действий продиктован особенностью структуры бюджетирования, которая направлена на использование множества факторов, позволяя выявлять причинно-следственные связи в динамике. Заложленная база таких факторов обеспечит процесс аналитических действий необходимым набором показателей, позволит определить результирующий показатель по множеству факторов. В результате проведения анализа руководству будет представлена детальная отчетность в виде результатов влияния факторов.

Это даст возможность принять обоснованное управленческое решение по результатам анализа, базирующееся на выявленных факторах.

В блоке факторного анализа предусмотрена процедура анализа существенности показателей. Введение такого инструмента продиктовано необходимостью оградить систему от влияния несущественных показателей либо реакции на несущественные отклонения. Таким образом, использование анализа существенности выявит в итоге только те факторы, которые действительно являются значимыми и весомыми для принятия управленческого решения.

В данной модели предусмотрена обратная связь в виде процедуры корректирующих действий, направленной на внесение изменений в структуру бюджетирования. Такие действия наделяют систему свойствами оперативного реагирования на происходящие изменения и отклонения.

Заключительным действием исполнения бюджетирования станет подготовка различной отчетности как для внутренних целей в рамках управленческого учета, так и внешней отчетности перед министерством образования в виде требуемой отчетности. Формирование внешней отчетности на основе информационно ориентированного бюджетирования исключит трудоемкий, длительный и малоэффективный процесс сбора информации, а также ее обработки и дальнейшую трансформацию в отчетность.

Применение информационных ресурсов НИУ в качестве инструмента системы управленческого учета в процессе бюджетирования позволяет выявить ряд особенностей составления бюджетов и выделить новые функциональные возможности метода. Так как разработка бюджета является достаточно сложным процессом, то информационно-аналитическое обеспечение предоставляет возможность относительно упростить процедуру бюджетирования, в значительной степени повышая оперативность и скорость реагирования на изменения. Взаимодействие информационных ре-

сурсов и методов управленческого учета выводит на новый качественный уровень процесс принятия управленческих решений инновационной деятельности НИУ. Особенность данной модели заключается в специфике структуры блоков: бюджеты, отчеты, факторный анализ. В данном случае рассматривается многофакторное строение бюджетирования, которое реализует возможность учитывать и анализировать влияние факторов на результат, реализуя тем самым логическую структуру факторного подхода. Применение современных информационных технологий в бюджетировании приводит к увеличению функциональных возможностей метода, тем самым предоставляя дополнительные эффективные инструменты планирования, контроля и анализа, расширению сферы применения в области управленческого учета.

### Литература

1. *Официальный сайт Министерства образования и науки РФ.* – <http://mon.gov.ru/pro/niu/>
2. *Официальный сайт Национального фонда подготовки кадров* – <http://ntf.ru/>
3. *Сингапуллина, Г.Р. Система финансового управления университетом: бюджетирование и управление финансовыми ресурсами / Г.Р. Сингапуллина.* – Казань: Физтехпресс, 2006. – С. 172–178.
4. *Храмова, Т.М. Формирование системы внутривузовского бюджетирования / Т.М. Храмова // Вестник Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова.* – 2007. – № 3 – С. 10–17.
5. *Говорков, А.С. Автоматизация управления научной деятельностью университета / А.С. Говорков // Университетское управление: практика и анализ.* – 2009. – № 6. – С. 13–18.
6. *Лаврищева, Е.Е. Роль информационных ресурсов предприятия в формировании внутренней инновационной среды/ Е.Е. Лаврищева // Производство: взаимосвязь политико-экономического и институционального аспектов: межвуз. сб. науч. ст.* – Иваново: Иван. гос. ун-т, 2010. – С. 56–67.

*Поступила в редакцию 17 октября 2012 г.*

**Шевелев Анатолий Евгеньевич.** Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет и финансы» торгово-экономического факультета, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – риски в бухгалтерском учете, налоги и налогообложение, бухгалтерская (финансовая) отчетность. Контактный телефон: 8 (902) 267-93-91.

**Anatoly E. Shevelev** is a doctor of economic sciences, professor, a head of business accounting and finances department, commercial and economic faculty, South Ural State University (Chelyabinsk). The area of academic interests – risks in business accounting, taxes and taxation, accounting (financial) statements. Contact telephone number: +7 (902) 267-93-91.

**Гвоздев Максим Юрьевич.** Старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и финансы» торгово-экономического факультета, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – управленческий учет в национальных исследовательских университетах. Контактный телефон: 8 (902) 267-93-91.

**Maxim Yu. Gvozdev** is a senior lecturer of business accounting and finances department of commercial and economic faculty, South Ural State University (Chelyabinsk). The area of academic interests – management accounting in national research universities. Contact telephone number: +7 (902) 267-93-91.

# Управление социально-экономическими системами

УДК 338.24 + 332.012  
ББК У9(2)-21 + Х401.11

## ОЦЕНИВАНИЕ ПРОГРАММ, ПРОЕКТОВ, ПОЛИТИКИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

*И.В. Данилова, А.С. Годовых*

Статья посвящена исследованию практики оценивания политик и программ в развитых странах и России. Проведена периодизация развития института оценивания в зарубежных странах, изложены основные методы и виды оценивания. Авторами осуществлено оценивание ДРОНДов субъектов РФ по модели рейтингования PART США (Program Assessment Rating Tool) с учетом классификации показателей, оценивающих программу, проект, реформу, на непосредственные и конечные. Предложено дополнение методики PART в части ранжирования программных показателей дополнительным блоком (показателями промежуточных результатов).

*Ключевые слова:* оценивание политик и программ, программно-целевое управление, ДРОНД, показатели непосредственных и конечных результатов.

Государственное регулирование социально-экономического развития экономики России и регионов нормативно представлено пакетом организационно-правовых документов (законов, указов, нормативных актов, методик и пр.), реализация которых способна вызвать не только планируемые позитивные, но и незапланированные негативные последствия, снижающие эффективность институционального воздействия. Соответственно, оценка последствий регулятивных действий органов государственной власти обуславливает необходимость анализа и мониторинга изменений социально-экономических параметров, качества самих принимаемых государственных институциональных программ, проектов и политик. Формирующаяся в России и широко распространенная в зарубежных странах практика «оценки политик и программ» является имманентным атрибутом государственного управления, инструментом повышения результативности федерального и регионального воздействия на национальную и региональную экономику с целью усиления социальной ориентированности, инновационности, институциональной оформленности, бюджетной эффективности.

Под «оцениванием» (*evaluation*) в практике менеджмента государственного сектора понимается процедура, позиционируемая как аналитический прием обобщения информации относительно целереализации и рациональности программных (проектных) мероприятий; выявления ограничений и условий, способствующих достижению запланированного результата по федеральным и региональным программам, проектам, реформам отраслевой политики (в области образования, здравоохранения и т. д.). Основной принцип процедуры

«оценивания» состоит в глубоком системном анализе объекта оценки, которым может быть конкретная социально-экономическая или ведомственная (отраслевая, секторальная, национальная) программа (подпрограмма), бюджетный инвестиционный проект, политика (например, модернизации промышленности, перехода к инновационному этапу развития) как совокупность взаимосвязанных по срокам, исполнителям, ресурсам мероприятий, направленных на достижение стратегических и текущих (конечных и операционных, приоритетных и производных и т. д.) целей.

С функциональной точки зрения «оценивание программ» является инструментом, позволяющим:

– во-первых, идентифицировать (подтвердить/выявить отклонение) направленность и результативность воздействия программы, проекта на группы потенциальных реципиентов, в качестве которых могут выступать субъекты (население, бизнес, государственные структуры), или сферы их прикладной локализации (отрасли или сегменты территориальных образований, инфраструктурные подсистемы и др.);

– во-вторых, определить степень соответствия программы, проекта, реформы формальным конечным целям, выявить факторы и ограничения, провести позитивный анализ «фрикций» (случайных, предсказуемых, конъюнктурных; системных и несистемных);

– в-третьих, оказать экспертную поддержку государственным органам власти с целью корректировки, адаптации, нейтрализации недостатков для повышения качества, общественно-экономической эффективности программ, проектов, политик, реформ.

Эволюция практики «оценивания программ» в зарубежных странах систематизирована представителями Института оценки программ и политик Высшей Школы экономики<sup>1</sup>, выделены три этапа, критерием разграничения которых принято изменение целей оценочных процедур. Адаптация предложенного подхода к развитию бюджетной сферы развитых стран и России может быть представлена следующим образом:

1. 1960-е гг. – середина 1970-х гг. («первая волна» оценивания) характеризуется формированием представлений относительно статуса института оценивания как инструмента стимулирования социальной эффективности и достижения конечных эффектов в секторе государственного управления. Причинами, актуализировавшими работу института «оценивания», по нашему мнению, явились обстоятельства, потребовавшие стимулирования положительного воздействия государственных программ на реципиентов в рамках проводимых программ общественных работ, целевых бюджетных трансфертов, реформы государственного социального страхования, конечная общественно-экономическая результативность которых вызывала сомнения при всей однозначности социальной необходимости. Концентрация внимания на институте «оценивания» и встраивание этой процедуры в управленческий цикл органов государственной власти стимулировали разработку процедур, норм, правил и алгоритма проведения аналитики уже принятых программ, отработки методов оценки, а именно: проверки достижимости целей; проведения ретроспективного и прогнозного анализа; обобщения навыков идентификации взаимосвязей программных показателей; уточнения процедурных и трансмиссионных каналов и степени их «проводимости» в цепочке этапов регулирующего воздействия при реализации политик, программ, проектов, реформ. Разработка проблем оценивания и аналогичные проблемы в России сегодня, на наш взгляд, обусловлены потребностью реформирования и повышения качества управления бюджетными расходами, поэтапным переходом к среднесрочному финансовому планированию, ориентированному на результат, а также актуализацией программно-целевых методов управления, которые остро востребованы в связи со снижением эффективности затратных кейнсианских инструментов государственного регулирования экономики (применяемых в РФ).

2. 1970-е гг. – конец 1980-х гг. («вторая волна» оценивания в развитых странах). В связи с обострением проблем общественных финансов, возрождением неоклассических традиций и монетаризма в управлении государственным сектором, бюджетными кризисами и необходимостью существенного сокращения государственных расходов, прикладное «оценивание» сфокусировано на минимизации стоимости государственных услуг и программных мер, на эффективности использова-

ния ресурсов для снижения налоговой нагрузки и бюджетной цены общественных благ, предоставляемых государством.

3. С начала 1990-х гг. реализуется «третья волна» оценивания в зарубежных странах, где наблюдается интенсивное встраивание этой процедуры в механизм государственного управления в связи с переходом к бюджетированию, ориентированному на результат (*Management By Objectives*). Внедрение результатного общественно-экономического измерения государственной деятельности в РФ, будь то национальные проекты, отраслевые реформы, ведомственные программы, стимулирует рационализацию подходов к повышению конкурентоспособности экономики в целом и государственного сектора в частности.

Более чем сорокалетний зарубежный опыт реализации «оценки политик и программ» в государственном управлении позволяет ставить вопрос о необходимости инкорпорирования его основных компонентов (несмотря на отличия социально-экономических ситуаций, уровня развития рыночного механизма и институтов государственного сектора) в российскую практику. Условием возможности импорта наработанного опыта является общая с развитыми странами направленность проводимых реформ административного и бюджетного процесса в государственном секторе, а именно: повышение экономической, социальной и финансовой результативности.

Внедрение оценивания на платформу российской экономики сталкивается со множеством проблем. Если с объектом оценки все достаточно определено (это политики, проекты, программы, планы, отраслевые реформы органов государственного и муниципального управления), то по поводу критериев, целей, субъектов и приемов оценки, присутствует неопределенность, поскольку российская экономическая наука лишь формирует теоретический фундамент в этой области. Практические прецеденты применения оценочных процедур (к сожалению единичные) показывают, что для измерения прямых эффектов, результативности и долгосрочных последствий государственных программ, политик и т. д. пока используются количественные, качественные и экспертные методы, заимствованные из различных отраслей социально-научного знания, спецификация и систематизация которых недостаточна. Оценочные методики в государственном секторе ограничены отраслевыми программами. Обобщение существующих наработок представлено авторами в табл. 1.

Как показал анализ экономических публикаций, выбор методов и их комбинация определяются свойствами анализируемого объекта. В зависимости от глубины и функциональности оценивания большинство исследователей (Х. Вольманн, В. Маршаков, Д. Цыганков и др.)<sup>2</sup> различают следующие виды оценки:

Таблица 1

Основные методы, применяемые в процессе оценки<sup>3</sup>

№ п/п	Процедуры оценивания	Метод анализа данных	Результат
1	Анализ исходных данных, проведение опросов потенциальных реципиентов программы, проведение интервью потенциальных реципиентов программы (фокус-группы)	Статистические методы: описательная статистика, кластерный, регрессионный, факторный анализ	Определение реакции реципиентов и потенциальные эффект реализации программы
2	Исследование контекста программы (всех доступных данных по программе): документации, политических, социальных, демографических, экономических условий, параметров, показателей, факторов	Контент и SWOT-анализ, статистические методы	Идентификация сильных и слабых сторон программы
3	Экспертные оценки	Описательная статистика, концептуальное картирование	Определение субъективных факторов, влияющих на результаты
4	Результирующий анализ вклада и последствий	Экономические методы: анализ затраты – выгоды; анализ затраты – эффективность	Выявление соотношения бюджетных расходов на программу и результатов ее реализации

1) вводное оценивание, под которым понимают определение «оцениваемости» конкретной программы (проекта, политики) (*evaluability assessment*). В процессе «оценивания» проекта, программы и проч. осуществляется *анализ* контекста *анализируемого* объекта, его влияния на экономическое пространство, с помощью которого определяется степень количественной измеримости и оцениваемости объекта;

2) предварительное оценивание (*ex-ante/ pre-assessment/ formative assessment*), используемое до стадии реализации, предполагает определение общей необходимости применения программы, анализ качества заложенной проектной идеи или реформы, предварительная оценка возможных «издержек», «выгод» и «эффектов» с целью последующей корректировки обсуждаемого нового института;

3) сопровождающее (промежуточное) оценивание (*on-going/ mid-term/ intermediate evaluation*), осуществляемое непосредственно в процессе реализации программы, проекта и др. Целью является анализ последовательного прохождения стадий, выявление текущих резервов повышения результативности и экономической эффективности;

4) суммирующее (обобщающее) оценивание (*ex-post/ summative evaluation*) по завершению выполнения программы, проекта, реформы, в ходе которого определяется степень достижения поставленных целей, а также эффективность итогового регулирующего воздействия (*impact evaluation*), степень влияния программы (проекта, реформы) на социально-экономическое положение реципиентов, конкретные выгоды в отраслях локализации программы, проекта или секторальных реформ;

5) мета-оценивание – проверка достаточности использованных приемов и методов для итогового заключения по объекту оценки.

Оценочное исследование осуществляется разными субъектами, соответственно, обеспечивает реализацию отличных интересов. Это может внут-

реннее оценивание (*internal evaluation*) ведомствами, осуществляющими контроль реализации государственной политики и государственных программ (Министерство экономического развития, Счетная Палата), а также внешнее оценивание (*external evaluation*), осуществляемое сторонними организациями, связанными с органами государственного управления контрактными отношениями.

Ключевым фактором успешности разработки и реализации любых институтов (программ, проектов, реформ) является система количественных показателей, выполняющих функции индикаторов оценки, которые, на наш взгляд, представляют интегральные параметры, количественно отражающие все базовые атрибутивные признаки оцениваемого процесса в рамках анализируемых политик и проектов, программ. Каждый индикатор, как и их совокупность, выбирается в зависимости от задач, критериев и необходимой глубины оценки.

В российском секторе государственного управления элементы оценивания начали внедряться в конце 1990-х гг., однако реально практика оценки программ и политик характеризуется незначительными наработками.

Наиболее востребованным оценивание стало с переходом к программно-целевому управлению в бюджетной сфере. На уровне регионов оценивание применимо при анализе ведомственных и целевых программ, агрегировано представленных в ДРОН-Дах – Докладах о результатах и основных направлениях деятельности региональных органов власти. В ДРОНДы включают комплекс программных мероприятий органов власти субъектов РФ в соответствии с их функциональными полномочиями по предоставлению государственных услуг, что документально оформлено регионально идентифицированными направлениями, мерами, системой индикативных показателей целей, параметрами предоставленных бюджетных средств.

Программные мероприятия сопровождаются

количественно уточненными параметрами ожидаемых результатов, но именно здесь и существует большая проблема: как направления деятельности, так и индикативные показатели (по которым определяется общественно-экономическая эффективность министерств и других государственных структур) априори принимаются «заданными», не обсуждается целесообразность включения каждого показателя, степень соответствия индикативных показателей социально-экономическим потребностям регионов.

На современном этапе реформирования бюджетной системы РФ назрела необходимость оценки государственных программ, проектов и реформ, смещение акцентов на общественный контроль за их качеством. Это в полной мере относится к ДРОНДам, обобщающим информацию о стратегических целях и тактических задачах органов власти субъектов РФ. В связи с этим научный интерес представляет использование зарубежного опыта оценки политик и программ в государственном секторе, а именно: модели рейтингования *PART* США (*Program Assessment Rating Tool*).

Оценивание по модели *PART* включает: классификацию показателей, оценивающих программу, проект, реформу, на непосредственные (результаты мероприятий, действий) и конечные (результаты самой программы, проекта, политики); определение интегрального показателя, учитывающего удельный вес показателей каждого типа в общей системе оценочных индикаторов (табл. 2). При этом тщательно идентифицируются, прежде всего, непосредственные показатели, которые относятся к внутренней деятельности программы, характеризуют в большей мере объем проделанной работы или оказанных услуг и отражают частичный уровень реализации программы (отдельный этап общего срока реализации). Затем уточняются показатели конечных результатов, как определители степени достижения планируемых программой, проектом, политикой целей и задач органов власти и/или изменение в состоянии целевой группы реципиентов (потребителей) государственных услуг или условий их жизнедеятельности. Конечные показатели описывают требуемые по-

следствия от реализации программы и желаемые конечные социально-экономические результаты, определяя при этом события, которые являются внешними по отношению к программе, по сути ее вклад в развитие экономики страны в целом или территории.

Реальность и анализ в контексте адаптации методики *PART* и определения ее оценочных возможностей ДРОНДов показывает, что используемые в практике органов власти показатели, позиционируемые как непосредственные и конечные, не всегда являются таковыми. Нередко в интересах достижения лучшей отчетности ведомства и государственные структуры включают вместо показателей конечных результатов их второстепенные аналоги, которые легко достижимы и удобны для исполнения, но не отражают изменение в количестве и качестве предоставления бюджетных услуг основным региональным и муниципальным реципиентам и, как следствие, не позволяют сделать вывод о реальном воздействии реализуемой программы на социально-экономические условия жизнедеятельности населения и бизнеса.

В то же время осознанным является тот факт, что без мероприятий и, соответственно, непосредственных показателей эффект от программы недостижим, но их функциональное место в управленческом цикле является промежуточным. Уточнение удельного веса в интегральном итоговом показателе оценки выполнения программы непосредственных и конечных параметров, согласно модели рейтингования *PART*, определяется экспертным методом и способствует достоверности результирующей оценки программы. Интегральный показатель определяется по формуле:

$$R_i = W_i \cdot D_{PM} + W_i \cdot D_{RP}$$

где  $R_i$  – интегральный показатель оценки качества системы показателей;  $W$  – удельный вес показателя;  $D_{PM}$  – доля показателей результатов мероприятий;  $D_{RP}$  – доля показателей результатов политики.

Интерпретация и ранжирование осуществляется по количественной шкале, представленной в табл. 3, и отражает обобщение эмпирического опыта США.

Важным оценочным компонентом повышения

Таблица 2

Методика оценки системы индикативных показателей *PART*

Критерий	Вес критерия, $W_i$	Доля показателей в системе индикаторов результативности, $D$
1. Результаты мероприятий – непосредственные показатели	0,1	$D_{PM} = \left( \frac{\sum P_{PM}}{\sum P} \right) \cdot 100\%$ где $D_{PM}$ – доля показателей непосредственных результатов (мероприятий); $\sum P_{PM}$ – количество показателей результатов мероприятий; $\sum P$ – общее число показателей.
2. Программные результаты деятельности органов исполнительной власти – конечные показатели	0,9	$D_{RP} = \left( \frac{\sum P_{RP}}{\sum P} \right) \cdot 100\%$ где $D_{RP}$ – доля показателей конечных результатов политики, программы и др.; $\sum P_{RP}$ – количество показателей результатов политики; $\sum P$ – общее число показателей.

эффективности ДРОНДов в настоящее время может являться анкетирование экспертов о значимости заложенных в программах показателей их функциональности соответственно использования для интегральной оценки. Авторы применили и провели данную методику оценки ДРОНДов субъектов РФ (на примере 12 министерств Челябинской области за период 2007–2009 гг.) на основе сводных данных министерств. Полученные результаты рассматривались не с позиции итогового оценочного вердикта, а ориентированы на иллюстрацию аналитических возможностей зарубежного опыта в формируемой системе регионального бюджетирования, ориентированного на результат (БОР), подтверждающего необходимость встраивания процедуры оценки в управленческий цикл органов государственной и муниципальной власти России. Отчетные показатели, используемые в ведомственных программах, разграничены нами на подгруппы по степени их реального воздействия на программный результат как показатели «первого» уровня, которые, на взгляд авторов, могут характеризовать непосредственные результаты (влияние которых на конечные является опосредованным) и показатели «второго» уровня или конечные, достижение которых и является социально-экономическим эффектом. При этом ранжирование показателей на группы должно, безусловно, проводиться экспертным сообществом на уровне федерации, обобщающим информацию о ДРОНДах субъектов РФ. «Понятное» совпадение (в рабочей полной версии ДРОНДов показатели также разграничивают на конечные и непосредственные) в данном случае имеет иной контекст и обусловлено необходимостью проверки «ведомственных» индикаторов на соответствие смыслового содержания и усиления аргументации актуальности процедур оценки в государственном управлении (табл. 4). Пример деления показателей по Мини-

стерству образования представлен в табл. 5.

На основе осуществленной группировки показателей «первого» и «второго» уровня отдаленности от программного результата осуществлен расчет интегральных показателей согласно методической технологии *PART* (табл. 6).

Таблица 3  
Шкала оценки системы показателей

Численное значение рейтинга, $R_i$	Качественная характеристика системы показателей
0,9	Абсолютно эффективная
0,7–0,9	Умеренно-эффективная
$R_i < 0,7$	Неэффективная

Очевидным является научный потенциал предложенной методики, ее возможность выявить несовершенство системы показателей, значение меньше 0,7 относится, по зарубежной шкале оценки, к неэффективным результатам. Причем с течением времени (2007–2009), качество заложенных в ДРОНД показателей ухудшается, наблюдается замена, обуславливающая снижение величины интегрального показателя.

Отсутствие наработок как по делению показателей, так и по ранжированию уровней эффективности, компаративистики ведомственных программ органов власти регионального уровня (при мониторинге Министерством финансов деятельности субъектов РФ) не позволяет сформировать на данном этапе прикладные выводы и рекомендации для конкретного региона, но четко фиксируют саму проблему – необходимость внедрения сводной индикативной оценки программ, проектов, реформ.

С учетом российского начального опыта перехода к программно-целевому управлению авторами предлагается дополнить методику *PART* в

Таблица 4  
Группировка по уровням программы

Министерство/Управление	Количество показателей*					
	2007		2008		2009	
	П1	П2	П1	П2	П1	П2
Министерство экономического развития	11	13	10	11	10	11
Министерство финансов	4	6	6	6	6	4
Министерство промышленности и природных ресурсов	7	5	16	5	16	5
Министерство строительства, инфраструктуры и дорожного хозяйства	6	3	7	4	7	4
Министерство социальных отношений	5	5	5	5	5	5
Министерство сельского хозяйства	27	10	27	10	27	10
Главное управление по физической культуре, спорту и туризму	3	3	3	3	4	3
Министерство образования	5	8	5	8	5	8
Министерство культуры	5	3	5	3	5	3
Министерство здравоохранения	4	5	4	6	4	6
Главное управление по взаимодействию с правоохранительными и военными органами	7	5	6	5	5	5
Главное управление по делам печати и массовых коммуникаций	4	1	4	1	4	2

\* П1 – показатели первого уровня, П2 – показатели второго уровня.

**Фрагмент классификация показателей Министерства образования за 2007–2009 гг.**

Показатели первого уровня (непосредственные)	Показатели второго уровня (конечные)
Количество дополнительно созданных мест в образовательных учреждениях, реализующих программы дошкольного образования, единиц	Снижение заболеваемости детей дошкольного возраста, дней в году
Количество учащихся средних общеобразовательных учреждений на один компьютер, человек	Охват детей и подростков программами дополнительного образования, в процентах к общему числу детей
Число девятиклассников общеобразовательных учреждений, освоивших информационно-коммуникационные технологии, процентов	Охват детей и подростков обязательным основным общим образованием, в процентах
	Охват детей дошкольным образованием, в процентах к общему количеству детей дошкольного возраста
Число педагогических работников средних общеобразовательных учреждений, освоивших информационно-коммуникационные технологии, процентов	Удельный вес выпускников системы профессионального образования, трудоустроенных по специальности, в процентах: системы высшего профессионального образования
Число педагогических работников общеобразовательных учреждений, имеющих высшую квалификационную категорию, процентов	Удельный вес выпускников системы профессионального образования, трудоустроенных по специальности, в процентах: системы среднего профессионального образования
	Удельный вес выпускников системы профессионального образования, трудоустроенных по специальности, в процентах: системы начального профессионального образования
	Удельный вес средних общеобразовательных учреждений, подключенных к сети «Интернет», процентов

Таблица 6

**Результаты интегральной оценки программных показателей**

Министерство/Управление	Интегральный показатель качества системы индикаторов, R			Прирост значения интегрального показателя, delta R 2007–2008	Прирост значения интегрального показателя, delta R 2008–2009
	2007	2008	2009		
Министерство экономического развития	0,533	0,519	0,519	–0,014	0,000
Министерство финансов	0,580	0,536	0,420	–0,044	–0,116
Министерство промышленности и природных ресурсов	0,433	0,290	0,290	–0,143	0,000
Министерство строительства, инфраструктуры и дорожного хозяйства	0,367	0,391	0,391	0,024	0,000
Министерство социальных отношений	0,500	0,500	0,500	0,000	0,000
Министерство сельского хозяйства	0,316	0,316	0,316	0,000	0,000
Главное управление по физической культуре, спорту и туризму	0,500	0,500	0,443	0,000	–0,057
Министерство образования	0,592	0,592	0,592	0,000	0,000
Министерство культуры	0,400	0,400	0,400	0,000	0,000
Министерство здравоохранения	0,544	0,580	0,580	0,036	0,000
Главное управление по взаимодействию с правоохранительными и военными органами	0,433	0,464	0,500	0,030	0,036
Главное управление по делам печати и массовых коммуникаций	0,260	0,260	0,367	0,000	0,107
СРЕДНЕЕ ПО 12 МИНИСТЕРСТВАМ	0,455	0,446	0,443	–0,009	–0,003

части ранжирования программных показателей дополнительным блоком, а именно: показателями промежуточных результатов (*intermediate outcome*), к которым целесообразно относить результаты, являющиеся трансмиссионными (лежащими между показателями первого уровня и показателями второго уровня) и показывающими предпосылки, своеобразные условия для получения положительного конечного социально-экономического эффекта от реализации программы (частичные и неполные результаты). Пример деления показателей с учетом введения в анализ показателя

промежуточных результатов по частному министерству представлен в табл. 7.

Инкорпорирование предложенного вызывает необходимость пересмотра весовых коэффициентов соответствующих интегральных индикаторов (табл. 8).

С учетом показателей трех уровней (включая промежуточные) обновлена группировка показателей (табл. 9).

Результаты расчетов применения авторского подхода представлены в табл. 10.

Таблица 7

## Фрагмент классификации показателей министерства образования за 2007–2009 гг.

Показатели непосредственных результатов (мероприятий)	Показатели промежуточных результатов	Показатели конечных результатов (политики)
1. Количество дополнительно созданных мест в образовательных учреждениях, реализующих программы дошкольного образования, единиц 2. Количество учащихся средних общеобразовательных учреждений на один компьютер, человек 3. Число девятиклассников общеобразовательных учреждений, освоивших информационно-коммуникационные технологии, процентов 4. Число педагогических работников средних общеобразовательных учреждений, освоивших информационно-коммуникационные технологии, процентов 5. Число педагогических работников общеобразовательных учреждений, имеющих высшую квалификационную категорию, процентов	1. Удельный вес средних общеобразовательных учреждений, подключенных к сети «Интернет», процентов 2. Снижение заболеваемости детей дошкольного возраста, дней в году	1. Охват детей и подростков программами дополнительного образования, в процентах к общему числу детей 2. Охват детей и подростков обязательным основным общим образованием, в процентах 3. Охват детей дошкольным образованием, в процентах к общему количеству детей дошкольного возраста 4. Удельный вес выпускников системы высшего профессионального образования, трудоустроенных по специальности, в процентах 5. Удельный вес выпускников системы среднего профессионального образования, трудоустроенных по специальности, в процентах 6. Удельный вес выпускников системы начального профессионального образования, трудоустроенных по специальности, в процентах

Таблица 8

## Веса базовых критериев

Группа показателей	Удельный вес группы, $W_i$
1. Показатели первого уровня (П1)	0,2
2. Промежуточные результаты (ПП)	0,3
3. Показатели второго уровня (П2)	0,5

Таблица 9

## Структура программных показателей

Министерство/Управление	Количество показателей								
	2007 год			2008 год			2009 год		
	П1	ПП	П2	П1	ПП	П2	П1	ПП	П2
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Министерство экономического развития	7	8	9	7	7	7	7	7	7
Министерство финансов	3	4	3	5	4	2	6	4	0
Министерство промышленности и природных ресурсов	2	5	5	8	6	7	8	6	7
Министерство строительства, инфраструктуры и дорожного хозяйства	6	1	2	7	2	2	7	2	

# Управление социально-экономическими системами

Окончание табл. 9

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Министерство социальных отношений	3	2	5	3	2	5	3	2	5
Министерство сельского хозяйства	27	10	0	27	10	0	27	10	0
Главное управление по физической культуре, спорту и туризму	2	1	3	2	1	3	3	1	3
Министерство образования	5	2	6	5	2	6	5	2	6
Министерство культуры	3	2	3	3	2	3	3	2	3
Министерство здравоохранения	4	3	2	4	4	2	4	4	2
Главное управление по взаимодействию с правоохранительными и военными органами	5	2	5	4	2	5	5	0	5
Главное управление по делам печати и массовых коммуникаций	4	0	1	4	0	1	4	0	2

Таблица 10

Результаты оценки программных показателей (с учетом промежуточных результатов)

Министерство/Управление	Интегральный показатель качества системы индикаторов, R			Прирост значения интегрального показателя, delta R 2007–2008	Прирост значения интегрального показателя, delta R 2008–2009
	2007	2008	2009		
Министерство экономического развития	0,346	0,333	0,333	–0,013	0,000
Министерство финансов	0,330	0,291	0,240	–0,039	–0,051
Министерство промышленности и природных ресурсов	0,367	0,329	0,329	–0,038	0,000
Министерство строительства, инфраструктуры и дорожного хозяйства	0,278	0,273	0,273	–0,005	0,000
Министерство социальных отношений	0,370	0,370	0,370	0,000	0,000
Министерство сельского хозяйства	0,227	0,227	0,227	0,000	0,000
Главное управление по физической культуре, спорту и туризму	0,367	0,367	0,343	0,000	–0,024
Министерство образования	0,354	0,354	0,354	0,000	0,000
Министерство культуры	0,338	0,338	0,338	0,000	0,000
Министерство здравоохранения	0,300	0,300	0,300	0,000	0,000
Главное управление по взаимодействию с правоохранительными и военными органами	0,342	0,331	0,350	–0,011	0,019
Главное управление по делам печати и массовых коммуникаций	0,260	0,260	0,300	0,000	0,040
СРЕДНИЙ УРОВЕНЬ ПО ДАННЫМ 12 МИНИСТЕРСТВ	0,323	0,314	0,313	–0,009	–0,001

Анализ подтвердил, что распорядители бюджетных средств при выборе программных показателей находятся в сложной ситуации, и нередко ведомственные интересы входят в противоречие с интересами реципиентов программных мер. Избегать и нейтрализовать возможные негативные эффекты можно также включением показателей, отражающих «индекс удовлетворенности» услугами государственного учреждения, рассчитываемых на основе опросов домохозяйств и бизнеса. В таком случае выделение бюджетных средств мо-

жет коррелировать с успехами в повышении индекса удовлетворенности, то есть финансирование и набор направлений деятельности программы будет осуществляться в соответствии с вектором общественно-экономической эффективности.

Необходимо отметить, что авторы показывают фрагмент общей системы оценки политик и программ в контексте лишь одного компонента процедуры оценки, а именно: показателей, на основе которых оцениваются параметры программ, что является недостаточным для определения об-

щей эффективности программы, поскольку требует комплексной оценки.

В заключение следует отметить, что оценивание, будучи аналитическим инструментом, позволяет совершенствовать не только объекты (программы, реформы, проекты), но и методы регулирующего воздействия в направлении развития национальной экономики, региона, муниципального образования. В связи с этим успех преобразований в государственном секторе Российской Федерации определяется активностью внедрения оценки программ в политико-управленческий цикл функционирования органов власти.

<sup>1</sup> Маршаков В.А. Оценивание политик и измерение результативности: мировой опыт и российские перспекти-

вы оценивания эффективности государственного управления // Коллоквиум «Оценивание программ и политик: методология и применение»: сборник материалов. М.: ГУ ВШЭ, 2006. Вып. 1. С. 182–208.

<sup>2</sup> Wollmann H. Evaluation in public-sector reform: Toward a 'third wave' of evaluation // Evaluation in Public-Sector Reform, Concepts and Practice in International Perspective. Cheltenham / Northampton: Edward Elgar, 2003. P. 11–29. Маршаков В.А. Указ. соч.

Беляев А.Н., Цыганков Д.Б. Оценивая эффективность реформы: новые технологии оптимизации государственной и отраслевой политики // Вестник актуальных прогнозов «Россия. Третье тысячелетие». 2004. № 11.

<sup>3</sup> Разработана на основе таблицы «Методы сбора и анализа данных при проведении оценочного исследования» (Маршаков В.А. Указ. соч.).

*Поступила в редакцию 9 октября 2012 г.*

**Данилова Ирина Валентиновна.** Доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономическая теория и мировая экономика», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов: макроэкономическая политика в транзитивных экономических системах, бюджетное регулирование в государствах федеративного типа, институциональные изменения в кредитной и финансовой системах России. Контактный телефон: 8 (351) 267-93-32

**Irina V. Danilova** is a doctor of economic sciences, professor of economic theory and international economics department, South Ural State University (Chelyabinsk). The area of academic interests: macroeconomic policy in transitive economic systems, budgetary regulation in the states of federal type, institutional changes in credit and financial systems of Russia. Contact telephone number: +7 (351) 267-93-32

**Годовых Анастасия Сергеевна.** Ассистент кафедры «Экономическая теория и мировая экономика», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов: оценивание программ и политик органов государственной власти субъектов РФ, модели оценки эффективности бюджетных расходов. Контактный телефон: +79090823338, e-mail: godovykh@yandex.ru.

**Anastasiia S. Godovykh** is an assistant of economics and international economics department, South Ural State University (Chelyabinsk). The area of academic interests: evaluation of programs and policies of public authorities of the Russian Federation subjects, evaluation models of budget spending efficiency. Contact telephone number: +79090823338, e-mail: godovykh@yandex.ru.

## ОСНОВЫ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСНЫМИ ЗЕМЛЯМИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

*О.Б. Мезенина*

Изложены основные подходы к определению показателей для формирования эффективной системы управления лесами; рассмотрены предпосылки и условия для развития долгосрочной аренды лесных участков, а также организационная структура и совокупность методов и инструментов государственно-частного партнерства в сфере использования, охраны, защиты и воспроизводства лесов.

*Ключевые слова:* государственно-частное партнерство; управление лесным хозяйством; показатели оценки деятельности органов государственной власти в области лесных отношений.

Формирование эффективной децентрализованной системы управления лесами является одной из задач преобразований в лесном секторе, организационной и экономической базой данной системы должно стать государственно-частное партнерство в системе арендных отношений.

Предоставляя лесные участки в аренду, государство рассчитывает на получение лесного дохода в виде арендной платы, а также на обеспечение пользователем воспроизводства лесных ресурсов. При этом использование лесов должно вестись в интересах общества, в целях роста уровня благосостояния и обеспечения экологической безопасности. Лесопользователи, в свою очередь, желают получить доступ к использованию лесных участков в расчете на максимизацию предпринимательского дохода в долгосрочном периоде с минимальными рисками.

Ответственность за эффективное развитие государственно-частного партнерства в сфере использования, охраны, защиты и воспроизводства лесов, формой реализации которого Лесным кодексом РФ (2006 г.) определена аренда лесных участков, возложена на региональные органы государственной власти, которые с 01.01.2007 г. приступили к исполнению делегированных им полномочий в области лесных отношений.

Министерством природных ресурсов РФ утверждён перечень целевых прогнозных показателей оценки деятельности органов государственной власти субъектов РФ по осуществлению переданных им полномочий РФ в области лесных отношений, который включает в себя три группы показателей:

- оценка эффективности организации использования лесов,
- оценка эффективности мероприятий по обеспечению качественного состояния лесов и непрерывности их использования,
- оценка эффективности мероприятий по охране, защите и воспроизводству лесов [1].

Для оценки эффективности деятельности региональных органов власти в сфере организации

использования лесов Правительством РФ установлены три показателя:

- пользование с 1 га покрытых лесной растительностью земель лесного фонда, м<sup>3</sup>/га;
- соотношение стоимости 1 м заготавливаемой древесины (по всем основаниям) и ставки платы за единицу объема древесины, установленной Правительством РФ, %;
- объем платежей в бюджетную систему РФ от использования лесов в расчете на 1 га земель лесного фонда, руб./га.

Развитие долгосрочной аренды в качестве основной формы организации освоения лесов обуславливает необходимость применения системы показателей, характеризующих уровень развития арендных отношений в лесном секторе региона, где в основу данной системы должен быть положен перечень целевых прогнозных показателей оценки деятельности органов государственной власти субъектов РФ. Состояние предприятий лесопромышленного комплекса региона характеризуется показателем отношения фактически вырубленной древесины к объему расчетной лесосеки, т. е. показателем использования расчетной лесосеки. На основании этого в качестве одного из показателей развития аренды предлагается использовать показатель использования установленного ежегодного отпуска древесины по договорам аренды [2].

Стоит отметить, что уровень развития арендных отношений в регионе должен оцениваться на основе следующей группы показателей, которая должна найти отражение в лесном плане субъекта РФ, как региональной программе развития лесного сектора с учетом экономических и социальных факторов:

- сьем древесины с 1 га арендованных земель, определяемая как отношение установленного ежегодного отпуска к площади арендованных участков, м<sup>3</sup>/га;
- превышение ставки арендной платы над ставкой платы за единицу объема древесины, установленной Правительством РФ, %;

– удельная доходность аренды лесных участков, определяемая как плата по договорам аренды в расчете на 1 га арендованных земель лесного фонда, руб./га;

– удельный вес объема отпуска древесины по договорам аренды в общем объеме отпуска, %;

– удельный вес объема работ по лесовосстановлению, выполненных арендаторами, в их общем объеме, %.

Долгосрочной целью трансформации системы управления лесами как стратегически важным объектом государственной собственности в Российской Федерации является повышение эффективности работы лесного сектора страны в целом. Основой управления лесами становится распределение прав и обязанностей между государством и частным бизнесом при сохранении государственной собственности на лесной фонд.

Применение механизмов государственно-частного партнерства в деятельности по освоению лесов нацелено на достижение основной цели – повышение дохода от государственной собственности при одновременном сокращении бюджетных расходов, связанных с государственным управлением лесами. Снижение нагрузки на государственный бюджет обеспечивается за счет привлечения для освоения лесов частного бизнеса, как правило, более эффективного на рынке, чем государственные институты, и переложения части затрат на пользователей лесными землями. Эффективная реализация принципов государственно-частного партнерства дает возможность сконцентрировать внимание государственных органов управления на выполнении наиболее свойственных им административных функций и сократить государственные риски за счет распределения их между участниками партнерства.

Лесной кодекс РФ (2006 г.) рассматривает неразрывность лесного хозяйства и использования лесов, что выражено в понятии «освоение лесов», которое включает в себя организацию использова-

ими пространств. С точки зрения управленческих процессов в области использования, охраны, защиты и воспроизводства лесов становление государственно-частного партнерства должно проходить следующие стадии: первичное согласование интересов государства и бизнеса; фиксация приоритетов в программных документах; формирование конкретных проектов на основании программ, государственных заказов; заключение договоров государственно-частного партнерства (см. рисунок) [3].

Аренда лесных участков как один из видов прав на лесные участки регулируется лесным законодательством, однако, будучи земельным участком, лесной участок относится к недвижимому имуществу, поэтому к договору аренды применяются также положения гражданского и земельного законодательства.

Все права на лесные участки соответствуют видам прав на земельные участки: постоянное (бессрочное) пользование, ограниченное пользование чужими лесными участками (сервитут), аренда, безвозмездное срочное пользование.

Право собственности и другие вещные права на лесные участки, ограничения (обременения) этих прав, их возникновение, переход и прекращение, за исключением публичного сервитута, подлежат государственной регистрации в соответствии с федеральным законодательством [3].

В процессе управления земельной собственностью используются следующие методы:

– прогнозирование использования земельных ресурсов; планирование и проектирование рационального землепользования; стимулирование землепользователей к наиболее эффективному использованию земельных участков;

– контроль использования и охрана земель;

– учёт и оценка земель путём ведения государственного земельного кадастра и кадастра недвижимости, мониторинг земельных угодий.

Способы правового регулирования могут



Взаимоотношения участников лесных отношений

- целевое использование лесного участка;
- смена хозяйствующего субъекта, т. е. передача лесного участка в распоряжение арендатора, что позволяет ему осуществлять функции владения, пользования, распоряжения и присвоения средств и результатов труда при сохранении первоначальной (государственной федеральной) формы собственности;
- возвратность лесного участка в натуре, благодаря чему совершается оборот лесных земель;
- платность аренды лесных участков, создающая объективную основу для адекватного отражения общественных интересов;
- равноправие сторон, реализуемое через договорную систему отношений между арендатором и арендодателем как равноправными заинтересованными партнерами;
- самоуправление, полная хозяйственная самостоятельность и непосредственная материальная (имущественная) ответственность арендатора за эффективное использование переданного ему лесного участка [2].

С введением Лесного кодекса произошли существенные изменения в части регулирования порядка возникновения права лесопользования.

Договор аренды лесного участка в настоящее время должен заключаться преимущественно по результатам аукциона по продаже права на заключение такого договора. Без проведения аукциона договоры аренды заключаются в случаях реализации приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов (проекты по созданию и модернизации объектов лесной и лесоперерабатывающей инфраструктуры, объем капитальных вложений в которые составляет не менее 300 млн руб.), а также использования лесов для нужд недропользования, строительства и эксплуатации водохранилищ, иных искусственных водных объектов, гидротехнических сооружений, специализированных портов, для строительства, реконструкции, эксплуатации линейных объектов. Организатором аукциона по продаже права на заключение договора аренды лесного участка, находящегося в государственной собственности, может быть орган государственной власти субъекта РФ и специализированная организация, заключившая договор с продавцом. Институты организации и проведения аукциона устанавливаются Лесным кодексом РФ.

Аукцион в отличие от лесного конкурса менее коррупционнoемкая процедура, но передача лесных участков в аренду по предложению участником аукциона наибольшей арендной платы с высокой вероятностью может привести к монополизации лесопользования крупными предприятиями, вытеснению среднего и малого бизнеса. Кроме того, отсутствие специальных требований к участникам аукционов создает предпосылки к победе в аукционе организаций, не имеющих непосредственного отношения к лесному сектору, которые

затем передадут свои арендные права в субаренду профильным предприятиям, тем самым поставив их в экономически невыгодные условия.

По договору аренды арендодатель (ст. 606 Гражданского кодекса РФ) обязуется предоставить арендатору имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование. Правила подготовки и заключения договоров аренды лесных участков устанавливаются Правительством РФ. Существенными условиями договора аренды являются его срок и размер арендной платы.

Длительность инвестиционных циклов в лесном хозяйстве, обусловленная продолжительным периодом лесовыращивания, создаст особые трудности в определении оптимального срока действия права аренды лесных участков. С одной стороны, срок действия договора аренды лесного участка должен быть достаточным для обеспечения окупаемости вложений арендатора и соответственно создавать предпосылки для повышения инвестиционной привлекательности лесохозяйственного производства. С другой стороны, продолжительность периода действия права аренды лесного участка должна обеспечивать гарантии лесовосстановления на арендованном участке.

Срок договора аренды лесного участка в настоящее время зависит от цели лесопользования. Максимальный срок аренды для всех видов использования лесного участка (49 лет) способен обеспечить интересы арендатора в части окупаемости инвестиций в освоение лесных участков. Однако столь продолжительный срок договора аренды наряду с преимущественным правом прежнего арендатора на заключение договора на новый 49-летний срок фактически является передачей леса в собственность арендатора и также способствует монополизации лесопользования. При этом минимальный срок аренды лесного участка для большинства видов лесопользования – десять лет, что соответствует максимальному сроку действия лесохозяйственного регламента, на основании которого должен составляться проект освоения лесов на арендованном участке [5].

Подобное положение может привести к тому, что договоры аренды лесных участков, заключаемые на срок более десяти лет, в случаях, если такие договоры вступят в противоречие с новым лесохозяйственным регламентом, составленным по истечении срока действия предыдущего лесохозяйственного регламента, придется изменять, и возможно в нарушение интересов арендатора.

Итак, предоставляя лесные участки в аренду, государство рассчитывает на получение лесного дохода в виде арендной платы, а также на обеспечение пользователем воспроизводства лесных ресурсов. При этом использование лесов должно вестись в интересах общества, в целях роста уровня благосостояния и обеспечения экологической безопасности.

**Литература**

1. Об утверждении состава проекта освоения лесов и порядка его разработки: приказ Министерства природных ресурсов Рос. Федерации от 6 апр. 2007 г. №77 // Бюл. норм, актов федеральных органов исп. власти. – 2007. – № 26.
2. Гагарин, Ю.Н. Институциональная среда аренды лесных участков / Ю.Н. Гагарин, Т.В. Мочаева // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – № 26(83). – С. 24–28.
3. Лесной кодекс Российской Федерации. – 9-е изд. – М.: Ось-89, 2009. – 96 с.
4. Алексеев, А.С. Устойчивое управление лесным хозяйством: научные основы и концепции / А.С. Алексеев, С. Келломаки и др.; [под общ. ред. А. В. Селиховкина]. – СПб.: ГЛТА, 1998. – 222 с.
5. Савинов, А.И. Государственное лесное планирование и лесной план субъекта Российской Федерации / А.И.Савинов // Лесное хозяйство. – 2009. – № 1. – С. 2–4.

Поступила в редакцию 7 августа 2012 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: 8 (343) 2583716, e-mail: mob.61@mail.ru

**Olga B. Mezenina** is a candidate of economic sciences, senior lecturer of land management and cadaster department, Ural State Forest Engineering University (Ekaterinburg). The area of academic interests – land resources management (including wooded lands) at federal, regional and local levels. Contact telephone number: +7 (343) 2583716, e-mail: mob.61@mail.ru

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

*А.В. Овчинникова*

**Статья посвящена анализу возможности достижения стратегических целей России в области развития промышленности. Приведены результаты факторного анализа влияния показателей отдельных отраслей на валовой внутренний продукт. Выводы основываются на мнениях ведущих аналитиков, ученых, государственных деятелей, менеджеров России.**

**Ключевые слова:** стратегия 2020, базовые отрасли, прорывной продукт, промышленность.

Стратегической целью развития современной России является достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как ведущей мировой державы XXI века, занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и надежно обеспечивающей национальную безопасность и реализацию конституционных прав граждан. В 2015–2020 годах Россия должна войти в пятерку стран-лидеров по объему валового внутреннего продукта (по паритету покупательной способности).

Достижение этой цели означает формирование качественно нового образа будущей России к концу следующего десятилетия [9].

Для этого необходимы фундаментальные изменения в функционировании экономики страны и в первую очередь ее промышленности. Результатом преобразований должен стать выпуск продукции, способной конкурировать на международных рынках. В современных условиях конкурентоспособность товаров достигается за счет сочетания четырех факторов инновационности, низкой издержкостности, высокой производительности, востребованности.

Постараемся оценить, насколько система предлагаемых мер и действий промышленной политики в основных отраслевых документах Министерства промышленности и торговли [2] и Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года соответствуют поставленной цели (далее Стратегия 2020).

Оценивая данные документы с точки зрения принципов стратегического планирования, нам бы хотелось отметить следующее:

– наличие данных документов удовлетворяет принципу необходимости планирования, так как четко сформулированная стратегия, с четко поставленными целями и разработанными инструментами их достижения снижает неопределенность в области развития промышленности и стимулирует предпринимательскую активность в данном секторе экономики;

– но нарушение принципа единства (по Р. Акоффу – холизма) привело к тому, что плановый документ Стратегия 2020 более высокого уровня не соответствует по структуре отраслевым документам более низкого уровня. Так, в стратегии развития авиационной промышленности, разработанной Министерством промышленности и торговли, и Стратегии 2020 не совпадают ни горизонт планирования, ни целевые индикаторы, ни значения целевых показателей;

– нереализованный в полной мере принцип участия, ставит под сомнения выбор целевой аудитории, для которой разработана данная стратегия. Гражданская общественность, от которой будет зависеть успех реализации поставленных целей и задач, с данными документами не ознакомлена, а инвесторы во многом понимают неоднозначность и рискованность данных документов, так как стране отведен очень короткий срок, чтобы были произведены столь коренные изменения;

– используя принцип непрерывности, система стратегического планирования поэтапно расширяет свои горизонты, но, к сожалению, данные документы в недостаточной мере отражают базовые условия реализации стратегии. Сопоставление датированных разными годами, различных по структуре документов, а также отчетов различных министерств о реализации стратегии не дает полного представления о достижении плановых показателей;

– принцип точности реализован в стратегических планах развития промышленности в виде целей, которые носят качественный характер, так как из-за большого временного горизонта возрастает неопределенность внешней среды, и неоднозначность оценки имеющейся информации;

– данные стратегии также отвечают принципу гибкости, регулярно подвергаются обсуждениям и корректировке: Стратегия социально-экономического развития России до 2020 года была разработана в 2006–2007 годах Министерством экономического развития в соответствии с поручением Президента РФ В.В. Путина, в 2011 она доработана

валась Высшей школой экономики, Российской академией народного хозяйства и государственными службами.

Разработанная Стратегия 2020 охватывает многие аспекты экономической, политической, социальной жизни страны, дает более четкое представление о виденье государственной власти о направлении развитии страны. Многие целевые показатели Стратегии 2020 носят необоснованно оптимистический характер: двукратное увеличение ВВП, рост производительности труда в четыре раза, снижение энергоемкости продукции в два раза, и все это при многократном увеличении тарифов на энергоресурсы, транспортные перевозки. При этом в концепции не учитываются многие реалии современного общества и направленность его развития: ухудшение качества образования, снижение численности населения, социальная, политическая деградация общества. Но то, что данный документ может служить мотивационным фактором для нового поколения, способен вызывать лояльность к современной государственной власти, стать основой для формирования и поддержания политической силы в долгосрочном периоде – является неоспоримым фактом.

В Стратегии 2020 государственному управлению отводится значительная роль в формировании институциональной инфраструктуры страны, которая бы позволила эффективно реализовывать поставленные цели. С такой задачей механизм

рыночной самоорганизации не способен справиться, так как одна из сложнейших проблем в реализации Стратегии 2020 – это формирование совершенно нового образа личности, граждан, способных к креативному, инновационному мышлению, к решению нестандартных задач. Такой подход, по мнению разработчиков стратегии, способен превратить Россию из сырьевого придатка мировой экономики в динамично развивающуюся страну, способную использовать внутренний потенциал для предложения на рынок конкурентоспособной продукции.

Основные количественные показатели промышленности Стратегии 2020 представлены в табл. 1.

Хотелось бы отметить, что в Стратегии 2020 развитие высокотехнологических отраслей характеризуется не только качественными показателями, но и количественными, в отличие от базовых отраслей. Такой подход к планированию обусловлен переходом от отраслевого регулирования экономики к регулированию технологий. На сегодняшний день именно уровень применяемых технологий характеризует эффективность промышленной политики.

На наш взгляд, наиболее значимой и дискуссионной проблемой предлагаемой промышленной политики в Стратегии 2020 является некорректная постановка генеральной цели – «конкурентоспособность современной инновационной экономики»

Таблица 1

Целевые показатели развития отраслей промышленности

Отрасль	Показатель	Численное значение
<b>Высокотехнологичные отрасли</b>		
Авиационная промышленность и двигателестроение	Объем гражданской продукции	10–15 % уровня мирового рынка
	Трудоемкость серийно выпускаемой авиатехники	Снижение в 1,3–1,6 раза
Ракетно-космическая промышленность	Объем промышленной продукции	Увеличение в 1,8 раза
	Доля присутствия продукции на мировом космическом рынке	Увеличение с 8 до 15 %
	Крупные российские ракетно-космические корпорации	3–4
	Производительность труда	Увеличение в 2,5–3,5 раза
Судостроительная промышленность	Объем производства продукции	Увеличение в 2–3,6 раза
	Производительность труда	Увеличение в 4–5 раз
	Мировой экспорт	Не менее 20 %
	Экспортные поставки	Увеличение в 1,5–2 раза
	Объем экспортных поставок гражданской продукции	Увеличение более чем в 5 раз
Радиоэлектронная промышленность	Объем продаж продукции	Увеличение в 5,2 раза
	Технологический уровень изделий микроэлектроники	0,045 мкм
Атомный энергопромышленный комплекс	Достижение установленной мощности объектов атомной энергетики	До 28–36 ГВт в 2012–2015 гг. До 50–53 ГВт в 2020 г.
	Экспорт оборудования и технологий	Не менее 8–14 млрд долларов США в год
	Энергоснабжение атомными электростанциями потребителей	До 20–22 % общего производства электроэнергии в РФ
	Прирост эквивалентной мощности атомных электростанций	На 4,5 ГВт
	Снижение эксплуатационных расходов Организаций, эксплуатирующих атомные станции	На 20 % из расчета на 1 кВт·ч

Отрасль	Показатель	Численное значение
<b>Другие отрасли</b>		
Нефтегазовый комплекс	Добыча нефти	Увеличение до 500–545 млн т
	Экспорт нефти	Увеличение до 255–265 млн т
	Переработка нефти	Увеличение до 235–280 млн т
	Добыча газа	Увеличение до 815–900 млрд куб. м
	Экспорт газа	Увеличение до 280–330 млрд куб. м
	Полезное использование попутного газа	95 % объема его извлечения
	Глубина переработки нефти	83–87 %
	Выход светлых нефтепродуктов	64,1–67,4 %
Электроэнергетика	Потребления электроэнергии	С 2007 по 2015 гг.–3,8–4 % в год со снижением до 3,6–3,7 % в 2016–2020 гг.
	Ввод энергетических мощностей	120–200 млн кВт
	Доля электроэнергии и мощности, продаваемых по свободным ценам	До 100 %
	Повышения операционной эффективности компаний в регулируемых секторах электроэнергетики	Рост 1–2,5 % в год
	Расширение производства электроэнергии на основе возобновляемых источников без учета крупных и средних ГЭС	До 80 млрд кВт·ч
	Прирост установленной мощности возобновляемых источников	До 22 ГВт
	Обеспечение прироста установленной мощности крупных и средних гидроэлектростанций (свыше 25 МВт)	На 25,1 ГВт

[9], через переход от экспортно-сырьевого к инновационному пути развития. Основными параметрами должны стать лидерство страны по объему произведенного ВВП, доли в нем высокотехнологической продукции, роль России в решении мировых геополитических вопросов, структура платежного баланса, уровень благосостояния и качества жизни граждан. Также нам кажется важным усилить в Стратегии 2020 характеристики показателя «конкурентоспособности продукции» в зависимости от внешнего и внутреннего рынка. Так как низкооплачиваемый внутренний спрос предъявляет совершенно иные требования к качеству продукции, а значит и к технологиям, тем самым исключая возможность равноправного участия в конкурентной борьбе на международных рынках развитых стран отечественных предприятий-производителей.

Во многом рынок сбыта продукции и будет определять степень инновационности продукции. Для вхождения на торговые площадки развитых стран России действительно нужен «прорывной продукт», но для внутреннего рынка он не нужен. Для существующего уровня жизни населения страны достаточно внедрение «отверточных технологий», уже существующих базовых технологий. Данные технологии являются легко экономически просчитываемыми, и окупаемыми только за счет внутреннего рынка. «Прорывные технологии» требуют огромных инвестиций в НИОКР, которые всегда будут носить рисковый, венчурный характер. Как невозможно перепрыгнуть этапы станов-

ления человека, так невозможно перешагнуть этапы развития, которые прошли передовые страны. Каждый этап формирует новые принципы, привлекает новые производственные навыки, систему взглядов, служит основой новых идей. Технологический прогресс не может иметь нулевой уровень отсчета, прогресс – это в первую очередь развитие. Инновация рождается только как решение определенного уровня проблем, а это означает, что и проблемы должны носить инновационный характер. Но имея огромный накопленный опыт других стран, мы можем придать ускорение своему развитию, стараясь правильно использовать уроки истории.

Стратегия социально-экономического развития России до 2020 года, по сути, является политическим решением о переводе российской экономики с инерционного энерго-сырьевого на инновационный путь развития. Данное направление является предметом широкого обсуждения в СМИ и научной литературе. Многие эксперты и аналитики уверены, что к 2020 году освободиться от «нефтяной зависимости» Россия не сможет ни при каких условиях и причин для этого несколько.

Во-первых, фискальная политика РФ базируется в основном на доходах, получаемых от экспорта сырья, а так как мировые цены являются экзогенным фактором, то это ставит курс рубля в зависимость от международной финансовой конъюнктуры.

Во-вторых, становление газонефтяной отрасли сопровождалось наращиванием объемов иностранного кредитования, более 300 млрд долл. [4].

Государству в условиях кризиса придется отвечать по этим обязательствам, ограничивая бюджетную поддержку инновационных предприятий. При всей доходности предприятий этой отрасли их развитие носит дотационный характер. Государство оплачивает за счет льготного налогообложения обновление основных средств, разработку более сложных месторождений, участвует в проектах по строительству трубопроводов, защищает интересы компаний на международных рынках, закрывает глаза на необоснованно завышенные цены внутреннего рынка. Таким образом, в экономике сохраняется официальная поддержка сырьевого типа экономики, хотя именно эта отрасль должна бы стать заказчиком и инвестором инновационных технологий.

В-третьих, сами представители данной отрасли саботируют переход от торговли первичным сырьем к торговле продуктами нефтепереработки [1], обосновывая это экономической нецелесообразностью. Хотя, на наш взгляд, это еще один тактический прием по обеспечению бюджетных вливаний в отрасль. Обладая такими конкурентными преимуществами, как первичное сырье, огромный внутренний рынок сбыта, отрасль нефтепереработки могла бы стать основной для создания проприетарных технологий, конкурентоспособного, демпингового продукта. Но понимая прямую заинтересованность государства в этом реформировании, отрасль не торопится инвестировать в дополнительные производственные мощности.

В-четвертых, кардинального отказа от сырьевого типа экономики произойти не может, так как Россия несет долговременные обязательства по поставкам нефти и газа другим странам. С другой стороны, это может стать основой стабильности и обеспеченности государственного бюджета. Но России пора начать готовить своих партнеров к тому, что сырьевой поток в скором времени будет иметь односторонний характер: так как внутренний рынок продуктов нефтепереработки будет обеспечиваться за счет отечественного производства.

Опорными отраслями экономического роста должны стать отрасли, где наша страна изначально имеет конкурентные преимущества. Одним из таких направлений должна стать переработка нефти. Но данное реформирование необходимо проводить очень осторожно, чтобы это не отразилось негативно на внутреннем рынке. В первую очередь нужно разработать эффективный механизм распределения нефти, который позволил бы обеспечивать химические производства сырьем, производить высококачественный бензин внутри страны, и продолжать экспортировать нефть.

Основным инструментом такого регулирования является отмена экспортных пошлин на вывоз нефти и нефтепродуктов, ограничений по ввозу импортного топлива. Но влияние таких мер нельзя оценить однозначно. С одной стороны, это может

снизить цены на бензин на внутреннем рынке и повысить его качество. С другой стороны, это может стимулировать вывоз продуктов переработки, что в свою очередь отразится негативно на ценах внутреннего рынка бензина.

Таким образом, мы приходим к выводу, что в ближайшей перспективе России не удастся кардинально переломить наметивший путь экономического становления. Мы неслучайно говорим именно об экономическом становлении, а не экономическом развитии, так как понятие развитие в первую очередь определяет качественные преобразования, т. е. изменение базовых технологий. А экспортно-сырьевая направленность экономики больше подходит для характеристики роста, который в будущем будет ограничен экологическими и социальными проблемами. Богатая сырьевая база является неотъемлемым фактором конкурентоспособности промышленности России, если ей удастся переломить технологическую отсталость производства.

Стратегия 2020 реализуется с 2007 года, поэтому мы уже на основе статистических данных можем говорить, насколько России удалось преодолеть экспортно-сырьевую направленность своего развития и оценить сложившиеся тенденции.

Нами был проведен корреляционно-регрессионный анализ, что позволило выявить факторы, оказывающие наибольшее влияние на ВВП. Под факторами нами понимались обобщающие показатели, характеризующие промышленность России, а также ключевые показатели различных секторов промышленности: добыча полезных ископаемых; обрабатывающие производства (предприятия по переработке продукции добывающей промышленности, полуфабрикатов, а также по переработке продукции сельского хозяйства, лесного и иного сырья), производство и распределение электроэнергии, газа и воды – производство и распределение электрической энергии, газа и воды средствами постоянной инфраструктуры (линиями электропередач, сетями кабелей, труб и трубопроводов).

Таким образом, нами была проведена оценка зависимости ВВП ( $y$ ) от 55 факторов ( $x_1, x_2, \dots, x_{55}$ ) в период с 2002 по 2011 год.

Коэффициент корреляции  $|r| > 0,9$  и вероятность ошибки 1 рода менее 1 % наблюдалась у следующих факторов (табл. 2):

- удельный расход электроэнергии при добыче угля (киловатт-часов/тонн);
- добыча полезных ископаемых, млн руб.;
- объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, млрд. руб. при добыче полезных ископаемых.

Каждая модель была оценена с точки зрения репрезентативности и качества.

Уравнения регрессии влияния факторов на ВВП

Фактор	Модель	Коэффициент детерминации
Удельный расход электроэнергии при добыче угля (киловатт-часов/тонн)	$y = 163237,6 - 6103x$	0,967
Добыча полезных ископаемых, млн руб.	$y = 0,009x - 5531,7$	0,997
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами при добыче полезных ископаемых, млрд руб.	$y = 8,7 - 5523,001$	0,997

Построение уравнений регрессии позволило спрогнозировать динамику ВВП в зависимости от этих факторов и показало, что экономика России до сих пор носит сырьевую направленность: именно показатели добывающей промышленности оказывают наибольшее влияние на ВВП страны.

Динамика показателей этой отрасли характеризует не только внутреннюю конъюнктуру рынка, но также и мировые тенденции потребления этих ресурсов. Согласно построенным моделям можно сделать однозначный вывод, что данный сектор экономики не сможет обеспечить запланированный в Стратегии 2020 рост ВВП, что необходимо использовать и другие факторы развития. И здесь нельзя не согласиться, что это в первую очередь должны стать обрабатывающие отрасли как высокотехнологические, так и базовые.

Длительность перехода на инновационный путь развития определяется существующей отраслевой структурой и недостаточным уровнем человеческого потенциала, который данный переход и должен обеспечить. Для всех этих изменений необходимо фундаментальное изменение всей институциональной инфраструктуры страны. Поэтому нам кажется обособленным представленная в Стратегии 2020 структура промышленности – совокупность высокотехнологичных и базовых отраслей. К высокотехнологическим секторам экономики отнесены авиационная, ракетно-космическая промышленность, судостроение, радиоэлектронная промышленность, атомный энергопромышленный комплекс, энергетическое машиностроение, информационно-коммуникационные технологии, а к базовым отраслям – энергетическое, нефтегазовое, транспортное, тяжелое машиностроение, станкоинструментальная промышленность и горно-металлургического комплекс.

Но среди экспертов и ученых не утихает дискуссия, какие отрасли должны стать опорными для инновационного развития, какая отрасль сможет разработать тот прорывной проект, продукт, технологию, с которых начнется коренное преобразование всей производственной системы страны [3, 10, 12].

Оборонно-промышленный комплекс долгое время занимал значимое место в экономике страны, был основой инновационной и научной деятельности, именно благодаря данному сектору промышленности создавались прогрессивные тех-

нологии, которые использовались в дальнейшем и в других отраслях. После того как перестал существовать государственный заказ, а предприятия данного сектора не смогли перестроиться в условиях рыночных отношений, данный комплекс перестал быть локомотивом промышленного производства.

По нашему мнению, в данной отрасли мог бы существовать потенциал роста [11], но только в условиях государственного заказа. Данная отрасль не может иметь резерв самостоятельного развития, и одновременно с этим в рамках государственной безопасности не может быть открыта для сторонних новаторов. А в рамках ограниченности ресурсов государственной власти придется решать вопрос о приоритетах развития военной или потребительской продукции.

По мнению бывшего министра финансов РФ и главного научного сотрудника Института экономической политики им. Е.Т. Гайдара А. Кудрина: «Отечественная оборонная промышленность в нынешнем своем виде не способна выполнить принятую программу перевооружения российской армии... в военно-промышленном комплексе самое большое количество неэффективных предприятий. Сейчас на них возлагается задача по масштабам, которые они в таком объеме не смогут исполнить».

В некоторых работах отмечается, что ОПК не может быть двигателем инновационного развития экономики России; представление о мощности научно-технического и технологического его потенциала преувеличено; военные технологии не могут быть использованы в гражданских целях. Конверсия ОПК не дала и не даст положительных результатов [8, 10].

Глобальное изменение всей мировой системы: бизнес стал транснациональным, население стран – мобильным, привело к тому, что развитие авиационной, судостроительной, ракетно-космической промышленности стало востребовано рынком. При эффективной промышленной политике данные отрасли смогут не только предложить востребованный конкурентоспособный продукт, но и запустить инновационные процессы во всей экономике. Для разработки так называемого «прорывного продукта» данных секторов промышленности необходимо использовать научный потенциал многих отраслей.

То, что продукция данных отраслей будет

востребована, не вызывает сомнения. В. Окулов – экс-гендиректор ОАО «Аэрофлот» заявил, что к 2015–2020 гг. возникнет дефицит в несколько сотен широкофюзеляжных самолетов на 250–300 кресел. В них нуждаются и Европа, и особенно Азия – на трансатлантических маршрутах свет клином не сошелся. А производить хорошие среднемагистральные самолеты помимо американцев и европейцев сегодня в состоянии лишь российский предприятие [6].

А. Дутов – глава Роспрома отметил: «В процессе разработки стратегии было определено, что у [судоостроительной] отрасли есть перспективы. И прежде всего они основаны на том, что рынок гражданской продукции – это наш внутренний российский рынок. [...] Маловероятно, чтобы наши судоостроители взяли за проектирование и океанских круизных лайнеров. Может быть, в рамках программы развития речного пассажирского транспорта отечественная промышленность будет строить речные суда повышенной комфортности. Но океанские круизные теплоходы – никогда» [6].

На сегодняшний день в этих секторах промышленности развивается сценарий, реализованный в советский период в ОПК: государственный заказ, развитие государственных корпораций. В этом подходе реформирования есть как положительные, так и отрицательные стороны: «Такой подход может быть оправдан для отраслей и производств, ориентированных на глобальную конкуренцию на мировом рынке, где уже сейчас действуют несколько крупных международных корпораций» [5].

По нашему мнению, если говорить о авиационной промышленности, то у России действительно существует потенциальная возможность роста, так как здесь уже существуют реальные технические наработки в области военного авиастроения. Но если говорить о судостроении, особенно гражданском, то Россия безнадежно отстала от других стран и не в скором времени сможет предложить продукт интересный рынку.

Представители радиоэлектронной промышленности также часто отмечают необходимость государственного заказа. Г. Красников – руководитель ОАО «Ситроникс» полагает, что в России есть три мегапроекта, при реализации которых можно было бы гарантированно восстановить российскую микроэлектронику: переход на цифровое телевидение к 2015 г., выпуск идентификационных документов с биометрическими данными и модернизация устаревшего электронного оборудования в нефтегазовом секторе. Но если не будет гарантированного госзаказа, все инвестиции в НИОКР ничем не закончатся [6].

Но нам кажется это преувеличением, если продукция данного сектора экономики будет ориентирована на внутренний рынок и в первую очередь в порядке исполнения государственного заказа, то говорить о конкурентоспособности этой

продукции на международных рынках просто бессмысленно. Стимулировать производство изначально нетехнологических проектов – означает сделать еще один шаг назад. Основной точкой роста этого сектора должен стать человеческий потенциал, сформированный в системе образования. Бингхем Рей – председатель совета директоров, Cadence Design Systems отметил, что «...Ваши инженеры будут специализироваться на дизайне и разработке новых высокотехнологичных устройств, а не на конечном цикле, не на производстве. Тайвань замечательно справляется с производством, Индия выпускает очень хорошие программы. А Россия, я считаю, может использовать свои конкурентные преимущества, которые она создавала на протяжении десятилетий, в разработке передовых технологий».

Бесспорно при достижении всех поставленных целей в реформировании промышленности Россия сможет претендовать на лидерство по объему произведенного ВВП, но для этого за короткий срок придется решить ряд важных проблем:

1. Активное, системное обновление основных фондов: «... общая стратегическая задача состоит в преодолении тенденций спада воспроизводства и в обеспечении многократного превышения ввода активной части основных фондов над их выбытием» [3].

2. Повышение производительности труда. Б. Грызлов отмечает, что повысить производительность труда в России в четыре раза к 2020 году, как предусмотрено «Стратегией 2020», «будет сложно», так как за предыдущие 10 лет производительность в стране удалось повысить лишь в 1,44 раза, поэтому теперь достичь четырехкратного увеличения показателя, ключевого для любой программы экономической модернизации, за оставшиеся до часа икс 10 лет вряд ли будет легко.

По мнению экспертов, повышение производительности труда невозможно без активного перераспределения рабочей силы с менее эффективных предприятий, из менее перспективных секторов на более эффективные и перспективные.

3. Определение четких границ государственного регулирования экономики. Недостатки государственного управления стали одним из главных факторов, негативно повлиявших на инвестиционный и предпринимательский климат, отношение граждан к государственным институтам...

4. Разработка мероприятий промышленной политики, на стимулирование отраслей, которые в будущем должны стать локомотивом экономического роста. Как отмечает д.э.н. В. Полтерович, «специфика догоняющего развития состоит в том, что стране требуется масштабная модернизация практически всех отраслей промышленности и секторов народного хозяйства. В связи с этим возникают задачи координации инвестиций в разные отрасли. С такими задачами рынок если и справится, то крайне медленно».

## Управление социально-экономическими системами

5. Развитие эффективных форм кооперации предприятий. А. Реус – зам. министра промышленности и энергетики заметил: «Вкладывая ресурсы в обновление основных фондов, нефтяники и металлурги финансировали рост отечественного машиностроения, а те в свою очередь – другие отрасли промышленности. Именно крупнейшие компании запустили инвестиционный процесс, вытянувший экономику из многолетнего спада... Отсюда следует необходимость консолидации активов в ключевых отраслях и формирования из них мощных и эффективных транснациональных корпораций» [7].

6. Внедрение компетентного подхода в области внедрения, разработки применяемых технологий в промышленности. Данный подход позволит усилить имеющиеся преимущества. Н. Шмелев – академик РАН, директор Института Европы РАН пишет: «... К моему сожалению, в наших рекомендациях записано, что не надо отверточной технологии при иностранных инвестициях в автомобильную промышленность. А что делать? Сколько завод в Тольятти стоит уже? Около сорока лет? Что-нибудь сделали сами? Ничего. По-

следние 15 лет, благодаря лоббированию, так ничего и не сделали, хотя имели высокую таможенную защиту. Раз так – начинайте с отверточной технологии. Эта опасность чувствуется во многих отраслях: и в авиации, и в судостроении».

7. Снижение влияния мировых кризисных явлений.

В табл. 3 мы постарались отразить наиболее дискуссионные вопросы в обсуждении Стратегии 2020.

Таким образом, анализируя данные таблицы, можно прийти к выводу, что главным «локомотивом» экономического роста является промышленный сектор. Он – основа любой развитой экономики. Только современный развитый индустриальный сектор может обеспечить быстрый и качественный рост экономики, поскольку именно промышленность обеспечивает наиболее высокие из всех секторов темпы прироста производительности труда и оказывает высокий мультипликативный эффект на другие отрасли и секторы.

### Литература

1. <http://www.minprom.gov.ru/pub/161/print>

Таблица 3

Дискуссионные вопросы Стратегии 2020

Раздел	Стратегия	Экспертные мнения
Дальнейший путь развития	Инновационный	Экспортно-сырьевой: сильная зависимость от экспорта сырья; не влияет на цены; огромные долговременные обязательства о поставках нефти и газа перед другими странами
Поддержка государством	Высокотехнологичные (инновационные)	Сырьевые (так как огромная задолженность перед зарубежными кредиторами)
Авиастроение, судостроение	Увеличение объемов продукции в 1,8–2 раза	Инерционные отрасли, ожидать резкого изменения ситуации не следует
Производительность труда	В 4 раза	– Невозможно, так как за последние 10 лет ее удалось повысить лишь в 1,44 раза; – увеличение только за счет перераспределения рабочей силы с менее перспективных и эффективных в наиболее эффективные
Рост экономики	Низкие положительные темпы прироста ВВП, экспорт сырьевых товаров	Преодоление тенденций спада воспроизводства и обеспечение многократного превышения ввода активной части основных фондов над их выбытием
Акцизы на топливо	Повышать	Тем самым акцизы перекалдываются на население
Экспортные пошлины с нефтяников	Отмена	Эта мера делает вывоз топлива выгоднее и цены внутри страны вырастут
Отрасли промышленности	Высокотехнологичные базовые	– Жилищное строительство и ЖКХ, имеющие не только важнейшее социальное значение, но и способные стать мощным локомотивом роста десятков смежных отраслей; – ОПК; – отраслевые институты; – конструкторские организации
Подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров	Совершенствование системы	На практике имеющие или не имеющие учёных степеней кадры занимаются наукой в виде хобби, из подручных материалов и абсолютно без необходимых приборов создают уникальные изделия
Рост инвестиционной активности	Во всех отраслях	Устойчивое снижение доли инвестиций в производстве машин и оборудования; производстве электротехники, электронного и оптического оборудования; производство транспортных средств

2. <http://www.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral>

3. Амосов, А. Обоснование стратегии формирования конкурентоспособного воспроизводства / А. Амосов // Вестник Института экономики РАН. – 2007. – № 3.

4. Бобылев, С.Н. Модернизация и экспортно-сырьевая модель экономики / С.Н. Бобылев // Россия в глобальном мире: модернизация или стратегия опережающего развития?: научный семинар. – Режим доступа: <http://www.alternativy.ru>.

5. Гринберг, Р. Есть ли несырьевое будущее у России? / Р. Гринберг // Вестник Института экономики РАН. – 2008. – № 1.

6. Деловая сеть [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rb.ru>.

7. Инновационный портал Уральского Федерального округа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.invur.ru>.

8. Кондрашева, Т.К. Структурная перестройка российской экономики: основные поло-

жения / Т.К. Кондрашева // Формирование российской модели рыночной экономики: противоречия и перспективы. – 2003. – Ч. 1. – С. 195.

9. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (Утверждена распоряжением правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р).

10. Титов, Б. Будущее экономики России: потенциал несырьевого сектора / Б. Титов, И. Пилипенко, А. Данилов-Данильян // Вестник Института экономики РАН. – 2008. – № 1.

11. Фетисов, Г. Будущее российской экономики: экспорт сырья, диверсификация или высокие технологии? / Г. Фетисов // Вестник Института экономики РАН. – 2008. – № 1.

12. Фролов, И.Э. Возможности и проблемы модернизации российского высокотехнологического комплекса / И.Э. Фролов // Проблемы прогнозирования. – 2011. – № 3. – С. 31–55.

Поступила в редакцию 4 октября 2012 г.

**Овчинникова Анна Владимировна.** Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, Удмуртский государственный университет (г. Ижевск). Область научных интересов – факторы развития малого предпринимательства. Контактный телефон: (3412) 916-062, e-mail: o\_anna01@mail.ru

**Anna V. Ovchinnikova** is a candidate of economic sciences, associate professor of economics department, Udmurt State University (Izhevsk). The area of academic interests – factors of small business development. Contact telephone number: +7 (3412) 916-062, e-mail: o\_anna01@mail.ru

## ОБОСНОВАНИЕ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ МОДЕЛИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ АГРОПРЕДПРИЯТИЯМИ МОЛОЧНОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ

А.А. Усова

Проведено обоснование состава и структуры модели стратегического управления на агропредприятиях молочной специализации, основанной на механизме целеполагания стратегического управления, модернизации базисных стратегий, сформулированной экономико-математической модели стратегического управления и процедурных основах ее реализации.

*Ключевые слова:* стратегическое управление, стратегия, агропредприятия молочной специализации, экономико-математическая модель стратегического управления.

При активном изменении социально-экономической ситуации в молочном животноводстве России возникает необходимость создания эффективного инструментария по оценке и мониторингу факторов внешней и внутренней среды, наиболее весомо влияющих на деятельность системы, тем более, что отрасль за последнее время имела крупные изменения. Так, в сравнении с 1990 по 2010 годы поголовье коров снизилось (по данным официальной статистики) в 2,2 раза, объемы производства молока сократились на 24 млн т, в расчете на душу населения на 150 кг, поголовье крупного рогатого скота снизилось с 54,7 до 21,4 млн голов, остаются проблемы в области племенного животноводства. Вступление России в ВТО усугубило ситуацию, так как процесс влечет за собой поэтапное снижение импортных пошлин, в т. ч. на молочную продукцию (с 19,8 до 14,9%), что делает российский агросектор непривлекательным для иностранных инвестиций, а его продукцию – неконкурентоспособной.

Сельскохозяйственное производство характеризуется многообразием факторов, которые тесно переплетаются между собой и соответствующим образом влияют на течение различных процессов. На производство оказывает влияние, прежде всего, неправильно выбранная стратегия управления, изменения в технической оснащенности агропредприятий молочной специализации, обеспеченность рабочей силой, постановка новых задач в отношении количества и качества производимой животноводческой продукции.

Объективной задачей стратегического управления на агропредприятиях молочной специализации становится необходимость обоснования состава и структуры экономико-математической модели стратегического управления агропредприятиями молочной специализации.

В состав экономико-математической модели, по нашему мнению, следует включать те задачи, решение которых определяет стратегическое управ-

ление на агропредприятиях молочной специализации (АП):

1. Прогнозная оценка состояния АП в условиях преимущественно неопределенного характера воздействия внешней среды, т. е. неполноты и неточности информации о возможных состояниях внешней среды.

2. Определение характеристик рассматриваемых стратегий управления:

- степени влияния стратегий на плановые (базовые) показатели рентабельности АП;
- величины затрат, необходимых на реализацию каждой из стратегий.

3. Разработка процедуры определения прогнозных производственных показателей АП в условиях неопределенности воздействия внешней среды.

4. Выбор стратегий управления АП на каждом расчетном временном этапе для достижения максимальных результатов производственных показателей на основании полученных прогнозных оценок состояния АП.

Такая структура экономико-математической модели управления позволяет за счет оптимального выбора управляющих стратегий достигать максимального производственного потенциала агропредприятий молочной специализации в условиях нестабильной внешней среды [1].

Критерием оптимального управления является эффективное функционирование агропредприятия. Из параметров, характеризующих эффективное функционирование АП, выбираем в качестве основного рентабельность, т. е. главная стратегическая цель управления – максимальная рентабельность агропредприятия молочной специализации при условии удовлетворения возрастающего спроса потребителей.

Для этого в процессе управления рассчитывается прогнозная оценка рентабельности предприятия, на основании которой осуществляется необходимая корректировка управления [3].

Примем следующие условия:

1. Состояние АП характеризуется набором производственных, технологических, экономических показателей –  $I_b$  (среди этих показателей будем считать основным рентабельность  $R$ ). Также известно начальное состояние АП, описываемое набором  $I_{b0}$ .

2. Стратегические цели управления АП – достижение заданного уровня рентабельности и других стратегических целей (удовлетворение возрастающего спроса потребителей, рост, ритмичность деятельности), характеризующих состояние АП, задается некоторым целевым показателем, или группой целевых показателей.

3. Тактические цели управления АП определяются целевыми показателями (финансовыми, рыночными и др. производственными показателями).

4. Влияние внешней среды характеризуются экономическими, социально-экологическими и политическими факторами, которые учитываются в прогнозных расчетах показателей рентабельности. Такие факторы влияния внешней среды целесообразно описывать в виде вероятностных или неопределенных параметров и характеристик.

5. Управление АП осуществляется по заданным целевым показателям с учетом их прогнозной оценки при помощи надлежащего выбора стратегий  $S_j(t)$  в качестве управляющих воздействий. При этом результат функционирования каждой стратегии, с учетом влияния внешней среды, считается заданным, т. е. известна зависимость  $I_{bi}(t) = I_{bi}(t, S_j(t))$ .

Таким образом, общая постановка задачи оптимального управления:

Пусть состояние АП в каждый момент времени характеризуется некоторым набором производственных, технологических, экономических показателей –  $I_{bi}(t) > 0, i = 1, \dots, N$ , изменение которых может быть осуществлено путем управляющего воздействия некоторого набора стратегий  $S_j(t)$ , т. е. состояние АП можно задать соотношением:  $I_{bi}(t) = I_{bi}(t, S_j(t))$ .

Будем считать, что управление – выбор  $S_j(t)$ , будет оптимальным в периоде  $[t_0, t_1]$ , если функционал

$$I\{[t_0, t_1], \sum_{i=1}^N I_{bi}(t, S_j(t))\} = \max, \quad (1)$$

достигает своего максимального значения. Решая задачу (1), находим оптимальное управление – набор стратегий  $S_j(t)$  для перевода АП из начального состояния  $I_{bi}(t_0)$  в состояние  $I_{bi}(t_1)$ .

В целях удобства решения задачи (1) – выбора стратегий  $S_j(t)$  – на каждом расчетном временном этапе (квартал или год) для достижения максимальных результатов показателей рентабельности АП целесообразно сформулировать ее следующим образом.

Пусть  $R_{sj}(t)$  есть прирост к плановому (базовому) показателю рентабельности  $R(t)$  АП, возникающему при использовании стратегии  $S_j(t)$  на

каждом расчетном временном этапе. Базовые показатели рентабельности (без участия стратегий) считаются заданными на некоторый стратегический временной отрезок (5–10 лет).

Считаем, что на каждом этапе количество работающих стратегий ограничено, например по затратам на их реализацию некоторой суммой денежных средств –  $Z_0$ .

Тогда задача для выбора стратегий на каждом расчетном временном этапе для достижения максимальных результатов показателей рентабельности АП представляется в виде следующей системы уравнений с ограничениями:

$$\sum_{j=1}^N Z_j \cdot S_j \leq Z_0, \quad (2)$$

$$\sum_{j=1}^N R_{sj} \cdot S_j = \max. \quad (3)$$

Решая задачу (2), (3), получаем набор стратегий –  $S_j^*$ , обеспечивающих максимум целевой функции, представленной соотношением (3) и удовлетворяющей условиям, наложенным в соответствии с требованием ограниченности суммарных затрат на реализацию стратегии (2).

Отметим, что задача (2), (3) решается на каждом расчетном временном этапе. При этом  $S_j(t)$  понимается как интенсивность (кратность) применения стратегий на этом этапе.

Соответственно, при использовании полученного набора стратегий  $S_j^*$  в результате решения задачи (2), (3) достигается максимум показателя рентабельности АП.

Для решения задачи (2), (3) необходимо знать следующие характеристики стратегий:

- влияние рассматриваемых стратегий на плановые (базовые) показатели рентабельности АП, определяемое некоторым приростом к плановым показателям;
- величину затрат, необходимых на реализацию каждой из стратегий.

Определение влияния стратегий может основываться:

- на собственном опыте использования этих стратегий;
- на практических результатах применения рассматриваемых стратегий на различных предприятиях АПК;
- на расчетах с учетом различных факторов влияния на производственные показатели АП;
- на взаимодействии и воздействии друг на друга одновременно работающих стратегий.

Величина затрат, осуществляемых на реализацию каждой из стратегий, определяется из следующих соображений:

- из опыта использования этих стратегий в собственном производстве;
- принимаются во внимание расходы на функционирование таких же стратегий на аналогичных предприятиях АПК.

Будем считать, что с помощью выше перечисленных процедур влияние стратегий  $S_j$  на производственные характеристики АП рассчитаны в виде определенных долей –  $\delta_{S_j} \text{ЧП}_t$ ,  $\delta_{S_j} \text{СП}_t$  от базовых значений производственных характеристик АП:

$\text{ЧП}_t$  – базовой чистой прибыли;

$\text{СП}_t$  – базовой себестоимости продукции.

Соответственно, для каждого временного этапа с учетом влияния стратегии  $S_j$  на производственные характеристики АП прогнозная чистая прибыль и прогнозная себестоимость продукции запишутся следующим образом:

$$(\text{ЧП}_t)_{S_j} = \text{ЧП}_t + \delta_{S_j} \text{ЧП}_t, \quad (4)$$

$$(\text{СП}_t)_{S_j} = \text{СП}_t + \delta_{S_j} \text{СП}_t. \quad (5)$$

Для задач стратегического управления на агропредприятиях молочной специализации целесообразно рассчитывать показатели рентабельности в виде интегральных значений, что дает возможность определить временное изменение рентабельности за весь прогнозный промежуток времени и, соответственно полученным результатам, адекватно выбирать управляющие стратегии.

Таким образом, управляющие воздействия на АП в виде стратегий  $S_j(t)$  по заданным целевым показателям с учетом их прогнозной оценки находятся из соотношений:

$$\sum_{j=1}^N Z_j \cdot S_j \leq Z_0, \quad (6)$$

$$\sum_{j=1}^N R_{S_j} \cdot S_j = \max, \quad (7)$$

$$R_{S_j} = \frac{\sum_{t=1}^T \delta_{S_j} \text{ЧП}_t / (1+r_t)^t}{\sum_{t=1}^T \delta_{S_j} \text{СП}_t / (1+r_t)^t}. \quad (8)$$

Здесь  $Z_j$  – значение затрат на функционирование  $S_j$  стратегии,  $Z_0$  – сумма денежных средств, выделенных на реализацию стратегий на каждом этапе работы АП,  $\delta_{S_j} \text{ЧП}_t$ ,  $\delta_{S_j} \text{СП}_t$  – влияния функционирующей стратегии  $S_j$  на чистую прибыль и себестоимость продукции соответственно,  $r_t$  – ставка дисконтирования,  $N$  – количество рассматриваемых стратегий,  $T$  – количество прогнозных временных этапов.

Вместе с тем существует зависимость результатов производственных показателей АП от затрат, осуществляемых на реализацию стратегий. Рассмотрим эту зависимость на примере функционирования, так называемых базовых и конкурентных стратегий.

На примере базовых стратегий:

1. Развитие рынка – освоение новых рынков сбыта.

2. Развитие товара – расширение ассортимента товаров.

3. Диверсификация деятельности АП – выход на новые рынки с новым товаром.

На графике (рис. 1) представлены характерная зависимость результатов производственных пока-

зателей АП (для определенности показатель рентабельности АП), от затрат –  $Z$  на реализацию рассматриваемых базовых стратегий – на поддержание ее функционирования.

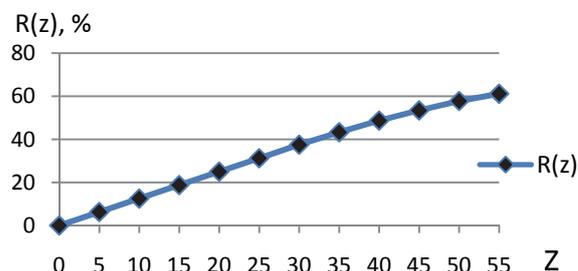


Рис. 1. Характерная зависимость результатов производственных показателей АП от затрат (базовые стратегии)

Зависимость производственных показателей АП от затрат на примере функционирования некоторых конкурентных стратегий:

1. Снижение себестоимости и цены продукции.

2. Контроль издержек.

3. Выбор сегмента или группы сегментов и удовлетворение потребностей этого сегмента с большей эффективностью

На графике (рис. 2) иллюстрируется характерная зависимость результатов производственных показателей АП (показатель рентабельности –  $R$ ), от затрат –  $Z$  на реализацию конкурентных стратегий.

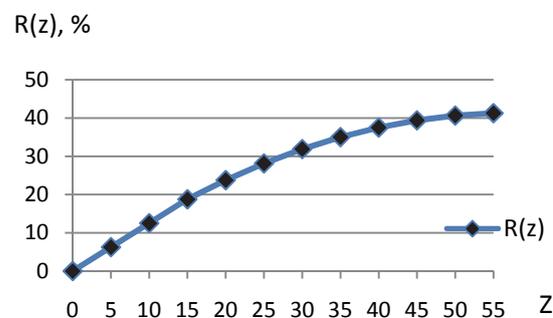


Рис. 2. Характерная зависимость результатов производственных показателей АП от затрат (конкурентные стратегии)

На рис. 1, 2 затраты  $Z$  выражены в условных денежных единицах. Отметим, что графики для базовых и конкурентных стратегий имеют различие, заключающееся в том, что график, описывающий показатель рентабельности АП рассматриваемых конкурентных стратегий, при росте затрат имеет тенденцию к насыщению и становится почти параллельным оси абсцисс. Такое поведение следует из параметров самих конкурентных стратегий, имеющих разумные (очевидные) ограничения в виде:

- себестоимости и цены продукции;
- количества издержек;
- количества сегментов.

Для базовых стратегий нет такого жесткого ограничения, и поэтому такая тенденция менее выражена.

Характер зависимости результатов производственных показателей АП от затрат для различных стратегий, представленных на рис. 1, 2, необходимо учитывать в процессе решения зада-

чи (6)–(8), т. е. задача (6)–(8) решается для каждого значения затрат, осуществленных на реализацию стратегии, и величины производственных показателей АП, которая соответствует этому значению [1, 2].

На рис. 3 представлена структура и состав экономико-математической модели управления на

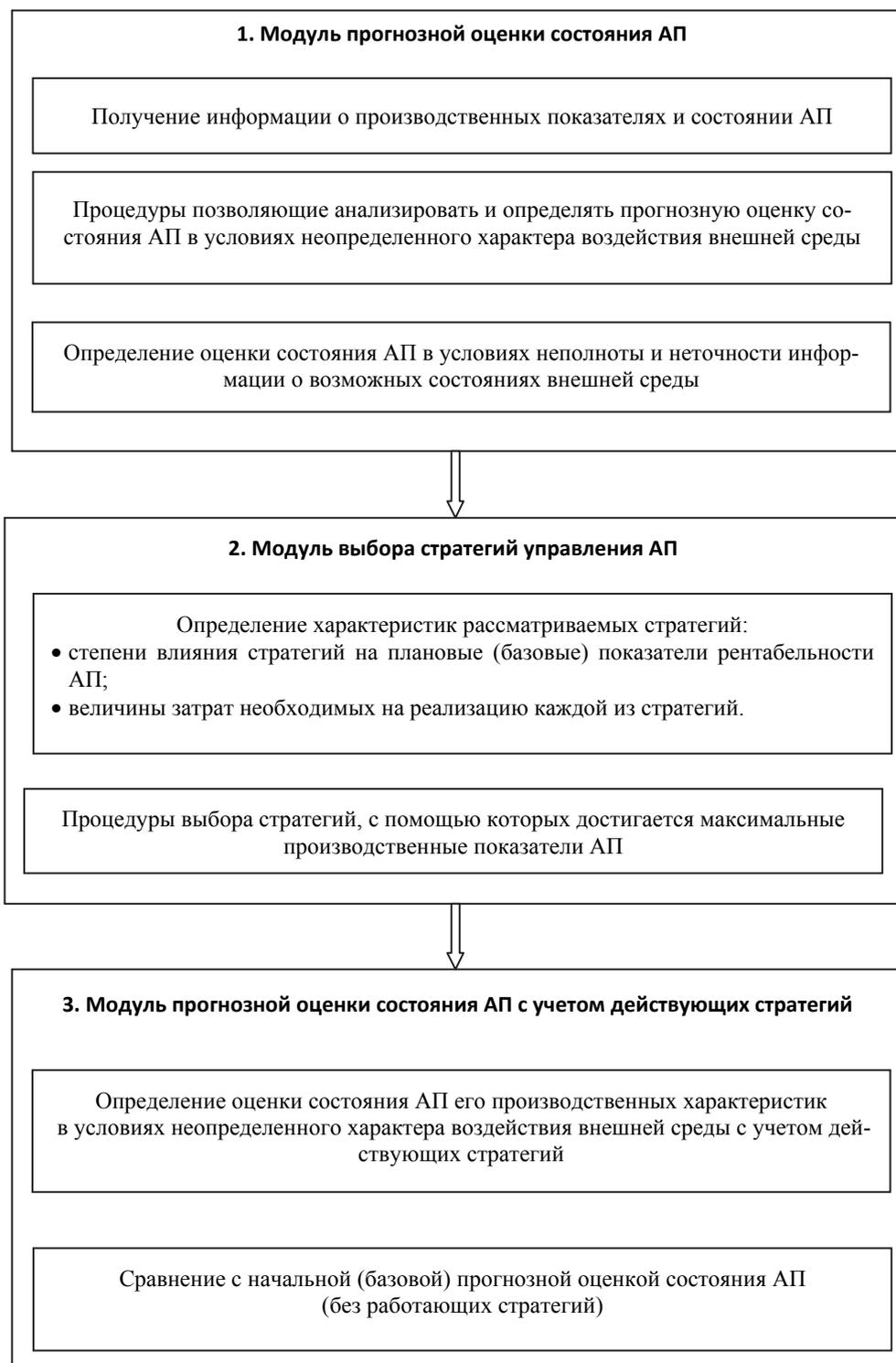


Рис. 3. Структура и состав экономико-математической модели управления агропредприятиями молочной специализации

агропредприятиях, состоящей из трех функциональных модулей:

1) прогнозной оценки состояния АП в условиях неопределенного характера воздействия внешней среды, т. е. неполноты и неточности информации о возможных состояниях внешней среды;

2) выбор стратегий управления АП на основе прогнозной оценки состояния АП;

3) прогнозной оценки состояния АП с учетом действующих стратегий в условиях неопределенного характера воздействия внешней среды.

Таким образом, экономико-математическая модель управления на агропредприятиях должна включать в себя следующие процедуры:

1) нахождение прогнозной оценки производственных показателей и состояния АП в условиях неопределенного характера воздействия внешней среды;

2) определение степени влияния работающих стратегий управления АП на плановые производственные показатели агропредприятия;

3) установление характера зависимости результатов производственных показателей АП от затрат, осуществляемых на реализацию стратегий управления агропредприятиями;

4) выбор стратегий, с помощью которых достигаются максимальные производственные пока-

затели АП в условиях неопределенного характера воздействия внешней среды.

Контроль развития управляемой системы – АП заключается в постоянном мониторинге изменений в системе, вызванных действиями управляемых субъектов, предпринимаемыми в соответствии с заданными целями. Также в процессе мониторинга и контроля определяются отклонения от заданных целей.

На основании информации получаемой в результате контроля и мониторинга осуществляется управление АП путем внесения корректирующих воздействий – изменений в действующих стратегиях, что позволяет эффективно реагировать на изменения внешней среды и минимизировать риски.

### *Литература*

1. *Системный анализ в менеджменте: учебное пособие* / В.Н. Попов, В.С. Касьянов, И.П. Савченко; под ред. д-ра экон. наук, проф. В.Н. Попова. – М.: КНОРУС, 2008.

2. *Бережная, Е.В. Математические методы моделирования экономических систем* / Е.В. Бережная, В.И. Бережной. – М.: Финансы и статистика, 2007.

3. *Замков, О.О. Математические методы в экономике* / О.О. Замков, А.В. Толстопятенко. – М.: ДИС, 2007.

*Поступила в редакцию 16 октября 2012 г.*

**Усова Анастасия Анатольевна.** Кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой менеджмента, Уральский социально-экономический институт (филиал) ОУП ВПО «Академия труда и социальных отношений». Область научных интересов – стратегическое управление на агропредприятиях молочной специализации экономики России. Контактный телефон: 8-908-09-09-111.

**Anastasia A. Usova** is a candidate of economic sciences, associate professor, head of management department, Ural Social-Economic Institute, the affiliate of educational trade union establishment of higher professional education the Academy of Labour and Social Relations (Chelyabinsk). The area of academic interests – strategic management at agribusiness of dairy specialization in Russian economy. Contact telephone number: +7-908-09-09-111.

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

*А.М. Багдасарян*

Статья посвящена проблемам развития рынка ценных бумаг в странах с переходной экономикой. Проведено исследование основных показателей рынка ценных бумаг в странах с переходной экономикой, проведен сравнительный анализ показателей рынка ценных бумаг в странах с переходной экономикой и странах с развитым рынком, выявлены основные проблемы и предложены пути развития рынка ценных бумаг в странах с переходной экономикой.

*Ключевые слова:* рынок ценных бумаг, фондовые биржи, переходная экономика.

**Постановка проблемы.** Рынок ценных бумаг является одним из важнейших составляющих частей финансового рынка. Развитие и повышение конкурентоспособности экономики в странах с переходной экономикой во многом зависит от уровня развития рынка ценных бумаг. Однако рынок ценных бумаг в большинстве стран с переходной экономикой находится либо на стадии формирования, либо на начальных стадиях развития.

**Анализ исследований и публикаций.** Для разработки путей развития рынка ценных бумаг в странах с переходной экономикой необходимо исследовать основные показатели рынка ценных бумаг в разных странах с переходной экономикой, подвергнуть сравнительному анализу показатели рынка ценных бумаг в странах с переходной экономикой и странах с развитым рынком, а также с мировыми показателями, выявить основные проблемы развития рынка ценных бумаг в странах с переходной экономикой. Вышеперечисленные проблемы в той или иной мере исследованы в трудах ученых и исследователей, работающих на территории бывшего СССР, а также в трудах иностранных исследователей. В частности, проблемы методологического характера тщательно обсуждены в трудах Миркина Я.М. [2, 3], а закономерности и тенденции развития мировых фондовых рынков – в трудах Рубцова Б.Б. [4]. Однако развитие рынка ценных бумаг требует постоянного исследования рынка, выявления проблем и проведения сравнительного анализа показателей рынка ценных бумаг и проблем развития рынка в разных странах с переходной экономикой.

**Формулирование целей статьи.** Целью данного исследования является анализ основных показателей, проведение сравнительного анализа и выявление основных проблем развития рынка ценных бумаг в странах с переходной экономикой.

**Изложение основного материала исследования.** Исходя из целей исследования и значимо-

сти для развития экономики в целом, в статье основное внимание уделено анализу показателей рынка инвестиционных ценных бумаг, в частности, структуре рынка, а также исследованию основных биржевых показателей.

Показатели объема рынка инвестиционных ценных бумаг и валового внутреннего продукта в странах с развитыми и формирующимися рынками показаны в табл. 1.

Как видно из табл. 1, в период с 2006–2008 гг. объем мирового валового продукта показывал тенденцию роста. Однако в свете мирового финансово-экономического кризиса объем мирового валового продукта существенно снизился в период с 2008–2009 гг. Из таблицы видно также, что начиная с 2009 г. объем мирового валового продукта начал снова показывать тенденцию роста и в 2010 г. объем мирового валового продукта уже превысил соответствующий показатель 2008 г. Объем валового внутреннего продукта в Европейских странах с переходной экономикой снизился в большей степени, чем объем мирового валового продукта. Начиная с 2009 г. объем валового внутреннего продукта в Европейских странах с переходной экономикой тоже начал показывать тенденцию роста, однако в 2010 г. этот показатель в Европейских странах с переходной экономикой был значительно меньше соответствующего показателя 2008 г.

Из табл. 1 видно, что более значительными были различия между мировыми показателями и показателями Европейских стран с переходной экономикой по показателю объема рынка инвестиционных ценных бумаг. Объем мирового рынка инвестиционных ценных бумаг рос до 2007 г., после чего произошло резкое снижение этого показателя. Начиная с 2008 г. объем мирового рынка инвестиционных ценных бумаг начал снова показывать тенденцию роста, и в 2010 г. этот показатель превысил соответствующий показатель 2007 г.

Таблица 1

Объем рынка инвестиционных ценных бумаг и валового внутреннего продукта в странах с развитыми и формирующимися рынками ценных бумаг, 2006–2010 гг. [5, 9]

Страна	Объем рынка инвестиционных ценных бумаг**, млрд долл. США					Объем валового внутреннего продукта, млрд долл. США				
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
США	46 305	49 802	42 395	46 729	49 818	13 195	13 808	14 441	14 119	14 527
Япония	13 515	13 881	14 687	15 317	18 253	4 366	4 382	4 911	5 069	5 459
Евросоюз*	36 272	42 952	36 400	43 569	41 923	13 644	15 689	17 037	15 373	15 161
В т.ч.										
<i>Германия</i>	6 489	7 711	6 600	7 036	6 792	2 899	3 321	3 673	3 339	3 287
<i>Великобритания</i>	7 092	7 696	5 839	7 509	8 395	2 395	2 765	2 680	2 179	2 250
<i>Франция</i>	5 808	7 104	6 025	7 054	6 926	2 252	2 594	2 867	2 656	2 563
<i>Италия</i>	4 518	5 293	5 016	5 761	4 957	1 853	2 105	2 314	2 118	2 055
Страны с формирующимися рынками	17 749	28 770	16 374	23 624	28 334	14 079	17 282	20 606	19 566	23 427
В т.ч.										
<i>Европейские страны</i>	2 615	3 358	1 540	1 865	2 628	2 631	3 527	4 126	3 264	3 728
<i>Азиатские страны</i>	10 375	18 288	10 160	15 478	18 318	6 260	7 482	8 902	9 480	11 427
<i>Страны Ц. и Юж. Америки</i>	3 011	4 377	3 265	4 526	5 225	2 942	3 609	4 209	3 965	4 834
<i>Африканские страны</i>	992	1 348	600	737	983	920	1 100	1 282	883,4	1 049
Весь мир	119 561	144 928	117 043	139 271	149 944	48 204	54 545	60 918	57 843	62 911

\* Включает данные только западноевропейских стран – членов ЕС. Новые члены ЕС включены в группу европейских стран с формирующимися рынками.

\*\* Рассчитано как сумма капитализации рынка акций и непогашенной задолженности по долговым ценным бумагам.

Объем рынка инвестиционных ценных бумаг в Европейских странах с переходной экономикой в период с 2007–2008 гг. снизился более, чем в два раза. Хотя начиная с 2008 г. объем рынка инвестиционных ценных бумаг в Европейских странах с переходной экономикой тоже начал показывать тенденцию роста, однако в 2010 г. этот показатель был почти в два раза меньше соответствующего показателя 2007 г.

Динамика изменения валового внутреннего продукта, объема рынка инвестиционных ценных бумаг и банковских активов в мире и в странах Восточной Европы показана на рис. 1.

Как видно из рис. 1, в период с 2001 – 2010 гг. показатель объема мирового рынка инвестиционных ценных бумаг почти всегда более чем в два раза превышал показатель объема мирового валового продукта. Объем банковских активов тоже в значительной степени превышал объем мирового валового продукта. Картина иная в странах Восточной Европы. Здесь показатель объема валового внутреннего продукта почти в два раза превышал показатель объема рынка инвестиционных ценных бумаг и в значительной степени – объем банковских активов. Из рис. 1 видно также, что показатель объема рынка инвестиционных ценных бумаг в странах Восточной Европы не показывает стабильной динамики.

Динамика изменения объема рынка акций и долговых ценных бумаг в мире и в странах Вос-

точной Европы показана на рис. 2.

Как видно из рис. 2, в период с 2001–2010 гг. показатель объема мирового рынка долговых ценных бумаг всегда превышал показатель объема мирового рынка акций. В указанном периоде объем мирового рынка долговых ценных бумаг стабильно рос, чего нельзя сказать об объеме мирового рынка акций. В период с 2001–2002 гг. объем мирового рынка акций падал. В период с 2002–2007 гг. объем мирового рынка акций начал расти быстрыми темпами, в 2007–2008 гг. – резко снизился, потом – снова начал расти быстрыми темпами. Из вышесказанного видно, что кризисы в финансовой системе сильнее влияют на показатели мирового рынка акций, чем рынка долговых ценных бумаг. Однако структурный анализ мирового рынка долговых ценных бумаг выявляет несоразмерное развитие отдельных частей этого рынка. Начиная с 2002 г. объем мирового рынка негосударственных долговых ценных бумаг превышает объем мирового рынка государственных долговых ценных бумаг. Показатель объема мирового рынка негосударственных долговых ценных бумаг рос почти равномерно до 2009 г., после чего начал снижаться. Показатель объема мирового рынка государственных долговых ценных бумаг наоборот, снижался до 2002 г., после чего начал стабильно расти. Структурный анализ указывает, что стабильному росту объема мирового рынка долговых ценных бумаг способствовало наличие

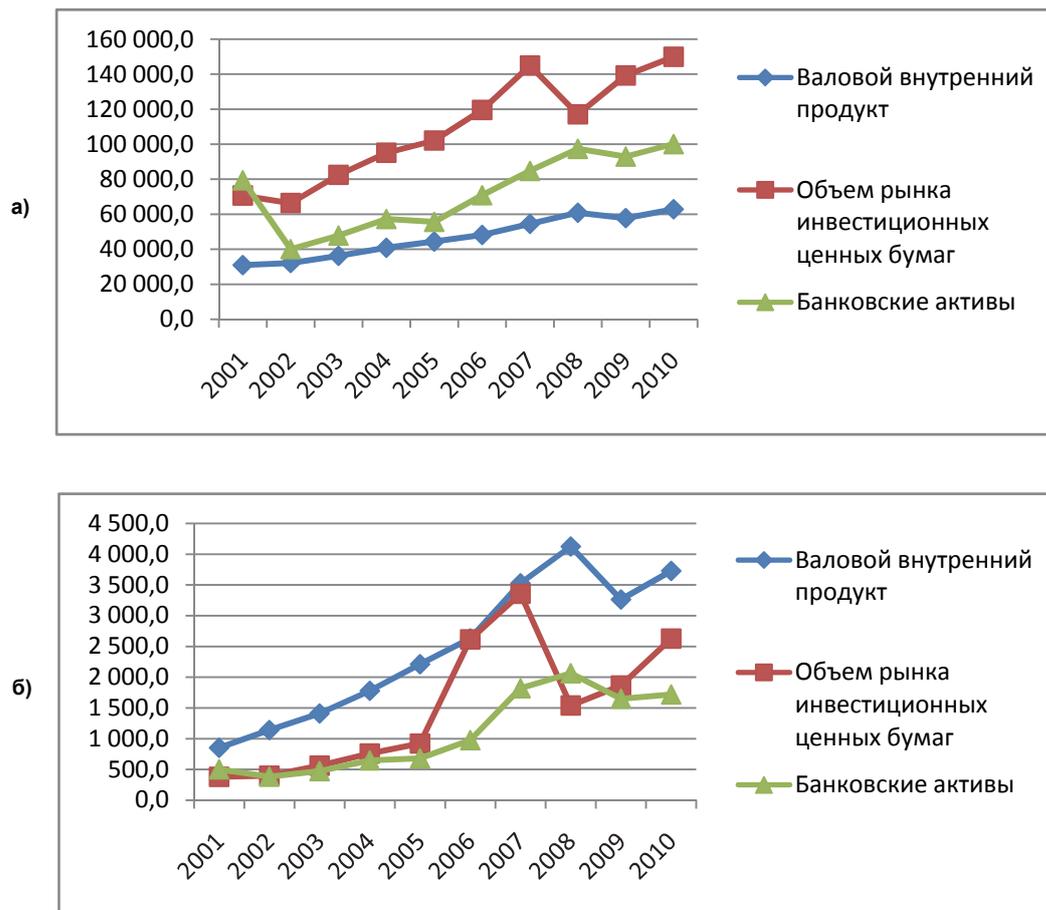


Рис. 1. Динамика изменения валового внутреннего продукта, объема рынка инвестиционных ценных бумаг и банковских активов: а) в мире; б) в странах Восточной Европы, 2001–2010 гг. [5, 9]

двух факторов, действующих в разных направлениях – объем частных инвестиций, финансируемых также за счет заемного капитала, который увеличивается в периоды экономического роста и объем государственного долга, который увеличивается в периоды экономического спада.

Из рис. 2 видно, что объем рынка акций в странах Восточной Европы имеет более нестабильную динамику. До 2005 г. объем рынка акций в странах Восточной Европы был значительно меньше объема рынка долговых ценных бумаг. 2005–2007 гг. объем рынка акций увеличился почти в 10 раз, 2007–2008 гг. – снизился более чем в 3 раза, а 2008–2010 гг. – снова увеличился более чем в 2 раза. Анализ показывает, что рынок акций в странах Восточной Европы неустойчив и полностью подвержен влиянию экономических кризисов.

Другой особенностью рынка ценных бумаг в странах Восточной Европы является преобладание рынка государственных ценных бумаг над рынком негосударственных ценных бумаг. Так, в 2010 г. объем рынка государственных долговых ценных бумаг более, чем в 3 раза превышал объем рынка негосударственных долговых ценных бумаг.

С точки зрения исследования особенностей развития рынка ценных бумаг в странах с переходной экономикой важным является также анализ

основных показателей биржевой торговли. Рыночная капитализация акций и число компаний, акции которых допущены к торгам на основных фондовых биржах, действующих в странах с переходной экономикой, показаны в табл. 2.

Объемы торговли акциями и долговыми ценными бумагами на основных фондовых биржах, действующих в странах с переходной экономикой, показаны в табл. 3.

Как видно из табл. 2, в 2010 г. наибольшее число компаний, акции которых допущены к торгам на регулируемом рынке, было на Бания-Лукской фондовой бирже (821 эмитентов). За Бания-Лукской фондовой биржей следуют Варшавская фондовая биржа (584 эмитентов), Сараевская фондовая биржа (541 эмитентов), Болгарская фондовая биржа (390 эмитентов) и Фондовая биржа ПФТС (302 эмитентов). Однако по показателю рыночной капитализации Бания-Лукская фондовая биржа и Сараевская фондовая биржа уступают основным фондовым биржам, действующим на территории Восточной Европы. Рыночная капитализация на Бания-Лукской фондовой бирже составляет 2,6 млрд долларов США, а на Сараевской фондовой бирже – 4,9 млрд долларов США. Из табл. 2 видно, что по показателю рыночной капитализации лидируют РТС (959,9 млрд долларов

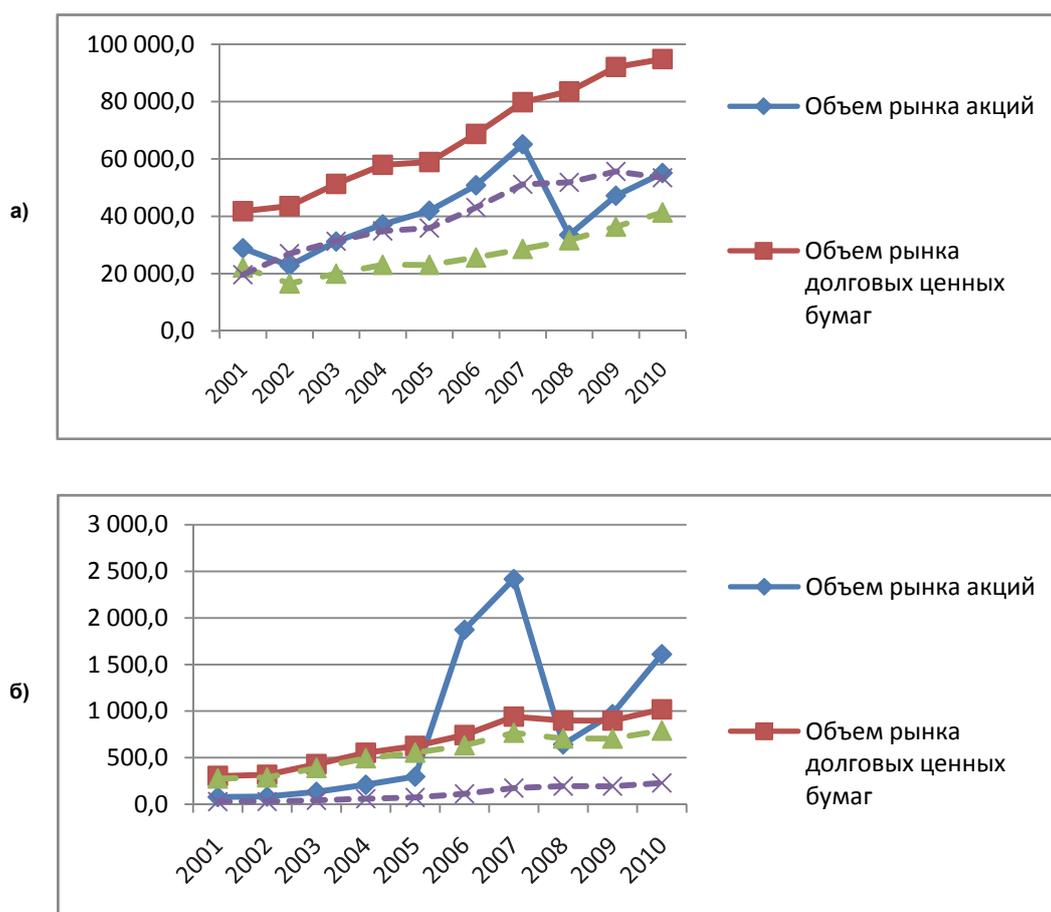


Рис. 2. Динамика изменения объема рынка акций и долговых ценных бумаг: а) в мире; б) в странах Восточной Европы, 2001–2010 гг. [5, 9]

США) и ММВБ (954,4 млрд долларов США). Число компаний, акции которых допущены к торгам на РТС, составляет 278, а на ММВБ – 249. По показателю рыночной капитализации за РТС и ММВБ следует Варшавская фондовая биржа (190,2 млрд долларов США). Показатель рыночной капитализации на Фондовой бирже ПФТС составляет 32 млрд долларов США, на Будапештской фондовой бирже – 27,7 млрд долларов США, на Казахстанской фондовой бирже – 26,8 млрд долларов США, на Загребской фондовой бирже – 25,6 млрд долларов США, на Бухарестской фондовой бирже – 14,2 млрд долларов США. Показатель рыночной капитализации на остальных фондовых биржах, действующих на территории Восточной Европы, не достигает и 10 млрд долларов США.

Из табл. 3 видно, что по объему торговли акциями на территории Восточной Европы лидируют ММВБ и РТС. В 2010 г. объем торговли акциями на ММВБ составил почти триллион долларов США, а на РТС – более 110 млрд долларов США. За ними следуют Варшавская фондовая биржа (около 70 млрд долларов США) и Будапештская фондовая биржа (около 26 млрд долларов США). Объем торговли акциями на Казахстанской фон-

довой бирже составил 1,9 млрд долларов США, на Бухарестской фондовой бирже – 1,7 млрд долларов США, на Загребской фондовой бирже – 1 млрд долларов США. Объем торговли акциями на остальных фондовых биржах, действующих на территории Восточной Европы, не достигает и 1 млрд долларов США.

Как видно из табл. 3, по объему торговли долговыми ценными бумагами на территории Восточной Европы абсолютным лидером является ММВБ. В 2010 г. объем торговли долговыми ценными бумагами на ММВБ составил более чем 1,1 трлн долларов США, за ней следуют Братиславская фондовая биржа (8,8 млрд долларов США), Казахстанская фондовая биржа (1,6 млрд долларов США) и Будапештская фондовая биржа (1,1 млрд долларов США). Объем торговли долговыми ценными бумагами на остальных фондовых биржах, действующих на территории Восточной Европы, не достигает и 1 млрд долларов США.

Из приведенных выше исследований ясно, что рынок ценных бумаг в разных странах с переходной экономикой находится на разных уровнях развития. С точки зрения развития рынка более передовыми являются страны, вошедшие в Европей-

**Таблица 2**

**Рыночная капитализация акций и число компаний, акции которых допущены к торгам на основных фондовых биржах, действующих в странах с переходной экономикой, 2006–2010 гг. [1, 6–8, 10, 11]**

Название биржи	Рыночная капитализация акций, млрд долл. США					Число компаний, акции которых допущены к торгам				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
Баня-Лукская фондовая биржа, Босния и Герцеговина	5,0	5,9	2,6	2,9	2,6	793	814	838	821	821
Болгарская фондовая биржа, Болгария	9,4	21,7	8,9	8,7	7,4	347	369	404	398	390
Братиславская фондовая биржа, Словакия	3,3	6,9	5,4	5,1	4,2	6	160	125	107	90
Будапештская фондовая биржа, Венгрия	41,9	46,2	18,5	30,0	27,7	41	41	43	46	52
Бухарестская фондовая биржа, Румыния	25,2	30,6	15,1	13,1	14,2	53	54	62	69	74
Варшавская фондовая биржа, Польша	151,8	211,6	90,8	151,0	190,2	265	375	458	486	584
Грузинская фондовая биржа, Грузия	0,7	1,4	0,3	0,7	1,1	231	161	153	145	138
Загребская фондовая биржа, Хорватия	29,0	70,2	27,1	26,6	25,6	182	359	356	271	240
Казахстанская фондовая биржа, Казахстан	54,9	53,8	23,3	27,9	26,8	71	67	78	77	73
Кыргызская фондовая биржа, Кыргызстан	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	186	191	158	9	11
Люблянская фондовая биржа, Словения	15,2	28,8	11,8	12,1	9,4	100	87	84	76	72
Македонская фондовая биржа, Македония	1,1	2,7	0,8	0,9	2,6	101	113	92	86	83
Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ), Россия	884,7	1216,6	337,4	738,0	954,4	193	207	233	234	249
НАСДАК ОЭМЭКС Армения (NASDAQ OMX) Armenia, Армения	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	35	28	22	11	11
Республиканская фондовая биржа «Тошкент», Узбекистан	0,1	0,2	2,8	1,9	2,9	620	430	392	314	295
Российская торговая система (РТС), Россия	966,0	1328,8	374,9	763,5	959,9	280	301	275	279	278
Санкт-Петербургская Валютная Биржа, локальные рынки, Россия	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0	0	0	0	0
Сараевская фондовая биржа, Босния и Герцеговина	7,7	11,7	5,6	5,3	4,9	489	509	524	529	541
Украинская фондовая биржа, Украина	0,3	0,2	0,2	0,2	1,1	54	54	49	53	37
Фондовая биржа ПФТС, Украина	44,1	111,8	23,5	25,8	32,0	295	335	303	288	302
Черногорская фондовая биржа, Черногория	2,4	3,7	2,9	4,3	3,6	65	83	74	65	55

**Таблица 3**  
**Объем торговли акциями и долговыми ценными бумагами на основных фондовых биржах, действующих в странах с переходной экономикой, 2006–2010 гг. [1, 6–8, 10, 11]**

Название биржи	Объем торговли акциями, млн долл. США					Объем торговли долговыми ценными бумагами, млн долл. США				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
Баня-Лукская фондовая биржа, Босния и Герцеговина	261,9	546,8	163,1	132,4	82,5	0,0	0,6	8,3	22,2	37,9
Болгарская фондовая биржа, Болгария	1546,0	6808,9	1855,0	487,1	377,3	200,2	297,5	183,2	123,2	85,1
Братиславская фондовая биржа, Словакия	99,5	31,3	21,1	174,7	308,9	37857,1	15148,4	33899,8	16747,3	8806,5
Будапештская фондовая биржа, Венгрия	31157,7	47586,5	30706,0	25375,2	26263,1	1672,9	1160,8	2371,8	1459,4	1132,2
Бухарестская фондовая биржа, Румыния	3548,8	5623,4	2354,6	1715,7	1733,2	55,0	323,6	67,8	399,1	736,2
Варшавская фондовая биржа, Польша	56372,9	87962,2	69499,1	53509,3	69156,6	897,8	636,7	1032,3	1268,5	520,9
Грузинская фондовая биржа, Грузия	94,1	46,2	8,3	1,8	3,4	1,6	0,1	0,0	0,0	0,0
Загребская фондовая биржа, Хорватия	1876,2	4386,1	3216,0	1461,9	1049,8	6249,3	8750,2	2510,9	659,7	292,3
Казахстанская фондовая биржа, Казахстан	4026,6	8924,4	3803,8	4300,1	1902,7	3018,9	4302,7	3651,9	2583,4	1614,2
Кыргызская фондовая биржа, Кыргызстан	102,7	146,1	103,6	66,2	9,8	0,0	0,0	0,0	0,7	0,9
Люблянская фондовая биржа, Словения	2049,7	4252,2	2337,8	947,0	476,1	1537,1	598,2	374,6	205,6	143,6
Македонская фондовая биржа, Македония	397,2	492,9	163,3	65,1	44,6	38,0	41,1	33,8	29,7	27,4
Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ), Россия	409044,7	599326,6	514006,1	836268,3	991540,8	86528,5	127098,6	123948,4	467463,3	1115818,2
НАСДАК ОЭМЭКС Армения (NASDAQ OMX Armenia), Армения	5,9	5,0	0,9	0,3	0,4	1,3	2,3	7,3	27,9	7,9
Республиканская фондовая биржа «Тошкент», Узбекистан	110,9	89,2	80,3	59,5	39,3	0,8	0,4	0,0	0,0	0,0
Российская торговая система (РТС), Россия	17232,1	15161,6	10448,4	54171,8	112122,4	306,0	47,4	258,3	1,1	1,1
Санкт-Петербургская Валютная Биржа, локальные рынки, Россия	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	270,5	993,5	511,9	58,2	116,7
Сараевская фондовая биржа, Босния и Герцеговина	680,9	620,4	281,5	148,3	70,0	0,0	0,0	0,0	0,1	19,5
Украинская фондовая биржа, Украина	22,2	14,2	3,6	2,4	0,6	25,2	1,6	9,4	0,0	0,0
Фондовая биржа ПФТС, Украина	1182,2	1996,1	1679,2	581,2	530,6	2557,8	3588,8	2842,0	387,7	300,3
Черногорская фондовая биржа, Черногория	288,7	285,4	105,2	322,8	70,9	13,6	12,6	9,7	9,9	6,0

ский Союз. С точки зрения количественных показателей безусловным лидером является Российская Федерация. Наихудшее состояние рынка ценных бумаг – в странах Южного Кавказа. Здесь рынок ценных бумаг находится на стадии формирования. Несмотря на все различия, в странах с переходной экономикой имеются проблемы развития рынка ценных бумаг, присущие всем странам с переходной экономикой. Эти проблемы можно группировать в следующие группы: проблемы, связанные с нежеланием инвесторов входить на рынок ценных бумаг (проблемы недостатка предложения капитала), проблемы, связанные с отсутствием инвестиционных возможностей (проблемы недостатка спроса на капитал), проблемы, связанные с развитием торговых, расчетно-клиринговых и депозитарных систем рынка ценных бумаг, а также проблемы, связанные с недостаточной осведомленностью потенциальных участников рынка ценных бумаг о возможностях рынка. Разные группы вышесписанных проблем проявляются в разном объеме в разных странах с переходной экономикой, однако, в той или иной мере, присущи во всех странах. Например, торговые, расчетно-клиринговые и депозитарные системы рынка ценных бумаг находятся на достаточно высоком уровне в странах Балтийского региона (Эстония, Латвия, Литва). Регулируемые рынки этих стран полностью интегрированы в один из крупнейших мировых рынков – NASDAQ OMX. Интеграция рынка дает возможность решить также проблемы, связанные с недостатком спроса и предложения на капитал. В Эстонии эти проблемы в значительной степени были решены также внедрением обязательной накопительной многоуровневой системы пенсионного обеспечения. Кроме того, в Эстонии также было в достаточной степени уделено внимание повышению осведомленности населения и потенциальных участников рынка ценных бумаг о возможностях рынка. Недоверие к рынку ценных бумаг особо остро ощущается в странах Южного Кавказа и в некоторых странах Балканского региона. В других странах бывшего СССР эта проблема тоже не полностью решена, что обусловлено как объективными, так и субъективными факторами.

**Выводы.** Несмотря на разные уровни развития рынка ценных бумаг в странах с переходной экономикой, имеются проблемы, проявляющиеся

в той или иной мере, во всех странах с переходной экономикой. Для дальнейшего развития рынка ценных бумаг в странах с переходной экономикой необходимо уделять внимание решению этих проблем, в частности, увеличению объема капитала, направляемого на рынок ценных бумаг, увеличению инвестиционных возможностей, развитию и интеграции торговых, расчетно-клиринговых и депозитарных систем рынка ценных бумаг и повышению осведомленности потенциальных участников рынка ценных бумаг о возможностях рынка.

#### Литература

1. *Международная ассоциация бирж стран СНГ, Бюллетени биржевой статистики: 2006 – 2010*, <http://mab.micex.ru>
2. Миркин, Я.М. *Ценные бумаги и фондовый рынок / Я.М. Маркин. – М.: Перспектива, 1995. – С. 66, 99–100, 413–440.*
3. Миркин, Я.М. *Рынок ценных бумаг: Воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития / Я.М. Маркин. – М.: Финансовая академия при правительстве РФ, 2002. – 87 с.*
4. Рубцов, Б.Б. *Мировые фондовые рынки: современное состояние и закономерности развития / Б.Б. Рубцов. – М.: Финансовая академия при правительстве РФ, 2000. – 312 с.*
5. *BIS Quarterly Reviews: International banking and financial market developments, Bank for International Settlements, Basel, 2006 – 2010.*
6. *Federation of Euro-Asian Stock Exchanges, Newsletters: Jan. 2006 – Jan. 2011, Supplements: 1st Quarter 2006 – 4th Quarter 2010. – <http://www.feas.org>.*
7. *Federation of Euro-Asian Stock Exchanges, FEAS Books: 2009–2011. – <http://www.feas.org>.*
8. *Federation of Euro-Asian Stock Exchanges, FEAS Semi Annual Reports: 2006–2008. – <http://www.feas.org>.*
9. *International Monetary Fund, Global Financial Stability Reports: 2006–2010, Washington, D.C., 2007–2011.*
10. *World Federation of Exchanges, Time Series: 2006–2010. – <http://www.world-exchanges.org>.*
11. *World Federation of Exchanges, Annual Statistics Reports: 2006–2010. – <http://www.world-exchanges.org>.*

Поступила в редакцию 28 апреля 2012 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 M. Baghdasaryan** is a doctor of economic sciences, associate professor, Armenian National Agrarian University, faculty of economics, finance and credit department, National Academy of Sciences of the Republic of Armenia, International Scientific-Educational Centre. Contact telephone number: +374 (55) 56 78 95, e-mail: aregbag@yahoo.com

## ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГА ПРОЦЕССА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РАЗРАБОТОК

Н.А. Беляев, И.П. Савельева

Статья посвящена проблемам формирования системы маркетинга процесса коммерциализации промышленных научно-технических разработок на настоящем этапе развития экономики России. Осуществлена декомпозиция процесса коммерциализации на основании трехуровневой модели продукта и сформулирована роль системы маркетинга в рамках процесса создания и внедрения нового продукта.

*Ключевые слова:* система маркетинга, процесс коммерциализации, промышленные научно-технические разработки, маркетинговые исследования, маркетинговый анализ.

Высокие технологии позволяют улучшать и формировать новые конкурентные преимущества как инструменты рыночного участия организации. Актуальной задачей технологического перевооружения промышленности является не только заимствование передовых зарубежных научно-технических разработок, но и обеспечение коммерциализации уже существующих результатов научной деятельности.

Научно-технические разработки выступают как один из промежуточных результатов научно-производственного цикла и по мере внедрения превращаются в коммерческие продукты. Иными словами, научно-технические разработки являются практическим приложением научного знания с целью его применения. Коммерческие продукты – это материализованные новые знания, идеи, открытия, изобретения, иными словами, научно-технические разработки, полученные посредством производства с целью их коммерческой реализации, цель которой – удовлетворение определенных потребностей клиентов. Научно-технические разработки, реализованные в продуктах, обладают свойствами технологической новизны, потребительской полезности и производственной применимости. Следует учесть, что

не все результаты научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ имеют шанс быть коммерчески реализованными, это лишь их потенциальное свойство.

Процесс коммерциализации промышленных научно-технических разработок – широкое понятие и может быть рассмотрен с различных позиций и с различной степенью детализации.

Во-первых, он представляет собой осуществление научно-исследовательской, научно-технической, производственной и маркетинговой деятельности.

Во-вторых, под ним можно понимать временные этапы жизненного цикла научно-технической разработки от возникновения идеи до создания продукта и вывода его на рынок.

В-третьих, с финансовой точки зрения его можно рассматривать как процесс финансирования и инвестирования научно-технической разработки и распространения (диффузии) нового продукта (товара и/или услуги).

Традиционно разработку и внедрение нового продукта на рынок представляют в виде процесса из восьми последовательных этапов (рис. 1), от формирования идей до развертывания коммерческого производства [1].



Рис. 1. Основные этапы разработки товара-новинки

Классическая модель основывается на ряде допущений, среди которых особо следует выделить представление о том, что любая компания в силах сформировать целый ряд идей новых продуктов, среди которых в дальнейшем сможет выбирать. Безусловно, подобный подход позволяет использовать широко известные методики сравнительного анализа, что значительно упрощает вышеуказанные процедуры по отбору идей. К сожалению, потенциальной возможностью формирования банков идей обладают далеко не все предприятия промышленного сектора экономики. Данное противоречие характеризует процесс коммерциализации промышленных научно-технических разработок как сложный и нелинейно развивающийся. Именно ограниченность традиционной модели и определила проблематику проведенного исследования.

В рамках исследования была рассмотрена ситуация, при которой организация обладает одной идеей нового продукта. Была осуществлена декомпозиция процесса коммерциализации про-

мышленных научно-технических разработок на основании трехуровневой модели продукта, результат которой представлен на рис. 2. Данный процесс представляет собой последовательность из трех взаимосвязанных этапов, на каждом из которых осуществляется ряд действий и принимается управленческое решение относительно дальнейшего использования и развития промышленной научно-технической разработки.

В рамках процесса коммерциализации промышленных научно-технических разработок будущий продукт последовательно проходит три стадии (три уровня) формирования. На первой стадии идея продукта характеризуется как «продукт по замыслу», то есть определяет проблему потребителя, которую он позволит решить. Новое решение или технология могут быть воплощены в разных формах, то есть существует потенциальная возможность оформить научно-техническую разработку различными способами для удовлетворения разных потребностей. Выбор формы продукта

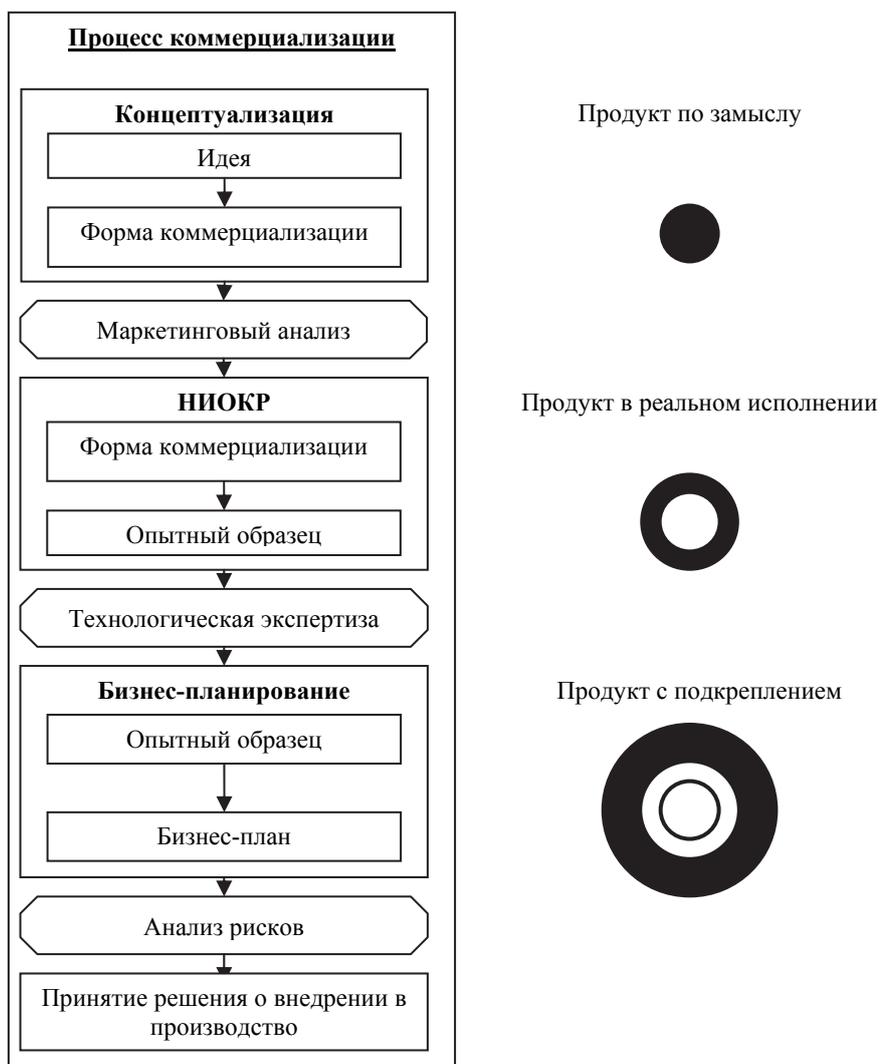


Рис. 2. Процесс коммерциализации промышленных научно-технических разработок

(формы коммерциализации) целесообразно осуществлять на основании результатов маркетингового исследования потребностей рынка и анализа существующих предложений.

«Продукт в реальном исполнении» соответствует опытному образцу, т. е. обладает пятью характеристиками: уровнем качества, набором свойств, специфическим оформлением, марочным названием и соответствующей упаковкой. На этой стадии проводятся испытания, которые позволяют определить технико-экономические характеристики продукта, решаются вопросы брендинга и многое другое. Изучение потенциального потребителя позволяет скорректировать характеристики продукта под конкретные потребности рынка. Это может быть выражено как в формировании задания на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, так в последующей доработке опытного образца.

На заключительной стадии («продукт с подкреплением») форма коммерциализации уже обладает дополнительными выгодами и набором сопутствующих услуг применительно к продаваемому продукту. В соответствии с этапом бизнес-планирования процесса коммерциализации определяются и конкретизируются вопросы финансирования, ресурсообеспечения, товародвижения и др.

Субъектом управления процессом коммерциализации промышленных научно-технических разработок выступает организация, осуществляющая непосредственное создание и внедрение продукта. Традиционно, выделяют пять групп функциональных процессов, которые присущи любой организации и которые являются объектом управления со стороны менеджмента [2]. Данные функциональные группы процессов отражены на рис. 3.

Стандартами ИСО установлено, что одним из важнейших этапов проектно-производственного цикла продукции, т. е. процесса коммерциализации и внедрения нового продукта, является маркетинг, обеспечивающий непрерывное развитие и совершенствование [3]. Управление маркетингом призвано посредством маркетинговой деятельно-

сти по реализации созданного организацией продукта увязать в единый непротиворечивый процесс удовлетворение потребностей клиентов организации и достижение целевых показателей организации [2].

Функциональное разделение маркетинговых процессов в системе управления имеет большое значение для их правильной организации и осуществления. Разделение позволяет определить цели, задачи, необходимые действия и средства для достижения необходимого результата, от чего напрямую зависит эффективность всего управления маркетингом, как комплексного вида деятельности. Таким образом, функции управления маркетингом – это отдельные виды управленческих работ, из которых состоит управление маркетингом. Функции маркетинга (организационная, продуктово-производственная, сбытовая и аналитическая) представлены на рис. 4.

Цель выполнения организационных функций – эффективная реализация и координация других функций. В рамках данной группы функций организуется планирование маркетинга, коммуникационное обеспечение, разрабатываются маркетинговые стратегии и методы их реализации, осуществляется планирование бюджета маркетинга, выполняется маркетинговый контроль и т. д.

К группе продуктово-производственных функций относятся вопросы, связанные с формированием продуктового предложения. Сюда следует включить рекомендации для НИОКР по разработке (созданию) и комплектации продукции, а также формированию ассортимента и непосредственному производству новых продуктов. Планирование оптимального сочетания качества и функционала продукта является одним из ключевых вопросов данной группы.

Сбытовые функции нацелены на обеспечение доступности продукции и осведомленности покупателей. В рамках выполнения данной группы функций определяются каналы сбыта, посредники и т. д. Особое место занимают вопросы ценообразования и маркетинговых коммуникаций.

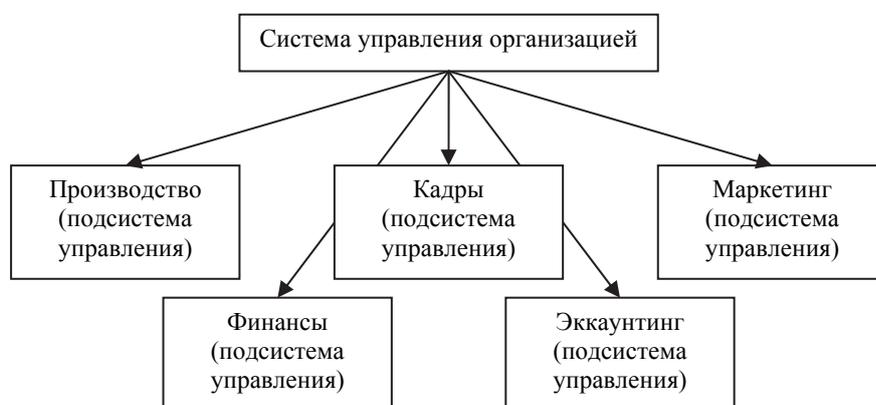


Рис. 3. Группы функциональных процессов менеджмента

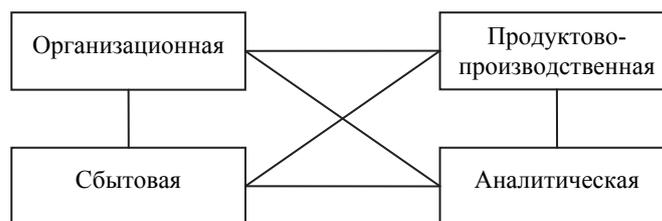


Рис. 4. Функции маркетинга

Группа аналитических функций включает процессы получения необходимой для управления маркетингом информации и ее обработки. Используются методы сбора, обработки и анализа рыночной информации, результаты научных исследований и др.

Функции маркетинга отражают объективное содержание маркетинговой деятельности безотносительно объекта и субъекта управления. Осуществление всех перечисленных групп маркетинговых функций в комплексе оказывается более эффективным.

Нормой для современного научного поиска стало рассмотрение явлений, объектов и процессов как систем, т. е. во всей совокупности составляющих их элементов, отношений и связей между ними, а также с окружающей средой [4].

Методология системного анализа настраивает исследователя на системный охват изучаемого объекта (проблемы) и системное представление об объекте, что достигается построением модели изучаемого объекта, а также поиск способов управления объектом (или системой) для достижения оптимального значения показателей эффективности [5]. Именно поэтому мы предлагаем к исследованию и использованию понятие «система маркетинга процесса коммерциализации промышленных научно-технических разработок».

Основным системообразующим фактором системы является ее функция. Большинство исследователей рассматривают функцию как смысл существования, назначение, необходимость системы [6]. Функция определяет структуру, функционирование и развитие системы, что дает основание говорить о ней как о главном системообразующем факторе. Системообразующим фактором при формировании системы маркетинга процесса коммерциализации промышленных научно-технических разработок является продуктивно-производственная функция, которая напрямую связана с целью системы.

Цель – это «желаемое» состояние выходов системы, т. е. некоторое значение или подмножество значений функций системы. Система маркетинга как подсистема управления организацией, нацелена на эффективную реализацию рыночного потенциала промышленной научно-технической разработки. Цель системы маркетинга не противо-

речит и не исключает цели системы управления организацией.

Таким образом, функция отражает назначение системы, ее роль в среде и является объективно обусловленной средой; цель, наоборот, выражает внутренние потребности системы, имеющей внутренний блок управления, следовательно, об отождествлении цели и функции или подчинении одного другому речь идти не может. Главенствующая роль принадлежит функции, поскольку именно от нее зависит возможность самого существования системы. Естественно, цель оказывает большое влияние как на структуру, так и на поведение системы и наряду с функцией может быть признана системообразующим фактором, но только при решающей роли функции [4].

Система маркетинга процесса коммерциализации промышленных научно-технических разработок, как и любая другая система, имеет определенный состав. Компоненты любой системы условно можно разделить на подсистемы и элементы. Сама по себе система маркетинга процесса коммерциализации промышленных научно-технических разработок является подсистемой управления организацией. Нами предложено в качестве подсистем рассматривать функции маркетинга, которые состоят из элементов (текстология системы представлена на рис. 5). Системообразующим фактором, в нашем случае, является продуктивно-производственная функция, которая напрямую отражает необходимость создания системы маркетинга – коммерциализацию промышленной научно-технической разработки. Элементы, в свою очередь, представляются как пределы членения в рамках данного качества системы.

Изучение состава системы имеет особое значение при решении вопросов формирования системы, т. е. определении свойств системы на основе анализа свойств ее элементов и подсистем.

Компоненты системы маркетинга процесса коммерциализации промышленных научно-технических разработок имеют друг с другом определенные связи как внутренние, так и внешние. Последние реализуются входными и выходными элементами, а также обеспечиваются функцией системы. Обратные связи являются сложной системой причинной зависимости и заключаются в том, что результат предыдущего действия влияет

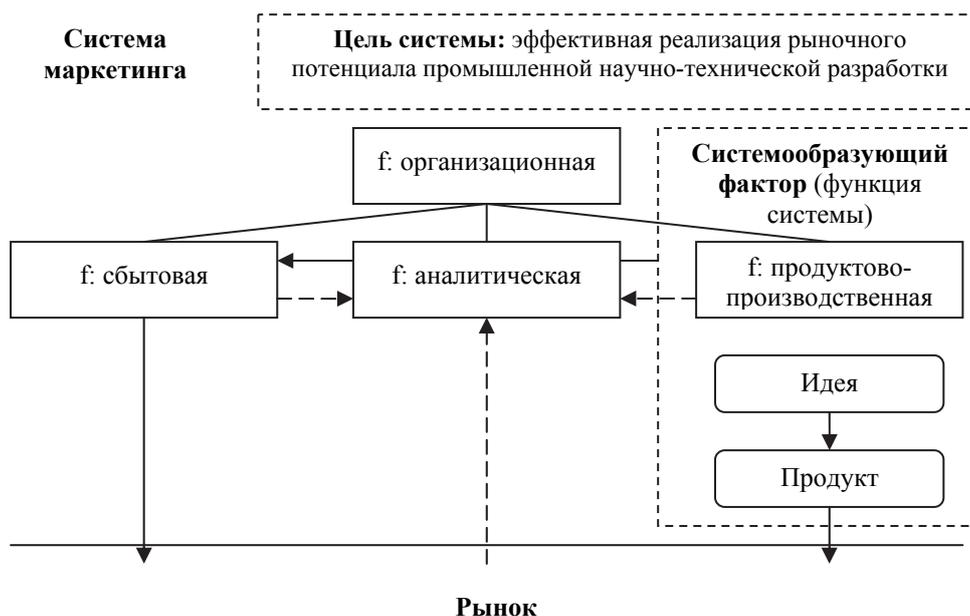


Рис. 5. Система маркетинга процесса коммерциализации промышленных научно-технических разработок

на последующее течение процесса: причина испытывает на себе обратное влияние следствия. Связи превращают систему из простого набора компонентов в единое целое и вместе с компонентами определяют состояние и структуру системы. Таким образом, структуру системы маркетинга процесса коммерциализации промышленных научно-технических разработок можно определить как совокупность компонентов (подсистем, выраженных в функциях маркетинга) и внутренних (прямых и обратных) связей системы.

Предложенная система маркетинга функционирует в соответствии с этапами процесса коммерциализации промышленных научно-технических разработок, каждый из которых имеет свою специфику (рис. 6).

На этапе концептуализации идеи система маркетинга посредством аналитической функции позволяет оценить перспективность внедрения предложенной формы коммерциализации на рынок. Для этого изучаются маркетинговые факторы рыночного потенциала коммерциализируемой промышленной научно-технической разработки. Основой для формирования перечня факторов рыночного потенциала является макро- и микросреда организации. Далее формируются ключевые показатели эффективности. Нами предложено формировать интегральную оценку (посредством экспертных оценок), которая включала бы в себя показатели, связанные с динамикой рыночных (отраслевых) показателей (стадия экономического цикла, динамика производства, динамика рынка, динамика доли продукта в структуре рынка), жизненный цикл продуктовой категории и характер отраслевой конкуренции.

Выбор формы коммерциализации идеи позво-

ляет в дальнейшем разработать маркетинговую стратегию внедрения продукта на рынок и детальный маркетинговый план.

На этапе научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ исследуются маркетинговые факторы продуктового потенциала. На основании ГОСТ системой маркетинга формируются ключевые показатели эффективности, выраженные в перечне характеристик (в первую очередь, технико-экономических) и осуществляется сравнительная характеристика опытного образца и уже существующих аналогов, посредством которой оценивается степень технологического превосходства промышленной научно-технической разработки.

Соответствие потребностям потенциальных покупателей и проведение испытаний опытного образца являются ключевыми вопросами на данном этапе. Это позволяет определиться с бизнес-моделью коммерциализации промышленной научно-технической разработки.

На заключительном этапе (бизнес-планирование) системой маркетинга исследуются маркетинговые факторы проектного потенциала, выраженные в ключевых показателях эффективности бизнес-плана как проекта по внедрению промышленной научно-технической разработки на рынок. Проводится анализ экономических и финансовых потоков, показателей эффективности инвестиций и делается оценка предпринимательского риска.

Исследование факторов проектного потенциала и оценка эффективности показателей бизнес-плана позволяет скорректировать бизнес-модель внедрения и планируемые мероприятия.

Таким образом, последовательное рассмотрение процесса коммерциализации промышленных научно-технических разработок дает возможность

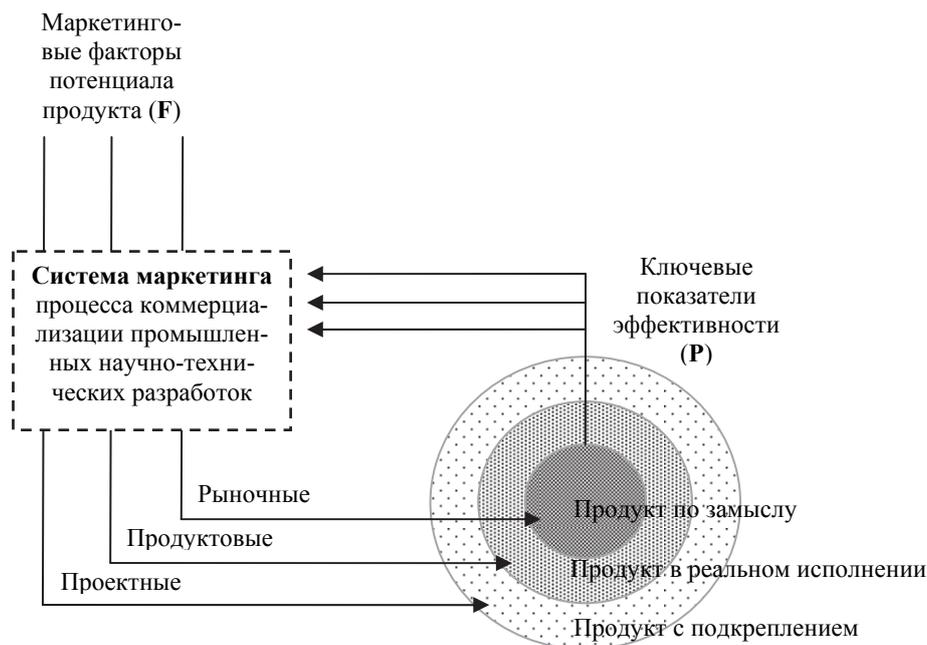


Рис. 6. Схема функционирования системы маркетинга

влиять на форму и характеристики продукта, а в некоторых случаях, отказаться от внедрения заведомо бесперспективных идей. Система маркетинга позволяет эффективно воплотить рыночный потенциал промышленной научно-технической разработки, что достигается за счет рыночной ориентации маркетинга, системного подхода к управлению и гибкости исследовательского подхода.

Организация, как субъект процесса коммерциализации, при формировании системы маркетинга, как подсистемы управления, получает в свое распоряжение эффективный механизм коммерциализации идей новых продуктов.

#### Литература

1. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М., 1990.
2. Виханский, О.С. Менеджмент: учебник /

О.С. Виханский, А.И. Наумов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2006. – 670 с.

3. Баутов, А.Н. Определение маркетинга в стандартах / А.Н. Баутов // *Маркетинг в России и за рубежом*. – 2004. – № 1. – С. 134–137.

4. Савельева, И.П. Формирование организационно-экономического механизма интеграции малых и средних предприятий в региональном инвестиционно-строительном комплексе / И.П. Савельева. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 255 с.

5. Фрейдина, Е.В. Исследование систем управления / Е.В. Фрейдина ; под ред. Ю.В. Гусева. – 2-е изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009. – 368 с. – (Высшая школа менеджмента)

6. Садовский, В.Н. Моделирование как метод исследования социальных систем / В.Н. Садовский // *Системные исследования: Методологические проблемы: ежегодник: 1982*. – М., 1982.

Поступила в редакцию 28 июня 2012 г.

**Беляев Николай Александрович.** Ассистент, аспирант очной формы обучения кафедры «Маркетинг и менеджмент», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – формирование системы маркетинга, маркетинговые исследования, маркетинговый анализ, коммерциализация научно-технических разработок. Контактный телефон: 8 (351) 2679995.

**Nikolay A. Belyaev** is an assistant and a full-time postgraduate of marketing and management department, South Ural State University (Chelyabinsk). The area of academic interests – marketing system formation, market researches, market analysis, scientific and engineering developments commercialization. Contact telephone number: +7 (351) 2679995.

**Савельева Ирина Петровна.** Доктор экономических наук, заведующая кафедрой «Маркетинг и менеджмент», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – развитие инвестиционных и инновационных процессов в региональной экономике, риск-менеджмент, инвестиционное проектирование. Контактный телефон: 8 (351) 267-99-95

**Irina P. Savelyeva** is a doctor of economic sciences, head of marketing and management department, South Ural State University (Chelyabinsk). The area of academic interests – development of investment and innovative processes in regional economy, risk management, investment planning. Contact telephone number: +7 (351) 267-99-95.

## ОБЩИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ПРИЧИННО-СЛЕДСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ В МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

А.И. Глушков

Статья посвящена вопросам проявления причинно-следственных связей в решении задач управления предприятием, то есть отыскания эффективных «рычагов управления». Для классической маркетинговой информационной системы рассмотрены вопросы общепринятого программного прикладного оснащения, а также технологии анализа, выявляющие причинно-следственные связи: АВС-анализ; корреляционно-регрессионный анализ как основа совместного анализа взаимосвязанных данных; факторный анализ, позволяющий определить статистически значимые связи в поведении случайных величин.

*Ключевые слова:* причинно-следственные связи, маркетинговая информационная система, корреляционный и регрессионный анализ, факторный анализ.

Внутреннюю и внешнюю деятельность любой организации увязывает маркетинг, выступающий в качестве реальной системы координации взаимодействия всех субъектов, входящих в систему производства и сбыта товаров и услуг.

Основой маркетинга служит двуединый и взаимодополняющий подход. С одной стороны – тщательное и всестороннее изучение рынка, спроса, вкусов и потребностей, ориентация производства на эти требования, адресность выпускаемой продукции; с другой – активное воздействие на рынок и существующий спрос, на формирование потребностей и покупательских предпочтений.

Эффективность соответствующих маркетинговых решений в первую очередь определяется правильным и своевременным воздействием «рычагами управления» на объект управления, что определяет необходимость выявления причинно-следственных связей в каждой конкретно решаемой проблеме.

В классической функциональной схеме маркетинговой информационной системы за сбор исходной информации отвечают следующие основные подсистемы: подсистема внутренней отчетности (анализа внутренней информации – как правило, класс ERP-систем); подсистема маркетингового наблюдения (маркетинговой разведки) и подсистема маркетинговых исследований. А в задачи объединяющей подсистемы – обеспечения маркетинговых решений, как раз и входит на первом этапе анализа круг вопросов по определению наиболее эффективных, статистически значимых «рычагов управления» проблемой [1].

Для решения отмеченных задач, возникающих в процессе совместного анализа внутренней и внешней информации, в основном используется программное обеспечение класса BI (Business Intelligence – деловая разведка), а также CRM (системы управления взаимоотношениями с клиентами). В зависимости от сложности проявляющихся проблем управления в прикладном программном

обеспечении используются следующие общепринятые технологии анализа, выявляющие причинно-следственные связи: АВС-анализ как подход «здравого смысла» управленческого персонала в стабильно процветающем бизнесе; корреляционно-регрессионный анализ как основа совместного анализа взаимосвязанных данных; факторный анализ (а также кластерный и дискриминантный анализы в последующем), позволяющий определить статистически значимые связи в поведении случайных величин.

Следует отметить, что анализ только одной величины без учета влияния многих взаимосвязанных факторов в единой коммерческой структуре не представляет интереса с точки зрения управления кампанией, так как не раскрывает причинно-следственных связей – рычагов управления, а даже наоборот – подразумевает, что в стиле управления кампанией не предполагается никаких изменений. К таким технологиям анализа можно отнести чистое прогнозирование, как трендовое, так и авторегрессионное, а также статистический анализ с определением доверительного интервала для значений всей генеральной совокупности по результатам анализа выборки.

Рассмотрим естественный подход аналитика-управленца в постепенном проявлении глубины причинно-следственных связей для целенаправленного управления анализируемой проблемой, а также сферы применения каждого технологического метода анализа.

1. АВС-анализ основывается на принципе дисбаланса, при проведении которого строится график зависимости совокупного эффекта от количества элементов. Такой график называется кривой Парето, кривой Лоренца или АВС-кривой. По результатам анализа ассортиментные позиции ранжируются и группируются в зависимости от размера их вклада в совокупный эффект. В логистике АВС-анализ обычно применяют с целью отслеживания объемов отгрузки определённых

артикулов и частоты обращений к той или иной позиции ассортимента, а также для ранжирования клиентов по количеству или объёму сделанных ими заказов.

По сути, ABC-анализ – это ранжирование ассортимента по разным параметрам. Ранжировать можно и поставщиков, и складские запасы, и покупателей, и длительные периоды продаж – всё, что имеет достаточное количество статистических данных. Также метод ABC широко используется при планировании и формировании ассортимента на различных уровнях гибких логистических систем, в производственных системах, системах снабжения и сбыта. Таким образом, результатом ABC-анализа является группировка объектов по степени влияния на общий результат, с проявлением наиболее и наименее сильно влияющих групп выделенных в анализе объектов.

Как метод анализа, ABC-анализ можно отнести к предварительным подходам в области выделения причинно-следственных связей, когда результатом является группировка влияющих на проблему факторов без детального анализа частного влияния каждого из них на конечный результат.

2. Корреляционно-регрессионный анализ. В общей методике множественного регрессионного анализа корреляционный анализ выступает как предварительная стадия попарного анализа всех взаимовлияющих величин. В профессиональных прикладных пакетах типа SPSS корреляционный анализ может выступать как отдельный подход в проявлении силы и характера взаимовлияния факторов с проявлением статистической значимости полученных результатов. Также следует отметить разнообразие подходов в определении значений коэффициентов корреляции в зависимости от условий проведения эксперимента и получения исходных статистических данных:

– параметрический и непараметрический методы, различающиеся предположением о близости закона распределения случайной величины к нормальному;

– парные и частные коэффициенты корреляции, различающиеся учетом влияния прочих величин на силу связи двух анализируемых.

В конечном итоге, анализируя различия значений коэффициентов корреляции в разных вышеуказанных подходах, также можно получить интересную дополнительную информацию о характере попарных взаимовлияний. Так, значительное различие парного и частного коэффициента корреляции говорит о сильном влиянии других величин на силу связи двух анализируемых факторов [2].

Сам множественный регрессионный анализ подразумевает в конечном итоге построение модели влияния множества предикторов – независимых факторов, на зависимую переменную. Причем направление причинно-следственных влияний определяет сам аналитик еще на стадии планирования эксперимента.

Модели регрессии желательно получать в наиболее простом виде, но, конечно же, удовлетворяющими минимальным требованиям к их достоверности. Общепринятым показателем качества модели регрессии в парном варианте выступает квадрат коэффициента корреляции, а в множественном – коэффициент детерминации, числовое значение которого показывает процент изменчивости (дисперсию) зависимой переменной, определяемый полученным уравнением регрессии.

Общепринятые варианты моделей регрессии следующие:

– для простого анализа (две величины) – простая линейная, изредка применяют простую нелинейную, если линейная модель не удовлетворяет аналитика по достоверности аппроксимации;

– для множественного анализа – множественная линейная; нелинейные влияния учитываются как доля взаимовлияния независимых величин (предикторов) в профессиональном инструментарии типа SPSS;

– при наличии временного сдвига между анализируемыми величинами – линейные модели с учетом лагов (временных сдвигов) как в простом, так и множественном варианте.

С точки зрения применяемого инструментария следует отметить большую ограниченность табличного процессора Excel, позволяющего проводить только парный анализ без учета лагов. Но для предварительной стадии анализа часто аналитики удовлетворяются его возможностями.

Для профессионального анализа причинно-следственных связей во множественном подходе общепринятым инструментом считается пакет SPSS, позволяющий строить не только множественные модели с оценкой нелинейной составляющей, но и определять статистическую значимость как модели в целом, так и влияния каждого предиктора по отдельности. Но при наличии временных сдвигов в анализируемых величинах пакет SPSS бесполезен. В этой ситуации необходимо применять профессиональный инструментариум маркетолога – как, например, пакет Marketing Analytic, позволяющий определить не только лаги по каждому предиктору в отдельности, но также и рассчитать коэффициенты чувствительности и их значимость для всех предикторов.

Конечная цель получения достоверной и качественной модели регрессии состоит в ее применении для последующего прогнозирования зависимой переменной по желаемым значениям независимых величин, или же наоборот. Но в случае сложных моделей обратное прогнозирование – по желаемому значению зависимой переменной определение значений предикторов, не всегда представляется возможным. Но пакет Marketing Analytic как раз и реализует программно эту возможность, что является его большим преимуществом перед другими классическими профессиональными пакетами.

С точки зрения анализа причинно-следственных связей имеющихся величин корреляционно-регрессионный анализ является наиболее полным, особенно с учетом возможностей современного прикладного инструментария.

Развитие же этого подхода в виде факторного анализа позволяет не только фиксировать взаимовлияние величин, но и изменять (редуцировать) предикторы, переходя в новое, как правило – меньшее по размерности, пространство умозрительных факторов, которые определяют основную долю влияния на проблему. Дальнейшее развитие в виде кластерного и дискриминантного анализа, основывающееся на сокращении числа переменных, позволяет уже дать общие объединяющие характеристики групп в исходных данных, например: объединять самих респондентов, дающих ответы на вопросы анкет, в группы по схожести/различию их содержания.

Следует отметить, что в настоящее время факторный анализ включён во все современные пакеты статистической обработки данных – R, SAS, SPSS, Statistica и т. д.

**3. Факторный анализ** впервые возник в психометрике и в настоящее время широко используется не только в психологии, но и в социологии, в экономике, статистике и других науках. Основные идеи факторного анализа были заложены английским психологом и антропологом, основателем евгеники Гальтоном Ф. (1822–1911), внесшим также большой вклад в исследование индивидуальных различий [3].

Факторный анализ позволяет решить две важные проблемы исследователя:

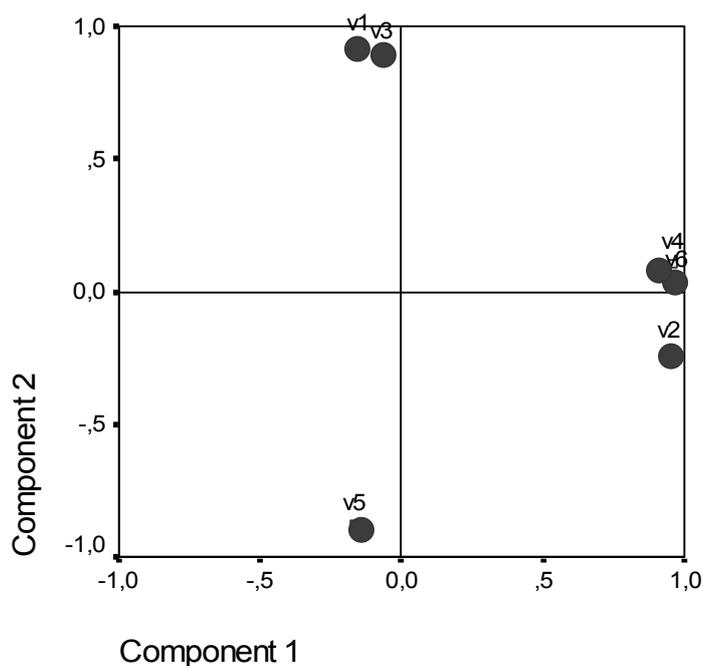
- определение взаимосвязей между переменными (классификация переменных);
- сокращение числа переменных.

При анализе в один фактор объединяются сильно коррелирующие между собой переменные, как следствие, происходит перераспределение дисперсии между компонентами и получается максимально простая и наглядная структура факторов. После объединения коррелированность компонент внутри каждого фактора между собой будет выше, чем их коррелированность с компонентами из других факторов. Эта процедура также позволяет выделить латентные переменные, что бывает особенно важно при анализе социальных представлений и ценностей.

Для выявления наиболее значимых факторов и, как следствие, факторной структуры, наиболее оправданно применять метод главных компонент (МГК). Суть данного метода состоит в замене коррелированных компонент некоррелированными факторами. Другой важной характеристикой метода является возможность ограничиться наиболее информативными главными компонентами и исключить остальные из анализа, что упрощает интерпретацию результатов.

В качестве примера на рисунке изображено весовое перераспределение старых 6 компонент, сильно коррелирующих между собой, в два новых фактора, а также графическая иллюстрация их соответствия. Откуда следует, что первый новый

	Component*	
	1	2
<b>V1</b>	<b>-,151</b>	<b>,930</b>
<b>V2</b>	<b>,951</b>	<b>-,230</b>
<b>V3</b>	<b>-,068</b>	<b>,898</b>
<b>V4</b>	<b>,961</b>	<b>,107</b>
<b>V5</b>	<b>-,166</b>	<b>-,881</b>
<b>V6</b>	<b>,978</b>	<b>,039</b>



Перераспределение шести компонент в два фактора

фактор объединяет в себя 2, 4 и 6 компоненты, а второй фактор – 1, 3 и 5 в инверсии компоненту.

Изложенные выше особенности анализа причинно-следственных связей не ограничивают инициативы маркетолога-аналитика и творческого применения прочих технологических приемов обработки данных маркетинговых исследований. В целом же рассмотренный подход последовательного проявления знаний о взаимовлиянии анализируемых величин может выступать как основа в подобных маркетинговых исследованиях.

#### Литература

1. Успенский, И.В. Интернет-маркетинг: учебник / И.В. Успенский. – СПб.: СПбГУЭ-ИФ, 2006. – 553 с.: ил.
2. Хили, Дж. Статистика. Социологические и маркетинговые исследования. 6-е изд. / под общей ред. А.А. Руденко; пер. с англ. – Киев: ООО «ДиасофтЮП»; СПб.: Питер, 2005. – 638 с.: ил.
3. Главные компоненты и факторный анализ. – <http://www.statsoft.ru/home/textbook/modules/stfacan.html>.

Поступила в редакцию 9 октября 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 I. Glushkov** is a candidate of economic sciences, associate professor of marketing and management department, South Ural State University (Chelyabinsk). The area of academic interests – information technologies, economic data analysis, study of social and economic processes. Contact telephone number: +7-950-736-25-37, e-mail: alex\_andr777@rambler.ru

## МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОЙ ПРОДУКЦИЕЙ ДЕТСКОГО НАСЕЛЕНИЯ В г. РОСТОВЕ-НА-ДОНУ

А.И. Гуськов

**В статье поднимаются вопросы возможности обеспечения экологически чистой продукцией населения РФ. Исследуется потенциал спроса на экологически чистую пищевую продукцию для детей в возрасте от 3 до 5 лет, оценивается текущее предложение экологически чистой продукции и формируются подходы к полноценному обеспечению детского населения экологически чистыми продуктами питания.**

**Ключевые слова:** маркетинговое исследование, экологически чистая продукция, детское население, потенциал спроса, оценка предложения.

Согласно официально озвученным специалистами из Всемирной организации здравоохранения данным в настоящее время от уровня медицины здоровье и продолжительность жизни индивида зависят не более чем на 10 %. В то же время экологические характеристики продуктов питания влияют существенно заметнее: на 30 % [4]. Воздействие на детский организм еще более выражено.

Соответственно, особое значение приобретает качество пищи детей до семилетнего возраста, поскольку именно в этот период формируется иммунитет и устойчивость к заболеваемости для всего дальнейшего периода жизни человека. Это обстоятельство актуализирует рассмотрение вопроса о том, что именно следует понимать в национальных условиях под экологически чистой продукцией для питания населения и обеспечения экологически чистой продукцией детского населения.

Уточним, что экологически чистой пищевой продукцией в первозданном виде на 100 % можно считать таковую, полученную в результате охоты, собирательства и рыбалки в ненарушенной природной среде, пригодной для обитания человека. Такие условия питания человеческих коллективов существовали в первобытно-общинный период [3]. Такой вариант добычи продуктов питания достаточен только в условиях медленно растущего населения. В дальнейшем с целью повышения урожайности стали внедряться различные приемы агротехники (вспашка, боронование, культивирование, севооборот и селекция лучших культур и пород скота).

Указанные мероприятия временно нивелировали проблему нехватки продуктов питания и, одновременно, ускорили рост населения. Широкое применение средств защиты растений и химических удобрений позволило поднять урожайность стандартных зерновых культур более 50 центнеров с га при ненаступлении истощения почвенного покрова. Проблема обеспечения животными белками и жирами была разрешена применением специальных комбинированных кормов в сочетании с

использованием стимуляторов роста животных, в том числе гормональных.

Такие успехи в производстве продуктов питания опосредовали стремительный рост населения земного шара: если в начале XX в. оно составляло 1,9 млрд чел., то в начале XXI в. оно превысило 6 млрд чел. В настоящее время присутствует попытка компенсации нехватки продуктов питания для растущего населения при помощи генно-модифицированных продуктов как растительного, так и животного происхождения.

Следовательно, на современном этапе хозяйствования отсутствует даже гипотетическая возможность обеспечения всего населения земного шара экологически чистой продукцией, это же обстоятельство относится в полной мере к России.

Тем не менее, индустрия производства и продаж экологически чистой продукции превратилась в бизнес, приносящий хорошую прибыль. За последнее время в США рынок увеличивался ежегодно на 20–25 %. В 2002 г. продажи ЭЧП составили 11,7 млрд долл., или 1,8 % от общего объема рынка продуктов питания в США [1].

В Европе экосупермаркетов достаточно много, например, в Берлине на 2 миллиона жителей приходится более 350 магазинов. Органическое питание – один из самых динамично растущих сегментов продовольственного рынка в мире. Так, на Западе его рост достигает 20 % в год. Доля экологического производства в Европе составляет около четырех процентов сельскохозяйственных площадей – 7,39 млн га, в том числе 3 млн – биопашня и 3,2 млн – биопахбища.

Самое большое количество экоплощадей в Италии (1,15 млн га), за ней следуют Испания (1 млн) и Германия (0,87 млн). Происходит и расширение ассортимента. Так, в ФРГ в 2010 году общее количество экопродуктов, имеющих на маркировке национальную биопечать, превысило 55 тыс. наименований. По данным РБК, наибольшие продажи отмечаются в сегменте горячих напитков (13 %), выпечки и хлеба (10,3 %), специй (9,7 %),

мяса и мясных изделий (8,1 %), кондитерских изделий (6,1 %).

Во Франции число ферм, производящих экологически чистые продукты питания, составило 16 446 – рост на 23 %. Среди всех сельскохозяйственных угодий страны предприятиями, выпускающими продукцию, которая соответствует экологическим критериям Евросоюза, занято 2,5 %. Уровень продаж органических товаров в 2009 г. оценивался экспертами в 3 млрд евро (почти вдвое больше чем в 2005 г.), что составляет 1,9 % всего продовольственного рынка Франции.

В Великобритании рост площадей, занятых органическим сельским хозяйством, составил в 2009 г. 9 %, достигнув 746 516 га. Несмотря на кризис, были зарегистрированы рекордные продажи молока, произведенного в соответствии с эко-стандартами Евросоюза. Значительный рост показал сегмент детского питания (21 %).

Итальянский рынок биопродуктов показывает значительный рост. В первой половине 2010 г. продажи в этом сегменте выросли на 9 %. Прямые продажи биопродуктов осуществляют 2176 фермеров, что вдвое больше по сравнению с 2005 годом [2]. Экологически чистая продукция в первую очередь предназначается для школьного и детского питания.

Таким образом, можно заключить, что экологически чистые пищевые продукты доступны в настоящее время для небольшого сегмента населения в экономически развитых государствах, но даже и в них основные усилия в этом направлении сосредоточены на обеспечении экологически чистой продукцией детского населения. Соответственно, представляется необходимым сосредоточить усилия в этом направлении и в России.

Следует подчеркнуть, что проблемы обеспечения экологически чистой продукцией детского населения в рыночном обществе распадается на две составляющие: обеспечение платежеспособного спроса и обеспечение адекватного ему предложения.

Это обстоятельство опосредовало необходимость проведения соответствующего маркетингового исследования.

Мы исходили из обоснованного предположения о недостаточно сформированном предложении и спросе на данный вид продукции в России, учитывая ее более высокий ценовой градиент по сравнению с обычной, но не полезной для здоровья детей продукцией и допустимость в сознании родителей употребления детьми не экологически чистой пищевой продукции. Для исследования платежеспособного спроса мы проверили опросы родителей детей в возрасте от 3 до 5 лет, посещающих детские сады в г. Ростове-на-Дону. В опросе приняли участие родители 250 детей, посещающих муниципальные детские сады и 50, посещающих частные дошкольные учреждения.

В рамках исследования с респондентами обсуждались следующие группы вопросов: как роди-

тели относятся к питанию в детских дошкольных учреждениях, как они относятся к посещению детьми предприятий общественного питания (фаст-фуд), как они относятся к употреблению детьми в пищу полуфабрикатов, каково их отношение к пище, употребляемой детьми в домашнем кругу.

Первый вопрос формулировался нами следующим образом: считают ли родители питание своих детей в детских дошкольных учреждениях полноценным, полезным и безопасным. На этот вопрос 94 % родителей детей, посещающих муниципальные сады, ответили утвердительно по всем трем составляющим. На этот же вопрос родители детей, посещающих частные сады, ответили утвердительно в 100 % случаев, аргументируя это тем, что они платят достаточно, чтобы их дети получали все самое лучшее.

В связи с этим мы попросили респондентов уточнить свое мнение по каждой из составляющих питания, т. е. полноценности, полезности и безопасности.

На этот вопрос практически все родители ответили, что питание детей является приоритетом в нашей стране, и все детские сады имеют необходимые условия для организации такого питания, их постоянно проверяют органы санэпиднадзора, поэтому они полностью уверены в безопасности данного питания и его полноценности, так как оно составляет, исходя из суточных потребностей ребенка в белках, жирах, витаминах, углеводах.

Вопрос полезности вызвал у части родителей (42 %) некоторые затруднения, так как они обоснованно предположили, что в связи с ограниченным бюджетом детских учреждений и, исходя из статьи, выделенной на питание, продукты для детей приобретаются, безусловно, безопасные, но не самые лучшие и не самые дорогие и, соответственно, не экологически чистые. Тем не менее, подавляющее большинство родителей считают, что улучшение питания детей в детских учреждениях не является насущной задачей, они и так в достаточной степени обеспечены необходимым и это большое благо для детей и их самих.

На вопрос о том, посещают ли они с детьми места общественного питания, в том числе фаст-фуд, позиционируемый как «детский» (Макдоналдс, Ростикс, пиццерии и др.). 97 % родителей без дифференциации по принадлежности детских учреждений ответили утвердительно. Более того, 68 % таковых дополнительно пояснили, что они посещают Макдоналдс и Ростикс с детьми в качестве поощрения или награды за хорошее поведение и в качестве проведения семейного досуга.

На наш дополнительный вопрос: знают ли они, что некоторые продукты в этих учреждениях не полезны детям (картофель фри, мясо кур-бройлеров, основа для гамбургеров, чизбургеров и т. д.), родители ответили, что данные учреждения работают давно и в западных странах, в том

числе, и имеют все необходимые документы для питания детей, которым предоставляют специализированные пищевые наборы, игрушки и тематические игры.

На следующий вопрос о приобретении полуфабрикатов и продукции из супермаркетов для питания с детьми в домашнем кругу практически все родители ответили утвердительно. 6 % опрошенных сообщили, что они хотели бы приобрести для детей отдельно какую-то более полезную продукцию и готовы платить дороже, но не имеют такой возможности из-за отсутствия предложения или неосведомленности о наличии торговых точек, торгующих экологически чистой продукцией для детей.

34 % опрошенных согласились с тем, что продукты, приобретаемые ими в супермаркетах, и полуфабрикаты не всегда могут быть полезны для их детей, но они не имеют выбора из-за отсутствия как предложения, так и финансовой возможности.

Однако эта категория родителей старается нивелировать возможный вред тем, что предоставляет своим детям возможность питаться в детском дошкольном учреждении 4 раза в день, ограничивая домашнее питание выходными днями.

Порядка 40 % родителей сообщили нам, что они многократно были свидетелями просмотра телепередач о полезности употребления детьми такой продукции, как замороженные блины, вареники, пельмени, куриные наггетсы и др. и что все рекламируемые товары имеют необходимые лицензии и сертификаты и поэтому безвредны для детей.

Отметим в этой связи, что, действительно, многие компании, локализовавшие свою деятельность в области производства продуктов питания, используют слоган «кушаем всей семьей», «наши семейные традиции», при этом маленькие дети участвуют в рекламных роликах, употребляя майонез, мясо кур-бройлеров, сосиски, вареную колбасу и др. Из-за чего у среднестатистического родителя рождается самостоятельный вывод о допустимости подобной практики.

Со стороны предложения считаем необходимым пояснить следующее. В настоящее время в области продуктового ритейла, по крайней мере, в г. Ростов-на-Дону и Ростовской области отсутствуют специализированные магазины или отделы, в которых продается экологически чистая продукция для детей в исследуемом возрастном сегменте, не содержащая остатков ядохимикатов, средств ускорения роста растений и животных.

Соответственно, продукты для питания детей приобретаются в обычной рознице. При этом некоторые товары имеют специальную маркировку о том, что они разрешаются к употреблению детьми дошкольного возраста с 2–3-х лет. Однако изучение упаковки позволяет установить, что данные сообщения не определяют особого качества продукта, а только свидетельствуют о его безопасно-

сти. Следовательно, в продуктивном ритейле отсутствует возможность приобретения на регулярной основе продукции, не содержащей остаточных концентраций средств ускорения роста и защиты растений и животных, которые могут нанести определенный вред здоровью ребенка при систематическом употреблении.

Еще одним местом предложения пищевой продукции для детей помимо магазинной розницы являются продуктовые рынки, анализ продукции которых выявил следующие данности.

Порядка 80 % мяса птицы, реализуемой на продуктовых рынках, может содержать остаточные концентрации ускорителей роста, поскольку птица получала специализированные корма. Только порядка 10–15 % данной продукции из территориально удаленных от г. Ростова-на-Дону личных подсобных хозяйств не содержит таковых, поскольку откорм птицы в них ведется по устаревшим технологиям, и выращиваемый молодняк не получает специализированных дорогостоящих добавок ввиду дефицита финансовых средств в этих хозяйствах.

В отношении мяса свинины и говядины трудно проследить источник ее происхождения и исключить применение препаратов, ускоряющих рост животных. В отношении мяса кроликов, считавшегося диетическим, удалось установить, что большинство владельцев кролических ферм применяют в своей практике специализированные корма и препараты для повышения продуктивности.

Следовательно, невозможно рекомендовать мясо кроликов для питания детей в г. Ростове-на-Дону, как экологически чистое. Определенная уверенность в экологической чистоте мясной продукции присутствует только в отношении мяса коз и баранов, доставляемых для реализации из района сальских степей, где животные осуществляют круглогодичный выпас, и указанные препараты не применяются.

В отношении молочной продукции, которая может приобретаться для детского питания на продуктовых рынках, отсутствует уверенность в ее безопасности для их здоровья как по эпидемиологическим показаниям, так и по содержанию препаратов, применяющихся для консервации молока при его доставке на рынки.

На основании вышеизложенного можно заключить, что в г. Ростове-на-Дону и, вероятно, в сопоставимых по размеру городах РФ отсутствует предложение экологически чистой продукции для питания детей в исследуемом нами возрастном срезе.

Прогнозируемый платежеспособный спрос на экологически чистую продукцию для питания детей указанного возрастного среза не сформирован и, в случае наличия предложения, экологически чистая продукция по повышенной цене, вероятно, не будет востребована. Более того, общественное сознание на основании проведенного нами иссле-

дования в этом вопросе подвержено определенному искажению под влиянием существующей рекламы и анонсируемого образа жизни семьи в мегаполисе.

Присутствует необоснованная уверенность в достаточности государственного обеспечения в снабжении детского населения полноценными, полезными и безопасными продуктами и надежды на пролонгирование подобной ситуации.

Резюмируя, следует отметить, что для изменения ситуации и улучшения снабжения детского населения экологически чистыми продуктами, в первую очередь, необходимо формировать общественный императив востребованности экологически чистой продукции для детского населения, сформировать потребность в таковых продуктах и, уже во вторую очередь, создавать возможности для производства продукции, отвечающей необходимым требованиям. Кроме того, для отслеживания ситуации в плане формирования стойкой общественной доминанты снабжения детского насе-

ления экологически чистыми продуктами питания, следует проводить соответствующие маркетинговые исследования на регулярной основе.

#### *Литература*

1. Горшков, Д. Рынок экологически чистых продуктов: зарубежный рынок и перспективы России [Текст] / Д. Горшков // *Маркетинг в России и за рубежом*. – 2004. – № 6.

2. Европейский рынок экологически чистых продуктов и способы их продвижения [Текст] // *Продвижение продовольствия*. – 2010. – № 11.

3. Морган, И. Древнее общество [Текст] / И. Морган. М., 1935. – 352 с.

4. Щелищ, П.Б. Экологический факт в состоянии здоровья и продолжительности жизни [Текст] / П.Б. Щелищ // *Экологическое сельское хозяйство: зарубежный опыт и перспективы для России. Первая международная конференция*. – М., 2004. – С. 35.

*Поступила в редакцию 12 августа 2012 г.*

**Гуськов Андрей Игоревич.** Аспирант очной формы обучения кафедры маркетинга и рекламы, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). Область научных интересов – маркетинг, маркетинговые исследования на рынках товаров и услуг. Контактный телефон: 8 (863)237-02-55, e-mail: Vikodiver@yandex.ru

**Andrey I. Guskov** is a full-time postgraduate of marketing and advertisement department, Rostov State University of Economics. The area of academic interests – marketing, goods and services market researches. Contact telephone number: +7(863)237-02-55, e-mail: Vikodiver@yandex.ru

## ОЦЕНКА УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИТАНИЯ ОТКРЫТОЙ СЕТИ НА ПРИМЕРЕ г. ЕКАТЕРИНБУРГА

*Е.В. Мыльникова*

Статья посвящена оценке уровня конкурентоспособности предприятий питания на примере г. Екатеринбурга. Автором представлено обоснование необходимости проведения оценки уровня конкурентоспособности предприятий питания, методика оценки и результаты апробации на примере предприятий питания г. Екатеринбурга

*Ключевые слова: предприятия питания, услуга, оценка конкурентоспособности, концепция, сегмент.*

Рынок общественного питания в большинстве своем представлен предприятиями, относящимися к малому и среднему бизнесу. Современные рыночные условия, слабоуправляемая внешняя среда, влияние многочисленных неконтролируемых факторов, изменяющиеся предпочтения потребителей, кадровые проблемы в отрасли, проблема продовольственной безопасности, сложность постоянного контроля качества в реальных условиях и многое другое предопределили данное исследование.

Сфера общественного питания очень привлекательна для многих инвесторов из-за кажущейся легкости и незнания особенностей работы предприятий питания. При открытии предприятий многим предпринимателям приходится сталкиваться впервые с такими проблемами, как: непостоянство качества входящего сырья, нехватка надежных поставщиков, текучесть и злоупотребления персонала, нарушение технологии приготовления блюд, высокая динамичность работы, с одной стороны, и необходимостью постоянной концентрации на клиентах и персонале, с другой. При этом собственники бизнеса зачастую стремятся к сиюминутному извлечению прибыли, не планируя стратегию развития на годы вперед, и не подозревая о том, что основы долгосрочной конкурентоспособности – это не только качество сервиса и качество продукции, но и способность удовлетворять потребности потребителей в длительной перспективе, умение предугадать и привлечь новые группы потребителей за счет разработки новых элементов в своей работе. Это может быть как новая продукция, так и новые услуги, новая потребительская ценность. В связи с этим оценка конкурентоспособности предприятий питания актуальна, так как позволяет своевременно выявлять слабые элементы системы и правильно реагировать на них.

Мы понимаем под конкурентоспособностью предприятий:

– способность занимать определенную рыночную нишу (удерживать постоянных и привлекать новых клиентов) за счет грамотного управления имеющимися ресурсами, умением выдерживать конкуренцию за сырье и персонал, информацию;

– способность предоставлять большую потребительскую ценность услуг, чем у конкурентов, и при этом достигать более низкого уровня издержек;

– способность удерживать своих клиентов и привлекать новых, производя высококачественную и безопасную продукцию и услуги с целью извлечения прибыли хозяйствующим субъектом;

– способность занимать определенный рыночный сегмент путем непрерывного развития конкурентных преимуществ, эффективного управления и организации работы; позиционирования концептуального предприятия для наиболее полного удовлетворения духовных и иных потребностей потребителя в отдыхе, развлечениях, качественном и безопасном питании.

В современных условиях явно прослеживается конкуренция за имеющиеся ресурсы: сырьевые, кадровые, информационные. На наш взгляд это три важнейших вида ресурсов, управляя которыми предприятие сможет достичь успеха.

Конкуренция за сырье в большинстве связана с его нехваткой для обеспечения стабильной работы производства, большим количеством используемого сырья, поступающего из-за рубежа и ингредиентов иностранного производства, а также изменяющимся качеством исходного сырья и наличием фальсифицированной продукции, умением управлять взаимоотношениями с поставщиками. При этом следует отметить, что предприятиям питания в ряде случаев приходится сталкиваться как с отечественным, так и с импортным недоброкачественным сырьем. Не все отечественные и зарубежные производители способны гарантировать качество сырья, несмотря на наличие документов, подтверждающих их качество. Отличительной особенностью предприятий питания является то, что конкурентные преимущества можно разделить на сервисные (формирование которых происходит внутри предприятия), и производственные (формирование конкурентных преимуществ на стадии производства в большинстве зависит от качества сырья).

Для организации стабильной эффективной работы необходимо максимально рациональное

использование сырья, использование современного оборудования и технологии при производстве блюд и составлении меню. Такие виды сырья, как мраморная говядина, ягнятина, некоторые виды рыб и морепродуктов, фрукты, ингредиенты для кондитерского производства поступают из стран ближнего и дальнего зарубежья, это сказывается на стоимости сырья, экономических показателях предприятия, отчислениях в бюджеты, и в итоге, на окончательной цене для клиентов. Эта проблема тесно связана с 3 аспектами: проблемой продовольственной безопасности, конкурентоспособностью отрасли сельского хозяйства и производимой продукции, технологическим отставанием от мировых аналогов (не соблюдаются сроки хранения сырья, технологическое обеспечение процесса хранения неудовлетворительное, предприятия не соблюдают санитарное законодательство). Также этому способствовала и отмена обязательной сертификации услуг общественного питания. Мы считаем, что не всегда уместно использовать широкий ассортимент сырья, предлагая клиентам большое меню. Узким ассортиментом управлять легче. Это обеспечит ритмичность предприятия, позволит максимально рационализировать меню, однако при этом нельзя забывать и об изменяющихся предпочтениях клиентов.

Конкуренция за кадры – это не только умение привлечь профессиональный персонал, но и умение удержать его. Наиболее остро эта проблема стала проявляться в период расцвета отечественного сектора общественного питания в начале XXI века. Параллельно с развитием отрасли усиливалась и проблема кадрового обеспечения отрасли. До сих пор кадровая проблема является одной из острейших. Зачастую предприятиям приходится нанимать неквалифицированный персонал, мигрантов из стран ближнего зарубежья. В контексте обозначенной проблемы именно на руководителей предприятий ложится ответственность за адаптацию и обучение персонала. Однако, как показывает практика, данные вопросы в большинстве случаев не прорабатываются, а решения имеют хаотичный характер. В современных условиях персонал не задерживается в предприятиях, а постоянно меняет место работы в поисках лучших условий, сталкиваясь с какими-либо проблемами в предприятии.

Кадровая проблема осложняется не только особенностями работы в предприятиях питания (стресс, клиентоориентированность, высокая динамичность работы, необходимость быстрого принятия решений и др.), но и особенностями самого персонала. Становится очевидным необходимость определения основных черт, присущих сфере общественного питания: монотонность работы, шаблонность работы, постоянная угроза возникновения заболеваний, связанных с несоблюдением санитарных правил и норм. Персонал знает о кадровой проблеме в отрасли, поэтому рассматривает имеющуюся работу как временную; нет полного

понимания необходимости соблюдения санитарного законодательства (его соблюдение рассматривается работниками в качестве обременительных обязанностей), зачастую отсутствие профессионального образования и незнание технологии, злоупотребления (которые происходят вследствие изменения технологии, рецептуры блюд, поэтому четкое соблюдение технологии также рассматривается в качестве обременительных обязанностей).

Конкуренция за информацию – это возможность быстрого получения, обработки и применения на практике актуальных интеллектуальных, творческих, научных данных, а также обеспечение свободного потока информации, ее доступность. К подобной информации можно отнести спрос и его тенденции, предпочтения гостей, тенденции в технологии и моду, различные нормативные документы, информацию от других организаций и т. д. Если предприятие оказывается способным выдерживать подобную конкуренцию, значит, оно будет способно производить конкурентоспособную продукцию и услуги. Так, предприниматель, правильно выбравший новое направление при разработке концепции предприятия, меню, скорее всего, окажется в выгодном положении, предлагая новую продукцию и услуги, он будет интересен гостям. Конкуренция за информацию важна, так как именно от умения управлять информацией зависит быстрота принятия решений руководителем и персоналом, их правильность, умение планировать свою стратегию, разрабатывать новую продукцию, управлять маркетинговыми инструментами продвижения предприятия и т. д. Одной из особенностей на сегодняшний день является большой поток информации, которым необходимо управлять, отсеивать ненужные элементы и использовать только необходимое. При этом зачастую на всех уровнях организации происходит принятие решений на интуитивном уровне.

Сочетая, с одной стороны, умелое управление ресурсами, а с другой – правильную внутреннюю организацию и грамотную разработку стратегии, предприятия будут иметь возможность не только максимально удовлетворить текущие потребности клиентов, но и ускорить развитие инноваций и конкурентных преимуществ. Оценка конкурентоспособности нужна для того, чтобы понимать, где находится предприятие, знать текущий уровень конкурентоспособности, определить слабые элементы системы и либо поддерживать его, либо повышать, предпринимая конкретные действия. Поэтому управление конкурентоспособностью – это управление имеющимися ресурсами и организация оптимальной инфраструктуры внутри предприятия.

Справедливости ради следует отметить, что одиночным предприятиям сложнее управлять взаимоотношениями с поставщиками, работать с кадрами, управлять издержками и создавать оптимальную внутреннюю инфраструктуру, так как это требует дополнительных финансовых и времен-

ных затрат. И, как правило, этим процессам не уделяется должного внимания. В сетевых же предприятиях для решения этих проблем обычно выделяется ответственное лицо. Удерживать и работать с кадрами в сетевых предприятиях проще, также как и управлять поставками сырья и взаимоотношениями с поставщиками. В сетевых предприятиях, как правило, разрабатываются стандарты организации, которые являются едиными для всех; стиль становится узнаваемым. В конечном итоге, от управления ресурсами и конкуренцией зависит и уровень потребительской ценности, качество услуг.

Данное исследование было направлено на оценку уровня конкурентоспособности предприятий питания и коррекцию имеющихся методик. Особенностью исследования явилось то, что к оценке были привлечены различные группы заинтересованных лиц, что обеспечило системный взгляд и анализ деятельности предприятий питания.

Заинтересованные лица по-разному понимают конкурентоспособность. Для собственников бизнеса конкурентоспособность – это прибыльность. Для потребителей конкурентоспособность – высокая потребительская ценность, удовлетворяющая эксплицитные и имплицитные потребности, соразмерная понесенным затратам. Для управляющих и менеджеров – это отлаженность процессов, ритмичная работа, прибыльность, эффективность, возможность получать высокую заработную плату, минимум проблем в организации деятельности предприятия. Для персонала конкурентоспособность – это престижность заведения, хорошие условия работы, достойная зарплата, возможность приобретения опыта работы в преуспевающей компании, получения эксклюзивных навыков и умений. Для экспертов – это баланс между текущей, краткосрочной и долгосрочной конкурентоспособностью, включающей множество показателей.

Для оценки конкурентоспособности предпри-

ятия каждому участнику требуется конкретная информация. Для инвесторов, собственников важен размер прибыли, процент на инвестированный капитал, а также прирост чистой прибыли. Для управляющих важна отлаженность бизнес-процессов, ритмичная работа, достижение быстрой реакции на проблемы, непосредственная взаимосвязь с персоналом и клиентами, автоматизация. Для персонала важны хорошие условия работы, удобство помещений, оснащенность инвентарем и оборудованием, хорошая вентиляция, рационально организованные рабочие места, а также престижность заведения, где они работают, возможность работать в коллективе с хорошим психологическим климатом, возможность получать достойную оплату труда и поддержку от руководства. Для клиентов же важна потребительская ценность, которую они получают, и издержки, которые они несут при приобретении этих услуг. В связи с чем мы считаем целесообразным обозначить участников оценки – заинтересованных лиц и выделить информацию, необходимую для оценки конкурентоспособности предприятий питания (табл. 1).

Для системной оценки конкурентоспособности необходимо определить цели и соответствующие показатели, определяющие их достижение (табл. 2).

Методика оценки конкурентоспособности представлена на рис. 1. В основу этой структуры была положена методика сбалансированных показателей Р. Каплана и Д. Нортон, видоизмененная Е. Ветлужских [1] (см. рис. 1).

Первоначально нами была разработана методика оценки уровня конкурентоспособности предприятий питания, включающая 115 показателей, объединенных в 12 блоков. Однако для определения и расчета такого числа показателей потребовалось значительное время, оказалось сложным и проследить взаимосвязь между ними, что вызывало снижение оперативности реакции на возни-

Таблица 1

Интересы оценщиков конкурентоспособности предприятий питания

Участник	Интересы	Необходимая информация для анализа деятельности предприятий питания
Инвесторы, собственники	Извлечение прибыли, снижение издержек	Чистая прибыль, % на инвестированный капитал, прирост чистой прибыли
Управляющие	Отлаженность бизнес-процессов, ритмичная работа предприятия, комфортные условия работы, отсутствие проблем с кадрами, достойная оплата труда	Объем выручки и ее изменение, в том числе по покупным товарам и ПСП, издержки, изменение себестоимости блюд, выручка с 1 кв. м
Персонал	Достойная заработная плата, хороший психологический климат, взаимоотношения с руководством, комфортные условия работы, обеспеченность инвентарем и оборудованием, престижность с точки зрения получения опыта, возможность обучения	Собственный объем продаж, число обслуженных клиентов, число неудовлетворенных клиентов качеством блюд и сервисом
Клиенты	Получение высокой потребительской ценности за минимальные издержки	Информация об акциях и скидках, ассортименте, новых блюдах, меню, услугах, особых условиях

Таблица 2

## Цели предприятий питания

Цель	Показатели, характеризующие достижение цели
Рост прибыли	Чистая прибыль (по каждому предприятию), маржинальная прибыль, рентабельность продукции, услуг
Рост валовой выручки	Объем товарооборота (по каждому предприятию), в том числе по собственной и покупной продукции, объем продаж на 1 сотрудника
Снижение издержек	Себестоимость блюд, изделий, издержки на единицу продукции по трудозатратам персонала, использование нового экономного оборудования, показатели по электроэнергии, воде, использование новых технологий снижающих потери при различных видах обработки сырья
Повышение эффективности использования площадей	Объем выручки на 1 квадратный метр площади зала, площади предприятия, фондоотдача
Открытие новых предприятий	Объем свободных финансовых средств, возможных к инвестированию, коэффициент использования заемных средств
Рост удовлетворенности клиентов	Показатель удовлетворенности клиентов от приобретенных услуг/продукции
Улучшение потребительской ценности услуг	Уместный и достаточный ассортимент услуг
Рост качества продукции и услуг	Динамика показателя удовлетворенности клиентов
Поставка качественного сырья	Показатель поставок недоброкачественного сырья, возврата сырья поставщику, своевременная поставка сырья без задержек
Выстраивание взаимоотношений с поставщиками	Наличие соглашений, общая удовлетворенность работой контрагентов, рейтинг поставщика
Рост доли рынка	Показатель доли рынка за анализируемый период
Повышение эффективности работы персонала	Производительность труда, оптимизация объема отходов, не предусмотренных производственной программой или сверхнормативной, объем продукции, возвращенной потребителями, доля выручки на единицу производственного персонала
Достижение высокой гибкости предприятий	Время реагирования руководством или персоналом на возникшую проблему и время ее устранения
Повышение лояльности клиентов	Показатель лояльности клиентов за анализируемый период
Повышение удовлетворенности персонала своей работой	Текущая текучесть кадров за период, показатель удовлетворенности сотрудников работой
Повышение профессионализма сотрудников	Объем внутреннего и внешнего обучения, наличие стандартов, иллюстрированных инструкций,
Повышение стандартизации качества продукции и сервиса	Наличие стандартов на продукцию и услуги, работы, технических документов и их доступность для сотрудников
Создание успешного бренда на рынке труда	Количество обращений претендентов на работу, снижение текучести кадров
Повышение скорости реакции на запросы потребителей, их жалобы	Наличие CRM-системы, автоматизированных систем

кающие ситуации. Поэтому мы видоизменили методику, оставив основные показатели.

После проведенного опроса и ранжирования показателей по важности была определена их весомость экспертным путем. Определение интегрального показателя конкурентоспособности предприятия произвели по формуле

$$K_{пп} = 0,23X_1 + 0,30X_2 + 0,20X_3 + 0,27X_4,$$

где  $X_1$  – блок «финансы»;  $X_2$  – блок «клиенты»;  $X_3$  – блок «внутренняя организация»;  $X_4$  – блок «развитие и обучение».

С целью апробации методики нами были выбраны предприятия питания открытой сети, расположенные в различных муниципальных районах города Екатеринбурга.

В выборку были включены предприятия со средним чеком 600–1200 рублей. К данному сег-

менту относятся различные типы предприятий в зависимости от концепции и уровня потребительской ценности (кафе, рестораны, ПБО, пабы, гриль-бары, закусочные, кофейни и др.). В выборку были включены 120 предприятий открытой сети г. Екатеринбурга среднего сегмента [2] (табл. 3).

Сбор и обработку информации рассматривали в разрезе 4 блоков. Оценка проводилась экспертной группой и клиентами. В группу экспертов вошли: 2 преподавателя дисциплин «Технология продуктов общественного питания», «Ресторанный сервис», технолог общественного питания, менеджер по сервису. Привлечь руководителей и персонал к оценке не удалось. Для подтверждения данных параллельно оценку проводили эксперты и клиенты.

Распределение предприятий питания по уровням конкурентоспособности представлено на рис. 2.

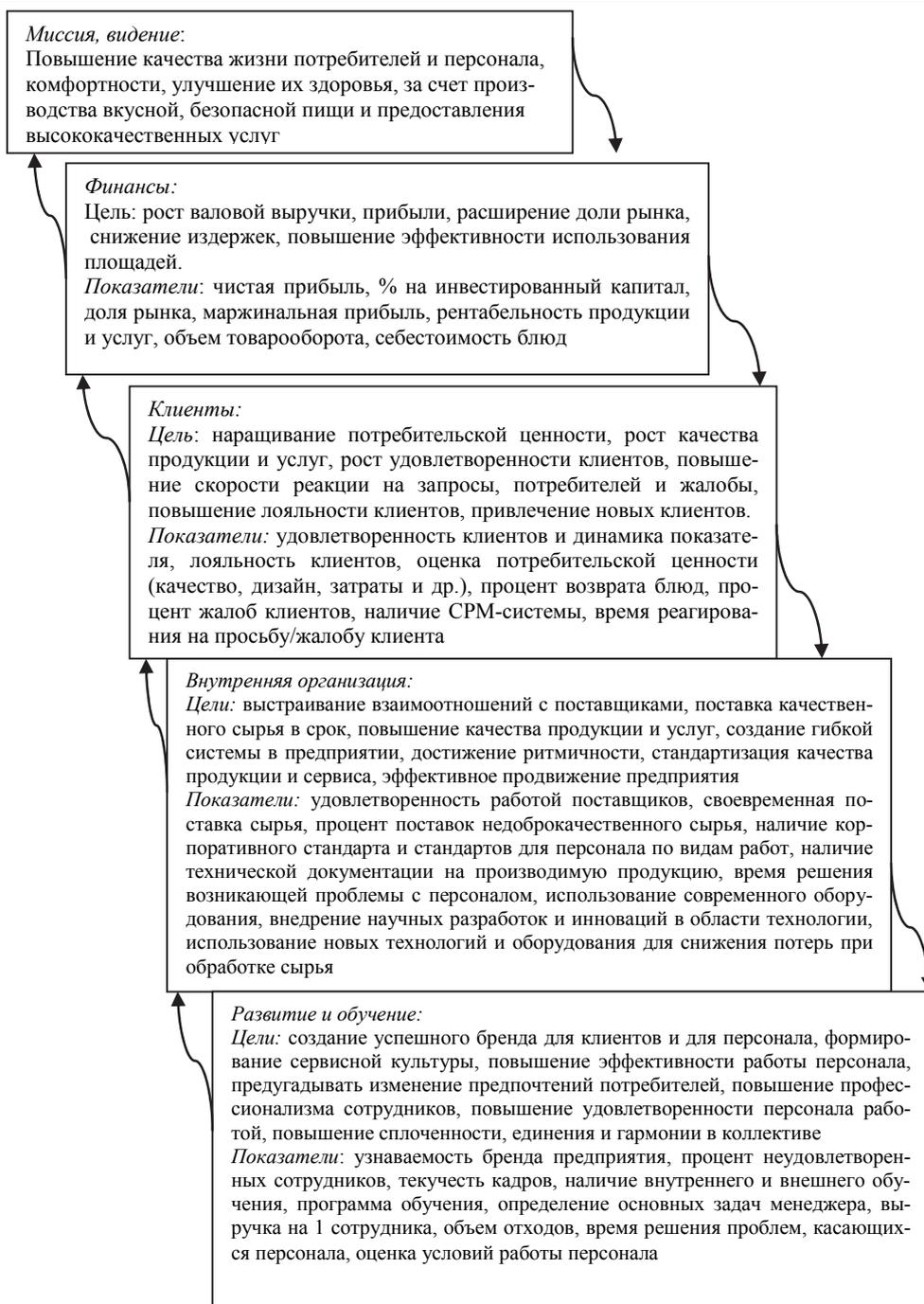


Рис. 1. Методика оценки уровня конкурентоспособности предприятий питания

Эксперты обнаружили, что управляющие проводят действия, не соответствующие уровню конкурентоспособности, к оценке не привлекается персонал. Предприятия зачастую меняют концепцию, идя на поводу у потребителей, например, включают мясные и рыбные блюда в вегетарианское меню. Тем самым заведения теряют уникальность своих услуг и концепции, снижая потребительскую ценность услуг. Нами была предпринята попытка привлечь руководителей к оценке, однако, мы обнаружили, что в большинстве случаев руководителям сложно объективно оценить ситуа-

цию, и недостаточно времени для оценки показателей. Также была отмечена особенность: при оценке качества продукции клиенты не анализируют детали. На общую оценку качества продукции клиентами влияет впечатление от предприятия в целом, атмосферы, художественного оформления зала, интерьера, качества работы обслуживающего персонала, удобства парковки и т. д. Кроме того, проведенные исследования свидетельствуют, что далеко не все потребители оставляют отзывы в связи с неудовлетворенностью приобретенными услугами.

Таблица 3

Выбор предприятий для исследования

Административный район г. Екатеринбурга	Общее количество предприятий по району/общедоступной сети	Количество исследованных предприятий
Верх-Исетский	227/150	15
Железнодорожный	195/109	10
Кировский	274/160	26
Ленинский	319/213	23
Октябрьский	305/196	20
Орджоникидзевский	253/144	16
Чкаловский	211/124	20
Итого	1784/1096	120

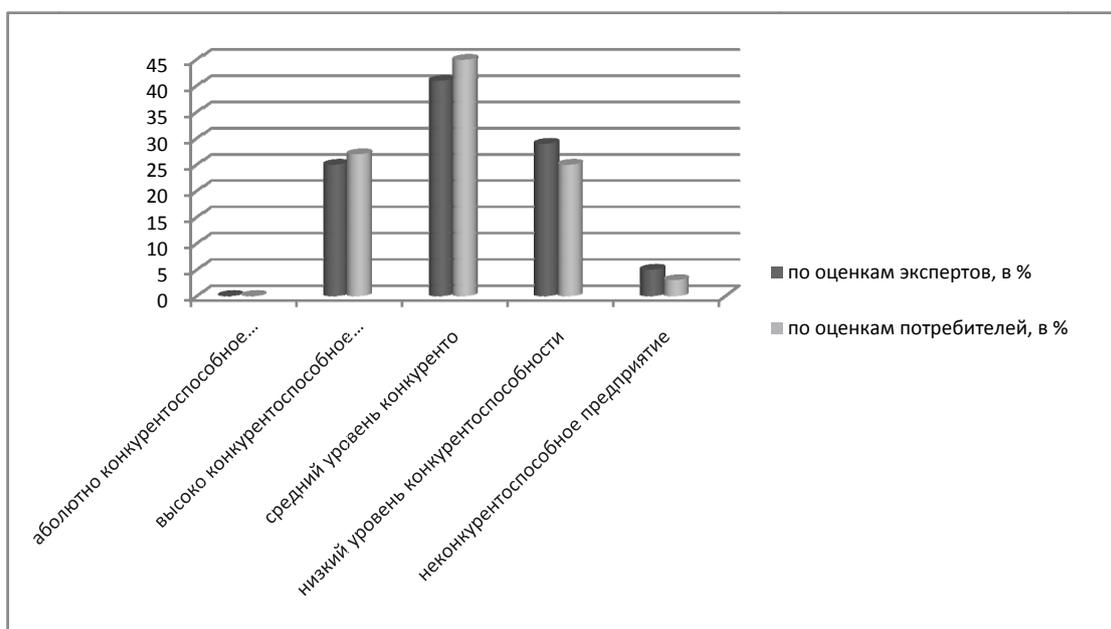


Рис. 2. Распределение предприятий питания по уровням конкурентоспособности от общего числа исследуемых предприятий (по оценке экспертов и потребителей)

Мы выявили пять основных уровней конкурентоспособности предприятий питания: высоко конкурентоспособное предприятие, предприятие со средним уровнем конкурентоспособности, предприятие с низким уровнем конкурентоспособности и неконкурентоспособное предприятия, для которых характерны определенные признаки. Сравнение объектов предполагало наличие гипотетического варианта абсолютно конкурентоспособного предприятия. В ходе исследования мы не выявили таких предприятий, поэтому в таблице представлены 4 типа предприятий с различным уровнем конкурентоспособности и рекомендуемые стратегии (табл. 4).

Проведя исследование и выявив уровни конкурентоспособности предприятий, мы пришли к выводу, что для более объективной и детальной оценки необходимо привлекать персонал и руководителей. Мы также считаем, что существует острая необходимость изменения мышления, как

по отношению к клиентам, так и по отношению к персоналу. Это продиктовано современностью. Изменение мышления повлечет за собой и изменение организационной культуры внутри предприятия. В работе [3] говорится, что организационная культура это то, ради чего люди стали членами этой организации, и она определяет потенциал предприятия. Носителями этой культуры выступают люди. Он включает идентификацию работников, структуру, власть и влияние, поддержку и заботу, мотивацию, управление конфликтами, развитие и творчество.

#### Литература

1. Ветлужских, Е. Стратегическая карта, системный подход и KPI: Инструменты для руководителей [Текст] / Е. Ветлужских. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 204 с.
2. Мыльникова, Е.В. Классификация предприятий питания с учетом потребительской ценно-

Таблица 4

Рекомендуемые стратегии для предприятий с различным уровнем конкурентоспособности

Уровень конкурентоспособности предприятия питания	Характеристика	Рекомендуемые действия
Высоко конкурентоспособное предприятия	Глубоко проработанная концепция и четкое следование данной концепции, высокое качество продукции, научный подход, высококачественный сервис, поддержание уникальности продукции и услуг, уместный перечень услуг, удовлетворяющий запросы потребителей, эксклюзивная атмосфера и интерьер, отражающие концепцию, новые направления в меню, сезонное меню, и регулярное обновление (1 раз в 3 месяца) не менее 30% позиций в меню, актуальность и новизна блюд, высококвалифицированный обучаемый и обученный персонал, индивидуальный подход к клиентам, качественная реклама и продвижение предприятий; высокий уровень потребительской ценности. Реализация творческого потенциала персонала. Разработаны стандарты	Управление на основе системного анализа. Постоянный мониторинг по экспресс – методике, контроль слабых элементов системы. Сохранение существующего уровня, возможно расширение потребительской ценности, контроль издержек, контроль качества продукции и удовлетворенности персонала работой. Всесторонняя поддержка творчества и инноваций
Средний уровень конкурентоспособности	наличие концептуальности, не всегда высокое качество сервиса, не всегда высокое качество выпускаемой продукции, присутствует массовость в сервисе, обслуживании клиентов и изготовлении продукции, отсутствие уникальности, актуальности и новизны в меню и услугах; средний уровень потребительской ценности. Отсутствует уникальность, творческий подход, инновационность в работе	Управление на основе системного анализа; снижение издержек на всех стадиях, повышение и расширение потребительской ценности. (изменить сырье, меню, разработку новых блюд, обучить персонал, следить за издержками в ходе отработки блюд; использовать новое оборудование). Развивать творческое начало, внедрять инновации, новые идеи, развивать потенциал предприятия, конкурентные преимущества в сфере сервиса и производства
Низкий уровень конкурентоспособности	Невысокое качество продукции и сервиса, отсутствие уникальности, проработанности концепции, стандартное меню, отсутствие инноваций и новизны, не вводятся новые блюда, дополнительные услуги отсутствуют, представлены незначительно или неуместны. Невысокий уровень потребительской ценности, в сравнении с тем издержками, которые несут потребители. Не полное удовлетворение эксплицитных и имплицитных потребностей	Управление на основе системного анализа, необходимо дополнительное финансирование с целью расширения и улучшения потребительской ценности (изменение концепции, дизайна помещения, покупка новой мебели, оборудования, рес-тайлинг, введение новых блюд, меню, сырья, расширять перечень дополнительных услуг, важных для клиентов, разработка дополнительных мероприятий по повышению лояльности клиентов – акции, скидки, спец.предложения и др.). Введение программы обучения персонала. Развитие творчества и инноваций
Неконкурентоспособное предприятие	Низкое качество продукции и сервиса, отсутствие уникальности, нет дополнительных услуг, низкий уровень потребительской ценности	Управление на основе системного анализа. Необходимо дополнительное финансирование, на частичное изменение концепции, либо полный ребрендинг, формирование потребительской ценности и привлечение новых клиентов, продвижение, изменение концепции, введение нового меню, нового сырья, обучение и прием на работу квалифицированного персонала

сти / Е.В. Мыльникова, Г.Р. Корнова // *Управление*. – 2012. – № 7–8 (35–36). – С. 52–55.  
3. Кочеткова, А.И. *Введение в организацион-*

*ное поведение и организационное моделирование [Текст]* / А.И. Кочеткова. – М.: Изд-во «Дело», 2007. – 944 с.

*Поступила в редакцию 8 октября 2012 г.*

**Мыльникова Екатерина Владимировна** Соискатель ученой степени кандидата экономических наук, доцент кафедры технологий питания, гостиничного и туристического бизнеса (Департамент торговли, питания и сервиса), Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург). Область научных интересов – конкурентоспособность предприятий сферы услуг, предприятий общественного питания, управление предприятиями сферы услуг. Контактный телефон: 8-922-206-66-67, e-mail: kate-mylnik@list.ru

**Ekaterina V. Mylnikova** is an applicant for a degree of candidate of economic sciences, associate professor of food technology, hotel and travel industry department, Ural State University of Economics (Ekaterinburg). The area of academic interests – competitiveness of service rendering enterprises, public catering enterprises, service rendering enterprises management. Contact telephone number: +7-922-206-66-67, e-mail: kate-mylnik@list.ru

## РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СИСТЕМЫ ЛОГИСТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ В СФЕРЕ ОПТОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИХ УСЛУГ

*С.В. Токманев, Ю.Г. Кузменко*

**В современных экономических условиях наличие дестабилизирующих факторов влияния экономического кризиса формирует адекватные требования к функционированию организаций оптово-посреднического звена и управлению их запасами. Динамическая составляющая воздействующих факторов определяет конкурентные позиции организаций на рынке оптово-посреднических услуг при условии достижения поставленных целей по результатам эффективной организации логистического управления запасами.**

*Ключевые слова: запасы; управление; сфера оптово-посреднических услуг.*

При вступлении России в ВТО требования к качеству и надежности услуг оптово-посреднических организаций (ОПО) определяют необходимость формирования и развития высокой самоорганизации внутренних процессов управления в организации и внешних взаимодействий в конкурентной панораме окружения, влияющих на процесс управления запасами.

Развивающиеся системы входили в смитовскую модель рынка в форме «невидимой руки» и адаптивного хаоса в конце XVIII века и, в конечном итоге, воплотилась в системное представление, характеризующее возможность сложноорганизованных образований выходить на эффективный уровень развития и, в частности, во все большей степени проявлять такие качества, как способность ... приспосабливаться к изменяющимся условиям, преобразуя при необходимости свою структуру и т. п. [1, с. 62–64] и сохраняя при этом достаточную стабильность и устойчивость.

Конфигурации и системы, характеризуемые такими свойствами, называют самоорганизующимися системами, а способность к самоорганизации – закономерностью самоорганизации [2, с. 605].

В базе данных внешне проявляющихся характеристик и способностей положена более важная и значимая закономерность, основанная на комбинации в наличной, адаптивной самоорганизующейся системе двух разнонаправленных процессов: первый процесс определяет возможность развития организации революционным способом, через реформирование системы управления и стремление к увеличению воздействий на эту систему, а другой процесс развития опирается на фундаментальную основу эволюции естественного направления развития. Дж. ван Гиг называет приведенную особенность развивающихся организаций «дуализмом» [3], который проявляется в том, что в системе любого значимого взаимодействия может либо реализовываться явление падения и деформации организации на примитивный уровень

конкурентного взаимодействия, либо, наоборот, организация может развиваться в направлении более эффективного уровня конкурентного присутствия на рынке и, соответственно, реализовывать его.

В 1953 году М. Кендалл [4] предложил модель, в которой деловая активность представлялась как статистическая субстанция виртуального типа. В динамичности и стохастичности экономисты середины XX века видели условие эволюционного и эффективности рынка. Следствие – непредсказуемость экономической среды и требование невмешательства государства в рыночные условия хозяйствования.

В XX веке, в конце шестидесятых годов стало вероятно и значимо, что статистические зависимости на рынках не подчиняются законам нормального распределения Гаусса, Пуассона и не поддаются моделированию известными методами. В 1991 году Веге была предложена гипотеза когерентного рынка (coherent market hypothesis). Знания когерентных явлений в квантовой физике сопровождается описанием разнородных процессов, характеризуемых едиными качествами – упорядоченностью и взаимосогласованностью проявления большего количества составляющих системы в процессах самоорганизации.

Ярко выраженной чертой когерентных явлений, независимо от причин их появления, является разбалансированность и несводимость поведения структурных составляющих конфигурации их личным качествам и элементам (действие принципа эмерджентности). Когерентность – проявление согласованных качеств объекта, реальное выражение антиномии частицы и общего, целостного. Целое «не больше», «не меньше» и «не равно» сумме внутренних составляющих, оно просто другое. Это характеризует то, что для описания рынка требуется способ, адекватный его сложности и нелинейности, неравновесности, необратимости, способности изменяться, подстраиваться и проходить все эволю-

ции и катаклизмы, которые характерны для синергетических конфигураций и систем.

После 1990 года для характеристики сложных самоподобных явлений стали применять идею фракталов Б. Мандельброта и выявили то, что в системах типа «рынок» наблюдаются такие явления, как «наследственность», «длинная память», «деформации», «мутации», «фрактальность», «мультифрактальность», «дробная размерность» как на элементном, так и на структурном уровнях. Далее Б. Мандельбротом, А. Херстом была разработана гипотеза фрактального рынка, которая разрушила мнение о статистической устойчивости рынка и статистическом характере случайных событий, как это представлялось в теории эффективного рынка. Рынки могут быть охарактеризованы категориями детерминированного хаоса, теории самоорганизации по И. Пригожину, теории синергетики Г. Хакена, но не по правилам статистического уравнивания. В связи с этим возникают условия для формулирования гипотезы синергетического рынка.

Формированию термина самоорганизации в значительной степени способствовали исследования в области синергетики, которую часто называют теорией самоорганизации.

Исследователями в области синергетики введен ряд понятий и разработаны модели для объяснения механизмов самоорганизации. Термин «синергетика» (от греч. *synergetikos* – совместный, согласованно действующий) ввел немецкий физик Г. Хакен [1]. Его модель самоорганизации – кооперация компонентов для выхода на новый уровень развития. Еще раньше И. Пригожин [5, 6] пришел к идеям синергетики (хотя этот термин вначале не использовал). Теоретической основой его модели является нелинейная термодинамика. Пригожин внес понятие диссипативных структур, возникающих при разрушении прежней и образовании качественно новой организации за счет диссипации (рассеяния) энергии, использованной системой, и получения из среды новой энергии. Точки, удаленные от состояния термодинамического равновесия, в которых возможно возникновение качественно новых структур, названы точками бифуркации («выбора» пути развития системы). При последующих исследованиях в случае появления неустойчивостей в системах, исследователи пытаются в расширенном смысле трактовать способы применения самоорганизующихся систем при анализе различных социально-экономических систем. Создаются модели, отличные от предложенных Хакеном и Пригожиным [7, с. 61–99].

В советский период значительный вклад в развитие теории самоорганизации внес украинский ученый А.Г. Ивахненко [8]. В дальнейшем при исследовании тенденций в системах любой физической природы было введено понятие закономерности самоорганизации [1, с. 62–64].

При этом в отличие от организации, которая

является равновесным упорядочением, самоорганизация представляет собой неравновесное упорядочение системы.

Самоорганизующаяся система – понятие, применяемое, например, в теории систем и кибернетике для опознавания признаков определенного класса систем (экономических, социальных), обладающих характерными признаками и свойствами деформировать масштаб функционирования и характеристики собственной организации.

Приведенное понятие определяется в различных источниках дифференцированно. Так, Г. Ферстер [3, 8] самоорганизующуюся систему определяет так, что ее избыточность растет во времени, а Г. Паск [3, 9] называет самоорганизующимися такие кибернетические системы, в отношении частей которых можно характеризовать способность самостоятельно принимать решения при условии, что между элементами-игроками могут возникать взаимные интересы и объединения, предоставляющие им некоторые преимущества, т. е. создается структура, организация системы. Г. Хакен [5] называет систему самоорганизующейся, «если она без специфического воздействия извне обретает какую-то пространственную, временную и функциональную структуру».

В классификации, предложенной в [1, с. 68–69] самоорганизующимися, или развивающимися, системами названы такие, которые характеризуются рядом признаков, особенностей, приближающих их к реальным развивающимся объектам. Эти условия характеризуются присутствием в системе, как правило, активных составляющих и проявляют двойственные признаки с новыми необходимыми свойствами для функционирования системы в условиях неопределенности и изменчивости внешней среды, но при этом эта неустойчивость затрудняет эффективное управление системой.

Основные из этих особенностей применительно к экономическим системам были сформулированы Ю.И. Черняком [10, с. 13–30]).

В основу применения теории самоорганизующихся систем к процессу управления запасами необходимо выявить особенности и условия функционирования самоорганизующихся систем в оптово-посреднических организациях при моделировании основных подходов при управлении запасами [12, с. 155–156] (см. таблицу).

Противоречивые особенности самоорганизующихся систем и объясняющие их закономерности в оптово-посреднических организациях необходимо идентифицировать, изучить, постоянно контролировать, отображать в моделях и методах управления запасами, находить средства, позволяющие регулировать степень их проявления в процессе управления запасами ОПО.

Однако следует принимать во внимание явное отличие разомкнутых развивающихся систем с необходимыми и действенными элементами от закрытых. Уже в начале исследований проявились

## Закономерности (особенности) функционирования самоорганизующихся систем в методологии управления запасами ОПО

№ п/п	Особенности самоорганизующихся систем	Учет особенностей функционирования самоорганизующихся систем в методологии управления запасами ОПО
1	Разрабатывается идентифицируемая система с отображением установленных правил функционирования	Извлечение новых, не известных ранее зависимостей управления запасами ОПО, которые могут либо послужить основой для принятия решений
2	Нестационарность и стохастичность поведения системы с активными элементами	Изменчивость, нестабильность отдельных параметров функционирования ОПО при управлении запасами
3	Уникальность и непредсказуемость поведения системы в конкретных условиях; эти свойства возникают у системы благодаря наличию в ней активных элементов, в результате чего у нее как бы проявляется «свобода воли»	Существует наличие максимальных возможностей в связи с ограничением имеющихся наличных ресурсов с определенными свойствами и характерными для определенного типа самоорганизующихся систем структурными связями ОПО
4	Способность адаптироваться к изменяющимся условиям среды и помехам (причем как к внешним, так и к внутренним).	Помимо адаптивности к угрозам, может реализовываться устойчивость по отношению к управляющим воздействиям, влияющим на управление запасами ОПО
5	Принципиальная неравновесность	ОПО принципиально находятся в неустойчивом, неравновесном состоянии и, более того, используют свои возможности для поддержания себя в равновесном состоянии при управлении запасами
6	Способность противостоять губительным для системы воздействиям	Реализация поиска необходимых элементов, подпитывающих и развивающих обмен материальными, энергетическими и информационными продуктами при управлении запасами ОПО
7	Способность вырабатывать варианты поведения и изменять свою структуру	Выход на новый уровень развития, сохраняя при этом целостность и основные параметры, свойства и требования к эффективному управлению запасами
8	Способность и стремление к целеобразованию	В отличие от закрытых систем, которым цели задаются извне, в системах с активными элементами цели формируются внутри системы управления ОПО

важные и принципиальные особенности формирования и моделирования таких систем, исследователи отмечали, что легче изготовить и использовать систему с некоторого уровня сложности, чем отобразить ее формальной моделью.

В связи с появлением опыта управления запасами в ОПО необходимо разработать или преобразовать такие системы в целях осознания их основной особенности – принципиальной ограниченности формализованного описания самоорганизующихся систем. Приведенная особенность, т. е. необходимость сочетания формальных методов и методов качественного анализа и положена в основу значительного количества моделей, методов и методик системного анализа. В условиях создания таких моделей деформируется известное для экономико-математического моделирования и прикладной математики о них представление, деформируется представление и о доказательной базе адекватности этих моделей для применения в сфере услуг.

Базисную основу адаптивности и работоспособности самоорганизующихся систем можно определить следующим образом: создается опознаваемая и идентифицируемая система, с помощью которой фиксируют известные на данный момент компоненты и связи между ними, а затем путем преобразования полученного отображения с помощью установленных правил, далее извлекают новые, не известные ранее зависимости, которые

могут либо послужить основой для принятия решений, либо подсказать последующие шаги на пути подготовки решения [11, с. 607].

Таким образом, очень важно, а самое главное, вероятно, объединять данные и показатели об объекте, выявляя при этом все важные и новые составляющие и связи, и фиксировать объективные состояния развивающейся системы, поступательно формируя все более адаптивную и реальную модель изучаемого или создаваемого объекта. В процессе идентификации объекта информация может прибывать от профессионалов их разных сфер деятельности и областей знаний, далее накапливаться в пространстве и во времени по мере ее появления. Реальность модели необходимо доказывать постепенно и последовательно в процессе ее формирования путем определения «зеркальности» отражения в каждой следующей создаваемой модели элементов и связей, важных для реализации зафиксированных задач и разрешаемых проблем.

Другими словами – это моделирование является функциональным механизмом формирования и развития системы логистического управления запасами оптово-посреднических организаций в сфере услуг. Адаптивность и практикоприменимость этого механизма связана с необходимостью разработки единых подходов к пониманию системных процессов и языка моделирования процесса принятия и реализации управленческих решений.

**Литература**

1. Волкова, В.Н. Основы теории систем и системного анализа / В.Н. Волкова, А.А. Денисов. – СПб.: Изд-во СПбГТУ, 1997.
2. Тарасова, Т.Ф. Управление затратами и результатами деятельности организаций потребительской кооперации: теория, методология, стратегия / Т.Ф. Тарасова. – Белгород, БУПК, 2008.
3. Гиг, Дж. ван. Прикладная общая теория систем: в 2 кн. / Дж. ван Гиг. – М.: Мир, 1981. – Кн. 2.
4. Kendall, T. The analysis of economic timeseries / T. Kendall. – London, 1953.
5. Пригожин, И. Введение в термодинамику необратимых процессов / И. Пригожин. – М.: Инстр. лит., 1960.
6. Пригожин, И. От существующего к возникающему / И. Пригожин. – М.: Наука, 1985.
7. Руденко, А.П. Самоорганизация и синергетика / А.П. Руденко // Синергетика: сб. трудов семинара. – М.: Изд-во МГУ, 2000. – Вып. 3.
8. Ивахненко, А.Г. Индуктивный метод самоорганизации моделей сложных систем / А.Г. Ивахненко. – Киев: Наукова думка, 1982.
9. Денисов, А.А. Иерархические системы / А.А. Денисов, В.Н. Волкова. – Л.: ЛПИ, 1989.
10. Закономерности целеобразования в экономических системах / Ю.И. Черняк // в кн.: Информация и модели структур управления. – М.: Наука, 1972.
11. Теория систем и системный анализ в управлении организациями / под ред. В.Н. Волковой и А.А. Емельянова. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2009.
12. Токманев, С.В. Методология логистического управления запасами активаторов и операторов оптово-посреднических услуг / С.В. Токманев. – Самара: СГЭУ, 2011.

*Поступила в редакцию 26 ноября 2012 г.*

**Токманев Сергей Владимирович.** Доктор экономической наук, доцент, профессор кафедры экономики труда Уральского социально-экономического института (филиала) образовательного учреждения профсоюзов высшего профессионального образования «Академия труда и социальных отношений». Область научных интересов – логистика. Контактный телефон: +7 9226377858, e-mail: tokmanev@mail.ru

**Sergei V. Tokmanyov,** Doctor of Science (Economics), professor of the Department of Labor Economics, the Ural Social-Economic Institute, a branch of Educational Institution of Trade Unions of Higher Professional Education «Academy of Labor and Social Relations». Research interests – logistics. Contact phone number: +7 9226377858, e-mail: tokmanev@mail.ru

**Кузменко Юлия Геннадьевна.** Кандидат экономических наук, доцент, заместитель декана торгово-экономического факультета, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – логистика. Контактный телефон: +7 (351) 267 92 88, e-mail: julia.kyzmenko@gmail.com

**Julia G. Kuzmenko** is a candidate of economic sciences, associate professor, deputy dean of the trade and economics faculty, South Ural State University (Chelyabinsk). The area of academic interests – logistics. Contact telephone number: +7 (351) 267 92 88, e-mail: julia.kyzmenko@gmail.com

## ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА EVENT-УСЛУГ г.ЧЕЛЯБИНСКА

*Е.Ю. Трофименко. О.А. Воложанина*

Статья посвящена проблемам исследования рынка event-услуг. Рассмотрены причины, приведшие к глубокому кризису данного рынка услуг в нашей стране, направления возможного развития агентства по предоставлению праздничных услуг, объективные трудности процесса адаптации услуг к требованиям потребителей.

*Ключевые слова:* маркетинговое исследование, рынок event-услуг, исследование конкурентов, исследование потребителей, услуги, цена, продвижение.

Event-рынок в России постепенно набирает обороты. По оценкам аналитиков сегодняшний его объем равен примерно \$130–150 млн.

На Урале спрос на организацию event-мероприятий появился примерно в 2000 году, и год от года потребителей, предпочитающих доверить праздник на аутсорсинг, становится все больше: если в начале 2000-х годов на рынке присутствовало не больше полутора десятков игроков, то теперь – около 350.

В настоящее время уральский рынок event-услуг растет в основном количественно. Причины – низкий уровень спроса, отсутствие больших бюджетов и невысокие требования заказчиков.

Стандартный спрос формирует стандартное предложение – организацию праздничного вечера с приглашением музыкального коллектива. Заказчиков на корпоративные вечеринки с более высокими требованиями и соответственно большими бюджетами – пока единицы, но зачастую такие потребители работают непосредственно с федеральными компаниями, приглашая на свой праздник исполнителей и ведущих, известных во всей стране.

Данное исследование проводится с целью изучения рынка event-услуг города Челябинска.

Изучение ситуации на рынке предполагает решение следующих задач [1]:

- 1) сбор и анализ вторичной информации о рынке event-услуг г. Челябинска;
- 2) определение основных event-агентств на данном рынке;
- 3) анализ ассортиментной политики основных игроков рынка, выявление уникальных услуг;
- 4) анализ ценовой политики конкурентов;
- 5) анализ территориального распределения конкурентов и его особенностей;
- 6) анализ политики продвижения.

Объектом данного исследования является рынок event-услуг города Челябинска.

Предмет исследования – деятельность event-агентств, занимающихся организацией и проведением праздников.

Методы исследования и источники информации – экспертные оценки, анализ вторичной ин-

формации, данные игроков рынка, опросы потребителей [2].

На сегодняшний день в Челябинске насчитывается порядка 150 агентств, занимающихся организацией и проведением праздников, в том числе и свадебных торжеств.

В настоящее время клиентами являются как частные лица, так и корпоративные клиенты. При этом на долю частных клиентов приходится 75 % товарооборота предприятий.

В данной статье предоставлены данные по исследованию частных клиентов, особое внимание уделено проведению свадебных торжеств, так как это наиболее востребованная услуга.

Потребителями услуг праздничных агентств могут быть мужчины и женщины от 18 до 50 лет, что является сложностью и плюсом одновременно, поскольку данный сегмент слишком обширен, что делает его сложным для изучения. Уровень доходов потребителей, на которых рассчитаны услуги праздничных агентств – это «средний» и «выше среднего», поскольку потребители с низким достатком не станут тратить свои деньги на услугу, не являющуюся жизненно необходимой.

Исходя из уровня доходов покупателей формируются их запросы. Исходя из запросов, в том числе и потенциальных, фирма формирует перечень предоставляемых услуг в различных вариантах и ценовых категориях. Следует заметить, что чем выше уровень дохода покупателя, тем более сложным может оказаться его запрос, что потребует наличия материально-технической базы.

Потребителями услуг по организации и проведению праздников является население города Челябинска и прилегающих к нему городов и поселков, таких как Копейск, Старокамшинск, Бажово и прочие.

Можно сегментировать частных потребителей по группам event-услуг:

- 1) праздники (новый год, юбилеи, профессиональные и календарные праздники, розыгрыши, поздравления, дни рождения, детские праздники, крестины, смотрины, встреча мамы и младенца из родильного дома, частные торжества и вечеринки);

2) свадебные торжества.

По данным сайта «Желтые страницы» за 2012 год и по версии сайта «ДубльГис» в Челябинске в среднем от 130–150 компаний, занимающихся организацией и проведением праздников [4].

Для определения основных конкурентов за основу взяты следующие критерии:

1) агентство по организации и проведению праздников должно включать в себя весь спектр праздничных услуг, в числе которых прокат и оформление автомобилей, оформление зала, предоставление ведущего праздничного мероприятия, предоставление фотографа и видеооператора. Иначе говоря, это должно быть агентство полного цикла;

2) агентство должно иметь интернет-сайт;

3) название агентства должно быть узнаваемо.

На основании полученных данных [5] было выявлено 8 event-агентств, соответствующих всем критериям (рис. 1).

В ходе проведения анализа потребителей был проведен опрос. Первый опрос проходил в феврале 2012 года в крупных торговых центрах и су-

пермаркетах города: «Фокус», «Горки», «Радуга», «Теорема». В опросе принимали участие респонденты в возрасте от 18 до 50 лет.

По результатам опроса потребителей определено, что самые активные заказчики праздничных мероприятий и услуг – мужчины в возрасте от 25 до 34 лет (28 %). Сразу же за ними следуют женщины в возрасте от 35 до 50 лет (22 %). Данные представлены на рис. 2.

Среди основных услуг, предоставляемых на рынке праздничных услуг Челябинска, можно выделить: подбор артистов и ведущих, украшение зала, подбор зала для торжества, организация выездной регистрации, помощь с подбором автомобиля, организация фото-, видеосопровождения; организация выкупа, организация тематических свадеб, помощь с подбором меню, подбор свадебных аксессуаров, подбор нарядов, предоставление средств технической поддержки, организация спец. эффектов [5].

В ходе проведения исследования был проанализирован спектр основных услуг, которые предоставляет каждое агентство. Данные представлены на рис. 3.

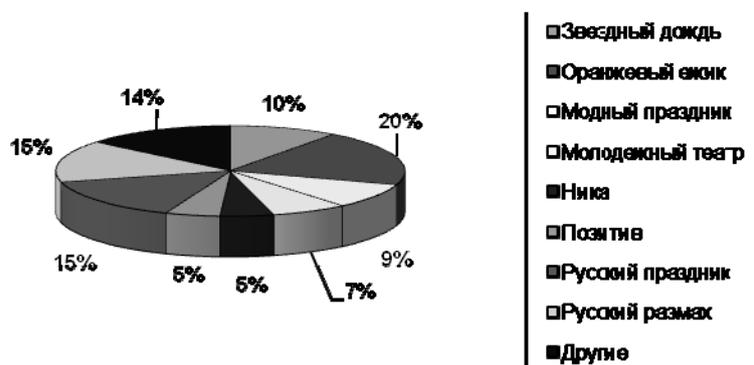


Рис. 1. Основные конкуренты на рынке праздничных услуг

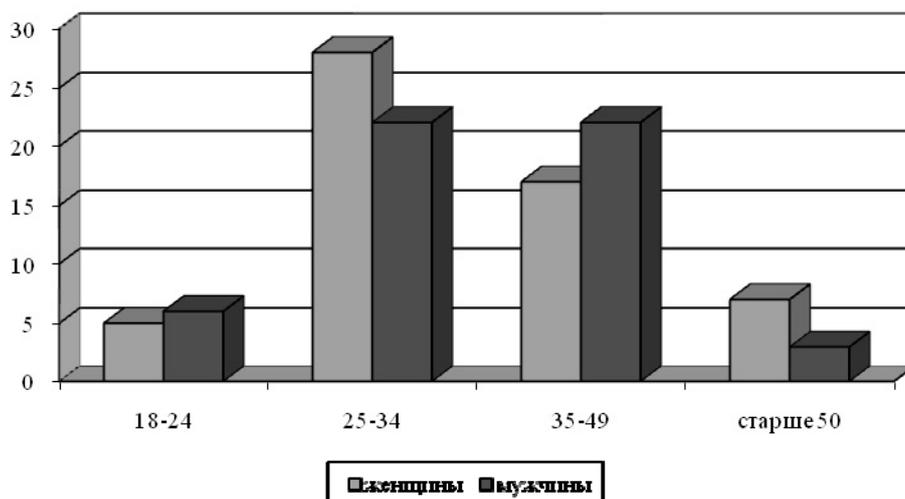


Рис. 2. Потребители услуг event-агентств

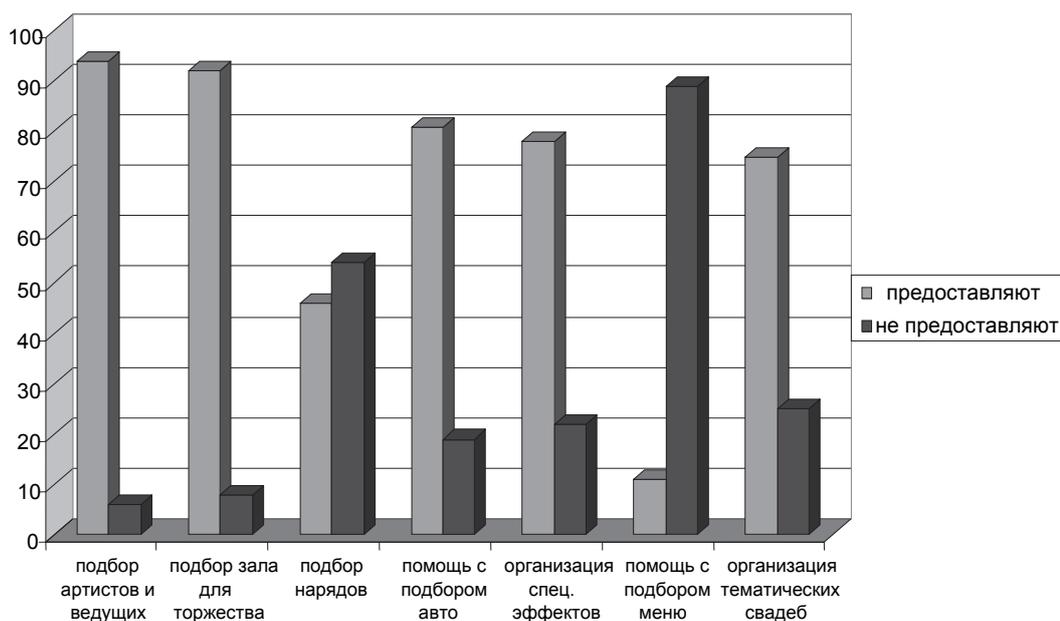


Рис. 3. Основные услуги event-агентств

Помимо этого следует отметить, что такие услуги как организация выездной регистрации, организация фото-, видеосопровождения, организация выкупа, подбор свадебных аксессуаров, предоставление средств технической поддержки оказывают все праздничные агентства.

Для праздничных агентств важную роль играют свадебные услуги. Это обусловлено не только постоянным спросом на данное направление услуг, но и тем, что для проведения свадьбы «под ключ» необходим большой ассортимент услуг и большие мощности компании для выполнения всех необходимых действий.

На данном этапе свадебный бизнес находится в стадии становления [3], но при этом рынок свадебных услуг развивается очень динамично. Причины этого развития – улучшение экономической ситуации в стране и, как следствие, повышение благосостояния населения. Важной причиной можно назвать и психологический фактор, сопровождающий повышение благосостояния – желание избавиться от лишних хлопот. Объем свадебного рынка в 2011 году (платы агентствам за организацию мероприятия без стоимости банкета) составил свыше 100 млн долларов. Тем не менее, эксперты оценивают емкость рынка свадебных услуг в размерах 60–200 млн долларов. Особенностью российского рынка свадебных услуг является его сезонность. В России на лето приходится около 60 % свадеб, на осенне-весенний период около 30 %, и лишь 10 % предпочитают расписываться зимой. Свадебный сезон начинается на «Красную горку» и заканчивается в декабре с рождественским постом. Поэтому специализированных свадебных агентств немного, в основном свадьбы организуют фирмы, занимающиеся еще и другими праздниками.

Второй особенностью российского рынка является неготовность населения платить за организацию свадебных услуг, в подавляющем большинстве случаев свадебной суетой занимаются родители и прочие родственники. По мере роста доходов населения ситуация изменяется в сторону более профессиональной организации.

Еще одна тенденция – разделение свадебного рынка. Если раньше небольшие компании пытались заниматься сразу всем подряд, то сегодня идет конкретная специализация, а сопутствующие товары и услуги становятся темой для отдельного бизнеса.

На рынке организации свадебных услуг сейчас наметилась тенденция проведения свадебных банкетов на выезде (в частных коттеджах, на природе, на теплоходе и т. д.). Все большей популярностью пользуются свадебные туры для регистрации брака за границей. Но, в отличие от Европы, где мотивом организации свадьбы за границей является экономия (сыграть свадьбу за границей значительно дешевле, чем на родине – в несколько раз), в России мотивом является тяга к романтике и роскоши [3].

Второй опрос проходил в ЗАГСах г. Челябинска, опрашивались люди, которые подавали заявление на регистрацию брака.

Процент людей, планирующих обратиться в праздничное агентство для проведения собственной свадьбы «под ключ», очень невелик, 6 % (в опросе участвовали 300 человек, планирующих свадьбу в ближайшие 6 месяцев). 76 % опрошенных будут обращаться в агентства по отдельным вопросам (таким как прокат автомобилей, украшение зала, проведение фото- и видеосъемки и другим).

Планируемые затраты на свадьбу, согласно ответам респондентов, имеют следующий вид (рис. 4).

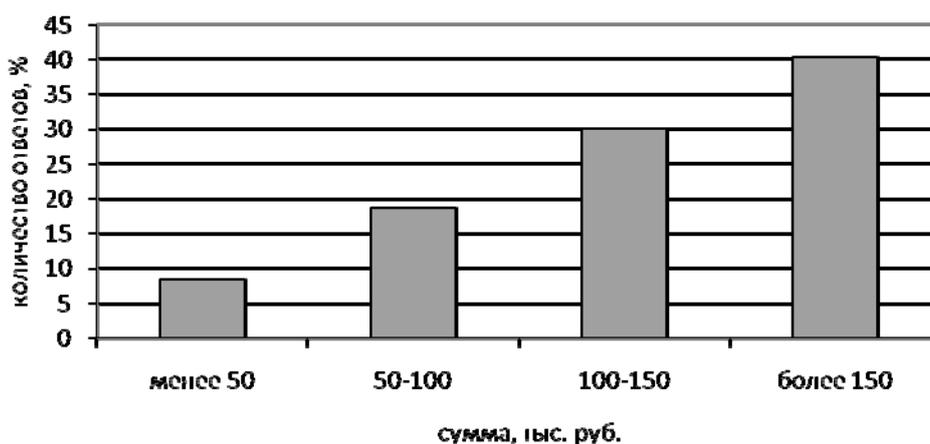


Рис. 4. Планируемые затраты на свадьбу

На данный момент ситуация на рынке такова, что каждая компания имеет свои критерии ценообразования.

Стоимость мероприятия рассчитывается обычно по двум схемам: отталкиваясь от бюджета заказчика или от желаний заказчика. Почти все события состоят из нескольких обязательных составляющих: техническое обеспечение, развлекательная часть, арт-наполнение, транспорт. Средняя стоимость event-услуг для частных лиц колеблется от \$2 до \$10 тыс.

В стоимость самой недорогой свадьбы на 15 человек входит:

- банкет – от 1500 руб. на человека;
- ведущий и артисты – от 9000 руб.;
- оформление зала – от 3000 руб.;
- фотограф – от 7000 руб.;
- платье невесты и костюм жениха – от 20 000 руб.;

- аренда автомобиля – 1000 руб. в час.
- прочие расходы – от 12 000 руб.

Итого, на скромную свадьбу на 15 человек, необходимо около 80 000 руб. Основная часть расходов – это стоимость банкета.

В такую смету укладываются 30 % пар. Если же свадьбу играют с размахом, затраты на нее составляют от 150 тыс. руб. и более.

В таблице представлены цены на часть услуг предоставляемых праздничными агентствами.

Чаще всего в стоимость праздника включена «скрытая комиссия» – плата за услуги фирмы (и в среднем фирмы берут 15 % от бюджета, хотя цена может варьироваться от 5 до 50 %).

Фирмы, недавно вышедшие на рынок, часто используют демпинг. Сумма услуги снижается за счет некачественного наполнения. Но нетребовательного к технической стороне праздника клиента подобные фирмы могут удовлетворить.

В 90 % фирм постоянно работают лишь два-три сотрудника, которые берутся за любые заказы. Именно из-за такой простоты входа в отрасль на-

блюдается количественный рост фирм. Рост конкуренции между ними неизбежно будет приводить к специализации. Растет число компаний, которые работают в специфических сегментах – например, устраивают фольклорные праздники. Таким образом, организаторы торжеств занимают ту нишу, где конкурентов пока нет.

Если анализировать географию распределения праздничных агентств по районам [4], то можно увидеть, что наибольшее количество агентств располагается в центральных районах города (рис. 5).

Продвижение праздничных агентств города Челябинска не является активным. Основным источником информации об event-агентствах на сегодняшний день являются интернет, специализированные журналы.

Главные направления – размещение рекламы в специализированных журналах и других рекламных печатных изданиях. Рекламу любого из восьми основных игроков рынка можно встретить в «Выбирай. Челябинск», а также в журналах «Ваша свадьба», «АтмоСфера Любви», «Свадебный вальс», «Медовый месяц» и прочих.

Наружная реклама размещена по географическому признаку – на ближайших к агентству крупных улицах и перекрестках. Так, в городе можно увидеть баннеры, растяжки и билборды агентств «Русский праздник», «Русский размах», «Звездный дождь» и других.

Одним из важных моментов продвижения является размещение информации об организации в каталоге «ДубльГис». Все рассмотренные при проведении исследования агентства представлены в данном каталоге, информация достаточно полная, есть все необходимые координаты.

Размещение информации в справочной службе о товарах и услугах «2471010» не является приоритетной. Однако стоит отметить, что этим способом продвижения воспользовались агентства «Русский праздник», «Русский размах», «Оранжевый Ежик» и «Позитив».

Цены основных игроков рынка

Услуги	Звездный дождь	Модный праздник	Молодежный театр	Ника	Оранжевый ежик	Позитив	Русский праздник
Подбор артистов и ведущих	15 000–40 000	10 000–17 000	9 000–18 000	10 000–40 000	9 000–30 000	15 000–40 000	От 9 000
Украшение зала	4 000–16 000	1 200–4 000	От 1 500	От 4 000	3 000–16 000	От 5 000	От 5 000
Подбор зала для торжества	От 2 500 на чел.	От 750 на чел.	–	От 700 на чел.	~10 000	От 1 500 на чел.	От 800 на чел.
Выездная регистрация	3 000	От 1 200	От 1 500	От 3 000	15 000	От 3 500	От 6 000
Фото-, видеосъемка	12 000–19 000	10 000–15 000	7 000–15 000	7 000–21 000	От 15 000	8 000–50 000	От 9 000

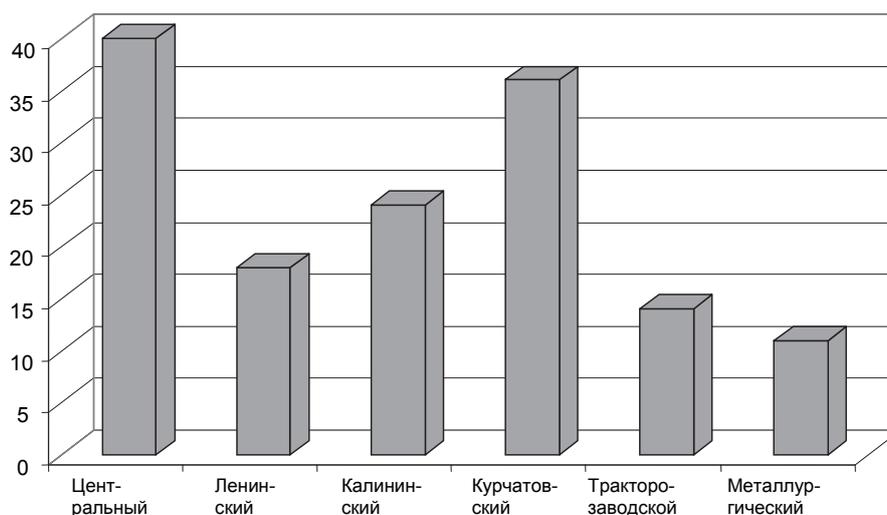


Рис. 5. Распределение по районам

И, наконец, очень важным моментом в продвижении является собственный сайт компании. Оценка сайтов компании проводилась по следующим факторам:

- информативность (описание услуг, наличие прайсов, наличие фото-видеоотчетов и других наглядных материалов);
- наличие удобной навигации;
- дизайн, оформление;
- наличие обратной связи внутри сайта.

Оценка давалась по пятибалльной шкале. Данные предоставлены на рис. 6.

В процессе проведения исследования был изучен рынок event-агентств г. Челябинска, определены основные особенности рынка, потребители, выявлены принципы работы агентств города, их ценовая, товарная политика, политика продвижения. Рынок Челябинска довольно насыщен и входение на него требует либо больших затрат на продвижение агентства, либо специфической политики входения на рынок.

Принимая во внимание анализ сегодняшней ситуации, можно наметить перспективы развития отечественного event-рынка в ближайшие годы.

Увеличение объема рынка. Кроме улучшения общей экономической ситуации росту рынка способствует расширение спектра услуг, предоставляемых event-компаниями.

Взаимопроникновение сфер ответственности event и public relations. Сегодняшнюю специфику проведения мероприятий и их встраивания в общую стратегию позиционирования бизнеса диктует рост спроса на информационное сопровождение мероприятий как отдельной составляющей организации события. Нередкими становятся случаи, когда в рамках одной акции сотрудничают два агентства: специализирующиеся в области event и pr-компания. Event-агентство «делает» событие, а pr-агентство берет на себя его информационное сопровождение.

Укрупнение и жесткий отбор игроков рынка. Спрос на яркие идеи и нестандартные решения будет расти [3]. С одной стороны, задачи клиентов усложняются, с другой – накапливается их собственный (в рамках проведения event-мероприятий) опыт сотрудничества с профильными агентствами. Требуется повышение профессионализма игроков рынка. Соответственно, нерентабельные и некреа-

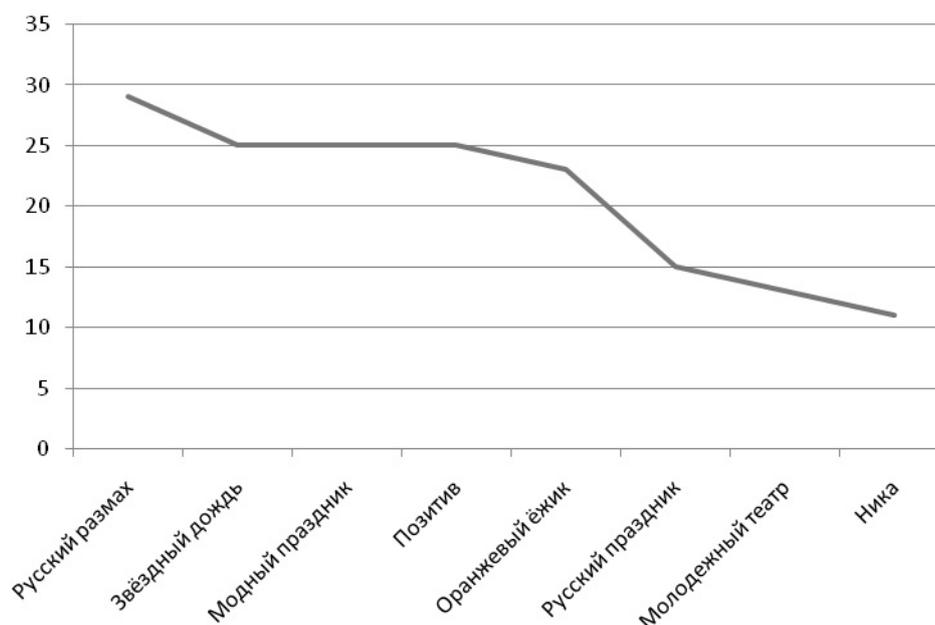


Рис. 6. Оценка сайтов event-агентств

тивные агентства будут вытесняться или поглощаться более крупными игроками.

Необходимость информирования возможных клиентов об event-рынке и популяризации event-услуг. Важной задачей является развитие спроса на свои услуги, формирование стандартов качества.

#### Литература

1. Каменева, Н.Г. *Маркетинговые исследования [Текст]: учеб. пособие для вузов по специальности*

*«Маркетинг» / Н.Г. Каменева, В.А. Поляков. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011.*

2. Аакер, Д.А. *Маркетинговые исследования / Д.А. Аакер, В. Кумар, Д. Дэй; пер. с англ. А. Шалеева; под ред. С.Г. Божук. – СПб. и др.: Питер, 2004.*

3. <http://www.eventros.ru/download/Event-market.pdf>

4. <http://chelyabinsk.2gis.ru/>

5. [www.vuve.su/регионы/челябинская область/](http://www.vuve.su/регионы/челябинская_область/)

Поступила в редакцию 29 июня 2012 г.

**Трофименко Елена Юрьевна.** Кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и менеджмента торгово-экономического факультета, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – маркетинговое планирование в конкурентной среде, интегрированные маркетинговые коммуникации. Контактный телефон: 8 (919) 129-39-94, e-mail: elen69@mail.ru

**Elena Yu. Trofimenko** is a candidate of economic sciences, associate professor of marketing and management department, trade and economics faculty, South Ural State University (Chelyabinsk). The area of academic interests – marketing planning in a competitive environment, integrated marketing adverse communication. Contact telephone number: +7 (919) 129-39-94, e-mail: elen69@mail.ru

**Воложанина Оксана Александровна.** Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика, управление и инвестиции», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – теория развития и управления промышленных предприятий. Контактный телефон: 792-92-80.

**Oksana A. Volozhanina,** Candidate of Science (Economics), associate professor of Economics, Management and Investment Department, South Ural State University (Chelyabinsk). Research interests – the theory of development and management of industrial enterprises. Contact phone number: 792-92-80.

## СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД В ФОРМИРОВАНИИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ОПТОВО-РОЗНИЧНЫХ СЕТЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ И ЭЛЕКТРОНИКИ

*А.В. Потороко, Ю.Г. Кузменко, С.В. Токманев*

Статья посвящена одной из ключевых проблем логистики – созданию эффективной логистической системы оптово-розничных сетевых предприятий бытовой техники и электроники. Доказана необходимость проектирования логистической системы на основе системного подхода.

*Ключевые слова: логистические системы, системный подход, оптимизация систем, принятие решений.*

Современное состояние экономики во многом определяет методы и модели анализа и выбора эффективных решений для построения систем логистики в различных условиях. Среди многочисленных проблем управления предприятиями оптовой и розничной торговли создание современных эффективных логистических структур является в настоящее время актуальной.

По мнению авторов [6, с. 189] важность исследования логистической интеграции в розничной торговле подтверждается тем, что активно идет процесс увеличения количества логистически интегрированных структур (торговых сетей). Определение эффективности логистической интеграции предприятий розничной торговли невозможно без выбора соответствующих показателей эффективности.

Логистическая система оптово-розничных сетевых предприятий бытовой техники и электроники – это сложная структурированная экономическая система, которая состоит из отдельных элементов (подсистем), взаимосвязанных в едином процессе управления материальными и сопутствующими потоками и объединенных внутренними и внешними связями. Известно, что связи логистической системы с внешней средой могут быть циклическими и синергическими. Создание эффективной логистической системы предусматривает образование как экономического эффекта в отдельных подсистемах, так и синергического эффекта во всей системе [1, 3]. При этом его возникновение возможно за счет сокращения затрат в одной или нескольких подсистемах:

$$\mathcal{E}_{\text{лс}} = \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_{i/\text{лп}} + \mathcal{E}_{\text{син}} - \sum_{i=1}^n \mathcal{I}_{i/\text{доп}},$$

где  $\mathcal{E}_{\text{лс}}$  – общий эффект от создания логистической системы;  $\mathcal{E}_{i/\text{лп}}$  – эффект в  $i$ -й логистической подсистеме;  $\mathcal{E}_{\text{син}}$  – синергический эффект;  $\mathcal{I}_{i/\text{доп}}$  – дополнительные издержки, возникающие в  $i$ -й под-

системе при включении ее в логистическую систему.

По мнению авторов [6, с. 190] развитие логистических интеграционных процессов в розничной торговле осуществляется на разных уровнях управления, в том числе на территориальном уровне, на уровне интегрированных структур (розничных торговых сетей), а также на уровне самостоятельных независимых магазинов путем интеграции отдельной или нескольких логистических функций.

Мы считаем, что спецификой логистической системы оптово-розничных сетевых предприятий бытовой техники и электроники следует считать именно ее уровневый характер. При этом уровни должны выделяться следующим образом.

Макроуровень. На данном для системы уровне встают вопросы, связанные с анализом рынка поставщиков и потребителей, выработкой общей концепции распределения, размещением распределительных центров, выбором вида транспорта и транспортных средств, организацией транспортного процесса, рациональных направлений материальных потоков, выбором транзитного или складского способа товародвижения.

На мезоуровне для логистической системы важны, в первую очередь, вопросы размещения торговых предприятий на определенной территории (города, населенного пункта или административного района).

На микроуровне логистической системы оптово-розничных сетевых предприятий бытовой техники и электроники должны решаться локальные вопросы в рамках отдельных звеньев и элементов системы в рамках осуществления управления материальными и информационными потоками на внутрифирменном уровне.

Обеспечение надлежащей степени согласованности действий в логистической системе оптово-розничных сетевых предприятий бытовой техники и электроники по управлению материальными

ми потоками на всех уровнях является первостепенной задачей, которая усиливается логикой подготовки управленческих решений в логистической системе, неизбежно предполагающей анализ различных вариантов построения управления, и требующей разработки экономико-математического аппарата моделирования логистических потоковых процессов [4, с. 34].

Рассматривая логистическую систему оптово-розничных сетевых предприятий как множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом и образующих определенную целостность и единство, можно говорить о ней как об экономической системе и применять методы системного анализа для решения всех возникающих проблем. Однако следует сразу уточнить тот факт, что термины «теория систем, системный анализ и системный подход» несмотря на период более 40 лет их активного использования все еще не нашли общепринятого стандартного истолкования (в частности, и применительно к бурно развивающемуся научному направлению – исследованиям логистики). Основной причиной этого является принципиальная возможность использования системного подхода, практически, в любой решаемой задаче, поэтому применительно к логистике данный подход можно рассматривать как метод для принятия решений [2], направленных на оптимизацию систем логистики в существующих условиях.

Однако следует учитывать, что стремительное развитие рыночной экономики обуславливает некоторую специфику оптимизации логистических систем, так как не только формулировать, но и решать логистические задачи приходится в условиях риска и неопределенности, когда прослеживается явное влияние внешних факторов, случайных воздействий и конечный экономический результат заранее не определен.

Формальная постановка задачи принятия решений в условиях неопределенности применительно к изучаемой логистической системе предполагает реализацию следующих обобщенных процедур, влияющих на экономический результат:

- определение множества всех возможных ситуаций  $\{\Theta_1, \Theta_2 \dots \Theta_n\}$ ;
- установление перечня всех альтернативных решений с учетом вариантов множеств ситуаций  $\{Y_1, Y_2 \dots Y_m\}$ ;
- определение ожидаемых результатов для случаев, когда будет принято решение  $Y_1$  с учетом соответствующей ситуации  $\Theta_1$ ;
- выбор одной альтернативы на основании анализа множества альтернативных решений при условии учета всех ситуаций и альтернативных решений [9].

Графическая интерпретация модели управления принятием решения в условиях неопределенности и рисков для логистических систем представлена на рисунке.

Вопросы принятия решений в условиях риска применительно к логистическим системам оптово-розничных сетевых предприятий бытовой техники и электроники требуют серьезной проработки.

В качестве примера рассмотрим подсистему «закупки – доработка – реализация», применительно к которой схема товародвижения, осуществляемая в предприятиях оптово-розничной сети, должна строиться на основе определения объемов закупок, формируемых на основе заказов предприятий (покупателей). На первом этапе должна разрабатываться стратегия сбыта, затем, исходя из нее, стратегия развития торгового предприятия и уже затем стратегия снабжения предприятия. В этом плане логистика дополняет саму концепцию развития предприятия [7].

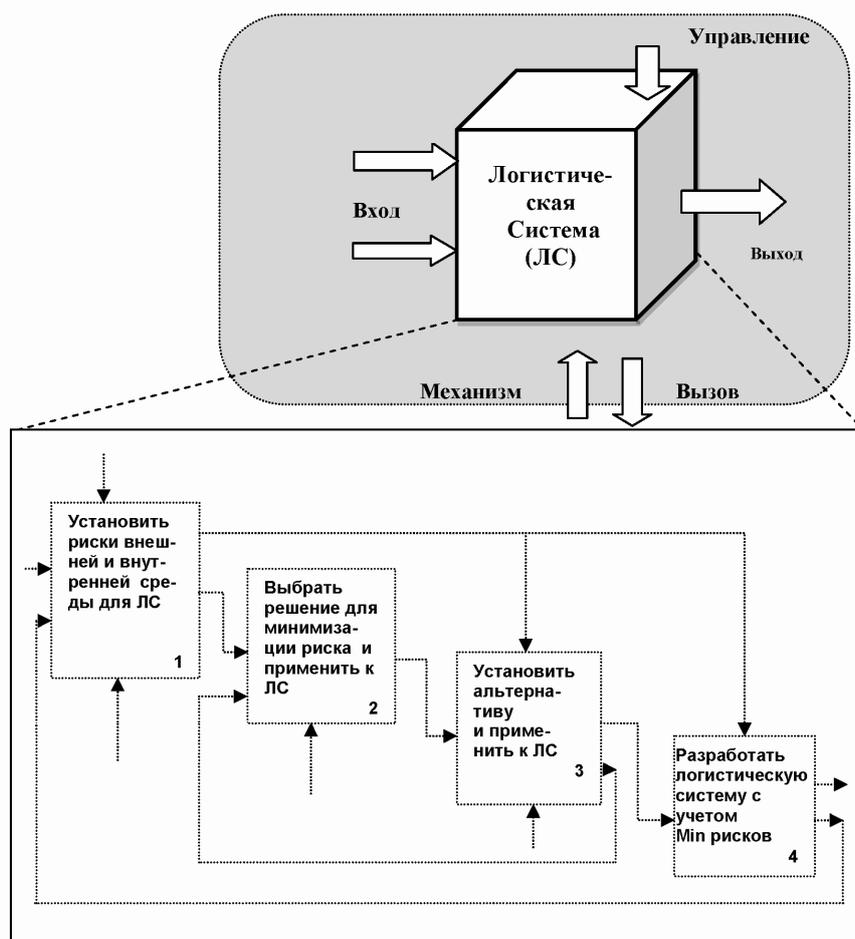
На пути движения продукции от производителя к покупателям независимо от длины канала сбыта реализуются следующие процедуры: маркетинговое исследование рынка, определение потенциальных покупателей, рекламная и информационная деятельность по стимулированию сбыта, переговоры с потенциальными покупателями и оформление необходимых документов, движение товарных потоков, включая транспортировку и складирование, финансирование движения продукции, включая учет возможных финансовых рисков.

Эти процедуры могут быть полностью выполнены производителем продукции, а могут быть перераспределены между ним и специализированными предприятиями-посредниками, привлекаемыми за определенное вознаграждение. Вместе с тем предприятие должно решить следующие вопросы: в какой мере затраты, связанные с сокращением времени товародвижения компенсируются увеличением выручки от возросшего объема продаж; может ли предприятие допустить снижение уровня обслуживания клиента при одновременном увеличении объема поставок.

Таким образом, основным направлением для обеспечения успешной деятельности предприятия оптово-розничной сети считаются мероприятия, связанные с созданием единой транспортно-складской системы, ориентированной на быструю доставку до потребителя; экономическим объединением производства и сбыта, что является одной из сложных задач; а также выработкой оптимальных схем складирования и пополнения запаса на предприятии [1, 5].

Переход на прогрессивные формы транспортного обслуживания организаций и населения во многом зависит от координации и концентрации не только транспортных, но и погрузочных, складских и других операций, связанных с технологией и организацией доставки грузов [8].

Применение логистических методов в деятельности всех без исключения участников рынка этих комплексных и ресурсоемких по самой своей природе, является законом, ибо иначе им чрезвы-



Контекстная и дочерняя диаграммы логистической системы в условиях риска (в нотации IDEF0)

чайно трудно «вписаться» в глобализируемое ныне соответствующее информационное пространство, сохранив, а тем более увеличив свой конкурентный потенциал.

Происходящие перемены, определяют не только позитивные условия развития логистизации применительно к оптово-розничным предприятиям сетевой торговли, обуславливают не только экономические свободы товаропроизводителей и торгово-посреднических структур, но и серьезные негативные моменты. Это, прежде всего увеличение объемов нерациональных перевозок, значительные нарушения стабильности взаимоотношений между хозяйствующими партнерами, искусственный рост звенности в процессе движения товарных потоков, что в совокупности определяет риски [5].

Таким образом, логистическую систему в оптово-розничной торговле можно рассматривать как экономическую систему, для которой требуется комплексное управление, основанное на обеспечении потоковых процессов. В связи с чем к ней могут быть применены базовые принципы системного подхода, необходимые для установления связи в

решении общих и частных задач логистики с маркетингом и стратегическим планом предприятий оптово-розничной сети. Именно системный подход к решению задачи оптимизации логистической системы позволит установить наиболее значимые факторы окружающей среды системы, а также провести их подробный анализ и обеспечит возможность оценить влияние каждого фактора на всех стадиях управления материальными потоками по принципу «точно в срок» – от закупки до реализации через посредство шести правил: груз, качество, количество, время, затраты и пункт назначения.

### Литература

1. Альбеков, А.У. *Логистика коммерции* / А.У. Альбеков, В.П. Федько, О.А. Митько. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2001. – 512 с.
2. Бродецкий, Г.Л. *Системный анализ в логистике. Выбор в условиях неопределенности* / Г.Л. Бродецкий. – М.: Academia, 2010. – 336 с.
3. Гаджинский, А.М. *Логистика* / А.М. Гаджинский. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1998. – 228 с.

4. Грейз, Г.М. Применение адаптационно-имитационного моделирования для логистического управления коммерческой деятельностью промышленных предприятий / Г.М. Грейз, В.М. Каточков, А.В. Зырянов // Вестник ЮУрГУ. Серия «Рынок: теория и практика». – 2006. – Вып. 2 – № 1(56). – С. 33–39.

5. Инновационный менеджмент логистических систем: коллективная монография / отв. ред. д.э.н., проф. Н.П. Голубецкая. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2010. – 368 с.

6. Левина, А.Б. Оценка эффективности логи-

стической интеграции предприятий розничной торговли г. Челябинска / А.Б. Левина, В.М. Каточков // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2010. – Вып. 13. – № 7(183). – С. 102–112.

7. Новиков, О.А. Логистика / О.А. Новиков, С.А. Уваров. – 2-е изд. – СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2000. – 208 с.

8. Семенов, А.И. Логистика. Основы теории / А.И. Семенов, В.И. Сергеев. – СПб.: Изд-во «Союз», 2001. – 544 с.

9. Карнаухов, С.Б. Синергетика макрологистических систем / С.Б. Карнаухов // РИСК. – 2003. – № 2(362). – С. 4–15.

*Поступила в редакцию 16 октября 2012 г.*

**Потороко Александр Викторович.** Аспирант кафедры «Экономика торговли», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – исследование вопросов логистики предприятий оптово-розничной торговли. Контактный телефон: 89823461976.

**Alexander V. Potoroko** is a postgraduate student of economy in trade department, South Ural State University (Chelyabinsk). The area of academic interests – study of the questions of wholesale and retail trade enterprises logistics. Contact telephone number: +7 9823461976.

**Кузменко Юлия Геннадьевна.** Кандидат экономических наук, доцент, заместитель декана торгово-экономического факультета, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – логистика. Контактный телефон: +7 (351) 267 92 88, e-mail: julia.kuzmenko@gmail.com

**Julia G. Kuzmenko** is a candidate of economic sciences, associate professor, deputy dean of the trade and economics faculty, South Ural State University (Chelyabinsk). The area of academic interests – logistics. Contact telephone number: +7 (351) 267 92 88, e-mail: julia.kuzmenko @ gmail.com

**Токманев Сергей Владимирович.** Доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики труда Уральского социально-экономического института (филиала) образовательного учреждения профсоюзов высшего профессионального образования «Академия труда и социальных отношений». Область научных интересов – логистика. Контактный телефон: +7 9226377858, e-mail: tokmanev@mail.ru

**Sergei V. Tokmanyov,** Doctor of Science (Economics), professor of the Department of Labor Economics, the Ural Social-Economic Institute, a branch of Educational Institution of Trade Unions of Higher Professional Education «Academy of Labor and Social Relations». Research interests – logistics. Contact phone number: +7 9226377858, e-mail: tokmanev@mail.ru

## КОНЦЕПЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА

*И.Ю. Сачков, Д.В. Антипов, Ю.Г. Гушян*

Рассматриваются вопросы обеспечения качества выпускаемой продукции за счет применения логистического подхода к управлению качеством изготовления машиностроительной продукции, который позволит вносить оперативные корректировки в процесс и «исправлять» выявленные несоответствия.

*Ключевые слова: качество, логистика, модель системы управления, логистический подход, оперативное регулирование*

Качество выпускаемой продукции определяется технологическим процессом. На каждой операции поэтапно закладываются основные характеристики, которыми должно обладать изделие.

Сегодняшние подходы, используемые в вопросах обеспечения качества, сводятся к определению полученного уровня качества на последней операции технологического процесса. В случае выявления несоответствия характеристик установленным требованиям изделие либо отправляется на исправление дефекта, либо бракуется.

При таком подходе предприятие тратит большие суммы на исправление и браковку продукции. Здесь и затраты на дополнительный поиск причины возникновения дефекта, и затраты на исправление дефекта после того, как весь технологический процесс завершен.

Если бы несоответствие было выявлено в процессе производства и были приняты меры по его устранению или в случае браковки изделия (дефект неисправим), предприятие потратит гораздо меньше средств.

Такой подход можно назвать оперативным, когда качество изделия, формируемое на этапах технологического процесса, подвергается постоянному мониторингу и как только будет обнаружено несоответствие, системы вносит корректировку в процесс и несоответствие устраняется.

В этом случае качество рассматривается как единый поток, функционирующий в заданных границах.

Изучением природы потоковых процессов и их управлением занимается логистика. Логистический подход применительно к управлению качеством производства продукции является на сегодняшний момент актуальным направлением.

Технологический процесс априори имеет структуру потока. Поток – последовательное движение рассматриваемых элементов. На каждой операции технологического процесса происходит постепенное формирование параметров качества будущего изделия. При комплексном подходе к оценке технологического процесса формирование

качества рассматривается как сквозной процесс или, иначе говоря, поток, проникающий через все операции и отражающий в конечном итоге качество полученного продукта.

Для управления этим потоком необходимо определить критерии функционирования этого потока (показатели качества).

По итогам оценки значений этих показателей после каждой операции технологического потока можно определить, соответствует ли формируемое качество целевому значению, заложенному в чертеже и технологической документации.

Потоковое представление технологического процесса и применение к нему принципов и методов логистики позволяет в режиме реального времени проводить оценку и корректировку получаемых характеристик.

На рис. 1 представлена реализация концепция логистического управления качеством технологического процесса. В основе этой концепции заложен обобщенный цикл управления, описанный в работах В.С. Анфилатова, А.А. Емельянова, А.А. Кукушкина [1].

Применение концепции логистики не отвергает действующих на предприятии подходов к управлению качеством.

Исходный цикл управления качеством технологического процесса состоял в оценке конечного результата, полученного на последней операции и сравнении фактических показателей с требуемыми значениями. В представленном цикле управление дополняется логистической интерпретацией объекта управления (представление объекта управления в виде потока). Сам технологический процесс теперь рассматривается как непрерывно протекающий поток формирования характеристик изделия. Логистическая природа управления в новом цикле дает возможность мониторить формирование потоковых характеристик и в случае обнаружения отклонений от заданных значений вносить корректировки и «выравнивать» поток.

Объектом управления в рассматриваемой системе является технологический процесс создания продукта с заданными свойствами.

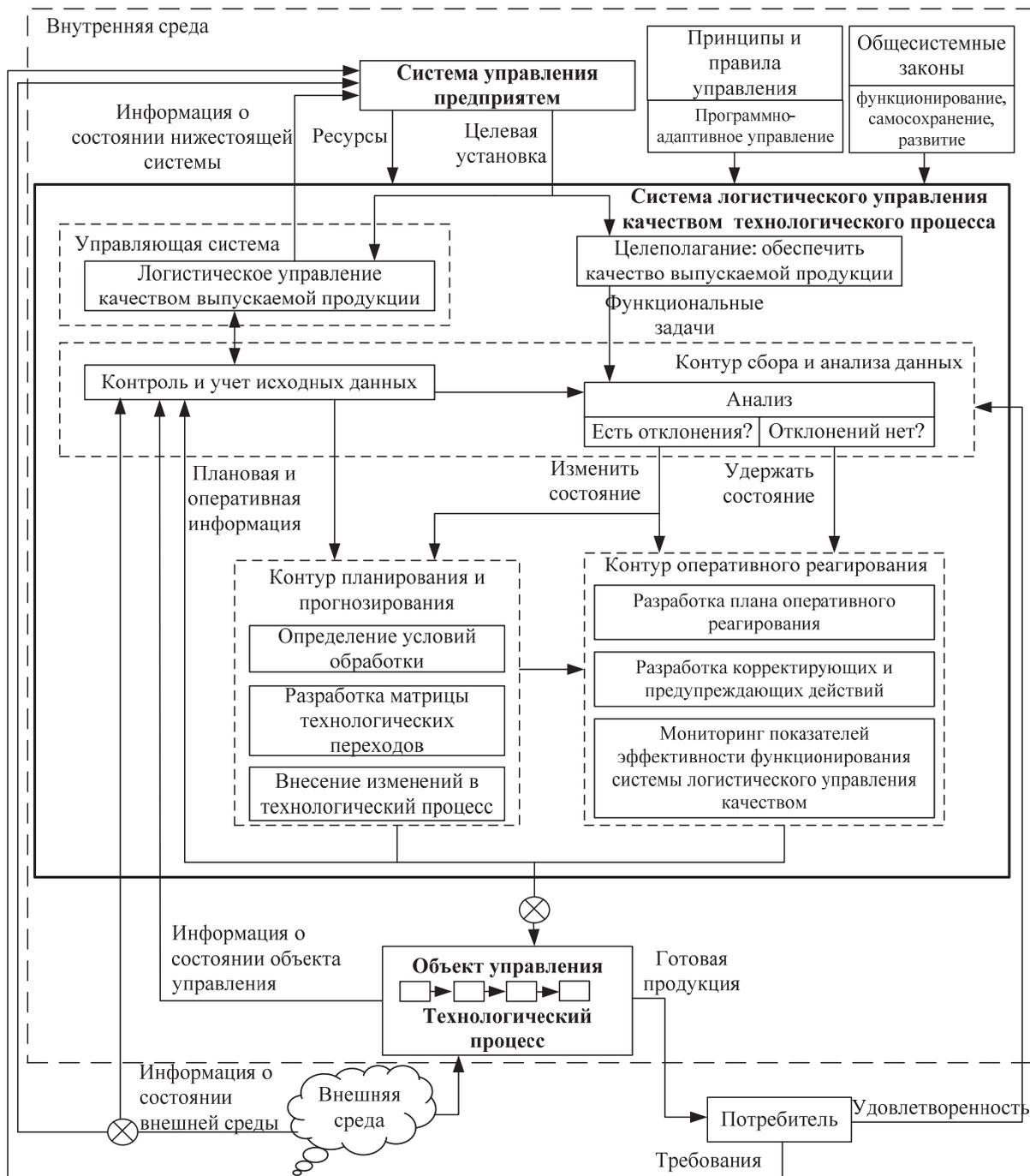


Рис. 1. Структурная схема концепции логистического управления качеством технологического процесса

Вышестоящей системой является система управления организацией, в общем случае, система управления промышленным предприятием. Любая система в процессе своего существования руководствуется общесистемными принципами и законами. Три главные цели системы – это самосохранение, функционирование и развитие.

В рассматриваемом цикле должны присутствовать элементы, ответственные за реализацию этих целей.

Функционирование системы определяет вышестоящая система, которая определяет программу (целевая установка), общими принципами и правилами управления (для данной системы это программно-адаптивное управление), а также ресурсами для эффективного выполнения целевой установки рассматриваемой системы. Функционирование является главной целью любой системы в соответствии с общесистемными законами.

Самосохранение (сохранение заданной структуры системы управления) осуществляется на основании общесистемных законов.

Развитие рассматриваемой системы обеспечивается замкнутостью цикла, его повторением, при котором происходит непрерывное совершенствование. Эта функция системы также осуществляется в соответствии с общесистемными законами.

Функционирование системы логистического управления качеством начинается с целеполагания. На основе программы, установленной вышестоящей системой, рассматриваемая система формулирует цель. В данном случае целью является обеспечение качества выпускаемой продукции.

Поскольку качество является динамичным объектом, изменяющимся в процессе производства, и насколько успешным не были бы технология, оборудование и квалификация персонала, всегда есть вероятность появления отклонений в формировании характеристик. Это вызывает необходимость установить контроль и учет показателей потока с целью их мониторинга и корректировки в случае отклонения.

От объекта управления (технологического процесса) в систему управления поступает информация о внутренних факторах и от внешней среды: информация о внешних факторах, информация о состоянии объекта. Эта информация фиксируется в блоке контроля и учета. Помимо этого сюда же поступает информация от внутренних элементов – плановая и оперативная, командная информация.

Лица, принимающие решение, контролируют значения полученных параметров потока и анализируют на предмет выявления отклонений от требуемых значений показателей и определения необходимости внесения корректировок в процесс.

Анализ заключается в сравнении показателей потока с целевыми значениями. В случае, если значение показателей отличается от заданных чертежом, то решается задача внесения изменения в систему на этапе прогнозирования и планирования.

Первым этапом прогнозирования и планирования является определение условий обработки: анализ технологических документов и набора требуемых показателей качества.

Достижение этих показателей качества возможно при разработке матрицы технологических переходов, в которой отражены рекомендации по выбору режимов обработки.

В соответствии с этой матрицей оператор, обнаружив отклонение от требуемых значений параметров, может определить, какой режим обработки необходимо назначить на следующей операции, чтобы «компенсировать» ошибку, допущенную на предыдущей операции. Таким образом, происходит корректировка технологического процесса для конкретного отклонения, в целом же технология остается неизменной.

Решение об изменении технологии и ее оптимизации принимает технолог в рамках контура оперативного реагирования и дополнительного анализа причин появления несоответствия.

При реализации оперативного реагирования в ответ на выявление несоответствие оператор, обнаруживший это несоответствие, заполняет план оперативного реагирования, где он указывает факт возникновения несоответствия и возможные варианты корректировки этого несоответствия.

Далее этот план дорабатывается технологом, который проводит анализ появления данного несоответствия и в случае повторного выявления принимает решение о разработке корректирующих и предупреждающих действий.

В случае, если внесение изменений повлечет за собой большие затраты, превышающие затраты на изготовление еще одного изделия, то оператор принимает решение о браковке изделия и изымает его из технологической цепочки.

После принятия решения о «коррекции» потока или браковке дефектного изделия вся информация фиксируется, и происходит оценка эффективности функционирования системы логистического управления качеством.

Если отклонение не было выявлено, то соответствующая информация фиксируется и система продолжает «работу» в штатном режиме.

Большую роль в успешной реализации цикла управления играет информационное обеспечение функционирования системы. Многочисленные информационные потоки, которые сопровождают деятельность по формированию качества будущего изделия, должны быть управляемыми и соответствовать требованиям, предъявляемым к ним: полнота, достоверность, своевременность.

Реализация концепции логистического управления качеством технологического процесса позволяет обеспечить выпуск качественной продукции за счет оперативного вмешательства в процесс производства и устранения несоответствий в режиме реального времени.

Наряду с обеспечением требуемого качества, система позволяет снизить затраты на исправление продукции с выявленным на последней операции дефектом за счет своевременного исправления несоответствий в самом процессе производства, а не после его окончания. Также снижены затраты в связи с своевременным изъятием продукции с неисправимым браком, что устраняет затраты на производство заведомо бракованной продукции.

Математическая интерпретация концепции логистического управления качеством [2] может быть выражена через кортеж факторов управления

$$Y = f \{ I_{\text{апр}}, I_{\text{тек}}, O_{\text{срав}}, UB \}. \quad (1)$$

Данная модель отражает принцип работы проектируемой системы. На датчик приема

информации поступают данные о текущем состоянии параметров потока  $I_{\text{тек}}$ . В системе заложена априорная информация  $I_{\text{апр}}$  о параметрах качества потока, о режимах обработки, о факторах воздействия и т. п. С помощью оператора сравнения  $O_{\text{срав}}$  система принимает решение о соответствии формируемых параметров качества требуемым нормативам. В результате такого анализа система принимает решение о возможности корректировки выявленных несоответствий на последующих операциях, т. е. осуществляет управленческое воздействие УВ.

В соответствии со структурной схемой на входе технологического процесса находится кортеж показателей качества будущего изделия. После первой операции средства активного контроля фиксируют основные параметры изделия и сравнивают их с заложенными программой требованиями. В случае, если несоответствие будет выявлено, то программа принимает решение о возможности коррекции выявленных несоответствий на следующих операциях технологического процесса (программа вносит корректировки в условия обработки на последующих операциях). Если же несоответствие не может быть устранено, то система принимает решение о прекращении производства данного изделия и бракует его.

Концепция логистического управления качеством реализуется через алгоритм оперативного вмешательства в технологический процесс, в котором описана последовательность шагов при обнаружении несоответствия и дальнейшей корректировке этого несоответствия (рис. 2).

В случае, если несоответствие будет выявлено, то система принимает решение о возможности коррекции выявленных несоответствий на следующих операциях технологического процесса (программа вносит корректировки в условия обработки на последующих операциях). Если же несоответствие не может быть устранено, то система принимает решение о прекращении производства данного изделия и бракует его. Такой подход позволит сократить количество дефектной продукции (снижение уровня дефектности) и затраты предприятия вследствие браковки продукции не на последнем этапе, когда полный цикл производства уже завершен, а сразу после выявления неисправимых несоответствий (ликвидация непроизведенных запасов). После коррекции выявленного несоответствия должен быть произведен анализ причины возникновения данного несоответствия. В случае повторного выявления данного несоответствия следует более детальный анализ причин возникновения и разработаны корректирующие и предупреждающие действия.

Данный алгоритм позволит проследить логику внесения корректировок в условия обработки изделия и оценить показатели эффективности по-

тока по качеству в соответствии с методологией «б сигм»: показатель промежуточной мощности (ППМ), показатель сквозной мощности (ПСМ), показатель нормализованной мощности (ПНМ) – значение которых фиксирует программа и по окончании технологического процесса выдает полученные данные на дисплей.

Каждое из измерений этих показателей (мощностей) основывается на числе полученных дефектов, в то время как классические измерения этого рода – на числе выпущенных изделий, независимо от числа возможных дефектов в каждой единице.

Реализация концепции логистического управления качеством технологического процесса должна быть реализована не на всех операциях, а только там, где вероятность появления несоответствия максимально высока (дефектоносные операции).

Дефектоносные операции определяются путем сбора данных о дефектах, выявленных после той или иной операции или же определяются технологом в зависимости от сложности операции.

Помимо вероятности появления дефекта нужно еще учитывать загрузку оборудования и количество имеющихся заказов.

При наличии системного ограничения в виде «узкого» места изменение режимов, прописанных технологий повлечет за собой увеличение запасов перед «узким» местом. В этом случае для выполнения задания на смену придется более интенсивно использовать оборудование, увеличивать скорости обработки, что может повлечь за собой быстрое изнашивание оснастки и оборудования и появления большего количества дефектов.

Если вмешательство в технологический процесс повлечет за собой дополнительные запасы и простой оборудования, то стоит принять решение о целесообразности такого рода корректировок.

Описанный подход позволит сократить количество дефектной продукции (снижение уровня дефектности) и затраты предприятия вследствие браковки продукции не на последнем этапе, когда полный цикл производства уже завершен, а сразу после выявления неисправимых несоответствий (ликвидация непроизведенных запасов).

#### Литература

1. Анфилатов, В.С. Системный анализ в управлении: учеб. пособие [Текст] / В.С. Анфилатов, А.А. Емельянов, А.А. Кукушкин; под ред. А.А. Емельянова. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 368 с.
2. Щипанов, В.В. Проектирование логистической системы управления качеством производства машиностроительных изделий [Текст] / В.В. Щипанов, Ю.Г. Гусян // Вестник Казанского технологического университета. – 2012. – № 8. – С. 344–347.

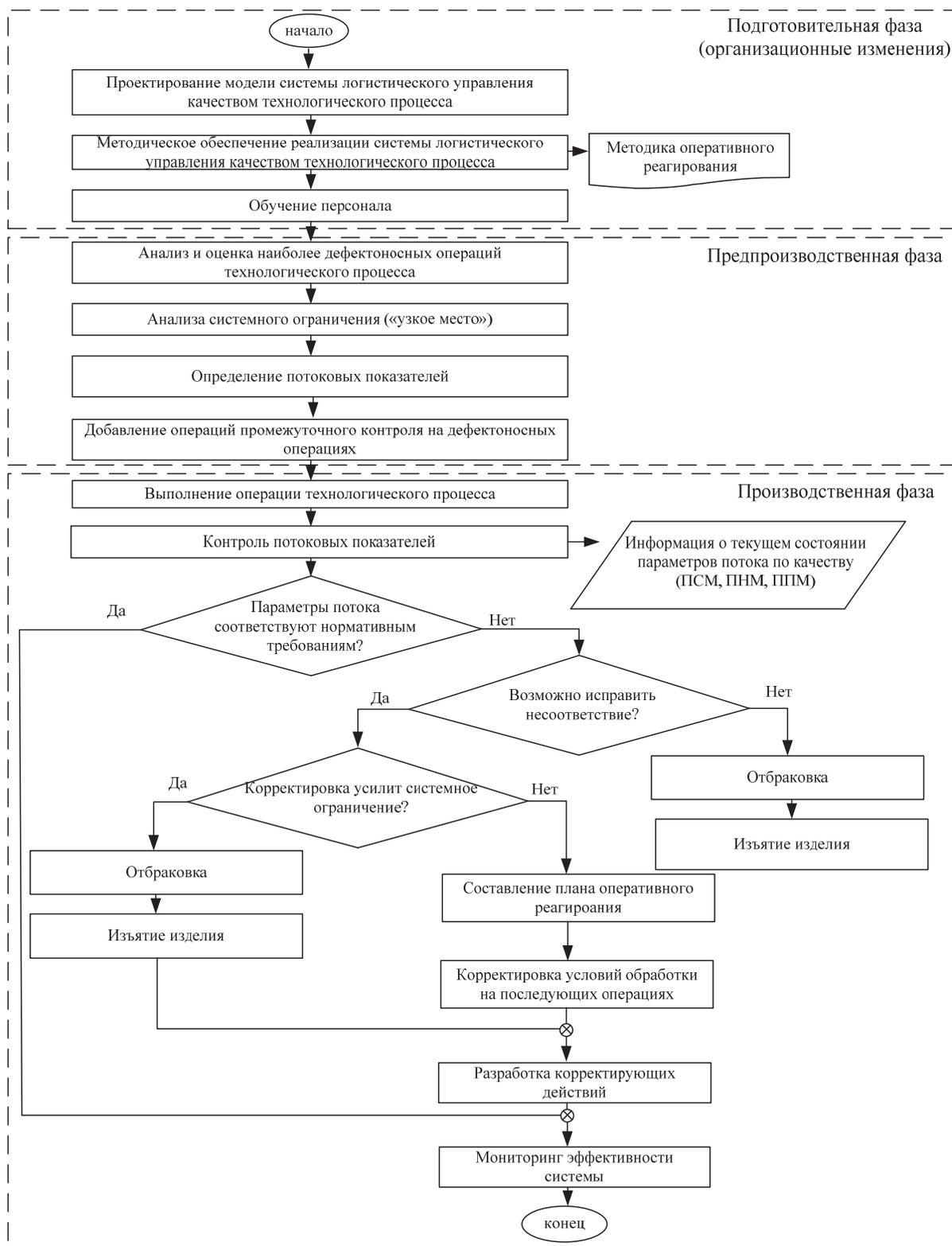


Рис. 2. Алгоритм оперативного вмешательства в технологический процесс

Поступила в редакцию 10 сентября 2012 г.

**Сачков Иван Юрьевич.** Магистрант кафедры «Менеджмент организации», Тольяттинский государственный университет (г. Тольятти). Область научных интересов – менеджмент, управление производством, эффективность производства, логистическое управление. Контактный телефон: 8-8482-53-95-93, e-mail: MO@tltsu.ru

**Ivan Yu. Sachkov** is a graduate student of organization management department, Togliatti State University (Togliatti). The area of academic interests – management, production management, production efficiency, logistics management. Contact telephone number: +7-8482-53-95-93, e-mail: MO@tltsu.ru

**Антипов Дмитрий Вячеславович.** Кандидат технических наук, доцент кафедры «Менеджмент организации», Тольяттинский государственный университет (г. Тольятти). Область научных интересов – менеджмент, управление производством, эффективность производства, логистическое управление, управление качеством, устойчивое развитие предприятий. Контактный телефон: 8-8482-53-95-93, e-mail: MO@tltsu.ru

**Dmitry V. Antipov** is a candidate of engineering sciences, associate professor of organization management department, Togliatti State University (Togliatti). The area of academic interests – management, production management, production efficiency, logistics management, quality management, sustainable development of enterprises. Contact telephone number: +7 8482-53-95-93, e-mail: MO@tltsu.ru

**Гушян Юлия Георгиевна.** Аспирант очной формы обучения, преподаватель кафедры «Менеджмент организации», Тольяттинский государственный университет (г. Тольятти). Область научных интересов – менеджмент, управление производством, эффективность производства, логистическое управление, управление качеством. Контактный телефон: 8-8482-53-95-93, e-mail: MO@tltsu.ru

**Yulia G. Gushyan** is a full-time postgraduate, lecturer of organization management department, Togliatti State University (Togliatti). The area of academic interests – management, production management, production efficiency, logistics management, quality management. Contact telephone number: +7 8482-53-95-93, e-mail: MO@tltsu.ru

# Краткие сообщения

УДК 656.135 + 656.136

## ИНТЕГРАЦИЯ ГРУЗОПОТОКОВ В ТРАНЗИТНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ УЗЛАХ\*

З.В. Альметова

Рассмотрены вопросы повышения эффективности транзитных грузовых перевозок за счет сокращения порожних пробегов автомобилей. Рассматриваются способы оценки уровня провозных возможностей транспортной системы при интеграции грузопотоков в транзитных транспортных узлах с учетом их неравномерности по направлениям.

*Ключевые слова:* транспортный узел, транзит, транспортная система, провозные возможности, порожний пробег.

Транспортный узел рассматривается в качестве одного из основных элементов транспортной системы и является разновидностью более общего понятия – транспортный пункт, под которым понимается место выполнения погрузочно-разгрузочных операций с грузами или посадки-высадки пассажиров в транспортное средство [2]. Транспортный узел – это комплекс транспортных и технологических средств, обеспечивающих концентрацию транспортных потоков на относительно узком географическом направлении, и взаимодействие нескольких видов транспорта, обслуживающих различные магистральные направления. В транспортном узле магистральные пути отдельных видов транспорта заканчиваются, а грузы с них переходят на другие виды магистрального транспорта.

Для современных экономических условий характерен высокий уровень неравномерности по направлениям объемов грузовых потоков, следующих в международном и межрегиональном сообщениях, что является основной причиной высокой доли порожних транспортных средств, следующих по направлениям с наименьшим объемом перевозок [1]. Большинство таких грузов следует транзитом по транспортным системам отдельных стран и регионов.

Транспортные системы некоторых регионов страны, например, Челябинской области, являются своеобразными «перекрестками» магистральных путей сообщения различных видов транспорта, по которым перевозятся рассогласованные по направлениям и мощности объемы транзитных грузов. По официальным статистическим данным неравномерность по направлениям транзитного грузопотока, проходящего через международный автомобильный пункт пропуска «Бугристое», расположенный в Челябинской области на границе с

Республикой Казахстан, в среднем достигает 4-кратного размера. Согласно данным о загрузке автомобилей, проходящих транзитом через МАПП «Бугристое», доля порожних автомобилей, следующих из Казахстана через Челябинскую область, в среднем составляет 82,8 %, доля порожних автомобилей, следующих через Челябинскую область в Казахстан, в среднем составляет 20,3 %.

Потенциальный уровень провозных возможностей транспортных систем  $W$ , необходимый для обслуживания транзитных грузопотоков между связанными взаимным грузообменом регионами, определяется объемом транзитного грузопотока  $Q$  по наиболее грузонапряженному направлению:

$$W_{\max} = W(Q_{\max}). \quad (1)$$

В противоположном, менее грузонапряженном, направлении провозные возможности частично будут незадействованными [4]. Соответственно уровень избыточных (неиспользуемых) провозных возможностей транспортной системы может быть оценен коэффициентом неравномерности грузопотока по направлениям  $\eta_{ij}$  между  $i$ -м ( $i \in I$ ) регионом отправления и  $j$ -м ( $j \in I$ ) регионом назначения, рассчитываемый через отношение разности между объемом исходящего из  $i$ -го региона в  $j$ -й регион грузопотока  $Q_{ij}$  и объемом входящего в  $i$ -й регион из  $j$ -го региона грузопотока  $\overline{Q_{ij}}$ , следующего в обратном (встречном) направлении, к максимальному объему грузопотока по одному из этих направлений:

$$\eta_{ij} = \frac{(Q_{ij} - \overline{Q_{ij}})}{\arg \max(Q_{ij}; \overline{Q_{ij}})}, \quad (2)$$

где  $i = 1, 2, \dots, n$  – количество регионов отправления;  $j = 1, 2, \dots, m$  – количество регионов назначения.

\* Статья подготовлена при поддержке Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2009 – 2013 годы».

Коэффициент неравномерности грузопотока по направлениям  $\eta_{ij}$  в обобщенном виде характеризует величину потенциальной недогрузки подвижного состава или долю порожнего транспорта в общем составе транзитного потока, следующего по направлению с наименьшим объемом грузопотока.

Если в структуре сообщений между регионами имеются разнонаправленные по максимальной мощности грузопотоки, то за счет интеграции этих сообщений в транспортном узле, расположенном на территории транзитного региона, будет обеспечено повышение эффективности перевозок [5, 6]. Если для любого  $i$ -го региона характерны разнонаправленные по максимальной мощности транзитные грузопотоки с множеством других регионов, то выполняется следующее условие:

$$\frac{\sum_{j=1}^m \eta_{ij}}{m} = \frac{\sum_{j=1}^m |\eta_{ij}|}{m}. \quad (3)$$

Существующие провозные возможности  $W_i$ , используемые транспортной системой для реализации сообщений  $i$ -го региона, при отсутствии их интеграции в транзитном транспортном узле являются функцией суммы объемов максимальных грузопотоков по всем направлениям перевозок с другими регионами:

$$W_i = W_i \left( \sum_{j=1}^m \arg \max(Q_{ij}; \overline{Q}_{ij}) \right). \quad (4)$$

Потери в транспортной системе  $\Delta W_i$  при использовании провозных возможностей  $W_i$  по (4) являются функцией несбалансированных объемов по направлениям:

$$\begin{aligned} \Delta W_i &= W_i(\Delta Q_i) = W_i \left( \sum_{j=1}^m (Q_{ij} - \overline{Q}_{ij}) \right) = \\ &= W_i \left( \sum_{j=1}^m (\arg \max(Q_{ij}; \overline{Q}_{ij}) \cdot \eta_{ij}) \right). \end{aligned} \quad (5)$$

При использовании транзитного транспортного узла  $T$  транспортной системе потребуются совокупные провозные возможности в объеме  $W^T$ , которые должны определяться для каждого участка между транспортным узлом и  $i$ -м регионом в отдельности с учетом объема транзитного грузопотока по наиболее грузонапряженному направлению на данном участке:

$$W_i^T = W_i^T \left( \arg \max \left( \sum_{j=1}^m Q_{ij}; \sum_{j=1}^m \overline{Q}_{ij} \right) \right). \quad (6)$$

Эффект от использования транзитного терминала образуется за счет снижения необходимых провозных возможностей  $W_i$  по (4) до уровня  $W_i^T$  по (6) на величину:

$$\Delta W(T) = W_i - W_i^T, \quad (7)$$

так как очевидно, что  $W_i > W_i^T$  при соблюдении условия (3).

Коэффициент неравномерности по направлениям грузопотоков  $i$ -го региона  $\eta_i$  со всеми смежными  $j$ -и регионами в целом, реализуемых через транзитный транспортный узел  $T$ , составит:

$$\eta_i^T = \frac{\left( \sum_{j=1}^m Q_{ij} - \sum_{j=1}^m \overline{Q}_{ij} \right)}{\arg \max \left( \sum_{j=1}^m Q_{ij}; \sum_{j=1}^m \overline{Q}_{ij} \right)}, \quad (8)$$

Потери в транспортной системе  $\Delta W_i^T$  на участке между  $i$ -м регионом и транспортным узлом  $T$  являются функцией несбалансированных объемов по направлениям:

$$\begin{aligned} \Delta W_i^T &= W_i^T(\Delta Q_i^T) = W_i^T \left( \sum_{j=1}^m Q_{ij} - \sum_{j=1}^m \overline{Q}_{ij} \right) = \\ &= W_i^T \left( \arg \max \left( \sum_{j=1}^m Q_{ij}; \sum_{j=1}^m \overline{Q}_{ij} \right) \eta_i^T \right), \end{aligned} \quad (9)$$

и будут меньше, чем  $\Delta W_i$  по (5).

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 [3].

Таким образом, транзитный транспортный узел целесообразно размещать в транзитных регионах, транспортные системы которых обеспечивают перераспределение разнонаправленных по максимальной грузонапряженности грузопотоков на участках максимальной протяженности, по которым обслуживаются совмещенные грузопотоки между различными регионами.

При интеграции транспортных сообщений в транспортных узлах следует учитывать, что транзитные комплексы, обслуживающие межрегиональные транспортные связи, часто располагаются в крупных населенных пунктах, что приводит к транзитной нагрузке на местную транспортную сеть. Данная нагрузка значительно возрастает, если транспортный узел выполняет функции распределительного центра для нескольких регионов.

#### Литература

1. 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.
2. Ларин, О.Н. Закономерности формирования транзитного потенциала: научная монография / О.Н. Ларин, Н.К. Горяев, З.В. Альметова. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2012. – 188 с.

## Краткие сообщения

---

3. Ларин, О.Н. Интегрированная модель транспортной системы регионов Российской Федерации / Л.Б. Миротин, О.Н. Ларин // *Транспорт: наука, техника, управление*. – 2008. – № 1. – С. 25–27.

4. Ларин, О.Н. Методологические аспекты интеграции различных видов транспорта в единую систему / О.Н. Ларин // *Вестник транспорта*. – 2007. – № 7 – С. 10–13.

5. Ларин, О.Н. Некоторые особенности оценки провозных возможностей автотранспортных систем регионов при обслуживании международных грузопотоков / О.Н. Ларин // *Транспорт: наука, техника, управление*. – 2008. – № 9. – С. 24–27.

6. Ларин, О.Н. Теоретические аспекты развития транзитного потенциала транспортных систем / О.Н. Ларин // *Транспорт Урала*. – 2008. – № 2(17). – С. 10–15.

*Поступила в редакцию 5 сентября 2012 г.*

**Альметова Злата Викторовна.** Аспирант очной формы обучения, старший преподаватель кафедры «Эксплуатация автомобильного транспорта», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – транспортные системы. Контактный телефон: 8 (351) 267-91-21, 8-950-725-30-15, e-mail: zlata.almetova@yandex.ru

**Zlata V. Almetova** is a full-time postgraduate, senior teacher of automobile transport exploitation department, South Ural State University (Chelyabinsk). The area of academic interests – transport systems. Contact telephone number: +7(351) 267-91-21, +7-950-725-30-15, e-mail: zlata.almetova@yandex.ru

## ТРАНСПОРТНЫЙ АУДИТ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЕРЕВОЗОК\*

*Н.К. Горяев*

Рассматривается проблема оценки эффективности перевозок автомобильным транспортом. Проведенные исследования показали, что в большинстве предприятий автомобильного транспорта есть резервы повышения эффективности перевозок. Показана необходимость оценки эффективности перевозок с помощью транспортного аудита. Представлена методика проведения транспортного аудита.

*Ключевые слова:* транспортный аудит, эффективность перевозок, автомобильный транспорт.

Большинство крупных предприятий имеют транспортные подразделения. Все затраты в таких подразделениях ложатся на основное производство и эффективность работы транспорта является важным фактором снижения издержек всего предприятия. Выделение транспортного подразделения в отдельное (дочернее) предприятие не может гарантировать повышение эффективности работы, так как неэффективность может компенсироваться уровнем тарифов на технологический транспорт для головного предприятия.

Для оценки эффективности организации перевозок предлагается проведение транспортного аудита. Транспортный аудит – это комплекс мероприятий, направленных на выявление и оценку технико-экономических показателей деятельности автотранспортного предприятия, выявление резервов повышения эффективности работы за счёт обоснованности текущих и перспективных управленческих решений. Транспортный аудит охватывает все стороны производственно-хозяйственной деятельности автотранспортного предприятия или подразделения.

Ключевым моментом транспортного аудита является перечень показателей, по которым оценивается эффективность организации перевозок. Традиционными эксплуатационными показателями эффективности перевозочного процесса являются различные коэффициенты: технической готовности, выпуска на линию, использования пробега и использования грузоподъёмности. Но иногда используются производные показатели, так, в [1] предложен коэффициент валентности, рассчитываемый по формуле:

$$k_{вал} = \frac{k_{возр} \cdot \alpha_6}{\alpha_m},$$

где  $\alpha_6$  – коэффициент выпуска автомобилей на линию;  $\alpha_m$  – коэффициент технической готовности,  $k_{возр}$  – коэффициент, учитывающий увеличение переменных затрат при старении подвижного состава

( $k_{возр} = 0,9$  для подвижного состава старше 8 лет и  $k_{возр} = 0,95$  для подвижного состава от 5 до 8 лет).

Коэффициент  $k_{возр}$  предлагается брать в соответствии с поправочными коэффициентами, указанными в Нормах расхода топлива [2]. При применении данной формулы необходимо учитывать потенциал выпуска на линию подвижного состава различных сроков эксплуатации [3].

Проведение транспортного аудита целесообразно в 3 этапа:

1) сбор объективной информации о технико-эксплуатационных и экономических показателях, разработка рекомендаций по повышению эффективности работы автотранспортного предприятия (подразделения);

2) внедрение рекомендаций с обучением специалистов работе с использованием современных методик [4, 5] и информационных систем на транспорте [6, 7];

3) анализ полученных результатов, адаптация реализуемых мероприятий к работе в реальных условиях.

Предлагаемые практические рекомендации по повышению эффективности работы автотранспортного предприятия (подразделения) обычно разрабатываются по следующим направлениям:

- 1) нормирование и контроль расхода топлива;
- 2) минимизация порожних пробегов и непроводительных простоев;
- 3) оптимизация парка подвижного состава;
- 4) оптимизация маршрутов перевозок;
- 5) разработка должностных инструкций и документооборота;
- 6) организация поиска заказов (маркетинг);
- 7) разработка системы учета технико-экономических показателей работы для оценки текущей эффективности.

При проведении транспортного аудита целесообразна установка системы спутниковой навигации с подключением оборудования для определения расхода топлива.

\* Статья подготовлена по результатам проведения НИР в рамках реализации ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009-2013 годы (государственный контракт №16.740.11.0520).

## Краткие сообщения

---

Практика проведения транспортного аудита показала, что в транспортных подразделениях промышленных и сбытовых предприятий снижение транспортных издержек по результатам разработанных мероприятий составляет 10–15 %.

### *Литература*

1. Горяев, Н.К. Аудит автотранспорта как инструмент естественного отбора / Н.К. Горяев, С.В. Мячкова // Грузовое и пассажирское автохозяйство. – 2009. – № 1. – С. 36–40.

2. Методические рекомендации «Нормы расхода топлив и смазочных материалов на автомобильном транспорте»: документы и комментарии. – 2008. – № 8.

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. 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.

5. Горяев, Н.К. О создании реестра надёжных перевозчиков / Н.К. Горяев // Логистика. – 2010. – № 1. – С. 12–13.

6. Горяев, Н.К. Эффективность приобретения транспортных услуг на основе оперативного тендера / Н.К. Горяев // Транспорт Урала. – 2010. – № 3. – С. 17–19.

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.

*Поступила в редакцию 30 октября 2012 г.*

**Горяев Николай Константинович.** Кандидат технических наук, доцент кафедры «Эксплуатация автомобильного транспорта», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – использование транзитных провозных возможностей, информационные технологии на транспорте, организация перевозок. Контактный телефон: (351) 267-98-74, e-mail: vetkadog@mail.ru

**Nikolay K. Goryaev** is a candidate of engineering sciences, associate professor of road transport service department, South Ural State University. The area of academic interests – use of transit transportation possibilities, information technology in transport, organization of transportations. Contact telephone number: +7 (351) 267-98-74, e-mail: vetkadog@mail.ru

## ЗАВИСИМОСТЬ ЗАТРАТ НА ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ ОТ ВОЗРАСТА ПОДВИЖНОГО СОСТАВА АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА\*

И.А. Горяева, Е.Н. Горяева

Рассмотрены данные по затратам на запасные части седельных тягачей VOLVO FH-12. Проведен анализ и рассчитана зависимость затрат на запасные части от сроков эксплуатации подвижного состава.

*Ключевые слова:* затраты на запасные части, эффективность перевозок, автомобильный транспорт.

**Введение.** Очевидно, что в процессе эксплуатации подвижного состава его техническое состояние ухудшается и происходит увеличение затрат не только на топливо [1], но и на приобретенные запасные части. В соответствии с действующим законодательством затраты на ремонт относятся на расходы по фактическим затратам. Для выявления влияния возраста подвижного состава на затраты на ремонт был проведен анализ фактических затрат на запасные части для ремонта седельных тягачей VOLVO FH-12, введенных в эксплуатацию в 2001–2004 годах.

**Основная часть.** Исследование проводилось по данным 2008 календарного года в ООО «Трактороторг-Авто-1», крупнейшем перевозчике скоропортящихся пищевых продуктов в Челябинской области. Парк насчитывал 39 седельных тягачей VOLVO FH-12 с полуприцепами-рефрижераторами SCHMITZ. Исследуемые седельные тягачи VOLVO FH-12 были двух модификаций – мощностью 380 и 420 лошадиных сил, которые имеют минимальные конструктивные отличия. Автомобили эксплуатировались в идентичных условиях, по дорогам с твердым покрытием, среднегодовые пробеги отличались незначительно (рис. 1) и для 90 % тягачей составляли от 120 до 150 тысяч километров при среднем значении 135 893 км, что свидетельствует о примерно одинаковой средней длине грузённой ездки, так как при существенном уменьшении расстояния грузённой ездки снижается годовой пробег.

Затраты на запасные части складывались из приобретения запасных частей за наличный расчёт в рейсах и по безналичному расчёту в транспортном предприятии. Пробег брался в соответствии с данными спутникового мониторинга.

Полученные результаты по затратам на запасные части в расчёте на 1 км пробега представлены в табл. 1.

Исходя из полученных данных была рассчитана зависимость затрат на запасные части от

сроков эксплуатации для условий магистральных перевозок (рис. 2).

Таблица 1  
Зависимость затрат на приобретение запасных частей от сроков эксплуатации

Год выпуска	Срок эксплуатации	Количество автомобилей	Затраты на запасные части, руб./км
2001	7	15	1,38
2002	6	9	1,31
2003	5	12	1,13
2004	4	3	0,99

Для полученных значений был проведен анализ, который показал, что закономерность хорошо описывается линейной функцией  $y = 0,135x + 0,46$ , при этом значение квадрата смешанной корреляции, близкое к 1 (0,975), показывает, что для указанного диапазона значений срока эксплуатации функция адекватно описывает закономерности. Однако использование этой закономерности далеко за пределы исходных значений может привести к существенным ошибкам, поэтому в табличной форме была рассчитана закономерность зависимости затрат на приобретение запасных частей от срока эксплуатации седельных тягачей VOLVO FH-12 (табл. 2) с третьего (до двух лет ремонт обычно осуществляется по гарантии) по восьмой год эксплуатации.

Таблица 2  
Зависимость увеличения расходов на запасные части

Год эксплуатации	3	4	5	6	7	8
Расходы на зап. части, руб./км	0,865	1,000	1,135	1,27	1,405	1,54

Практика работы автотранспортных предприятий показывает, что остальные статьи затрат, связанные с ремонтом подвижного состава, носят

\* Статья подготовлена по результатам проведения НИР в рамках реализации ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы (государственный контракт №16.740.11.0520).

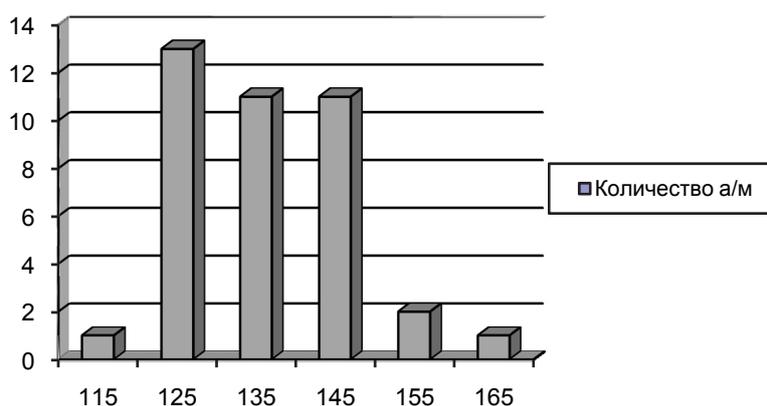


Рис. 1. Среднегодовые пробеги тягачей, тыс. км

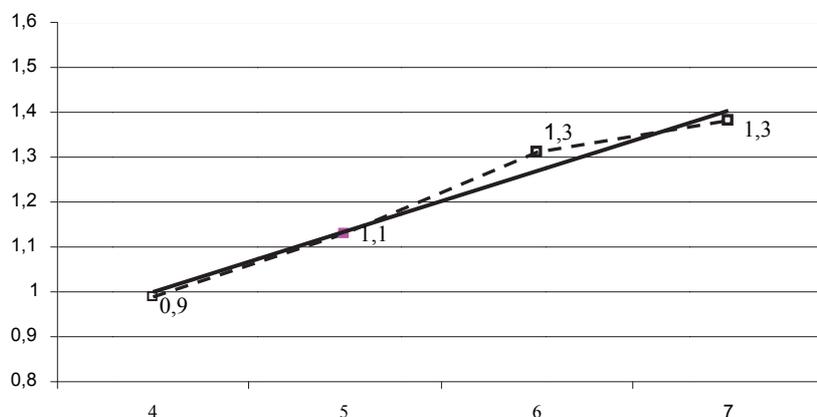


Рис. 2. График зависимости затрат на запасные части от сроков эксплуатации

постоянный характер (амортизация зданий и оборудования, фонд заработной платы механиков и слесарей), поэтому затраты на запасные части – практически единственная статья переменных затрат в расходах на ремонт. Поэтому можно считать, что переменные затраты, связанные с ремонтом, для

седелных тягачей VOLVO FH-12 в среднем за год увеличиваются на 13,5 копеек на километр пробега. Естественно, при этом происходит снижение выпуска подвижного состава на линию [2].

**Заключение.** Полученные результаты позволяют принимать более обоснованные управленческие решения [3, 4], касающиеся использования и обновления подвижного состава.

### Литература

1. Методические рекомендации «Нормы расхода топлив и смазочных материалов на автомобильном транспорте»: документы и комментарии. – 2008. – № 8.

2. 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.

3. 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.

4. 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.

Поступила в редакцию 31 октября 2012 г.

**Горяева Ирина Александровна.** Магистрант, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – использование транзитных провозных возможностей, информационные технологии на транспорте, организация перевозок. Контактный телефон: 8-9080818654, e-mail: i.goryaeva@mail.ru

**Irina A. Goryaeva** is a master's degree student, South Ural State University. The area of academic interests – use of transit transportation possibilities, information technology in transport, organization of transportations. Contact telephone number: +79080818654, e-mail: i.goryaeva@mail.ru

**Горяева Евгения Николаевна.** Лаборант-исследователь кафедры «Эксплуатация автомобильного транспорта», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – использование транзитных провозных возможностей, информационные технологии на транспорте, организация перевозок. Контактный телефон: 8-9026070530, e-mail: 89026070530@mail.ru

**Evgeniya N. Goryaeva** is a laboratory assistant and researcher of road transport service department, South Ural State University. The area of academic interests – use of transit transportation possibilities, information technology in transport, organization of transportations. Contact telephone number: +7 9026070530, e-mail: 89026070530@mail.ru

## ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА КАК ОБЛАСТЬ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ЭКОНОМИКЕ ТОРГОВЛИ

*Е.Д. Конькова*

Рассмотрены вопросы пространственной организации сети торговли и общественного питания. Выявлена необходимость введения понятия «территориальная логистика», методические особенности, принципы, задачи этой области научных исследований. Перечислены факторы размещения предприятий торговли и общественного питания.

*Ключевые слова:* пространственная организация предприятий, торговля и общественное питание, логистика, «территориальная логистика», логистическая территория, принципы размещения сети, факторы размещения предприятий.

Вопросы пространственной организации сети предприятий торговли и общественного питания рассматриваются учеными в рамках различных наук: промышленного и гражданского строительства, экономической географии, региональной экономики, экономики торговли и общественного питания, коммерческой географии, а также логистики. Изучая теоретические аспекты размещения предприятий рынка услуг общественного питания и торговли в разрезе территориальной организации, автор выделяет четыре основополагающих направления науки: первое – логистика; второе – экономическая география и региональная экономика; третье – экономика отрасли и четвертое – градостроительные науки. Каждая из этих научных областей имеет специфический для неё спектр решаемых задач, а также совокупность методов их исследования и по-разному оценивает эффективность деятельности и размещения предприятий, комплексов предприятий и отраслей.

Так, *логистика* решает вопросы относительно организации эффективного снабжения предприятия и распределения продукции посредством правила 7R, при этом основным фактором эффективности логистических процессов является сокращение издержек. В рамках *экономико-географического* направления выявляются особенности, закономерности, принципы и факторы развития размещения отдельных сфер хозяйствования посредством определения специфических показателей (коэффициентов локализации, специализации, концентрации и др.). *Экономика отрасли* изучает развитие системы предприятий, при этом определяющими являются показатели товарооборота, структура издержек производства и обращения, изменения прибыли и рентабельности, обеспеченность и определение потребностей населения в сети предприятий, оцениваются перспективы и разрабатываются направления развития сети предприятий, определяется эффективность функционирования существующей сети предприятий. *Градостроительные науки* позволяют разработать схемы и модели оптимального размещения пред-

приятий различных отраслей и сфер деятельности в совокупности на территории городов, регионов.

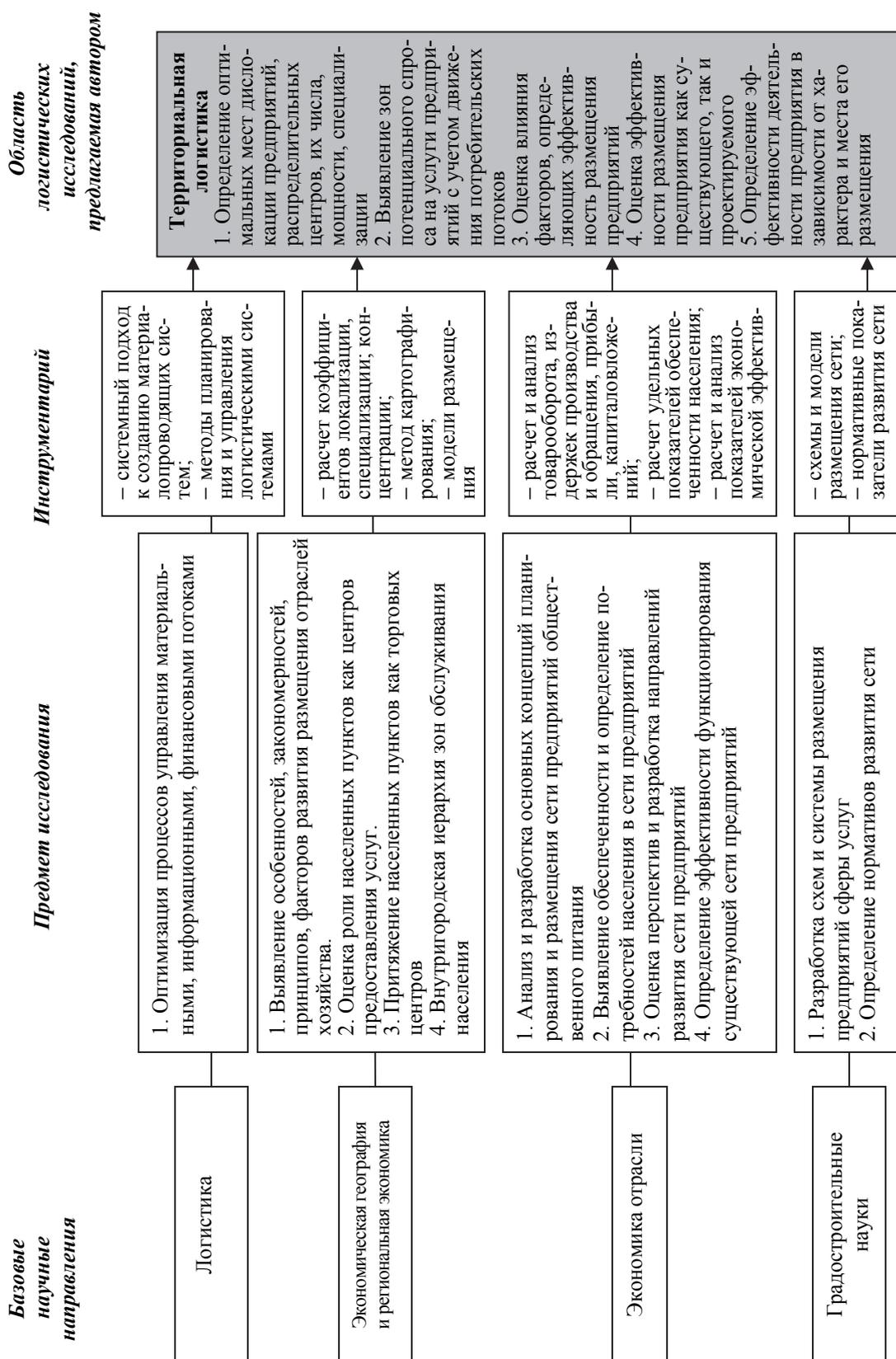
Автор считает, что в настоящее время, при рассмотрении рынка товаров и услуг назрела необходимость в определении такого понятия, как «территориальная логистика» (см. рисунок).

Под *территориальной логистикой* будем понимать область логистических исследований, включающую комплекс взаимосвязанных методов, факторов и принципов управления экономическими и людскими потоками, обеспечивающую оптимальное (наиболее экономически выгодное) размещение предприятий на *логистической территории*.

Областью соприкосновения территориальной логистики и логистической науки в целом является распределительная логистика, одной из целей которой является минимизация совокупных затрат во всех звеньях логистической цепи, а средством достижения этой цели является оптимизация размещения предприятий на территории и их размеров [1, с. 63].

По аналогии с определением, приведенным в [2, с. 52] для логистической системы вообще, считаем, что *логистическая территория* – это сложная экономическая система, состоящая из элементов-звеньев, взаимосвязанных экономическими потоками (материальными, финансовыми, информационными и др.), и расположенных на определенной территории, границы и задачи которой определены внутренними и внешними целями этой макрологистической системы.

Учитывая тот факт, что логистика как наука сформировалась чуть более полвека назад, а территориальная логистика как самостоятельная область исследований представлена автором впервые, считаем необходимым определить ее инструментарий. Методологический аппарат территориальной логистики может сочетать в себе совокупность методов всех четырех направлений и позволит использовать их наиболее эффективно. Методы территориальной логистики могут обеспечивать оптимальное сочетание достижения основных



Структуризация направлений, составляющих научную базу территориальной логистики

целей логистики и позволят максимизировать экономический результат деятельности предприятий или системы предприятий.

Территориальная логистика опирается не только на логистические принципы и методы. Она учитывает более широкий спектр показателей, используемых в рамках смежных научных направлений, в число которых входят:

- социально-экономический состав населения,
- демографические показатели местности;
- показатели территориальной организации производства и обслуживания населения;
- показатели динамики экономического развития;
- характер, объем и структура спроса и предложения на исследуемом рынке и др.

Принципы территориальной логистики в сфере торговли и общественного питания должны учитывать выявленные факторы. В связи с тем, что торговля и общественное питание являются исторически «родственными» сферами, в подходах к размещению предприятий общественного питания можно использовать известные принципы размещения торговых предприятий с безусловной их адаптацией к специфике рынка услуг общественного питания. Перечислим эти принципы:

- размещение предприятий, исходя из принципа доступности и минимизации затрат времени на посещение (размещение предприятий по месту учебы, работы, проживания и отдыха);

- приближение предприятий к местам скопления потребителей (пересечениям транспортных и пешеходных потоков, центру города, ареалам транспортных узлов, культурным и спортивным учреждениям);

- специфическое размещение предприятий с целью оптимизации уровней социально-экономического развития и обеспеченности сетью административных территорий;

- оптимизация структуры сети предприятий общественного питания и торговли с целью наилучшего удовлетворения потребностей различных потребительских сегментов по содержанию и месту оказания услуг общественного питания;

- принцип рентабельности, согласно которому помимо основных экономических показателей определяются тип, специализация, вместимость, уровень интеграции [3], технологические приемы производства продукции и оказания услуг, в том числе формы и методы обслуживания потребителей предприятий питания и торговли.

Эффективность размещения предприятий общественного питания зависит от влияния широкого круга внешних и внутренних факторов. К числу *внутренних* следует отнести тип и специализацию предприятия, его вместимость (мощность) и пропускную способность, уровень квалификации и компетенций работников этой сферы; сложность правильного и своевременного учета сырья, полу-

фабрикатов, характерной особенностью которых являются короткие сроки хранения; идея предприятия; перечень услуг, оказываемых в предприятии, качество реализуемой продукции и оказываемых на предприятии услуг и др.

К факторам *внешней среды* относятся несовершенные законодательная и нормативно-правовая база, система налогообложения; сложность прогнозирования потребительского спроса на продукцию и услуги общественного питания; нестабильность поставок сырья, материалов, характер людских и транспортных потоков; пешеходная и транспортная доступность, влияющие на размеры зон обслуживания (потенциального спроса на услуги) предприятия; организация прилегающей территории, куда входит наличие достаточного количества парковочных мест для автотранспорта посетителей, а также удобных подъездных путей; и др.

Анализ факторов внешней среды, оказывающих влияние на эффективность размещения конкретного предприятия на *логистической территории*, позволил систематизировать и сгруппировать их следующим образом:

1. *Факторы территориальной организации*, к числу которых отнесем:

- концентрацию предприятий;
- интенсивность пешеходных и транспортных потоков;
- пешеходную доступность;
- транспортную доступность и удобство подъездных путей;
- организацию прилегающей территории – наличие парковки и количество парковочных мест;
- характер размещения (в отдельно стоящем здании, в комплексе);
- наличие и концентрация административных, культурных, спортивных, развлекательных учреждений и др.

2. *Социально-экономические факторы*:

- численность и плотность населения (проживающего и приезжающего (работающего, отдыхающего)) в рассматриваемой зоне обслуживания;
- половозрастной состав потенциальных потребителей;
- социальная структура потенциальных потребителей;
- уровень доходов потенциальных потребителей.

3. *Рыночные факторы*, характеризующие объем и структуру спроса и предложения:

- уровень внутриотраслевой конкуренции в рассматриваемой зоне;
- удельный уровень товарооборота с 1 места или с 1 кв. м в торговом зале предприятий-конкурентов;
- доля каждого предприятия-конкурента в общем обороте торговли или общественного питания города;
- уровень качества оказываемых услуг в зоне;

## Краткие сообщения

– уровень цен на услуги предприятий-конкурентов;

– уровень цен покупки или аренды земельных участков, зданий, помещений.

4. *Факторы нормативно-правового регулирования* деятельности предприятий торговли и общественного питания на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

Детальное изучение влияния и конкретизация таких принципов и факторов позволит сформировать комплекс требований, которые следует учитывать при развитии сети предприятий торговли и общественного питания, их размещении в общей застройке территории города, расчете обеспеченности населения сетью этих предприятий.

Территориальная логистика применительно к рынку услуг общественного питания и торговли позволяет на региональном, общегородском и локальном (административного района, микрорайона) уровнях решить следующие задачи:

– разработать систему размещения предприятий – определить оптимальные места дислокации, тип, вид, мощность (вместимость, торговую площадь) предприятий;

– выявить зоны потенциального спроса на услуги предприятий с учетом движения потребительских потоков;

– оценить влияние факторов, определяющих эффективность размещения;

– производить оценку потенциальной эффективности размещения проектируемого предприятия торговли и общественного питания;

– определять эффективность деятельности предприятия в зависимости от места и характера его размещения [3].

Изучение теоретических предпосылок оценки эффективности размещения предприятий общественного питания позволило определить сущность понятия «территориальная логистика», в основу которой положен методологический инструментарий четырех научных направлений: экономико-географического и градостроительного, экономики общественного питания и самой логистики.

### *Литература*

1. Зырянов, А.В. *Размещение торговых предприятий [Текст]: учеб. пособие / А.В. Зырянов. – М.: Экономистъ, 2006. – 250 с.*

2. Сергеев, В.И. *Логистика в бизнесе [Текст]: учебник / В.И. Сергеев. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 608 с.*

3. Левина, А.Б. *К вопросу об эффективности логистической интеграции в розничной торговле [Текст] / А.Б. Левина // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2009. – № 32. – С. 189–191.*

*Поступила в редакцию 8 октября 2012 г.*

**Конькова Екатерина Дмитриевна.** Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика торговли», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – размещение и инвестирование предприятий общественного питания, логистика. Контактный телефон: 8 (351) 267-93-03.

**Ekaterina D. Konkova** is a candidate of economic sciences, associate professor of economics in trade department, South Ural State University (Chelyabinsk). The area of academic interests – public catering enterprises location and investing, logistics. Contact telephone number: +7 (351) 267-93-03.

## ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ ТОРГОВЛИ

А.Б. Левина

Статья посвящена вопросам изучения понятия логистической интеграции в области розничной торговли. Представлены теоретические подходы к изучению понятия интеграции, выделены факторы, способствующие развитию интеграционных процессов, сформулированы основные признаки логистической интеграции. Собственное исследование развития интеграционных процессов в розничной торговле позволило сформулировать определение логистической интеграции в розничной торговле.

*Ключевые слова:* розничная торговля, логистика розничной торговли, логистическая интеграция, интеграционные процессы в торговле

Характерной особенностью розничной торговли на современном этапе является существенное повышение роли логистики, обусловленное ростом товарных потоков, необходимостью снижения издержек в условиях обострения конкуренции, ростом требований покупателей к ассортименту и качеству обслуживания.

Одной из значимых тенденций развития розничной торговли является активное развитие интеграции, осуществляемой на принципах логистики, обусловленное глобализацией бизнеса.

Следует отметить, что вопросы логистической интеграции и ее эффективности в сфере розничной торговли не нашли достаточного отражения в научной литературе. В розничной торговле интеграция началась значительно позже, чем в других отраслях и сферах народного хозяйства. До сих пор интеграционные процессы в розничной торговле, основанные на принципах логистики, остаются недостаточно изученными.

Интеграционные процессы проявляются в большом количестве моделей объединения, поэтому в отечественной и зарубежной экономической литературе дается множество трактовок понятия «интеграция». В таблице представлены теоретические подходы к изучению понятия интеграции.

В настоящее время говорят о политической, социальной, производственной, экономической, финансовой и логистической интеграциях.

Интеграция означает процесс развития, связанный с объединением в одно целое ранее разрозненных частей или элементов. Интеграция может рассматриваться с различных точек зрения, в том числе как форма сотрудничества, как экономический процесс или как объединение предприятий.

Логистическая интеграция между производственными, транспортными, оптовыми и розничными организациями, предприятиями общественного питания занимает все более важное место в интеграционных процессах торговли. На рынке появляются различные форматы торговли, получающие конкурентные преимущества за счет предложения на рынке собственных торговых марок, объединения с сетями предприятий быстрого питания (создание при торгово-досуговых центрах с большим количеством мест и широким выбором блюд от предпри-

ятий разных специализаций), максимизации товарооборота, получения ценовых скидок на закупки товаров у производителей [1].

Интеграционные процессы в розничной торговле обусловлены, с одной стороны, низкой конкурентоспособностью большинства магазинов, которые не обладают достаточной концентрацией капитала для собственного развития, и с другой стороны, необходимостью повышения качества функционирования самих торговых предприятий.

Развитию интеграционных процессов способствуют:

1. Понимание логистики как инструмента в создании и реализации конкурентных преимуществ предприятия.

2. Перспективы и тенденции по развитию новых организационных форм – логистических сетей.

3. Развитие информационных технологий, позволяющих осуществлять эффективное управление всеми сферами производственно-коммерческой деятельности.

Не каждый процесс интеграции имеет логистическую основу. В.В. Плотноков дает следующее определение логистической интеграции: логистическая интеграция – это процесс объединения деятельности различных предприятий с целью повышения эффективности их совместного функционирования за счет оптимизации на основе использования свойств логистики в рамках их совместной работы параметров реализации функциональных потоковых процессов [2].

С.Н. Нагловский отметил, что важнейшим оптимизационным свойством логистики является «способность интеграции усилий, процессов, явлений, свойств объектов, людей и их формаций для нивелирования их противоречий, преодоления общих, самостоятельно непреодолимых проблем и достижение новых эффектов объединений» [3].

Логистическое интегрирование потоковых процессов на отдельных предприятиях охватило все логистические функции на предприятии. Логистическая интеграция – это процесс объединения нескольких логистических функций и товарных ресурсов торговых предприятий с целью повышения эффективности их деятельности. Логи-

### Теоретические подходы к интеграции предприятий

Наименование теории	Содержание подходов к интеграции
Институциональная теория	Интеграция – средство экономии на трансакционных издержках (О. Уильямсон, Р. Коуз). Интеграция – результат стремления избежать неоправданные риски в предложении необходимых ресурсов (К. Дж. Эрроу)
Неоклассическая теория фирмы	Интеграция – способ значительной экономии от масштаба (Р. Блэйер, Д. Казерман)
Теория отраслевых рынков	Интеграция рассматривается в качестве средства для снижения конкуренции (Дж. Бейн, Э. Мейсон). Интеграция позволяет фирмам, контролирующим ситуацию на рынке, расширить и упрочить свою власть (П. Портер, Дж. Ливси, А. Лаффер)
Управленческая теория	Интеграция – метод разрешения конфликтов интересов между акционерами и менеджментом компании (Г. Демсец, М. Дженсен).
Синергетическая теория	Интеграция – средство получения спектра преимуществ экономии от масштаба и охвата; экономии издержек, диверсификации и комбинирования ресурсов (Р. Баззел, К. Кларк, Ф.Ч. Эванс)
Логистическая теория	Логистическая интеграция – процесс объединения деятельности различных предприятий с целью повышения эффективности их совместного функционирования за счет оптимизации на основе использования свойств логистики в рамках их совместной работы параметров реализации функциональных потоковых процессов (В.В. Плотников)

стически интегрированными считаются те магазины, объединение которых базируется на принципах логистики. Значительные резервы повышения эффективности могут быть выявлены в результате системного интегрирования закупок, транспортирования и других процессов, охватываемых логистикой. Для поиска путей повышения эффективности деятельности магазинов следует выявить и исследовать параметры торговой деятельности, изменение которых воздействует на характер торговых процессов.

Логистическая интеграция позволяет оптимизировать взаимоотношения хозяйствующих субъектов, в результате чего повышается эффективность функционирования каждого отдельного торгового предприятия и интегрированной системы в целом.

Собственное исследование развития интеграционных процессов в розничной торговле позволяет дать определение *логистической интеграции*, под которой понимаем добровольное объединение двух или более экономических субъектов в рамках общей логистической системы путем объединения отдельной или ряда логистических функций, концентрации всех видов ресурсов, объемов продаж товаров (продукции), прибыли с целью повышения их конкурентоспособности.

Таким образом, можно сформулировать основные признаки логистической интеграции, к которым отнесем следующие:

- логистическая интеграция представляет собой объединение нескольких хозяйствующих субъектов на добровольной основе;

- логистическая интеграция – это объединение различных логистических функций (закупка, транспортировка, хранение, реализация и др.);

- логистическая интеграция предполагает концентрацию всех видов ресурсов;

- логистическая интеграция имеет целью оптимизацию всех потоковых процессов интегрированных предприятий;

- результатом логистической интеграции является оптимизация логистических издержек, прибыли и повышение конкурентоспособности предприятий.

В результате логистическая интеграция способствует внедрению современных розничных технологий, выстраиванию более совершенных логистических систем, обеспечивает снижение общего уровня логистических издержек и способствует развитию и повышению эффективности розничной торговли в целом.

#### Литература

1. Конькова, Е.Д. О состоянии рынка общественного питания в г. Челябинске / Е.Д. Конькова, В.М. Каточков // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2007. – Вып. 4. – № 27(99). – С. 8–13.

2. Плотников, В.В. Эффект логистической интеграции: монография / В.В. Плотников. – М.: Научная книга, 2002. – 104 с.

3. Нагловский, С.Н. Логистика: монография / С.Н. Нагловский. – Ростов-на-Дону: Изд-во РГПА, 1997. – С. 11–12.

Поступила в редакцию 8 октября 2012 г.

**Левина Алена Борисовна.** Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики торговли, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов: организация коммерческой деятельности, логистика розничной торговли. Контактный телефон: 8 (351) 267-93-03, e-mail: levina\_a.b@mail.ru

**Alena Ba. Levina** is a candidate of economic sciences, associate professor of economics in trade department, South Ural State University (Chelyabinsk). The area of academic interests: organization of business, retail logistics. Contact telephone number: +7 (812)297-82-40, e-mail: levina a.b@mail.ru

## ОПТИМИЗАЦИЯ РАЗМЕРА ЗАКАЗА ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

С.В. Токманев

Оптимизация размера заказа адаптирована к реалиям эффективного функционирования предприятий сферы услуг, организаций других направлений деятельности и в полной мере может претендовать на формирование оснований для значительного снижения общих затрат организаций.

*Ключевые слова:* заказ, оптимизация, предприятия сферы услуг.

Исторический опыт показывает, что каждому этапу развития общества присуща своя система измерения ценностей. Однако эта связь не всегда прямолинейна. Естественная для человека свобода сознания дает немало примеров опережающего развития экономических теорий по сравнению с существующими взглядами, физиологическими, природными, материальными условиями повседневной жизни и экономическими факторами развития предприятий сферы услуг.

Предполагается, что определение оптимальной величины партии запаса ( $Q$ ) незавершенного производства впервые осуществил Ф. Харрис в 1915 году [1]:

$$Q = \sqrt{2PJy/c}, \quad (1)$$

где  $P$  – затраты на подготовку обработки партии;  $J$  – интенсивность выпуска в день;  $c$  – себестоимость единицы продукции;  $y$  – коэффициент, учитывающий складские расходы, страховые взносы, налоги, проценты на капитал и т.д.

Однако, традиционно, расчет оптимального размера заказа (оптимального размера поставки), при которой минимизируются совокупные текущие издержки по обслуживанию запасов, осуществляется по следующей формуле, известной как формула Уилсона [2]:

$$OPZ = \sqrt{2AS/i}, \quad (2)$$

где  $OPZ$  – оптимальный размер заказа, шт.;  $A$  – затраты на поставку единицы заказываемого продукта, руб.;  $S$  – потребность в заказываемом продукте, шт.;  $i$  – затраты на хранение единицы заказываемого продукта, руб./шт.

Формула представляет собой начальный вариант формулы Уилсона, который ориентирован на мгновенное пополнение запаса, если пополнение запаса на складе осуществляется за некоторый промежуток времени, то в формулу вводится коэффициент, учитывающий скорость этого пополнения:

$$OPZ = \sqrt{2AS/i\epsilon}, \quad (3)$$

где  $\epsilon$  – коэффициент, учитывающий скорость пополнения запаса на складе.

Лукинский В.В. в работе [3] предлагает усовершенствовать формулу Уилсона. Проведенные

исследования показали, что допущения, принятые при выводе формулы Уилсона, требуют уточнения, в первую очередь, затраты на хранение. Так, практика аренды складских помещений говорит о том, что учитывается не средний размер партии  $S/2$ , а площадь (или объем) склада, которая требуется для всей поступившей партии:

$$C_x = \alpha o \theta S, \quad (4)$$

где  $\alpha$  – затраты на хранение продукции в единицу времени с учетом площади (объема) склада, руб./м<sup>2</sup> · ед. времени (руб./м<sup>3</sup> · ед. времени);  $o$  – коэффициент, учитывающий пространственные габариты единицы продукции, м<sup>2</sup>/шт. (м<sup>3</sup>/шт.);  $\theta$  – коэффициент, учитывающий неодновременность поступления различных видов продукции на склад,  $0 < \theta \leq 1$ .

Коэффициент  $\theta$  отражает процесс грузопереработки продукции на складах: по мере освобождения стеллажей (или ячеек) на них размещаются вновь поступающие партии продукции, не дожидаясь момента окончания расхода предыдущей партии. В конечном итоге оптимизируется наполняемость склада, что приводит к снижению издержек на хранение.

Однако, несмотря на существенное дополнение формулы Уилсона Лукинским В.В., существует значительное упущение важных аспектов, влияющих на издержки хранения запасов или их уменьшение, Д. Шрайбфедер [4] называет их факторы «аккуратности» работы на складе – издержки в связи с утерей и/или кражей, поломкой и/или повреждением, износом или наличия остатков материальных ресурсов (МР), размеры которых не позволяют их продать или использовать («товар-сирота») и др.

О необходимости учета обозначенных выше издержек в финансовой подсистеме системы функционирования предприятия сферы оптово-посреднических услуг говорит статистика результатов деятельности анализируемого предприятия № 1. Так, на протяжении второго квартала анализируемого года на складе были выявлены материальные убытки вследствие кражи, поломки или утери в размере 1110 рублей в месяц (средний показатель).

## Краткие сообщения

Для компенсации потерь и ошибок предприятия № 1, при показателе чистой прибыли после уплаты налогов в 3 % (3 копейки прибыли с каждого полученного от продажи МР рубля) нужно не 1110 рублей выручки с продаж, а 37 000 рублей. В годовом режиме расчета по средним показателям – это 444 000 рублей компенсации ошибок и потерь предприятия № 1 в объеме выручки с продаж автocomпонентов.

Предлагается в формуле Уилсона (3) дополнить издержки хранения запасов коэффициентом  $k$ , учитывающим различные факторы и угрозы, описанные в гл. 3 [5], влияющие на издержки управления запасами как самоорганизующейся системы для необходимости компенсации ошибок и потерь, что позволит учитывать в том числе и так называемый «человеческий фактор» в издержках хранения запасов организаций оптово-посреднических услуг, факторы обеспечения мероприятий по исключению потерь и поддержанию экологического и биологического баланса при хранении МР организаций (в практике деятельности предприятия № 2 при хранении запасов выявлены потери, связанные с нарушением хранения МР, с допустимым уровнем биологической активности и высокой токсичностью, руководство предприятия привлекалось к административной ответственности за вред экологии) и другие факторы:

$$OPZ = \sqrt{2AS / \overline{vik}} . \quad (5)$$

Предлагаемая оптимизация формулы Уилсона (5) более адаптирована к реалиям непосредственного эффективного функционирования предприятий сферы услуг, организаций других направлений деятельности и в полной мере может претендовать на формирование оснований для значительного снижения общих затрат организаций в сфере оптово-посреднических услуг по выявленным направлениям оптимизации в условиях тактического управления запасами.

### Литература

1. Лукинский, В.С. *Эволюция моделей и методов теории управления запасами и логистики* / В.С. Лукинский, Н.Г. Плетнева // *Вестник ИНЖЕКОНА*. – СПб: СПбГИЭУ. – 2005. – № 8.
2. Букан, Дж. *Научное управление запасами* / Дж. Букан, Э. Кенигсберг. – М.: Наука, 1967.
3. Лукинский, В.В. *Теория и методология управления запасами в цепях поставок: автореф. дис. ... д-ра экон. наук* / В.В. Лукинский. – СПб.: СПбГИЭУ, 2008.
4. Шрайбфедер, Дж. *Эффективное управление запасами* / Джон Шрайбфедер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
5. Токманев, С.В. *Методология логистического управления запасами активаторов и операторов оптово-посреднических услуг* / С.В. Токманев. – Самара: СГЭУ, 2011.

Поступила в редакцию 26 ноября 2012 г.

**Токманев Сергей Владимирович.** Доктор экономической наук, доцент, профессор кафедры экономики труда Уральского социально-экономического института (филиала) образовательного учреждения профсоюзов высшего профессионального образования «Академия труда и социальных отношений». Область научных интересов – логистика. Контактный телефон: +7 9226377858, e-mail: tokmanev@mail.ru

**Sergei V. Tokmanyov,** Doctor of Science (Economics), professor of the Department of Labor Economics, the Ural Social-Economic Institute, a branch of Educational Institution of Trade Unions of Higher Professional Education «Academy of Labor and Social Relations». Research interests – logistics. Contact phone number: +7 9226377858, e-mail: tokmanev@mail.ru

# Информация

## ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИТОГАХ РАБОТЫ III МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ «ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИОКУЛЬТУРНОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТРАН – ЧЛЕНОВ И УЧАСТНИКОВ ШАНХАЙСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СОТРУДНИЧЕСТВА



Институт экономики УрО РАН и ЮУрГУ при поддержке Уральского отделения Российской академии наук и Российского гуманитарного научного фонда провели III Международную научно-практическую конференцию «Проблемы и перспективы социокультурного и экономического взаимодействия стран – членов и участников ШОС», которая состоялась 18–19 сентября 2012 г. в Екатеринбурге и Челябинске.

Целью данного научного мероприятия стало всестороннее обсуждение следующих проблем:

- социально-экономическая и геополитическая оценка факторов интеграции в рамках ШОС;
- формирование единого научно-образовательного пространства стран – членов ШОС;
- экономические интересы и перспективы взаимодействия ШОС;
- межкультурные коммуникации стран – членов ШОС;
- перспективы социально-экономического сотрудничества в рамках ШОС.



Конференция собрала представителей ведущих научных и образовательных центров стран – участников и наблюдателей ШОС: России, Китая, Узбекистана, Казахстана, Киргизии и Монголии. Научное мероприятие носило междисциплинарный характер. В работе приняли участие эксперты в различных сферах: мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность, международная торговля, стратегическое управление, финансы и инвестиции, труд и миграция, экономическая безопасность и конкурентоспособность, геополитика и обществоведение, философия и право, а также меж-

культурные коммуникации. Общее количество участников конференции превысило 100 человек. Конференция проходила 18 сентября в Институте экономики УрО РАН в г. Екатеринбурге, 19 сентября – в Южно-Уральском государственном университете в г. Челябинске.

В организации международной конференции традиционно (уже в третий раз) приняли участие Институт экономики УрО РАН, Южно-Уральский государственный университет, Челябинский государственный университет, Институт экономики академии наук Республики Узбекистан, Институт международных связей. В состав организационного комитета вошли представители всех стран – участников Шанхайской организации сотрудничества.

## Информация

На открытии конференции с приветственным словом выступили директор Института экономики УрО РАН, академик РАН А.И. Татаркин, член Комитета Совета Федерации по экономической политике Ю.В. Шамков, Главный ученый секретарь УрО РАН, чл.-корр. РАН Е.В. Попов, представитель МИД России С.Л. Хван, от Южно-Уральского государственного университета – декан факультета «Экономика и управление», заведующий кафедрой экономики и финансов д.э.н., проф. И.А. Баев.

Главный Ученый секретарь УрО РАН, чл.-корр. РАН Е.В. Попов отметил, что фундаментальные научные исследования невозможны без интеграции. В 2011 г. свыше 100 ученых из стран Шанхайской организации сотрудничества посетили учреждения РАН и столько же представителей российской науки выезжали в страны – партнеры России по ШОС. Были заключены соглашения о сотрудничестве между научными учреждениями стран – членов и стран – наблюдателей ШОС (в том числе с Монголией).

В условиях кризисных явлений в мире и множества нерешенных вопросов в ШОС многие воспринимают перспективы интеграции скептически. Однако участники Круглого стола, проведенного в рамках конференции, отметили, что за 11 лет существования Организации ее члены создали механизмы взаимодействия без применения силы. Главный ориентир ШОС – обеспечение стабильности.

По мнению китайских коллег (Институт развития Восточной Европы и Центральной Азии, г. Пекин), в мире наблюдается движение к многополярному порядку. Это будет способствовать достижению стабильности в различных регионах земного шара, в том числе и в Центральной Азии. Коллеги из Китая видят целью обсуждения и объединенных исследований выработку совместных действий по сотрудничеству стран – членов ШОС, в том числе по такой стране-наблюдателю, как Афганистан, где социально-экономическая и политическая обстановка особенно проблематична. ШОС признается важнейшей площадкой диалога России, Китая и стран Центральной Азии. Вместе с тем государства ШОС амбивалентно относятся к этому объединению: они хотят войти в нее полноценными членами, но при этом понимают, что тесные отношения могут помешать их отношениям с другими странами. В Центральной Азии существует несколько структур, которые конкурируют с ШОС. Например, Организация Договора о коллективной безопасности (ОДКБ) по уровню развития опережает ШОС.



Коллеги из Китая презентовали сборник докладов, посвященных диалогу в рамках ШОС, экономическому развитию и гуманитарному сотрудничеству стран Организации, который уже в 4 раз публикует Институт развития Восточной Европы и Центральной Азии Китайской академии общественных наук и пригласили коллег по ШОС к участию в данном проекте.

Ученые из Узбекистана (Институт экономики академии наук Республики Узбекистан) представили свою страну как пример перспективного активного члена Организации и познакомили участников конференции с информацией по 500 проектам общей стоимостью 50 млрд долл., которые включает Программа развития промышленности Республики Узбекистан до 2015 г. Сегодня Узбекистан представляет собой весьма молодую страну, где молодежь составляет почти две трети населения. В Кызылкумском районе республики создается свободная экономическая зона, где находится большой транспортный узел, привлекаются туристы. В стране происходит совершенствование деловой среды, в частности, при помощи максимального упрощения процедур, которые сдерживают развитие бизнеса, и снижения налоговой нагрузки. Так, за прошедший год было сокращено 65 видов сдерживающих бизнес процедур, минимальная ставка налогов на доходы физических лиц составляет 9 %, что представляет собой одну из мер поддержки населения с низ-

кими доходами. Уровень внешнего заимствования в стране составляет всего 15–20 %, в остальном бюджет опирается на внутренние ресурсы. Создан и функционирует Фонд реконструкции и развития. В Каракалпакии и Приаралье партнерами Узбекистана выступают и Китай, и Россия. Китай сотрудничает в сфере транзита газа и освоения месторождений углеводородного сырья в низовьях Амударьи, Россия представлена компанией «ЛУКОЙЛ». В Узбекистане предприятия нефтяной промышленности приватизируются практически бесплатно – лишь при наличии бизнес-плана.

К проблемам Узбекистана можно отнести и то, например, что это единственная страна, где доступ к морю пролегает через две таможни. Как следствие, Узбекистан заинтересован в развитии коммуникаций по траекториям «Великого шелкового пути», которые проходили по территории таких современных государств, как Китай, Индия, Таджикистан, Афганистан, Узбекистан, Казахстан, Киргизия и др., то есть на территории современной ШОС. Во многом поэтому Узбекистан в качестве члена ШОС выступает сегодня сторонником инвестиционных программ по строительству всевозможных видов коммуникаций (автодорог, железных дорог и др.).

Коллеги из Монголии (филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова в г. Улан-Батор) – страны-наблюдателя ШОС – проанализировали важность обмена образовательным опытом и важность межгосударственных стажировок студентов в деле развития сотрудничества в рамках ШОС. Для этого гражданам стран ШОС необходимо изучать языки стран – участниц Организации. В Монголии в настоящее время проживает 150 тыс. чел., получивших образование в учебных заведениях СССР и РФ. Эти высокообразованные кадры способствуют развитию страны. Монгольские коллеги презентовали свою монографию, посвященную 150-летию сотрудничеству России и Монголии в сфере образования. По сравнению с советским временем, сегодня образовательное сотрудничество Монголии и России существенно сократилось. Русский язык как иностранный менее популярен, чем даже турецкий. 13 тыс. монгольских студентов обучаются за рубежом, но лишь 300 из них – в России. Главные страны – инвесторы в монгольское образование – Япония, Корея, Китай, США (и это притом, что одним из двух лидеров ШОС считается Россия).



Организатором Круглого стола – Институтом экономики УрО РАН – акцент был сделан на роли ШОС в формировании конкурентоспособности регионов. Были представлены общие наработки по тематике конкурентоспособности территории, которая является одной из основных для Института. Было отмечено, какие могут быть конкурентные возможности и преимущества у территорий, за что они могут конкурировать, какие бывают активы территорий, от каких факторов зависит конкурентоспособность. Были обсуждены основные проблемы регионов России, в частности, проблема межбюджетных отношений. Регионы были классифицированы и по нагрузке на бизнес со стороны властных структур. Были выделены регионы России, лидирующие по коммерциализации научных разработок, привлечению инвестиций и развитости транспортно-логистической системы. В результате был сделан вывод, что для российских регионов очень важен опыт Китая.

Коллеги из Института международных связей (г. Екатеринбург) сделали акцент на том, что с развитием международной торговли и глобальных связей требуется не только знание иностранных языков, но и знание культуры взаимодействующих стран, в целях предотвращения непонимания. Представители сторон должны быть поликультуралами – людьми, открытыми к различным культурам. С

## Информация

точки зрения специалистов межкультурной коммуникации, общение является первичным, а экономические отношения (т. е. отношения по поводу собственности) – это, своего рода, надстройка над общением. При этом общение носит персонифицированный характер: общаются не в целом страна со страной, а конкретные люди с конкретными людьми.



По теме межкультурной коммуникации коллеги из Казахстана (Институт международных отношений и языков, г. Алма-Ата) отметили, что если китайской стороне при заключении различных договоров свойственно делать акцент на строгих обязательствах, то западной – наоборот, на свободе выбора. Таким образом, перед ответственными международными переговорами участникам рекомендуется во избежание конфликтов пройти курс кросс культурного менеджмента.

Коллеги из Института философии и права УрО РАН (г. Екатеринбург) отметили, что за 10 лет существования Организацией было издано 52 документа (не считая документов,

предшествовавших созданию). Текстологический анализ дает понять, что их терминология характерна для ООН, но имеется и критика в части общепризнанных недостатков последней. ШОС – это организация, озабоченная угрозами экстремизма, терроризма, распространения наркотиков, нестабильности. Поэтому ШОС предлагает новый тип интеграции, отличный от, например, Евросоюза, и новый тип сотрудничества в деле обеспечения безопасности. В ООН признается примат международного права над национальным, т. е. санкционируется наведение политического и гуманитарного порядка в мире (с разрешения Совета Безопасности ООН). С точки зрения ШОС безопасность, стабильность в конкретном регионе – дело стран этого региона.

В целом участники Круглого стола отметили, что цель ШОС не в полной мере охватывает весь круг сложных отношений между ее участниками. Организации необходимо сформулировать гуманитарную цель сотрудничества – до тех пор, пока не будет создана социальная база, социальные группы, которые по своим интересам жизненно заинтересованы в функционировании данной организации, реальный синергетический эффект ШОС будет невелик – интеграция будет оставаться декларативной.

Таким образом, конференция, собравшая представителей научного сообщества разных стран и предметных областей, позволила выработать междисциплинарный подход к анализу деятельности ШОС. Была выявлена необходимость научно-образовательного обмена между странами Организации и выработка представителями этих стран языковой и межкультурной компетентности. Научное сообщество признает, что ШОС помогает выработать решения по спорным межгосударственным вопросам социального, экономического, политического характера, странам ШОС выгодно обмениваться опытом управления экономикой. Важное место в становлении ШОС как интеграционного объединения занимает обустройство инфраструктуры. Вместе с тем ШОС во многом декларативна, и эта декларативность объясняется отсутствием четкой цели.



**Шеломенцев А.Г.,**  
д.э.н., проф., заведующий отделом развития  
региональных социально-экономических систем  
Института экономики УрО РАН,  
Екатеринбург, Россия

**Антонюк В.С.,**  
д.э.н., проф., заведующая кафедрой  
экономической теории и мировой экономики  
Южно-Уральского государственного  
университета, Челябинск, Россия

# Abstracts and keywords

**Kotova N.N., Karpushkina A.V.** Real estate market and property assets rental in services (theoretical aspects).

The article is devoted to the problems of real estate market. The author examines the general features of real estate market and resources markets (land and capital) as well as distinctive features associated with a uniqueness of real estate product. The author gives a comparative description of real estate, resources and securities markets.

**Keywords:** capital assets, resources markets, land market, capital market, real estate market, capital services market.

**Pichurin I.I.** Value and limit price for the consumer.

It is proven that such conceptions as consumer value and consumer price used in the concept of building value do not comply with the basic conceptions of political economy and distort the meaning of a useful idea of interaction between a consumer and a producer while creating a new product. The methodology of this interaction is sufficiently well developed in Russian economics using the concept of limit price.

**Keywords:** consumer price, value, limit price, value chain.

**Podshivalova M.V.** Structural imbalance of Russian institutional system as the factor of small business development stagnation.

There are presented the results of a research of institutional environment of Russian small business development. It is shown that structural imbalances are historically peculiar for Russian institutional environment, both for a development level and the proportions of presence in the economy of the institutes typical for X/Y institutional matrices. According to the author, at present the second type of imbalance of the institutional environment remains the key problem for the development of Russian small business.

**Keywords:** institutional environment, small business, institutional matrix.

**Antonyuk V.S., Paseshnik N.P., Tashchev A.K.** Theoretical, methodological and practical aspects of the regional consumer market functioning.

The article is devoted to investigation of basic characteristics of the regional consumer market –dependence on regional specialization, territorial decentralization and subsidiarity. There are defined properties and indicators of the regional consumer market as an attribute of population and from the point of view of its residence. There are presented the results of analysis of status and trends of Chelyabinsk region consumer market development depending on supply and demand of goods and services. There are defined the directions of consumer market improvement at the regional and municipal levels.

**Keywords:** regional consumer market, regional specialization, territorial decentralization, subsidiarity property, regional consumer market indicators.

**Denisova O.A.** Physical capital of Russian regions: diagnostics and development prospects.

The article considers the fundamental scientific problem on development of the methodical device of an assessment of physical capital of Russian regions for the definition of state regional policy principles keeping an increment of national wealth and sustainable development of Russian territories. In the course of work there were obtained the diagnostic picture for the period of 2000–2010 and the forecast of physical capital of constituent entities of the Russian Federation till 2020.

**Keywords:** physical capital of regions, national wealth.

**Savelyeva I.P., Tsalo I.M.** Methodical approach to the analysis and forecasting of regional processes with an account of long-term impact of changes in the world economy.

There are considered the issues related to the influence of global macroeconomic indicators on regional processes in the Russian Federation. The authors propose a methodological approach to the analysis and forecasting of regional processes with an account of long-term impact of changes in the world economy. The proposed methodological approach allows to assess the state and temporary remoteness of interrelation of the Russian Federation specific region economy with the changes in world economy as well as to build a prediction model based on the identified interrelation.

**Keywords:** global macroeconomic indicators, regional processes, correlation dependence, map of time shifts, regression analysis.

## Abstracts and keywords

---

**Gonchar E.A., Buduev O.A.** Financial and investment mechanism of neutralization of inflationary vortex within a state

The article is devoted to the urgent world problem of inflation fight. There are underlined the inflation sources and emphasized one of them, the neutralization of which is highly important. The article presents the methodology base of proposed financial and investment mechanism which solves the mentioned problem.

**Keywords:** inflation, crisis, price, money, state, market, exports, resources, credit, organizations.

**Islamiev R.R.** Effective development of cooperation and integration processes in agricultural sphere of economy.

There are described the organizational and economic processes of economic entities based on cooperation and integration interaction in agricultural sector on a regional level.

**Keywords:** agricultural sector, Perm Territory, cooperation and integration processes, economic entities, competitiveness, stability of agricultural sector, main directions of cooperation and integration in agricultural production.

**Kalmakova N.A., Sharov A.A.** Implicit matrix analysis on the example of pieceworkers' output quota.

There is presented a method of matrix analysis with implicit correlations of initial data. The devised algorithm is illustrated by the authors on the example of pieceworkers' output quota. There are given the other methods of the devised algorithm application as well as analyzed its effectiveness on an operating plant.

**Keywords:** implicit computation, matrix analysis, mathematical analysis, output quota, piecework wage.

**Knyazeva N.V., Karpushkina A.V.** Current trends analysis of cyclical provision of real estate services of the Chelyabinsk region.

The article analyzes trends in real estate services and the effect of rises and failure in the economic activities of service sector organizations. The basic concept of analysis is the theory of economic cycles, the cyclical nature of the market is proved, and modern period of development is described.

**Keywords:** service sector, real estate market, business cycles.

**Kuklin A.A., Naidenov A.S., Sudakova A.E., Agarkov G.A.** Mathematical modeling of separate aspects of the shadow economy activity in the period of economic crisis.

The article is devoted to the problems of shadow economy influence on social and economic development of a region. The following methodic instruments are presented: 1) for estimating damage caused by the shadow economy activity to the living environment; 2) for evaluating the state of different economic sectors under the influence of shadow activity; 3) for estimating quantitative characteristics of the impact of crisis effects in social and economic environment on the level of shadow sector of economics. On the basis of the obtained results the authors makes a conclusion that the shadow economy is an indicator of economy state.

**Keywords:** shadow economy, economic crisis, economic security, regional economics, modeling, indicative analysis, Ural Federal District.

**Melnikova E.I.** Personal savings as a source of domestic economy restructuring process financing.

The article is devoted to the issues of formation and investment of personal savings. There are defined the factors affecting the propensity to make savings and come to a decisions on the forms of savings accumulation. The article describes the processes of formation of the Russian market of personal savings. It is established that the dependence between economic growth and the level of total savings is true for the countries which have the mechanisms for the formation and effective use of the income saved part of economic entities.

**Keywords:** sources of household income, personal savings, household accumulation fund, investments, personal savings market.

**Salimonenko E.N., Karpushkina A.V., Volozhanina O.A.** Organizational and economic support of tariffs for the public services (on the basis of energy market).

Rational development of public services market and prevention of rises and failure are the key objectives of state regulation of social and economic support for the territory. Within the widespread influence of the parameters of the energy sector on the work of business there is a dependence of tariffs for the public services on energy technologies and energy market behaviour. The study of interaction trends in a given problem is the urgent task of organizational and economic support in service sector.

**Keywords:** service sector, energy market, tariffs.

**Amirova O.A.** Credit potential as a factor of sustainable investment and innovation process in the region.

The article deals with the problem of credit support of investment and innovation processes of Russian regions. There is described a tendency of investment self-financing amount and loan financing for the period of

---

2007–2011 in the territory of the Russian Federation federal districts, there are presented the aspects of the economic system credit potential, there are given a definition and classification of credit potential and the channels of credit potential growing.

**Keywords:** credit support of investment and innovation processes, credit capacity, financial capacity of credit activities, self-financing, debt financing, financial resources, credit multiplier, synergy.

**Myakshin V.N.** Assessment of foreign investments impact on economic development of North-Arctic Region.

The article is devoted to the problem of the region investment attractiveness increase. The author analyzes the degree of foreign investments influence on the economy of North-Arctic Region. The article assesses the investment activity of the foreign sector of North-Arctic Region.

**Keywords:** investment, region investment attractiveness, North-Arctic Region, foreign investments structure, investment activity, types of economic activities.

**Shamaeva N.P.** Development of industrial production on the basis of new technologies in the current environment.

The article notes that the problem of sustainable economic growth implies qualitative changes and is determined by a principal change of innovations role. The most important social and institutional problems of new technologies application are formulated. It is concluded that the technological platforms are essential objects of innovation infrastructure, providing the integration of science and business.

**Keywords:** current models of economic growth, global innovation index, technological platforms, interaction between business and science.

**Shevelev A.E., Gvozdev M.Ju.** Budgeting and informational and analytical support in the system of management accounting and innovative activity of NRU.

The article considers an approach to the application of a budgeting method in the system of management accounting at national research universities. There is given a functional model of budgeting of NRU. Components of informational and analytical system of management accounting are analyzed. The multiple-factor structure of budgeting in structure of management accounting system is considered.

**Keywords:** management accounting, innovation activity, national research universities, management methods, information resource, method of management accounting, budgeting.

**Danilova I.V., Godovykh A.S.** Evaluation of programs, projects and policies as a factor of public administration efficiency increase.

The article is devoted to the research of evaluation practice of policies and programs in developed countries and Russia. There is made a periodization of evaluation institute development in foreign countries, main methods and types of assessment are announced. The authors carried out an evaluation of Results and Main Activities Directions Report of the Russian Federation subjects based on the U.S. model of PART (Program Assessment Rating Tool) rating with an account of indicators classification which evaluates program, project, and reform to the output and outcome indicators. The authors propose addition to the PART method in a part of program indicators ranging by means of an additional unit (intermediate outcome indicators).

**Keywords:** evaluation of policies and programs, management by objectives, Results and Main Activities Directions Report, output and outcome indicators.

**Mezenina O.B.** Bases of the mechanism of wooded lands management at the current stage.

There are described the basic approaches to the indicators definition for formation of an effective woods control system, there are viewed preconditions and conditions for the development of a long-term rent of forest plots as well as organizational structure and set of methods and tools of state-private partnership in the sphere of usage, preservation, protection and reproduction of woods.

**Keywords:** state-private partnership, forestry management, indicators of an estimation of public authorities' activity in the field of wood relations.

**Ovchinnikova A.V.** Problems and prospects of industrial development in Russia.

The article is devoted to the analysis of opportunities for Russia to achieve its strategic goals in industrial development. The article presents factor analysis of certain industries and factor influence on gross domestic product. The conclusions are based on the views of leading Russian experts, academicians, government authorities and managers.

**Keywords:** strategy 2020, key branches, breakthrough product, industry.

## Abstracts and keywords

---

**Usova A.A.** Rationale of structure of strategic management model of dairy agribusinesses.

The article presents the rationale of structure of strategic management model at the dairy agribusinesses, based on the mechanism of goal-setting strategic management, upgrading of basic strategies, formulated economic and mathematical model of strategic management and procedural basis for its implementation.

**Keywords:** strategic management, strategy, agribusiness of dairy specialization, economic and mathematical model of strategic management.

**Bagdasaryan A.M.** Problems of development of securities market in the countries with transition economy.

The article is devoted to the problems of securities market development in the countries with transition economy. The article studies the main indicators of the securities market in the countries with transition economy. There is made a comparative analysis of the securities market indicators in the countries with transition economy and developed markets, there are determined the key issues and suggested the ways of securities market development in countries with transition economy.

**Keywords:** securities market, stock exchanges, transition economy.

**Belyaev N.A., Savelyeva I.P.** Forming of a marketing system of industrial scientific and engineering developments commercialization process.

The article is devoted to the problems of forming of a marketing system of industrial scientific and engineering developments commercialization process at present stage of Russian economy development. Decomposition of that process is based on a three-level model of the product. The authors stated the role of marketing system in the frames of new product creation and promotion.

**Keywords:** marketing system, process of commercialization, industrial scientific and engineering developments, market research, market analysis.

**Glushkov A.I.** General approach to cause-and-effect relations analysis in marketing researches.

The article is devoted to cause-and-effect relations in enterprise management tasks solutions, in other words the author identifies efficient management levers. The author presents commonly used IT applications for classical marketing information environment. The article also includes analytical techniques revealing cause-and-effect relations: ABC analysis, correlation-regression analysis as basis for interrelated data analysis, factor analysis determining statistically valuable relations in stochastic variables behavior.

**Keywords:** cause-and-effect relations, marketing data system, correlation and regression analysis, factor analysis.

**Guskov A.I.** Market research on supply of ecologically pure food products for children in Rostov-on-Don.

The article is devoted to the problems of opportunity to provide the Russian Federation population with ecologically pure food products. The author investigates capacity of demand for ecologically pure food products for children aged 3-5 years, evaluates current supply of ecologically pure food and defines ways of children's proper support by ecologically pure production.

**Keywords:** market research, ecologically pure products, child population, capacity of demand, evaluation of supply.

**Mylnikova E.V.** Evaluation of public catering enterprises competitiveness level on the example of Ekaterinburg.

The article evaluates the public catering enterprises competitiveness level on the example of Ekaterinburg. The author presents a rationale of the necessity to carry on an assessment of public catering enterprises competitiveness level, methodology of assessment and the results of tests on the example of a catering enterprise in Ekaterinburg.

**Keywords:** catering enterprise, service, competitive assessment, concept, segment.

**Tokmanyov S.V., Kuzmenko J.G.** Developing systems of logistics inventory stocks management in wholesale and mediation services.

In the current economic conditions, availability of destabilizing factors influences the economic crisis, form an adequate performance requirements of wholesale and intermediary care and management of stocks. Dynamic component of influencing factors determines the competitive position of organizations in the market of wholesale and intermediary services, if the achievement of goals depends on the results of the effective organization of inventory management logistics.

**Keywords:** inventory stocks, management, the wholesale intermediary services

---

**Trofimenko E.Yu., Volozhanina O.A.** Chelyabinsk event-services market research.

The article is devoted to the problems of event-services market research. The author considers the reasons of profound crisis in the market in our country, the ways of possible development of event-services agencies, the objective difficulties of the services adaptation to the demands of customers.

**Keywords:** marketing research, event services market, competitors research, customers research, services, price, promotion.

**Potoroko A.V., Kuzmenko Ju.G., Tokmanyov S.V.** System approach to the formation of logistics system of wholesale and retail outlet chains of household appliances and electronics.

The article is devoted to one of the key problems of logistics – building up of an effective logistics system of wholesale and retail outlet chains of household appliances and electronics. It is proved that the system design should be based on the system approach.

**Keywords:** logistics systems, system approach, systems optimization, decision making.

**Sachkov I.Yu., Antipov D.V., Gushyan Yu.G.** The concept of logistics management of technological processes quality.

The article describes the questions of products quality assurance by means of the logistic approach to the quality management of machine building production, which makes it possible to apply operational adjustments to the process and correct the identified discrepancies.

**Keywords:** quality, logistics, management system model, logistic approach, operational control.

**Almetova Z.V.** Integration of the freight traffic in transit transport hubs

The article deals with the improvement of freight transit transportation efficiency by means of empty mileage reduction. The article also discusses ways to assess the level of freight capacity of the transport system with the integration of freight traffic with an account of their irregular directions.

**Keywords:** transit hubs, transit, transport system, traffic capacities, empty mileage.

**Goryaev N.K.** Transport audit as the primary tool of transportations efficiency assessment.

The article considers the problem of the road transportations efficiency assessment. The carried on studies showed that most of road transport enterprises have the reserves to increase the efficiency of transportations. There is shown a need of transportations efficiency assessment by means of transport audit. The technique of carrying out the transport audit is presented.

**Keywords:** transport audit, efficiency of transportations, road transport.

**Goryaeva I.A., Goryaeva E.N.** Costs of spare parts dependence on age of road transport vehicles.

There is considered the data on the expenses for spare parts of tractor trailers VOLVO FH-12. The analysis is carried out and dependence of expenses for spare parts on terms of road transport vehicles operational lifetime is calculated.

**Keywords:** expenses for spare parts, efficiency of transportation, road transport.

**Konkova E.D.** Territorial logistics as an area of research in trade economy.

The paper deals with the spatial organization of the trade and public catering network. There is identified the necessity to introduce the concept of territorial logistics, methodological features, principles and objectives of this area of researches. There are listed the factors of trade and public catering companies location.

**Keywords:** spatial organization of enterprises, trade and public catering, logistics, territorial logistics, logistics area, principles of network location, factors of enterprises location.

**Levina A.B.** Logistics as a factor in increasing the competitiveness of trade economy.

The article is devoted to the study of concept of logistics integration in the sphere of retail trade. The article presents the theoretical approaches to the study of integration concept; it highlights the factors contributing to the development of integration processes and formulates basic features of logistics integration. An independent study of the integration processes in the retail industry allowed the author to formulate a definition of logistics integration in retail.

**Keywords:** retail, retail logistics, logistics integration, integration processes in trade.

**Tokmanyov S.V.** Optimization of order quantity for the effective operation of service rendering enterprises.

Optimization of order quantity is adapted to the reality of the effective operation of service rendering enterprises, organizations of other spheres of activity and can form the basis for a significant reduction of total expenditures of organizations.

**Keywords:** order; optimization; service rendering enterprises.

## 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, факультет Коммерции, 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.

**ВЕСТНИК  
ЮЖНО-УРАЛЬСКОГО  
ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

**№ 44(303) 2012**

**Серия  
«ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ»  
Выпуск 24**

**Издательский центр Южно-Уральского государственного университета**

---

Подписано в печать 03.12.2012. Формат 60×84 1/8. Печать трафаретная.

Усл. печ. л. 23,71. Тираж 500 экз. Заказ 351/708.

---

Отпечатано в типографии Издательского центра ЮУрГУ. 454080, г. Челябинск, пр. им. В.И. Ленина, 76.