НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ
И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ
ЖУРНАЛ

# ФЭС ФИНАНСЫ ЭКОНОМИКА СТРАТЕГИЯ

2000 ФИНЭКОНОМСЕРВИС

№ 12

ДЕКАБРЬ 2011

## СЕРИЯ «ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ»

РИЧАРД ЭВАНС.
ПОРТРЕТ АНГЛИЙСКОГО ЭКОНОМИСТА ГАРРИЕТ МАРТИНО. VIII в.

# СЕРИЯ «ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ»

## РАЗДЕЛ 1: ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

**Мещеряков Д. А.**
Системная модернизация экономики России и барьеры, сдерживающие ее
(Воронежский институт экономики и социального управления, Россия) . . . . . 6

**Шульгина Л. В., Зайцева Н. П.**
Методика оценки влияния университетско-промышленных связей
на инновационное развитие территорий
(Воронежский государственный университет инженерных технологий, Россия) . . . . . 10

**Родионова Н. С., Быковских А. М., Балабанова Л. И.**
Человеческий капитал как основа развития сферы услуг региона
(Воронежский государственный университет инженерных технологий, Россия) . . . . . 14

**Серебрякова Н. А.**
Концепция формирования критериев и системы показателей оценки
результативности управленческого консультирования
(Воронежский государственный университет инженерных технологий, Россия) . . . . . 16

**Чередникова А. О.**
Инструменты ипотечного кредитования: особенности формирования и использования
(Воронежский филиал Московского гуманитарно-экономического института, Россия) . . . 21

**Кобзева Н. М.**
Анализ теоретико-методологических подходов к рассмотрению
процесса организационных изменений
(Липецкий филиал АОНО ВПО «Институт менеджмента, маркетинга и финансов», Россия) . . . 25

## РАЗДЕЛ 2: ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

**Шульгина Л. В., Шибаева М. А., Белых Ю. А.**
Концепция моделирования инновационной деятельности в дорожном хозяйстве
(Воронежский государственный университет инженерных технологий,
Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Россия) . . . . . 30

**Овчинникова Т. И., Карпова О. В.**
Стратегический менеджмент как вид управления инновационной деятельностью
(Воронежский государственный университет инженерных технологий, Россия) . . . . . 34

**Морозова И. А., Нестеренко Е. С.**
Особенности формирования и использования государственно-частного
партнерства в инновационной сфере
(Волгоградский государственный технический университет, Россия) . . . . . 38

## РАЗДЕЛ 3: УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

**Антипов С. Т., Рязанов А. Н., Уразов Д. Ю., Андриевский А. В.**
Обоснование необходимости и возможный принцип построения автоматизированной
экспертной диагностической системы электрооборудования
(Воронежский государственный университет инженерных технологий,
Воронежский государственный технический университет, Россия) . . . . . 43

**Алпацкая И. Е.**
Развитие государственной системы долгосрочного найма жилья в бездотационных домах как фактор улучшения обеспеченности населения доступным жильем
(Московская государственная академия коммунального хозяйства и строительства, Россия) . . . . . 46

**Бухарин С. В., Мельников А. В.**
Экспертная оценка обобщенного показателя объединенной системы коэффициентов структуры капитала и системы показателей Бивера
(Воронежский государственный университет инженерных технологий, Россия) . . . . . 50

**Авдеева Е. С.**
Иерархическая соподчиненность стратегий
(Саратовский институт (филиал) Российского государственного торгово-экономического университета, Россия) . . . . . 54

## РАЗДЕЛ 4: РОССИЯ И МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

**Попкова Е. Г., Фэнь Дун**
Необходимая политика внешней торговли в КНР для регулирования иностранной инвестиции
(Волгоградский государственный технический университет, Россия, Китай) . . . . . 57

**Безрукова Т. Л., Черкезия И. В., Цзян Суй**
Обоснование методики анализа эффективности лесного кластера
(Воронежская государственная лесотехническая академия, Россия, Абхазия, Китай) . . . . . 60

**Гулиев З. Г.**
Необходимость статистической оценки банковской деятельности в условиях рыночной экономики и ее основные направления
(Азербайджанский государственный экономический университет, Азербайджан) . . . . . 64

## РАЗДЕЛ 5: ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА И МАРКЕТИНГА

**Безрукова Т. Л., Морковина С. С., Крючков И. С.**
Развитие предпринимательских сетей: особенности и тенденции
(Воронежская государственная лесотехническая академия, Россия) . . . . . 68

**Демичева Е. В.**
Особенности маркетинговой политики на предприятиях металлургической отрасли
(Волгоградский государственный технический университет, Россия) . . . . . 72

АННОТАЦИИ . . . . . 76
СПИСОК АВТОРОВ . . . . . 80
ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ . . . . . 82

# INNOVATION ECONOMY SERIES: HUMAN DIMENSION

## SECTION 1: THE THEORY AND METHODOLOGY OF THE MODERN ECONOMY

**Mesheryakov D. A.**
System modernization of economy of Russia and the barriers it constraining
(Voronezh institute of economy and social management, Russia) . . . . . 6

**Shulgina L. V., Zaitseva N. P.**
Methods for assessing the impact of university-industry linkages
to the innovative development of the territories
(Voronezh State University of Engineering Technologies, Russia) . . . . . 10

**Rodionova N. S., Bykovskikh A. M., Balabanova L. I.**
Human capital as a basis of development of service trade of region
(Voronezh State University of Engineering Technologies, Russia) . . . . . 14

**Serebryakova N. A.**
The concept of forming of criteria and system of indicators
of an estimation of productivity of administrative consultation
(Voronezh State University of Engineering Technologies, Russia) . . . . . 16

**Cherednikova A. O.**
Mortgage lending tools: features of formation and use
(The Voronezh branch of the Moscow Humanitarian and Economic Institute, Russia) . . . . . 21

**Kobzeva N. M.**
Analysis of theoretical and methodological approaches to the process of organizational change
(Lipetsk branch Non-profit Educational Organization of High Professional Education
«Institute of management, marketing and finances», Russia) . . . . . 25

## SECTION 2: INNOVATIVE ASPECTS OF STRATEGIC DEVELOPMENT RUSSIA

**Shulgina L. V., Shibaeva M. A., Belikh Yu. A.**
The concept of modelling of innovative activity in a road economy
(Voronezh State University of Engineering Technologies, Voronezh State University
of Architecture and Civil Engineering, Russia). . . . . 30

**Ovchinnikova T. I., Karpova O. V.**
Strategic management as a kind of management of innovative activity
(Voronezh State University of Engineering Technologies, Russia) . . . . . 34

**Morozova I. A., Nesterenko E. S.**
Features of forming and use it is state - private partnership in innovative sphere
(Volgograd State Technical University, Russia) . . . . . 38

## SECTION 3: MANAGEMENT OF ECONOMY IN THE MARKET ECONOMY

**Antipov S.T., Ryazanov A.N., Urazov D.Yu., Andrievckiy A.V.**
Justification of the need and possible principle of automated diagnostic expert system electrical equipment
(Voronezh State University of Engineering Technologies,
Voronezh State Technical University, Russia). . . . . 43

**Alpatskaya I. E.**
Development of the state system of long-term hiring of habitation in not granted houses as the factor of improvement of security of the population accessible habitation (Moscow State Academy of Municipal Services and Building, Россия) . . . . . 46

**Bucharin S. V., Melnikov A. V.**
Expert evaluation of the generalised indicator of incorporated system of coefficients of a capital structure and system of indicators of Biver (Voronezh State University of Engineering Technologies, Russia) . . . . . 50

**Avdeeva E. S.**
Hierarchical submission each other strategy (Saratov institute (branch) of the Russian State Trade and Economic University, Russia) . . . . . 54

## SECTION 4: RUSSIA AND THE WORLD ECONOMY

**Popkova E. G., Fen Dong**
The necessary policy of foreign trade in the Peoples Republic of China for adjustment of a foreign investment (Volgograd State Technical University, Russia, China) . . . . . 57

**Bezrukova T. L., Cherkezija I. V., Tszjan Suy**
The justification of an analysis technique of efficiency wood cluster (Voronezh State Forest Engineering Academy, Russia, Abkhazia, China) . . . . . 60

**Guliev Z. G.**
Necessity of a statistical estimation of banking activity in the conditions of market economy and its basic directions (Azerbaijan State Economic University, Azerbaijan) . . . . . 64

## SECTION 5: PRODUCTION AND MARKETING ORGANIZATION

**Bezrukova T. L., Morkovina S. S., Kruchkov I. S.**
Development of enterprise networks: features and tendencies (Voronezh State Forest Engineering Academy, Russia) . . . . . 68

**Demicheva E. V.**
Features of a marketing policy at the enterprises of metallurgical industry (Volgograd State Technical University, Russia) . . . . . 72

ABSTRACTS . . . . . 76
THE LIST OF AUTORS . . . . . 80
REQUIREMENTS FOR THE AUTORS . . . . . 82

# СЕРИЯ «ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ»

# РАЗДЕЛ 1: ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 330 (075.8)

**Д. А. Мещеряков***

## СИСТЕМНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ И БАРЬЕРЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ ЕЕ

**(Воронежский институт экономики и социального управления, Россия)**

**Ключевые слова:** экономика, модернизация, системная модернизация экономики, глобальный экономический кризис, институциональные, экономические, технологические, административные, социальные барьеры.

**Аннотация:** В статье обосновывается положение о том, что модернизация российской экономики должна носить системный характер, осуществляться поэтапно и проводится на всех уровнях народного хозяйства: федеральном, региональном, муниципальном. Большое внимание уделено институциональным, экономическим, технологическим, административным и социальным барьерам, сдерживающим процесс модернизации.

**Key words:** economy, modernization, system modernization of economy, global economic crisis, institutional, economic, technological, administrative, social barriers.

**Abstract:** In the article position that modernization of the Russian economy should have system character is proved, be performed stage by stage and is conducted at all levels of a national economy: federal, regional, municipal. The great attention is given the institutional, economic, technological, administrative and social barriers constraining process of modernization.

В последнее время в связи с процессами глобализации, мировым экономическим кризисом проблема модернизации российской экономики является предметом дискуссий специалистов в научных публикациях, на многочисленных экономических форумах и конференциях. Сегодня все больше и больше государственными деятелями, экономистами и политиками, как отечественными, так и зарубежными, утверждается положение о том, что предшествующая мировому кризису модель рыночной экономики исчерпала себя и не способна обеспечить стабильное развитие современного общества, эффективность национальных экономик.

В настоящее время вывод экономики России из кризиса связывается с системной модернизацией как антикризисной стратегией. Это вполне оправдано, так как уклоняться от модернизации национальной экономики России – значит сползти и остаться в мировом технологическом, экономическом и социальном захолустье.

Модернизация является достаточно сложным, неоднозначным понятием. Под модернизацией (от греч. moderne – новейший) того или иного объекта обычно понимается его усовершенствование, улучшение, преобразование, ориентированное на обновление, приведение его в соответствие с новыми требованиями и нормами, техническими условиями, показателями качества. Важно указать на то, что по отношению к техническим системам это понятие более однозначно, поскольку научно-технический прогресс развивается в целом однонаправлено. По отношению же к экономическим системам понятие «модернизация» является значительно более сложным, так как применительно к экономическим системам модернизация теряет свою всеобщность и однозначность и требует кон-

* **МЕЩЕРЯКОВ Дмитрий Алексеевич – д.э.н., профессор кафедры «Региональная экономика и менеджмент», проректор ВИЭСУ**

**Рецензент – ВОРОНИН Валерий Павлович – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ**

кретизации для каждой экономической системы, идет ли речь о национальной экономике, экономке субъекта Федерации, отрасли или предприятии.

Таким образом, модернизация экономии как придание ей современных черт должна восприниматься не просто как внедрение наиболее современных достижений техники и технологий (что, бесспорно, является чрезвычайно значимым для модернизации), а как двуединый процесс, во-первых, познания стратегических смыслов и целей движения экономической системы и, во-вторых, реализация этих смыслов и целей с учетом полученных другими системами результатов. Очевидно и то, что модернизация не «чудодейственное средство, позволяющее одним махом преодолеть проблемы развития, накапливавшиеся за длительное время» [1].

Модернизация нелинейный процесс. Представления о процессах модернизации можно суммировать следующим образом [2]:

1. Модернизация – результат действий индивидов и коллективов – не продукт автоматического развития системы.

2. Это требует новых путей достижения их целей, осуществления их ценностей; но будут ли эти цели достигнуты, зависит от располагаемых ресурсов.

3. Модернизация – не консенсусный процесс, но конкуренция между модернистами, консерваторами и наблюдателями.

4. Наука – главная движущая сила, но религия и традиции не должны недооцениваться.

5. Общий критерий модернизации – развитие благосостояния всего населения.

6. Центры модернизации могут изменяться и сдвигаться.

7. Модернизация – нелинейный процесс, она включает в себя циклы и кризисы.

Важно указать и на то, что модернизация экономики не должна носить временный (краткосрочный) характер. Она должна носить комплексный системный характер, должна осуществляться поэтапно и охватывать все уровни народного хозяйства: федеральный, региональный, муниципальный. Бесспорно и то, что модернизация должна проводиться и на уровне предприятия, посредством реформирования внутри– и межфирменных отношений. При этом под системной модернизацией следует понимать процесс (и результат) согласованного эволюционного изменения различных аспектов экономической системы, сохраняющей, с одной стороны, ее идентичность, с другой – продвигающей ее к состоянию, более эффективно реализующему миссию данной экономической системы. В связи с этим, модернизация экономики в России должна быть направлена на обеспечение возможности самостоятельного развития с сохранением территориальных параметров и внутристранового разнообразия. Отсюда следует, что целью модернизации в России должно стать создание «экономики полного цикла», поддерживающей весь инновационно-производственный процесс от творческих идей до их массового воплощения, а также «экономики полного спектра», обеспечивающей производство всех основных элементов товаров и услуг. Поэтом не случайно Президент РФ Д. А. Медведев назвал пять основных элементов модернизации страны, призванных оздоровить политический и экономический курс страны до 2020 года – институты, инфраструктура, инвестиции, инновации, интеллект.

Современный глобальный экономический кризис выявил ряд существующих в нашей стране институциональных, экономических, технологических, административных и социальных барьеров. Преодоление этих барьеров является необходимостью для системной модернизации и поступательного экономического развития страны.

Барьерами, сдерживающими посткризисное развитие экономики России, являются, во-первых, институциональные барьеры. Это сложившиеся экономические институты, которые образуют институциональную среду развития экономики. В настоящее время, эта среда не соответствует требованиям системной модернизации. Ее необходимо привести в соответствие с целями и задачами модернизации, так как эта среда соответствует в большей мере трансформационным процессам, предшествующим как мировому кризису, так и начальному этапу модернизации российской экономики. Экономические институты играют в модернизации страны первостепенную роль. Так, Д. Норт отмечает, что именно «институциональные изменения определяют то, как общества развиваются во времени, и таким образом, являются ключом к пониманию исторических перемен» [3]. По данным доклада Всемирного экономического форума в Индексе глобальной конкурентоспособности 2010-2011 Россия занимает 118-е место по слагаемому «Институты», получив низкие оценки: 118-е место по государственным институтам и 119-е – по частным [4, с. 25].

Во-вторых, структурные барьеры, которые определяют структуру общественного производства в различных разрезах, в том числе отраслевом. Полагаем, что для того, чтобы преодолеть эти барьеры в посткризисный период развития российской экономики, целесообразно делать ставку на развитие отраслей глубокой переработки имеющегося сырья, материалов и получение конечной продукции с высокой добавленной стоимостью. В нашей стране имеются условия по развитию нефтехимии, синтетических материалов, переработки древесины и т.д. Новый технологический уровень развития российской экономики может быть достигнут и за счет внедрения новейших медицинских, энергетических и информационных технологий, развития

космических, телекоммуникационных систем, отраслей хозяйства и сфер деятельности, основанных на нововведениях.

В-третьих, высокий уровень монополизма в экономике, который сдерживает развитие конкурентной среды для хозяйствующих субъектов. В отличие от Китая, Индии или большинства стран ОЭСР, на российских рынках доминируют лишь несколько крупных компаний, поэтому конкуренция недостаточно интенсивная, чтобы сыграть позитивную роль в повышении эффективности общественного производства. Кроме того, монополизм сдерживает развитие предпринимательской деятельности.

В-четвертых, барьеры входа и выхода на рынок. Они препятствуют как входу на рынок новых участников рыночных отношений, так и выходу из него действующих хозяйствующих субъектов. В настоящее время предпринимательская деятельность в России менее развита, чем в других странах. В экономиках с эффективными рынками ежегодно появляется, и исчезает от 5% до 20% компаний, а в России лишь 5%. В качестве одной из причин этого часто называют административные барьеры [4, с. 32].

В-пятых, торговые барьеры, неэффективные таможенные процедуры и ограничения. Это могут быть как высокие ввозные пошлины, препятствующие ввозу иностранных товаров, так и тарифные и нетарифные, и другие торговые ограничения.

В-шестых, налоговые барьеры и чрезмерное налоговое бремя. По мнению большинства специалистов, система налогообложения и чрезмерная налоговая нагрузка ограничивают конкуренцию и развитие компаний. Сегодня в России довольно высокое бремя корпоративного налогообложения: этот показатель по данным Всемирного банка достигает 48%, что значительно выше, чем в большинстве стран ЕС [4, с. 33].

В-седьмых, неэффективность сформировавшейся (в ходе реформ) системы управления хозяйством и коррумпированность бюрократии. Сегодня существует острая потребность перестроить систему управления страной в целях реализации системной модернизации, вести активную работу по борьбе с коррупцией. Отметим, что по некоторым международным оценкам, коррупция составляет свыше 5% мирового ВВП и достигает 10% совокупных затрат на ведение бизнеса. В России этот показатель значительно выше. Согласно результатам проведенного ассоциацией ОПОРА России исследования, 18,7% респондентов признают, что платят взятки, а 43,9% отказываются отвечать на данный вопрос [5].

В-восьмых, социальные барьеры. В данном случае речь идет о сложившейся дифференциации общества на богатых и бедных. По оценкам специалистов, в России разница в доходах между 10% богатых и 10% бедных составляет 25 раз. В условиях глобального кризиса эта разница еще больше увеличилась. Например, в странах Западной Европы 2/3 общества составляет средний класс, а оставшуюся часть 1/3 – богатые и бедные в совокупности. Отметим, что дифференциация общества в этих странах в условиях кризиса также возросла. Например, по некоторым данным, в США сегодня 1% американцев присваивает 50% ВВП США.

В-девятых, административные барьеры на пути распространения новых технологий, основанные на непрофессиональном применении и произвольном толковании норм технологического и налогового регулирования, экспортного и таможенного контроля.

Таким образом, решение комплекса задач системной модернизации российской экономики требует огромных усилий, времени по преодолению институциональных, экономических, технологических, административных, социальных барьеров и консолидации всех ресурсов и слоев общества.

**Список использованной литературы:**

1. Дискин И. Кризис... И все же модернизация! / И. Дискин. – М.: Издательство «Европа», 2009. – С. 34.

2. Tiryakian E. Dialectics of modernity: reenchantment and differentiation as process / E. Tiryakian. – 1992. – P. 78-96.

3. North D. C. Institutions, Institutional Changes and Economic Performance / D. C. North. – Cambridge: Cambridge University Press. – 1990. – P. 95.

4. От перераспределения благ к созданию процветания: выводы из индекса глобальной конкурентоспособности // Вопросы экономики. – 2011. – № 8. – С. 4-40.

5. ОПОРА РОССИИ, Евразийский институт конкурентоспособности, Стратеджи Партнерс Групп. (2011). «Предпринимательский климат в России: Индекс ОПОРЫ 2010-2011». – М.: ОПОРА РОССИИ.

**Bibliographic references:**

1. Diskin I. Crisis ... And still modernization! / I. Diskin. – M: Publishing house «Europe», 2009. – P. 34.

2. Tiryakian E. Dialectics of modernity: reenchantment and differentiation as process / E. Tiryakian. – 1992. – P. 78-96.

3. North D. C. Institutions, Institutional Changes and Economic Performance / D. C. North. – Cambridge: Cambridge University Press. – 1990. – P. 95.

4. From redistribution of the blessings to prosperity creation: conclusions from an index of global competitiveness//Economy Questions. – 2011. – № 8. – P. 4-40.

5. OPORA OF RUSSIA, the Eurasian institute of competitiveness, Strategy Partners of Groups. (2011). «An enterprise climate in Russia: the Index of the OPORA 2010-2011». – M.: OPORA OF RUSSIA.

УДК 303.214.3

**Л. В. Шульгина, Н. П. Зайцева***

# МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ УНИВЕРСИТЕТСКО-ПРОМЫШЛЕННЫХ СВЯЗЕЙ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ

**(Воронежский государственный университет инженерных технологий, Россия)**

**Ключевые слова:** национальная инновационная система, университетско-промышленные связи, методика, алгоритм, инновационное развитие территорий.

**Аннотация:** Статья посвящена актуальной проблеме анализа инновационного развития России. Авторами обосновано, что субъекты университетско-промышленных связей являются основными элементами национальной инновационной системы, взаимодействие которых ведет к инновационному развитию территорий. Предложена методика оценки влияния университетско-промышленных связей на инновационное развитие территорий. Описан алгоритм реализации этой методики.

**Key words:** national innovation system, industry-science linkages, method, algorithm, innovative development of the territories.

**Abstract:** Paper is devoted to the analysis of the actual problem of innovation development in Russia. The authors have substantiated that the subjects of university-industry linkages are key elements of the national innovation system, whose interaction leads to the innovative development of the territories. Method is proposed for assessing the impact of university-industry linkages to the innovative development of the territories. An algorithm implementing this method is disclosed.

В условиях жесткой конкурентной борьбы и ограниченности ресурсов все большее число стран политической карты мира обращаются к возможности обеспечения роста своих экономик за счет инновационного развития. В этой связи, в Российской Федерации происходят активные экономические реформы, которые преследуют цель вывести страну на качественно новый этап развития. Изменения касаются политической, экономической, научной, производственной и многих других сфер общественной жизни, во главе которых ставятся инновации. В большинстве случаев все трансформации исследуются через призму Национальной инновационной системы (НИС).

В научных трудах по проблемам инновационной системы РФ приведено большое количество информации о состоянии этой сферы, при этом нет единого подхода к оценке инновационного развития нашей страны; отсутствует единое мнение о возможности использования опыта зарубежных стран в формировании НИС, ее структуры и менеджмента отдельных элементов.

В концепции НИС можно выделить первичные элементы, которые формируют фундамент системы – это государство в лице органов государственной власти, системы инновационного законодательства, инновационной политики и пр.; исследовательские организации и предприятия. До сих пор ведутся споры о том, что же является движущей силой развития НИС. Однако среди последних тенденций отмечается, что объектом управления в этой сфере должны быть не сами инновации, а процесс их передачи производству. Именно взаимодействие основных элементов НИС (его принято называть университетско-промышленными связями) обеспечивает целостность системы и ее устойчивое развитие.

Университетско-промышленные связи влияют на инновационное развитие экономических систем, а следовательно, и на инновационное развитие территорий, на которых эти системы сформированы. Тесные и интен-

* **ШУЛЬГИНА Лариса Владимировна – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ**

**ЗАЙЦЕВА Наталья Петровна – соискатель кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ**

**Рецензент – МЕЩЕРЯКОВ Дмитрий Алексеевич – д.э.н., профессор кафедры «Региональная экономика и менеджмент», проректор ВИЭСУ**

сивные связи позволяют системе развиваться более быстрыми темпами, и наоборот, слабые связи тормозят развитие системы.

Ответить на вопросы о степени развитости инновационных систем территорий способна их грамотная оценка. Авторами статьи предлагается методика оценки влияния УПС на инновационное развитие территорий (рис. 1), так как, во-первых, предметом исследования в ней является основополагающий фактор развития инновационных систем – университетско-промышленные связи, во-вторых, в ней учтены недостатки других аналогичных методик – анализируемая статистическая база доступна, проверена методом множественного корреляционно-регрессионного анализа [2], предлагается сегментация регионов на основе рейтинговых оценок и формирование интегрированного показателя инновационного развития на основе УПС.

Предлагаемая методика подразумевает последовательную реализацию четырех этапов, базируется на комплексном эталонном сравнительном анализе и предполагает выработку рекомендаций, таким образом, она соответствует маркетинговому инструменту – бенчмаркингу. В данном случае бенчмаркинг применяется не к отдельным предприятиям, а к территориям, на которых существуют инновационные системы, аналогично зарубежному опыту [5] управления инновационными системами стран.

Реализация первого этапа предполагает проведение мониторинга университетско-промышленных связей рассматриваемых территорий (алгоритм мониторинга университетско-промышленных связей территорий подробно описан в работе [1]).

На основе верифицированных данных (таблица 1) методом рейтинговых оценок рассчитывается

**Таблица 1 – Сводная матрица реализации УПС в территориальных образованиях**

| | | Показатели реализации УПС, | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | $R_k\left(k=\overline{1,K}\right)$ | $I_1$ | $I_2$ | ... | $I_i$ | ... | $I_m$ |
| Территориальное образование | $R_1$ | $X_{11}$ | $X_{12}$ | ... | $X_{1i}$ | ... | $X_{1m}$ |
| | $R_2$ | $X_{21}$ | $X_{22}$ | ... | $X_{2i}$ | ... | $X_{2m}$ |
| | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| | $R_k$ | $X_{k1}$ | $X_{k2}$ | ... | $X_{ki}$ | ... | $X_{km}$ |
| | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| | $R_K$ | $X_{K1}$ | $X_{K2}$ | ... | $X_{Ki}$ | ... | $X_{Km}$ |

Где $R_k\left(k=\overline{1,K}\right)$ – территориальное образование, $I_i\,(i=\overline{1,m})$ – показатели, характеризующие университетско-промышленные связи, $X_{ki}(k=\overline{1,K};i=\overline{1,m})$ – значение показателя $I_i$, характерное для территориального образования $R_k$

**Таблица 2 – Базовая таблица расчетов для сравнительного анализа УПС территориальных образований**

| | | Показатели реализации УПС | | | | | | № п/п в рейтинге | Суммарный индекс уровня инновационного развития территорий | Экономический показатель деятельности территорий |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | $I_1$ | $I2$ | ... | $Ii$ | ... | $Im$ | | $I_{Rk}$ | $E_l$ |
| Территориальные образования | R1 | $\hat{X}_{11}$ | $\hat{X}_{12}$ | ... | $\hat{X}_{1i}$ | ... | $\hat{X}_{1m}$ | | $IR_1$ | $\hat{Y}_1$ |
| | R2 | $\hat{X}_{21}$ | $\hat{X}_{22}$ | ... | $\hat{X}_{2i}$ | ... | $\hat{X}_{2m}$ | | $IR_2$ | $\hat{Y}_2$ |
| | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | | ... | ... |
| | Rk | $\hat{X}_{k1}$ | $\hat{X}_{k2}$ | ... | $\hat{X}_{ki}$ | ... | $\hat{X}_{km}$ | | $I_{Rk}$ | $\hat{Y}_k$ |
| | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | | ... | ... |
| | RK | $\hat{X}_{K1}$ | $\hat{X}_{K2}$ | ... | $\hat{X}_{Ki}$ | ... | $\hat{X}_{Km}$ | | $I_{RK}$ | $\hat{Y}_K$ |

Где $R_k\left(k=\overline{1,K}\right)$ – территориальное образование, $I_i\,(i=\overline{1,m})$ – показатели, характеризующие университетско-промышленные связи, $X_{ki}(k=\overline{1,K};i=\overline{1,m})$ – нормированное значение показателя $I_i$, характерное для территориального образования $R_k$, – суммарный индекс уровня развития УПС, – $\hat{Y}_k\,(k=\overline{1,K})$ нормированное значение показателя $E_l$, характерное для территориального образования $R_k$

суммарный индекс уровня инновационного развития территорий [3] (формула 2, 3), для этого проводятся промежуточные расчеты нормированных показателей (формула 1), результаты расчетов заносятся в базовую таблицу расчетов для сравнительного анализа УПС территорий (таблица 2).

$$\hat{X}_{ki}=\frac{X_{ki}}{X_{ki}\max}, \quad (1)$$

где $\hat{X}_{ki}(k=\overline{1,K};i=\overline{1,m})$ – нормированное от максимального значение показателя $Ii$, характерное для отдельной территории $R_k$; – числовое значение показателя $I_i$, характерное для отдельной территории $R_k$, $max$ – максимальное значение показателя $I_i$, характерное для отдельной территории $R_k$.

Суммарный индекс уровня инновационного развития территорий ($I_{Rk}$) (формула 2, 3) аналогичен суммарному инновационному индексу Евросоюза.

$$I_{Rk}=\sum_{i=1}^{m}\hat{X}_{ki}, \quad (2)$$

$$I_{Rk}=\sum_{i=1}^{m}\frac{X_{ki}}{X_{ki}\max}, \quad (3)$$

где переменные величины аналогичны формуле 1.

Суммарный индекс уровня инновационного развития территорий позволяет провести ранжирование исследуемых территорий по признаку развитости университетско-промышленных связей. Для этого задаются интервалы значений индекса, авторы предлагают сегментацию территорий по четырем типам: $I$ – регионы с традиционным укладом

экономики [$0m - \frac{1}{4}m$]; II – регионы сразвивающимися УПС ($\frac{1}{4}m - \frac{1}{2}m$]; III – регионы с развитыми УПС ($\frac{1}{2}m - \frac{3}{4}m$]; IV – регионы с высокотехнологичным укладом экономики ($\frac{3}{4}m - m$], $m$ – количество показателей реализации УПС.

Суммарный индекс уровня инновационного развития территорий отражает степень развитости университетско-промышленных связей в отдельно взятой территории. В условиях нашей страны такими территориями выступают субъекты РФ. Результирующим экономическим показателем развития выступает валовой региональный продукт (ВРП), его нормированное значение позволяет судить об уровне доходов отдельных территорий по сравнению с лидером. Нормированное значение ВРП () рассчитывается по формуле 4 и также заносится в таблицу 2.

$$\hat{Y}_l = \frac{Y_l}{Y_l \max}, \qquad (4)$$

где $Y_i$ – числовое значение ВРП ($E_l$), характерное для отдельной территории $R_k$, $Y_i$max – максимальное значение ВРП ($E_l$), характерное для территорит $R_k$.

Данные по каждой территории позиционируются в системе координат «нормированное значение результирующего показателя ($E_l$) – суммарный индекс уровня инновационного развития территорий ($I_{Rk}$)» в результате чего представляется наглядная картина инновационного развития территорий – субъектов РФ.

На третьем этапе предполагается диагностика проблем развития УПС. Основными направлениями анализа выделяются: инновационное законодательство федерального уровня и уровня исследуемых территорий, в нашем случае это законодательные акты органов власти субъектов федерации [4]; наличие и механизм программ, стимулирующих инновационную активность субъектов университетско-промышленных связей отдельных территорий, согласно группировке территорий, проведенной на третьем этапе методики оценки влияния УПС на инновационное развитие территорий; полноту и административное регулирование инновационной деятельности участников университетско-промышленных связей; обеспеченность субъектов университетско-промышленных связей организациями инновационной инфраструктуры и полноту осуществляемых ими функций.

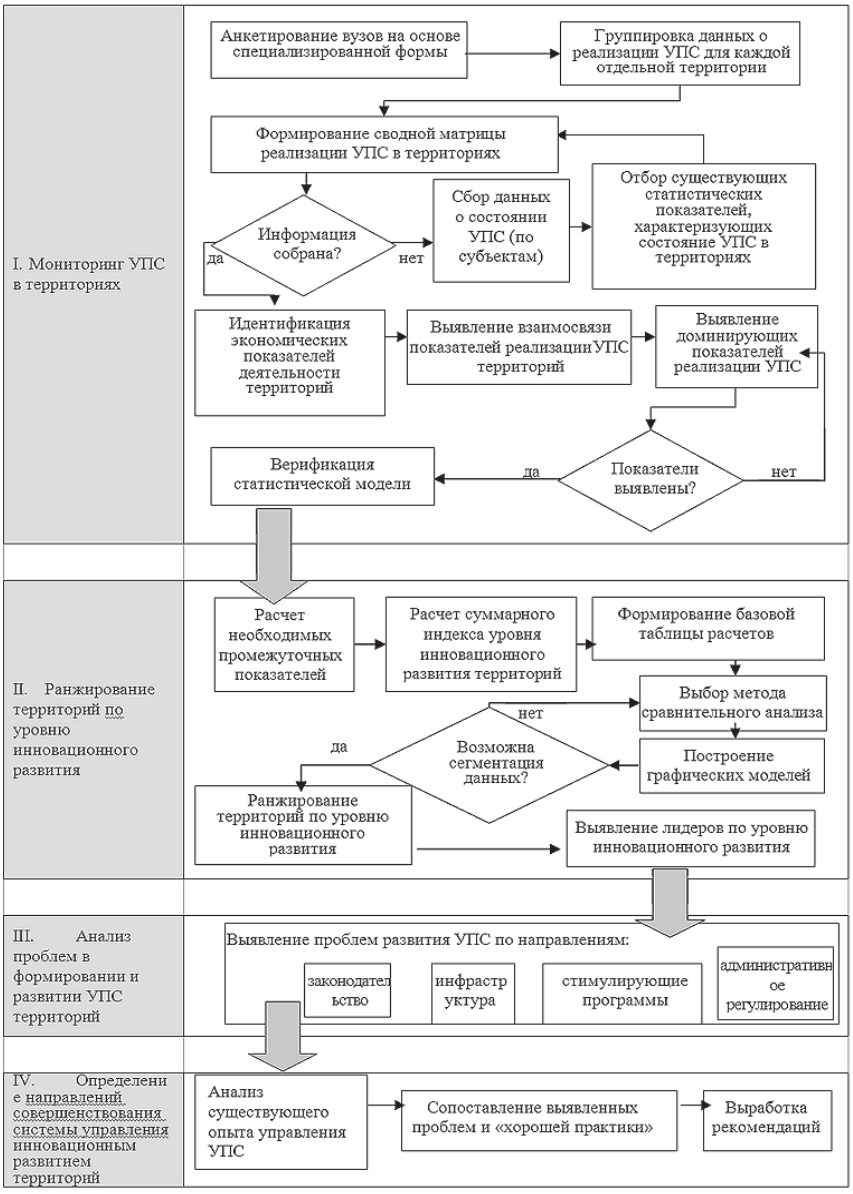


**Рис. 1 – Комплексная методика оценки влияния университетско-промышленных связей на инновационное развитие территорий**

На последнем четвертом этапе предполагается анализ существующего успешного опыта управления университетско-промышленными связями на федеральном уровне и на уровне отдельных территорий, соотнесение практики управления с выявленными проблемами и выработка направлений совершенствования системы управления инновационным развитием территорий.

Предлагаемая методика позволяет отразить влияние университетско-промышленных связей и оценить инновационное развитие отдельных территорий.

Согласно концепции представленной методики, предполагается диагностика проблем системы управления связями субъектов УПС и поиск путей совершенствования этой системы. Применение данной методики для анализа динамики предлагаемых в ее рамках показателей позволит отследить принципиальные изменения в вопросах развития инновационных систем отдельных территорий и национальной инновационной системе в целом, кроме того позволит отследить трансформацию управленческого инструментария и оценить изменения, происходящие в народном хозяйстве, а также определить резервы несырьевого экономического роста.

**Список использованной литературы:**

1. Зайцева Н. П. Формирование алгоритма мониторинга университетско-промышленных связей территориальных образований / Н. П. Зайцева, Ю. Л. Растопчина // Научные ведомости БелГУ. Серия: «История. Политология. Экономика. Информатика»: Научный журнал. – Белгород, 2011. – № 1 (96). – Вып. 17/1. – С. 31-38.

2. Сизова Т. М. Статистика: Учебное пособие / Т. М. Сизова. – Спб. – ГУИТМО. 2005. – 80 с.

3. Московкин В. М. Исследование инновационной активности стран ЕС / В. М. Московкин, В. В. Брук, А. Х. Раковская-Самойлова // Бизнес информ. – 2004. – № 9-10. – С. 8-17.

4. Шульгина Л. В. Государственный сектор и его эффективность в российской экономике / Л. В. Шульгина, Д. А. Мещеряков, Ю. А. Подрезова. – 2009. – Воронеж, ВИИС. – 148 с.

5. European Commission, Enterprise DG, Federal Ministry of Economy and Labour, Austria. Final report on Research Project of Benchmarking Industry-Science Relations -The Role of Framework Conditions. – Vienna/ Mannheim, June 2001. – 427 p.

**Bibliographic references:**

1. Zajtseva N. P. Forming of algorithm of monitoring of university-industrial communications of territorial formations / N. P. Zajtseva, Ju. L. Rastopchina // Scientific sheets of BelGU. Series: «History. Political science. Economy. Computer science»: Scientific magazine. – Belgorod, 2011. – № 1 (96). – Vol. 17/1. – P. 31-38.

2. Sizova T. M. Statistics: Manual / T. M. Sizova. – Spb. – SU ITMO. 2005. – 80 p.

3. Moskovkin V. M. Research of innovative activity of the EU countries / V. M. Moskovkin, V. V. Brook, A. H. Rakovskaja-Samojlova // Business an inform. – 2004. – № 9-10. – P. 8-17.

4. Shulgina L.V. Public sector and its efficiency in the Russian economy / L. V. Shulgina, D. A. Meshcherjakov, Ju. A. Podrezova. – 2009. – Voronezh, VIIS. – 148 p.

5. European Commission, Enterprise DG, Federal Ministry of Economy and Labour, Austria. Final report on Research Project of Benchmarking Industry-Science Relations -The Role of Framework Conditions. – Vienna/ Mannheim, June 2001. – 427p.

УДК 314.87

**Н. С. Родионова, А. М. Быковских, Л. И. Балабанова***

# ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ РЕГИОНА

**(Воронежский государственный университет инженерных технологий, Россия)**

**Ключевые слова:** человеческий капитал, социальный капитал, депопуляция, сфера услуг, рынок труда, поляризация.

**Аннотация:** Человеческий капитал представляет собой один из видов капитала, которыми располагает регион в процессе своего развития. Социально-экономическая трансформация оказала значительное влияние на человеческий капитал, что сказалось на развитии сферы услуг. Предложены меры адаптации сферы услуг к изменениям в человеческом капитале региона.

**Key words:** the human capital, the social capital, depopulation, sphere of services, labor market, polarization

**Abstract:** Human capital is one of the types of capital available to the region in their development process. Socio-economic transformation has had a significant impact on human capital, which affected the development of services. Propose measures to adapt services to changes in the human capital of the region.

Тема развития человеческого капитала является одной из ключевых в развитии сферы услуг России [1, 2]. В процессе социально-экономической трансформации, при смене модели экономики в области развития и воспроизводства человеческого капитала возникли принципиально новые обстоятельства. Во-первых, появилась необходимость в человеческом капитале нового качества как со стороны формирования контингента потребителей услуг, так и со стороны формирования контингента операторов, предоставляющих услуги. Во-вторых, возникла необходимость в формировании новых навыков – рыночного поведения, оценки рыночной информации, принятия решений на основе этой информации. В-третьих, быстрый переход на новые социально-экономические отношения привел к маргинализации значительной части населения страны, снижению образовательного уровня, ухудшению состояния здоровья, повышению смертности и сокращению численности населения России [3], что обострило конкуренцию в сфере услуг и привело к напряжению на рынке труда.

В современной России отмечается выраженная поляризация развития человеческого капитала и сферы услуг: положительный полюс представлен малочисленной группой лидеров, отрицательный – значительным количеством регионов-аутсайдеров.

Диапазон внутрироссийских различий особенно ощутим при сравнении с показателями стран мира: Тыва по индексу развития человеческого потенциала близка к Таджикистану, а Москва – к Чехии и Венгрии [4, 5]. Подобные масштабы неравенства характерны для стран догоняющего развития, особенно Латинской Америки, с которыми все чаще сравнивают Россию. При этом внутрирегиональные диспропорции социально-экономического развития в настоящее время значительнее, чем межрегиональные. В каждом, даже относительно развитом, регионе есть свои беднейшие муниципалитеты и сельские районы, есть более богатые региональные столицы и города экспортных отраслей.

Человеческий капитал представляет собой один из видов капитала, которыми располагает регион в процессе своего развития. Наряду с экономическим, финансовым, природно-ресурсным и информационным, человеческий капитал является основой развития сферы услуг регионов и страны в целом.

Человеческий капитал, как определяют его большинство западных экономистов, состоит из приобретенных знаний, навыков, мотиваций и энергии, которыми наделены человеческие существа и которые могут использоваться в течение определенного периода времени в целях производства товаров и услуг.

Как основа развития сферы услуг, развитие человеческого капитала следует изучать по следующим характеристикам: численности населения, территориальной организации, заболеваемости и образованности населения, восприимчивости к инновациям, криминогенности, политической и социальной активности населения, отношению к труду, достатку, наличию межнациональных конфликтов, потребности в социальной идентификации. Все эти свойства активно проявляются в процессе обращения индивида к сфере услуг в общем и индустрии гостеприимства в частности.

*** РОДИОНОВА Наталья Сергеевна — д.т.н., профессор, зав. кафедрой «Сервисные технологии», декан факультета прикладной биотехнологии ВГУИТ**
**БЫКОВСКИХ Алексей Митрофанович — к.г.н., доцент кафедры «Сервисные технологии» ВГУИТ**
**БАЛАБАНОВА Лена Иосифовна — к.э.н., доцент кафедры «Сервисные технологии» ВГУИТ**
**Рецензент – ХОРЕВ Александр Иванович – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика, финансы и учет» ВГУИТ**

Уменьшение численности «носителей» капитала неизбежно ведет к сокращению потенциальных потребителей услуг, а также к повышению их стоимости вследствие появления дефицита трудовых ресурсов. Кроме того, в результате сокращения численности населения уменьшается и социальный капитал территории, т. е. выгода от взаимодействия членов социальной группы между собой. Распределение населения по территории, его концентрация, поляризация являются одними из ключевых параметров, влияющих на социально-экономическое развитие региона и, как следствие, на возможности развития сферы услуг [6].

Кроме того, человеческий капитал характеризуется следующими структурами: половозрастной, образовательной, профессиональной, национальной, конфессиональной, социальной, и может быть интерпретирован как сложная нелинейная система, для которой характерно сочетание стохастических и детерминированных процессов как на уровне индивидов, так и макросистемы.

Причины этого заключаются в следующем. Во-первых, поведение человека не всегда рационально и объяснимо, в том числе и для него самого. Во-вторых, поведение больших социальных групп также весьма непредсказуемо. В-третьих, эволюция человеческого капитала лишь в некоторой мере подвержена внешнему управлению.

Следовательно, население региона, как категория, образующая человеческий капитал, выполняет одновременно несколько существенных функций:

– является основным потребителем товаров и услуг;

– является источником трудовых ресурсов для предприятий и организаций;

– формирует социальный капитал и обеспечивает создание организационного капитала региона.

В современной России наблюдается качественная и количественная деградация человеческого капитала [3, 7]. За последние 20 лет произошло сокращение численности населения со 145 млн чел. до 139 млн чел., существенно снизилась доля населения в дотрудоспособном возрасте в структуре населения (в Воронежской области с 25 % до 14 %), уменьшилась доля мужчин, причем не только в возрасте старше 60 лет, но уже начиная с 40-44 лет [3]. Происходящая трансформация человеческого капитала требует адекватного изменения в деятельности предприятий всех отраслей. Наиболее остро дефицит трудовых ресурсов отмечен в промышленности и наименее престижных отраслях сферы услуг. Это можно объяснить не столько переходом страны к постиндустриальному обществу, сколько дефицитом самих «носителей» человеческого капитала. Следовательно, в ближайшие годы возможно распространение дефицита трудовых ресурсов и на остальные сегменты сферы услуг [6]. Снизить отрицательные последствия перечисленных процессов возможно при реализации следующих мер:

1. Диверсификация и интеграция сферы услуг должна быть адекватна процессам деградации человеческого капитала. Например, рост заболеваемости населения требует увеличения объема и совершенствования медицинских услуг.

2. Интенсификация использования имеющихся ресурсов человеческого капитала (фриланс, аутсорсинг, аутстаффинг);

3. Внедрение инноваций в сферу услуг;

4. Реализация компетентностного подхода в профессиональном образовании, интеграция образовательных и профессиональных технологий.

В государственном масштабе сфера услуг призвана решать задачу сохранения имеющегося человеческого капитала, прежде всего развитием услуг здравоохранения, образования, социальной защиты материнства и детства.

**Список используемой литературы:**

1. Вишневский А. Г. Перспективы развития России: роль демографического фактора / А. Г. Вишневский, Е. М. Андреев, А. И. Трейвиш. – М.: ИЭПП, 2003.

2. Быковских А. М. Влияние депопуляции на развитие сферы услуг Воронежской области / А. М. Быковских // Регион: системы, экономика, управление. – № 2. – Воронеж, 2008. – С. 105-109.

3. Быковских В. М. Социально-демографические тенденции в развитии Воронежской области / В. М. Быковских // Территориальная организация общества: сб. науч. статей. – Смоленск: Издательство СГУ, 2007. – С. 43-47.

4. Шульгина Л. В. Российская пенсионная модель: прошлое, настоящее, будущее / Л. В. Шульгина, С. В. Якимчук // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2009. – № 5. – С. 6-7.

5. Шульгина Л. В. Человеческий капитал как объект социальной защиты / Л. В. Шульгина, С. В. Якимчук // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2010. – № 12. – С. 7-11.

6. Вандескрик К. Демографический анализ / К. Вандескрик. – М.: Гаудеамус, 2005. – 272 с.

7. Быковских А. М. Трансформация рынка труда Воронежской области под влиянием депопуляции / А. М. Быковских, Т. А. Федорова // Состояние и перспективы развития малых городов России: материалы региональной научно-практической конференции / Сост. А. В. Бережной, А. М. Быковских, Т. В. Бережная. – Воронеж: ВИВТ, 2008. – 148 с.

**Bibliographic references:**

1. Vishnevsky A. G. Prospects of development of Russia: a demographic factor role / A. G. Vishnevsky, E. M. Andreev, A. I. Trejvish. – M.: GIEP (Gaidar Institute), 2003.

2. Bykovsky A. M. Influence of depopulation on development of service trade of the Voronezh region / A. M. Bykovsky // Region: systems, economy, management. – № 2. – Voronezh, 2008. – P. 105-109.

3. Bykovsky A. M. Is social-demographic tendencies in development of the Voronezh region / V. M. Bykovsky // Territorial organization of a society: collection of scientific articles. – Smolensk: Publishing house SGU, 2007. – P. 43-47.

4. Shulgina L. V. Russian pension model: the past, present, future / L. V. Shulgina, S. V. Jakimchuk // FES: Finance. Economy. Strategy. – 2009. – № 5. – P. 6-7.

5. Shulgina L. V. Human capital as object of social protection / L. V. Shulgina, S. V. Jakimchuk // FES: Finance. Economy. Strategy. – 2010. – № 12. – P. 7-11.

6. Vunderscrick K. Population analysis / K. Vunderscrick. – M.: Gaudeamus, 2005. – 272 p.

7. Bykovsky A. M. Transformation of a labor market of the Voronezh region under the influence of depopulation / A. M. Bykovsky, T. A. Fedorova // Condition and prospects of development of small cities of Russia: materials of regional scientifically-practical conference / Composers. A. V. Berezhnoj, A. M. Bykovsky, T. V. Berezhnaja. – Voronezh: VIHT, 2008. – 148 p.

УДК 659.2 (075.8)

**Н. А. Серебрякова***

# КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КРИТЕРИЕВ И СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

**(Воронежский государственный университет инженерных технологий, Россия)**

**Ключевые слова:** концепция, критерии, система, показатели, результативность, эффективность, управление, консультирование.

**Аннотация:** В статье автором разработана концепция формирования критериев и системы показателей результативности управленческого консультирования. В работе определяющими критериями результативности управленческого консультирования выступают уровень развития управленческого консультирования в стране и удовлетворенность клиента и консультанта процессом консультирования и его результатами.

**Key words:** the concept, criteria, system, indicators, productivity, efficiency, management, consultation.

**Abstract:** In article the author develops the concept of formation of criterion and system of indicators of productivity of administrative consultation. In work as defining criteria of productivity of administrative consultation act a level of development of administrative consultation in the country and satisfaction of the client and the adviser as process of consultation and its results.

Одна из злободневных тем в управленческом консультировании, которую поднимают практически все специалисты в этой области, представляет собой понятие «эффективность управленческого консультирования» и ее оценка. Мнения консультантов по этому вопросу различны. Некоторые считают, поскольку эффективность управленческого консультирования не находит полного отражения в традиционном соотношении эффекта и затрат на его получение, соответственно, оценку произвести невозможно. Другие доказывают необходимость разработки подходов к оценке эффективности. Третьи уточняют, что следует говорить не об эффективности управленческого консультирования, а о его результативности, так как под результативностью понимается не только количественная, но и качественная сторона этой деятельности.

Автор поддерживает последнюю точку зрения, так как считает, что эффективность консультирования отражает его результативность в достижении определенных договором консультирования

*** СЕРЕБРЯКОВА Надежда Александровна – к.э.н., доцент кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ**

**Рецензент – СМОЛЬЯНОВА Елена Леонидовна – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая теория и международный бизнес», декан факультета безотрывного образования ВГУИТ**

целей клиентной организации и консультантов и обеспечении социально-экономического эффекта в сопоставлении с затратами на консультирование. Под результативностью управленческого консультирования в данном исследовании понимается соотношение результата (в качестве которого могут быть документы, краткосрочные и существенные изменения) и затрат (прямых и сопутствующих) на консультационные услуги и реализацию рекомендаций консультантов.

Первоочередная проблема в методологии оценки результативности управленческого консультирования – это разработка концепции формирования критериев и системы показателей. Под критерием понимается признак, на основе которого производится оценка явлений, свойств, действий, состояния. Применительно к оценке социально-экономических систем критерий характеризует еще и главное желаемое условие, и предельную меру их состояния и развития. Под показателем понимается характеристика какого-либо свойства, аспекта, стороны оцениваемого объекта. Критерий и показатели соотносятся как общее и частное. При качественном критерии оценки могут использоваться количественные показатели, а количественный критерий может быть дополнен качественными показателями.

Определяющими критериями результативности управленческого консультирования выступают уровень развития управленческого консультирования в стране и удовлетворенность клиента и консультанта процессом консультирования и его результатами. Разработка проблемы оценки базируется на следующих ключевых положениях:

1. Управленческое консультирование, как и любая другая управленческая деятельность, не имеет четко выраженных количественных критериев.

2. Специфика консультационной деятельности по управлению во многих случаях делает практически невозможным выделение долевых вкладов консультантов и клиентов, даже в случае ярковыраженных изменений в клиентной организации, поддающихся количественной оценке.

3. Сложность оценки обусловлена, кроме того, наличием временного лага между проведением консультирования и получением результата, достижение которого может быть связано с высокими первоначальными затратами клиентной организации. Например, при реструктуризации конечный результат может быть получен через годы.

4. Большое разнообразие видов деловых и консультационных услуг, их специфический характер предполагают и специфичность получаемого результата. Об этом свидетельствуют следующие примеры.

Результаты аудита заключаются в:

а) достижении реального экономического эффекта:

– в виде экономии на сумме налоговых платежей после проведения работ по оптимизации налогов, учетной политики;

– от выявления и минимизации предпринимательских рисков, возникающих из-за недостаточного знания клиентом нормативных актов; неглубокой проработки контрактов; ошибок при ведении бухгалтерского учета; ошибок при определении налогооблагаемой базы и расчете налогов; отсутствия должного взаимодействия между структурными подразделениями, нерациональной организации информационных потоков;

б) уверенности клиента (собственников и руководства) в достоверности финансовой отчетности предприятия и в правильности исчисления уплаты налогов.

Результаты бухгалтерского обслуживания могут выражаться в виде:

а) экономии:

– расходов на содержание штатного главного бухгалтера;

– расходов на приобретение бухгалтерской программы;

– минимизации финансовых расходов по уплате штрафных санкций;

– за счет постоянного консультационного обслуживания;

б) уверенности клиента в соответствии законодательным нормам.

В управленческом консультировании к результатам принято относить: документы (бизнес-планы, инвестиционные планы, разработанные процедуры, пособия, результаты исследований и анализа, различные методические рекомендации, программное обеспечение); краткосрочные изменения (быстрые результаты) – меры, направленные на устранение очевидных пробелов и способствующие получению немедленного эффекта; существенные изменения – могут быть направлены на создание или совершенствование отдельной функции (отдела, процедуры), на изменение структуры предприятия (организационной, корпоративной), разработку и создание условий для осуществления долгосрочной стратегии. Следствием этих изменений может стать заключение новых контрактов, нахождение инвесторов, получение финансирования и т. д.

В нашей стране не проводились фундаментальные исследования по оценке результативности функционирования сетей консультационных организаций, в то же время, в литературе подчеркивается необходимость определения эффективности консультационной деятельности в рамках страны, отдельного региона, и имеются предложения по формулировке интегрального показателя, позволяющего оценить вклад консультантов в совершенствование управления. На наш взгляд, такую оценку необходимо производить с по-

мощью системы показателей, охватывающей наиболее существенные факторы, влияющие на уровень и динамику результативности управленческого консультирования в стране, регионах. Принцип эффективности функционирования сети означает необходимость тех вложений, которые страна, регион, отрасль выделили на цели ее развития. В составе критериев и показателей эффективности управленческого консультирования по этому направлению должны быть отражены особенности решаемых задач.

В качестве возможных измерителей работы сети и определения вклада управленческого консультирования в развитие страны, региона, отрасли автор предлагает использовать следующие показатели (таблица 1).

**Таблица 1 – Основные показатели результативности работы сети консультационных организаций**

| Показатели | Ед. изм. | Исходные данные для расчета |
|---|---|---|
| 1. Соотношение темпов роста консультационных услуг и сектора деловых услуг в целом (в регионе, отрасли, стране) | % | Объем консультационных и прочих деловых услуг за анализируемый период |
| 2, Консультантовооруженность (в регионе, отрасли, стране) | коэф. | Численность населения и консультантов |
| 3. Доля консультационных услуг в валовом внутреннем продукте региона, страны | % | Объем консультационных услуг; ВВП за анализируемый период |
| 4. Соотношение количества предприятий, распавшихся в течение первого года после регистрации из числа регулярно пользовавшихся и не пользовавшихся услугами консультантов | % | Количество вновь созданных предприятий, пользовавшихся услугами консультантов, из них распалось. |
| 5. Удельный вес предприятий, пользующихся услугами консультантов, в том числе: по формам собственности; по размерам; по отраслям | % | Количество предприятий, пользующихся услугами (в т.ч. по формам собственности, размерам, отраслям) за анализируемый период; общее количество предприятий и организаций в регионе, отрасли |
| 6. Соотношение затрат на селективную поддержку консультационных организаций с экономией расходов на содержание управленческого персонала в регионе, стране | % | Расходы на развитие УК; затраты на управленческий персонал |

Пятый показатель отражает тенденции в развитии спроса на управленческое консультирование, которые, в свою очередь, влияют на величину первых четырех показателей. Их динамика служит ориентиром для региональных органов управления в определении основных направлений селективной политики в отношении консультационных организаций. Четвертый и шестой характеризуют отдачу от вложений средств страны, региона на решение проблем управленческого консультирования и оплату консультационных услуг фирм, определенных государственной селективной политикой.

Предлагаемые показатели просты в расчете. Первые три можно получить, используя данные статистической отчетности. Три последних требуют дополнительного, специального учета или проведения обследования. Эту работу могут выполнять ассоциации консультантов, комитеты поддержки предпринимательства, организации, заинтересованные в развитии инфраструктуры экономики, малого бизнеса. Конкретные значения подобных показателей часто публикуются для характеристики развития управленческого консультирования в странах Европы, США, Японии.

К сожалению, зарубежные консультационные фирмы, работающие на российском рынке, ни в периодической печати, ни в справочниках не публикуют информацию, характеризующую масштабы их деятельности в России (оборот, численность, клиенты, реализованные проекты). При этом важно подчеркнуть, что закрытость подобной информации не допускается ни в одной развитой стране

Трудности их расчета в России связаны с отсутствием качественной статистической информации. Но меры, принимаемые государством по налаживанию бухгалтерского учета в российских организациях и приведению его в соответствие с международными стандартами по обязательности статистической отчетности и унификации ее форм, позволяют надеяться, что проблема своевременности и качества информации будет решена.

Поскольку консультирование представляет собой процесс взаимодействия двух сторон – клиента и консультанта, то это обстоятельство предопределяет несколько направлений оценки результативности со специфическим набором показателей по каждому из них (рисунок 1). В качестве таких направлений выступают:

1) оценка выгод, получаемых клиентом:

а) страной, регионом, отраслью;

б) коммерческими и некоммерческими организациями;

2) оценка выгод, получаемых консультантами;

3) оценка процесса управленческого консультирования.

Консультирование может быть разовым или осуществляться в виде различных по продолжительности и объемам задействованных ресурсов проектов, базирующихся на ранее рассмотренных моделях организации консультант-клиентных отношений. Это означает, что набор показателей по каждому направлению оценки (рисунок 1) должен формироваться с учетом особенностей консультационного контракта.

Автор рекомендует взять за основу приведенные ниже по-

казатели оценки эффективности предлагаемых рекомендаций и результатов консультирования:

1. Оценка выгод, получаемых клиентом. Анализ показал, что влияние управленческого консультирования на развитие страны, региона, отрасли, коммерческих и некоммерческих организаций должно оцениваться разными показателями, так как в первом случае управленческое консультирование рассматривается с точки зрения своих целей и затрат на их достижение, а во втором – с точки зрения целесообразности расходов на консультационные услуги.

Результаты сотрудничества по консультационному контракту для клиентной организации можно условно разделить на две группы: прямые и косвенные. В свою очередь, они делятся на количественные и качественные.

Прямые результаты:

а) количественные: снижение издержек, увеличение рентабельности, освоение новых видов продукции и т. д. Они достигаются благодаря рекомендациям по устранению недостатков в производстве и управлении и дают немедленный эффект: оптимизация налогообложения; остановка и закрытие убыточных производств, ликвидация излишнего оборудования, ускорение производственного цикла, снижение брака и т. д.;

б) качественные: изменение стиля и методов работы; создание, совершенствование, изменение структуры производства и управления; наличие разработанной стратегии развития, бизнес-планов и т.д.

Косвенн ые результаты:

а) количественные: привлечение внешнего капитала; приобретение новых партнеров по бизнесу или акционеров; рост курса акций (если это не является целью консультирования);

б) качественные: установление контактов с местными органами власти, деловыми кругами внутри страны и за рубежом; обучение клиента.

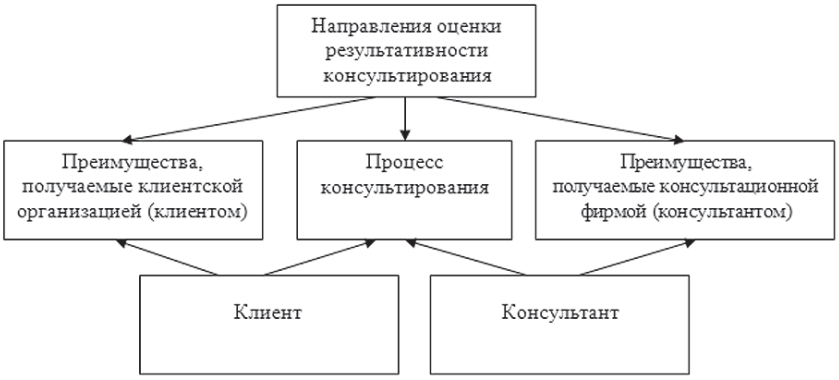


**Рис. 1 – Направления оценки результативности консультирования**

Таким образом, вкладом консультантов по управлению в клиентную организацию являются реальные изменения (в целях, структуре, поведении работников и т. п.).

Один из важнейших аспектов оценки – преимущества, получаемые клиентом от помощи консультантов. Подчеркнем, что клиенты, имеющие опыт работы с консультантами, постоянно (не дожидаясь завершения проекта) отслеживают результаты сотрудничества с тем, чтобы своевременно скорректировать совместные действия для получения желаемого результата или отказаться от услуг консультантов. Основные проблемы использования предложенного подхода на практике заключаются в том, что:

1) рассчитать можно лишь после завершения консультационного проекта, что, таким образом, не дает возможности применять формулу в качестве контрольной;

2) субъективизм в определении долевых вкладов клиента и консультантов в получении эффекта.

2. Оценка выгод получаемых консультантом. Как показал анализ, все усилия специалистов в области теории и практики управленческого консультирования были направлены на поиск синтетического показателя, дающего возможность количественно оценить влияние рекомендаций консультантов на результаты производственно-хозяйственной деятельности клиентных организаций. В то же время, в нашей стране (в отличие от стран с развитым управленческим консультированием) практически нет исследований, посвященных оценке деятельности самих консультационных фирм. Развитие консультирования в форме бизнеса поднимает этот вопрос.

Эффективность консультационной организации определяется результативностью работы консультантов, и, следовательно, ее характеристики связаны, главным образом, с показателями качества и использования живого труда. Критерий эффективности работы консультационной фирмы (консультанта по управлению) – репутация, которая выражается: в длительности работы с одним и тем же клиентом; количестве повторных приглашений к одному и тому же клиенту; размере гонораров; количестве публикаций консультанта на профессиональные темы и о нем.

В меньшей степени консультанты испытывают влияние на результаты деятельности основного и оборотного капитала, а потому показатели их использования имеют второстепенное значение.

3. Оценка процесса консультирования. Следующим слагаемым общей оценки результативности управленческого консультирования является оценка организации процесса. Принципиальным моментом ее проведения выступает то обстоятельство, что она в

обязательном порядке должна осуществляться и клиентом, и консультантами. Причем каждый из них обязан оценить по трем направлениям как свои действия, так и партнера.

Показатели по каждому направлению тесно связаны между собой и оказывают воздействие на интегральную оценку результативности управленческого консультирования.

Таким образом, выводу о полной, частичной удовлетворенности рекомендациями консультантов, результатами решения проблем или отсутствии таковой должен предшествовать анализ, базирующийся на результатах постоянно проводимого обеими сторонами мониторинга хода реализации процесса по всем аспектам сотрудничества.

**Список использованной литературы:**

1. Клюева Н. В. Внешнее консультирование и его значение для управления организацией / Н. В. Клюева // Человеческий фактор: проблемы психологии и эргономики. – 2007. – № 4. – С. 34-42.

2. Крючков В. Н. Проблемы методологии управления и управленческого консультирования в инновационном развитии Омского региона / В. Н. Крючков, К. Н. Полещенко, В. И. Разумов // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. – 2008. – № 3. – С. 5-9.

3. Лю Юаньсин Управленческое консультирование на совершенствование управления организацией / Юаньсин Лю // Проблемы экономики. – 2007. – № 2. – С. 23-24.

4. Пантина А. А. Актуальность организационного консультирования для современной бизнес-организации / А. А. Пантина // Социально-экономические явления и процессы. – 2010. – № 5. – С. 189-191.

5. Попов В. Л. Управленческое консультирование при реализации проектов антикризисного управления и развития / В. Л. Попов // Вестник Пермского государственного технического университета. Социально-экономические науки. – 2009. – № 4. – С. 3-8.

6. Сибирская Е. В. Интегрированные структуры управления: проблемы организации / Е. В. Сибирская // Экономика и управление. – 2004. – № 1. – С. 45-49.

7. Управленческое консультирование, в 2 томах. / Под ред. М. Кубра; Пер. с англ. – М.: Интер-эксперт, 1992. – Том.1. – С. 193; 1992. – Том. 2. – С. 47

**Bibliographic references:**

1. Klyuyeva N. V. External consultation and its value for management of the organization / N. V. Klyuyeva // The Human factor: psychology and ergonomics problems. – 2007. – № 4. – P. 34-42.

2. Krjuchkov V. N. Problems of methodology of management and administrative consultation in innovative development of Omsk region / V. N. Krjuchkov, K. N. Poleshchenko, V. I. Razumov // Vestnik of Omsk university. Series: Economy. – 2008. – № 3. – P. 5-9.

3. Lu Juansin Administrative consultation on perfection of management by the organization / Juansin Lu // Economy problems. – 2007. – № 2. – P. 23-24.

4. Pantina A. A. Urgency of organizational consultation for modern business – the organizations / A. A. Pantina // Social-but-economic event and processes. – 2010. – № 5. P. 189-191.

5. Popov V. L. Administrative consultation at realization of projects of anti-recessionary management and developments / V. L. Popov // Bulletin of the Perm state technical university. Social and economic sciences. – 2009. – № 4. P. 3-8.

6. Sibirskaya E. V. Integrate of management structure: problems the organizations / E. V. Sibirskaya // Economy and management. – 2004. – № 1. – P. 45-49.

7. Administrative consultation, in 2 volumes / Under the editorship of M. Kubra; translate from English. – M.: Inter-expert, 1992. – Volume. 1. – P. 193; 1992. – Volume. 2. – P. 47.

УДК 631.162

**А. О. Чередникова***

# ИНСТРУМЕНТЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

**(Воронежский филиал Московского гуманитарно-экономического института, Россия)**

**Ключевые слова:** ипотечные кредиты, инструменты ипотечного кредитования, традиционные и альтернативные инструменты, классификация ипотечных кредитов, платежи по кредиту.

**Аннотация:** Статья посвящена актуальным вопросам выбора инструментов ипотечного кредитования в РФ. В статье приводится возможная типология и классификация инструментов ипотечного кредитования, которая позволит систематизировать понятие ипотечных инструментов. Автором представлены основные характеристики наиболее распространенного стандартного ипотечного кредита. Проводится анализ инструментов ипотечного кредитования, применяемых кредитными институтами в России.

**Keywords:** mortgage loans, the tools of mortgage lending traditional and alternative tools, classification mortgage loans, payments under the credit.

**Abstract:** Article is devoted pressing questions of a choice of tools of mortgage lending in the Russian Federation. In article it is resulted possible typology and classification of tools of mortgage lending which will allow to systematize concept of mortgage tools. The Car-rum the basic characteristics most rasprostranenno th standard mortgage loan are presented. The analysis of tools of the mortgage lending applied by credit institutes in Russia is carried out.

В системе мер по становлению и развитию ипотечного кредитования важное место отводится обоснованию выбора инструментов ипотечного кредитования. Под инструментом ипотечного кредитования понимается «механизм расчета платежей заемщика по кредиту, включающий способы расчета платежей в счет погашения основного долга и уплаты процентов по кредиту». Таким образом, инструменты ипотечного кредитования определяют форму организации денежного потока по долгосрочному ипотечному кредиту.

Инструменты ипотечного кредитования призваны согласовать интересы кредитора и заемщика, то есть сделать ипотечные кредиты привлекательными как для банков, так и для заемщиков, желающих приобрести недвижимость. Следовательно, по нашему мнению, должны быть использованы такие инструменты ипотечного кредитования, которые:

– обеспечат прибыльность ипотечной деятельности и возвратность средств кредитора;

– обеспечат защиту привлекаемых средств от инфляции;

– снизят риски ипотечного кредитования;

– обеспечат такие условия кредитования, при которых кредит становится доступным для заемщика.

Выбор инструмента кредитования обусловлен рядом факторов, среди которых мы выделяем следующие:

– ситуация, сложившаяся в экономике (уровень инфляции и его динамика, уровень доходов населения и т.п.);

– источники и цена средств, привлеченных для выдачи ипотечных кредитов;

– необходимость обеспечения простоты и прозрачности расчетов по кредитам.

Ипотечные кредиты можно характеризовать с двух точек зрения: с точки зрения типа процентной ставки и с точки зрения характера платежей по кредиту. Типология ипотечных кредитов может быть представлена, на наш взгляд, следующим образом:

1. По типу применяемой процентной ставки:

– кредиты с фиксированной процентной ставкой;

– кредиты с переменной процентной ставкой.

2. По характеру платежей по ипотечному кредиту:

– аннуитетные кредиты (кредиты с постоянными выплатами, осуществляемыми через равные периоды);

– кредиты с изменяющимися размерами платежей.

Различные сочетания всех этих видов кредитов и определяют многообразие инструментов ипотечного кредитования. Иными словами, кредитные инструменты предполагают разнообразные сочетания выплат, как основной суммы долга, так и процентных платежей, различные подходы к определению структуры выплат по кредиту.

Считаем необходимым отметить, что ипотечные кредиты довольно сложно четко классифицировать в связи с многоплановостью и многовариантностью инструментов в части выполнения

* **ЧЕРЕДНИКОВА Ангелина Олеговна – к.э.н., декан факультета экономики и управления ВФ МГЭИ**
**Рецензент – ЗАКШЕВСКИЙ Василий Георгиевич – д.э.н., профессор, зам. директора по научной работе ГНУ НИИ ЭО АПК ЦЧР РФ РАСХН**

ими основных функций и сложностью работы. Кроме того, необходимо принять во внимание, что некоторые виды ипотек и функций инструментов являются общими, усредненными, а некоторые инструменты, наоборот, – производными ряда общепринятых ипотек, т. е. вбирают в себя функции не одной, а сразу нескольких. В литературе также имеются несоответствия, вызванные неточным переводом, местной терминологией, большой вариантностью названия одного и того же инструмента, местными особенностями применения инструмента и т. д. Таким образом, на сегодняшний день в литературе нет единой классификации инструментов ипотечного кредитования. Анализ теоретического материала позволил нам разработать возможную классификацию инструментов ипотечного кредитования (рисунок 1), которая позволит систематизировать понятие ипотечных инструментов.

**Рис. 1 – Классификация инструментов ипотечного кредитования**

Все известные инструменты ипотечного кредитования, применяемые в различных странах, можно подразделить на традиционные и альтернативные. К традиционным инструментам относятся кредиты с фиксированной или переменной процентной ставкой, использующие различные способы определения платежей по ним. К альтернативным – индексируемые инструменты ипотечного кредитования, разработанные для стран с высокой инфляцией. К основным традиционным инструментам ипотечного кредитования относятся:

– стандартный ипотечный кредит;

– ипотечный кредит с переменными выплатами.

Обобщение и анализ теоретических источников показал, что основными характеристиками наиболее распространенного стандартного ипотечного кредита являются:

1) установление фиксированной процентной ставки по кредиту на весь срок кредита;

2) организация денежного потока, при котором платежи по кредиту осуществляются в виде равных, как правило, ежемесячных взносов и рассчитываются по формуле аннуитетных платежей. Такой кредит называется стандартным кредитом с фиксированной процентной ставкой, или аннуитетным ипотечным кредитом [1].

Платежи по стандартному кредиту любого вида осуществляются ежемесячно равными суммами. Платежи рассчитываются таким образом, что в течение кредитного срока полностью погашается задолженность по основному долгу, то есть происходит полная амортизация кредита. Для расчета размера платежей по кредиту применяется следующая формула:

$$R = \frac{P^* r}{1-(1+r)^n} \qquad (1)$$

$R$ – размер месячного платежа по кредиту;

$P$ – сумма ипотечного кредита;

$r$ – процентная ставка по кредиту за месяц (десятичная дробь);

$n$ – общее число платежей по кредиту за весь срок кредита (количество месяцев).

Поскольку стандартные ипотечные кредиты с фиксированной процентной ставкой могут выдаваться на разные сроки, потенциальный заемщик погашает ссуду раньше, следовательно, выплачиваемая им сумма процента гораздо ниже. Проведенное исследование показало, что в настоящее время в нашей стране стандартный ипотечный кредит получил большое распространение. Ведущие банки, предоставляющие ипотечные кредиты, предпочитают применять именно этот инструмент ипотечного кредитования (таблица 1), поскольку с его помощью можно равномерно распределить нагрузку на заемщика по возврату кредита в течение всего кредитного срока, а это снижает кредитный риск

**Таблица 1 – Инструменты ипотечного кредитования, применяемые кредитными институтами в России**

| Кредитный институт | Ипотечные кредиты | Инструмент ипотечного кредитования |
|---|---|---|
| КБМИА | 1. Стандартный<br>2. Индивидуальный взнос<br>3. Индивидуальный<br>4. Залоговый<br>5. Залоговый индивидуальный<br>6. Стандартный социальный<br>7. Индивидуальный социальный | 1. Аннуитетный<br>2. Аннуитетный<br>3. Аннуитетный<br>4. Аннуитетный<br>5. Аннуитетный<br>6. Аннуитетный<br>7. Аннуитетный |
| ЗАО «КБ Дельта Кредит» | 1. Дельта 25<br>2. Дельта Вариант<br>3. Дельта Стандарт<br>4. Дельта Инвест | 1. Аннуитетный<br>2. Аннуитетный<br>3. Аннуитетный<br>4. Аннуитетный |
| ЗАК «Райффайзенбанк Австрия» | 1. Ипотечный кредит | 1. Аннуитетный |
| Сбербанк | 1. Ипотечный кредит | 1. Аннуитетный |

для банка и дает возможность организовать прогнозируемый равномерный денежный поток поступлений.

В то же время, заемщики могут осуществлять равные ежемесячные платежи и с точностью прогнозировать свои расходы. Однако следует отметить, что стандартный ипотечный кредит, предполагающий применение фиксированной ставки процента, приемлем только в условиях относительно низкой инфляции и незначительно меняющейся стоимости финансовых ресурсов. При высокой инфляции неизменность процентной ставки может привести к реальному снижению эффективности данного кредита для банка, так как процентные платежи не будут соответствовать реальной стоимости ресурсов на рынке и, следовательно, не смогут обеспечить кредитору реальную прибыль.

Вторая группа традиционных кредитов – ипотечные кредиты с переменными выплатами. Как свидетельствуют обобщенные данные проведенного исследования, эти кредиты уже применяются в России и по прогнозам специалистов должны в ближайшие годы получить широкое распространение.

К кредитам с определяемыми при заключении кредитного договора размерами платежей относятся:

1. Кредиты с повышающийся суммой выплат в счет погашения долга;

2. Кредиты с фиксированной выплатой основной суммы (пружинные кредиты);

3. Шаровые кредиты;

4. Кредиты с гибким графиком платежей;

5. Кредиты с залоговым счетом;

6. Кредиты с обратным аннуитетом;

7. Кредиты с переменными выплатами.

Кредит с повышающейся суммой выплат в счет погашения долга предназначен для того, чтобы быть более доступным по стоимости в первые годы, чем традиционная закладная. Его ежемесячные выплаты поначалу низки, а затем с каждым годом увеличиваются на фиксированный процент в течение нескольких лет. В этот период происходит отрицательная амортизация кредита, то есть основная сумма долга увеличивается. На определенном этапе, предусмотренном кредитным договором, начинаются обычные аннуитетные платежи [2].

Проценты и срок кредита при расчете соответствуют устанавливаемым при обычном стандартном кредите. Так как первые платежи меньше, чем при стандартной ипотеке, то суммы месячных платежей недостаточно для погашения задолженности по процентным платежам. В результате происходит негативная амортизация, то есть невыплаченная часть процентов накапливается как основная сумма долга (такой платежный режим может действовать в течение, например, первых 2-5 лет).

Кредитный инструмент с двойной индексацией работает следующим образом:

– процентная ставка по кредиту либо баланс основного долга индексируются по финансовому индексу, отражающему изменение стоимости кредитных ресурсов, что позволяет защитить реальную стоимость капитала кредитора, снижая риск процентной ставки и обеспечивая прибыльность операций по долгосрочному кредитованию;

– платежи заемщика по кредиту, включая платежи в счет процентов по кредиту и основному долгу, индексируются по индексу, отражающему динамику доходов, обеспечивая тем самым возможность выплачивать платежи по кредиту и стабильность соотношения платежа по кредиту и доходов;

– первоначальные платежи исчисляются на основании установленной фиксированной процентной ставки по формуле аннуитетных платежей;

– срок кредита становится переменной величиной (то есть срок кредита может быть больше или меньше первоначально установленного временного периода), зависящей от того, насколько темпы роста доходов заемщиков соответствуют темпам роста инфляции;

Таким образом, в заранее оговоренное время пересчитывается номинальная величина платежей с учетом индекса, отражающего рост доходов, и пересматривается процентная ставка по кредиту или индексируется баланс основного долга с учетом динамики индекса инфляции.

Данный инструмент в нестабильной экономике может быть

достаточно эффективным, он позволяет учесть интересы как кредиторов (с точки зрения обеспечения доходности кредитных операций), так и интересы заемщиков (с точки зрения обеспечения доступности кредитов при их получении и в процессе погашения кредита при изменении уровня доходов). По сравнению с кредитами с переменной процентной ставкой при использовании этого инструмента не возникает опасности «платежного шока» для заемщиков.

Необходимо отметить, этот инструмент, как и все альтернативные инструменты, сложнее стандартных традиционных. При неправильном понимании и внедрении этого инструмента либо недостаточном контроле его использования возможны негативные последствия, требующие принятия чрезвычайных мер по погашению обязательств. Подобные инструменты применялись в Мексике, Франции, Израиле, Турции, Гане, Польше.

Инструменты с регулируемой отсрочкой платежа (ИРОП). Этот инструмент повышает доступность кредитов для заемщика и одновременно обеспечивает необходимую доходность банку-кредитору. Используется механизм двух процентных ставок (процентной ставки по кредиту и установленной процентной ставки для расчета платежей), а также механизм отсрочки части платежа по кредиту с его последующей капитализацией и допущением негативной амортизации суммы долга. В отличие от рассмотренного выше инструмента с двойной индексацией, при использовании ИРОП погашение кредита происходит в установленные сроки (то есть, сроки не меняются).

Первоначальная сумма платежей по кредиту относительно невысока и постепенно повышается к концу кредитного периода, позволяя заемщикам получить большую сумму кредита, чем при традиционной.

Как свидетельствуют данные исследования, кредит с отсрочкой платежей позволяет увеличивать размеры платежей по кредиту при росте номинальных доходов заемщика.

В результате капитализации части невыплаченной задолженности, рассчитанной исходя из контрактной процентной ставки, происходит негативная амортизация баланса основного долга. В дальнейшем постепенно увеличиваются суммы платежей по кредиту, рассчитываемые на основе фиксированной платежной процентной ставки исходя из нового баланса основного долга.

В случае снижения инфляции и роста доходов заемщика сумма задолженности по основному долгу перестает расти и начинает постепенно снижаться. Поскольку каждый ежемесячный платеж рассчитывается по формуле аннуитетных платежей, все выплаты по кредиту заканчиваются точно в установленный срок.

Таким образом, при равных стартовых условиях (годовой доход заемщика, годовая рыночная процентная ставка, исходная доля платежей заемщика в доходе) использование ИРОП позволяет заемщику взять кредит, практически в 2 раза превышающий по сумме кредит, который он мог бы получить на стандартных условиях.

Обобщая рассмотренные нами данные исследования комплексной оценки инструментов ипотечного кредитования, мы пришли к следующим выводам.

1. Опыт зарубежных стран с развитым ипотечным рынком подтверждает, что темпы развития ипотечного кредитования существенно зависят от объема бюджетных вложений. Однако неэффективно спланированные системы государственного регулирования кредитования приводят к негативным финансовым последствиям и оказывают давление на национальные бюджеты.

2. Увеличение объемов ипотечного кредитования приводит к возрастанию инвестиций в недвижимость, которые способны дать мощный импульс экономического развития. За счет нарастающего действия инвестиционного мультипликатора в России может быть достигнут 100% ежегодный прирост промышленного производства, что приведет к увеличению темпов роста национального дохода и благосостояния граждан.

3. Поскольку необходимым условием полноценного развития банковской ипотеки является возможность привлечения дополнительных источников финансирования, все большее значение приобретает механизм рефинансирования. Однако наращивание объемов кредитования может осуществляться банками только при наличии сформированных институтов развитой экономики, в первую очередь – рынка ценных бумаг.

4. В большинстве стран с развитым ипотечным рынком широкое распространение получил стандартный ипотечный кредит. В условиях стабильной экономики с отсутствующей либо незначительной инфляцией подобный кредитный инструмент удобен как для кредитора, так и для заемщика. Однако при высокой и растущей инфляции и нестабильности на финансовом рынке при использовании стандартного ипотечного кредита возникают дополнительные риски и проблемы, заключающиеся в следующем:

– процентные платежи по кредиту с фиксированной процентной ставкой в условиях инфляции, начиная с определенного момента, перестают приносить кредитору реальную прибыль;

– остаток суммы невыплаченного основного долга в условиях инфляции «обесценивается» в реальных ценах;

– кредитор стремится устанавливать более высокую процентную ставку;

– высокий уровень процентных

ставок по кредитам приводит к снижению их доступности для большинства заемщиков, так как существенно возрастают размеры первоначальных платежей по кредиту.

5. В условиях нестабильной экономики существует необходимость в использовании альтернативных инструментов ипотечного кредитования, которые получили широкое распространение в странах с переходной экономикой. Применение подобных инструментов в России позволит решить следующие проблемы:

– снизить процентную ставку по ипотечным кредитам;

– учитывать уровень инфляции, доходов заемщиков;

– повысить количество заемщиков, имеющих возможность улучшить свои условия при помощи ипотечного кредита.

**Список использованной литературы:**

1. Разумова И. А. Ипотечное кредитование / И. А. Разумова. – Спб.: Питер, 2006. – С. 208.

2. Логинов М. П. Система ипотечного кредитования как фактор расширенного воспроизводства в АПК / М. П. Логинов // Деньги и Кредит. – 2008. – № 9 – С. 27-31.

**Bibliographic references:**

1. Razumova I. A. Mortgage crediting / I. A. Razumova. – Spb.: «Piter», 2006. – P. 208.

2. Loginov M. P. System of mortgage lending as the factor of the expanded reproduction in agrarian and industrial complex / M. P. Loginov // Money and the Credit. – 2008. – № 9 – P. 27-31.

УДК 65.01

**Н. М. Кобзева***

# АНАЛИЗ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К РАССМОТРЕНИЮ ПРОЦЕССА ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

**(Липецкий филиал АОНО ВПО «Институт менеджмента, маркетинга и финансов»)**

**Ключевые слова:** процесс организационных изменений, теории организационных изменений.

**Аннотация:** Данная статья посвящена анализу научных подходов к рассмотрению и пониманию процесса организационных изменений начиная с середины прошлого века. Проведен сравнительный анализ моделей процесса организационных изменений.

**Keywords:** process of organizational change, organizational change theory.

**Abstract:** this article focuses on the analysis of scientific approaches for dealing with and understanding the process of organizational change since the last century. A comparative analysis of process models of organizational change.

Любая организация претерпевает в своем развитии изменения. Инновации затрагивают всевозможные сферы и уровни организационной системы и являются одним из факторов, поддерживающих организационную способность к выживанию в динамичной, рискованной и неопределенной рыночной среде.

Еще начиная с середины прошлого века, в научных дискуссиях не ослабевает интерес к разработке моделей процесса организационных изменений, поэтому в настоящее время существует внушительное число подходов, рассматривающих процесс организационных изменений.

Научные подходы некоторых авторов говорят о комплексных, системных моделях изменений, а некоторые предлагают ситуативные модели, объясняющие отдельные механизмы и феномены организационных изменений. Целью данного исследования является рассмотрение и анализ основных теоретико-методологических подходов, описывающих процесс организационных изменений.

В данном исследовании под организационными изменениями понимаются процессы преобразований (нововведений, инноваций) в деятельности организации, направленные на достижение какого-либо результата или эффекта (внедрение формы инновации) с целью удовлетворения объективно существующих организационных потребностей [7, с. 121].

В рамках данной научной статьи автором были рассмотрены следующие теоретико-методоло-

* **КОБЗЕВА Наталия Михайловна – к.с.н., доцент, зав. кафедрой «Менеджмент» Липецкого филиала АОНО ВПО «ИММиФ»**

**Рецензент – ВОРОНИН Валерий Павлович – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ**

гические подходы: модель процесса изменений К. Левина (1947 г.); модель ограниченных изменений Т. Тарилла (1986 г.); биохромосомная модель преобразования бизнеса Ф. Гуияра и Дж. Келли (2000 г.); модель «кривой перемен» Дж. Д. Дак (2001 г.); модель изменений Дж. Коттера (2003 г.); четырехфазная модель изменений М. Байтлера (2005 г.) и ряда других авторов.

Модель процесса изменений Курта Левина. Одна из первых моделей, характеризующих процесс организационных изменений, была предложена К. Левином в 1947 г. Она предполагает наличие 3 этапов в процессе организационных преобразований.

Стадия размораживания подразумевает осмысление сложившегося положения, определение движущих сил и описание желаемого конечного состояния. На этой стадии происходит переосмысление организацией своих взглядов и бизнес-процессов и отказ от некоторых из них. В этот период организация должна стать менее стабильной, словно на время размороженная.

Стадия движения знаменует собой процесс перехода из одного в другое состояние. К. Левин сравнивал этот этап с движением, путешествием, которое совершается для преодоления проблем. Этот этап предусматривает участие и вовлечение персонала организации. Руководству необходимо поддерживать у сотрудников веру в успех и ясную картину образа желаемого будущего.

Стадия замораживания представляет собой стабилизацию организации и цементирование нового состояния. Смысл в том, что процесс внедрения нового не всегда является изменением. Ведь очень часто, через какое-то время после окончания проекта, организация отказывается от его результатов, перестает использовать внедрение. Модель К. Левина учитывает такое понятие, как гомеостаз (свойство системы стремиться к восстановлению). На третьем этапе предлагается использовать такие инструменты, как институциализация новых подходов (с помощью структуры, новых стандартов, норм и т. д.), определение политик и систем вознаграждения.

Модель ограниченных изменений Т. Тарилла. В рамках модели ограниченных изменений предполагается, что источниками изменений являются эксперименты и/или «раскалывающие лед» события. «Раскалывающими лед» называются события, которые «размораживают» ситуацию. Таким событием может оказаться публикация о новом методе исследования, смена руководства или какая-либо локальная неприятность в организации. К «экспериментам» относятся запланированные действия по изменению чего-либо.

Согласно модели органичного процесса изменений, люди занимаются осуществлением изменений постоянно. Изменения инициируются сериями мелких успехов, а не возникновением крупных препятствий, которые необходимо преодолеть вместе с сопротивлением противников изменений.

Согласно органичной модели, процесс изменений является циклическим, итеративным процессом, включающим в себя [3]:

1) осмысление достигнутых успехов;

2) разработку стратегии изменений;

3) преобразование стратегии в действия;

4) использование полученного в результате действий опыта для дальнейших изменений.

Однако сложность и изменчивость процесса изменений обусловливает необходимость придания разнообразным новаторским действиям единого направления.

Биохромосомная модель преобразования бизнеса Ф. Гуияра и Дж. Келли. Предпосылка, лежащая в основе организационных преобразований, по мнению авторов биохромосомной теории, заключается в том, что сложность современной организации бросает вызов ее механистическому описанию, что корпорация подобна живому организму и представляет собой биологическую корпорацию. Авторы рассматривают компании как живых, обладающих волей существ, подобных людям, имеющих тело, мозг и дух. Компании зарождаются, растут, взрослеют и стареют, делают выбор [5].

Биохромосомная модель преобразования бизнеса состоит из четырех основных категорий, которые названы авторами четырьмя элементами преобразования. Дословно в книге речь идет о «четырех R» преобразования: Reframe – рефрейминг, Restructure – реструктуризация, Revitalize – оживление, Renew – обновление.

Рефрейминг – сдвиг в представлении корпорации о том, чем она является сейчас и чего может достичь. Этот элемент преобразования обращен к сознанию (мозгу) компании. Часто корпорации начинают упорно следовать определенному образу мыслей и теряют способность вырабатывать свежие ментальные модели относительно того, что они собой представляют и чем могут стать. Рефрейминг раскрывает корпоративное сознание, наполняя его новым видением перспективы и решимостью к переменам.

Реструктуризация – важный подготовительный этап, позволяющий компании достичь такого уровня эффективности, который обеспечивает ей конкурентоспособность. Реструктуризация имеет дело с организмом компании, поэтому конкурентоспособность, т. е. необходимость быть подтянутым и соответствовать окружающей среде, имеет основное значение. Реструктуризация – это та область преобразования, где отдача самая быстрая, а трудности, связанные с корпоративной культурой, самые существенные, поскольку там часто возникают неизбежные побочные эффекты, например,

**Таблица 1 – Сравнительный анализ теоретико-методологических подходов, описывающих процесс организационных изменений**

| Автор | Год | Стадия процесса изменения | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| К. Левин | 1947 | Размораживание | Движение | | Замораживание |
| Б. Хайнингс | 1983 | Диагностика | Идентификация сопротивления; распределение ответственности | Разработка и реализация стратегии изменений | Мониторинг |
| Т. Тарилл | 1986 | Осмысление ситуации | Разработка стратегии изменений | Реализация стратегии изменений | Использование опыта для поддержки изменений |
| Р. Килман | 1989 | Начало перестройки | Диагностика проблемы; определение вмешательства | Осуществление вмешательства | Оценка результатов |
| Ф. Гурияр, Дж. Келли | 2000 | Рефрейминг | Реструктуризация | Ревитализация | Обновление |
| Дж. Дак | 2001 | Застой | Подготовка | Реализация | Проверка и достижение цели |
| Дж. Коттер | 2003 | Внушение необходимости перемен | Создание команды реформаторов, выбор стратегии перемен | Пропаганда новой концепции, устранение препятствий, получение результатов | Закрепление успехов и углубление перемен; укоренение изменений в корпоративной культуре |
| Э. Кемерон, М. Грин | 2004 | Создание необходимых перемен | Создание команды изменений; создание образа ценностей; обобщение и вовлечение | Выделение полномочий сотрудников; информирование об улучшениях | Консолидация |
| М. Байтлер | 2005 | Отрицание | Сопротивление | Разведка | Приверженность |
| Б.З. Мильнер | 2006 | Сканирование внутренней среды, внешних условий; признание разрыва между текущими и желаемыми условиями | Восприятие и оценка; планирование и анализ; определение целей изменений | Определение тактики перемен и разработка программы изменений; оценка, улучшение и внедрение плана изменений | Следование плану организационных изменений |

увольнения и волнения среди работников. Однако вознаграждение, если его инвестировать в оживление и обновление, может быть использовано для «залечивания ран» или для уменьшения их глубины.

Оживление (ревитализация) – возбуждение роста посредством установления связи организма корпорации с окружающей средой. Все хотят расти, но часто источники роста неуловимы, что делает процесс достижения роста более проблематичным и длительным, чем реструктуризация. Из всех четырех элементов оживление – самый значимый фактор, который четко отличает преобразование от простого сокращения размеров компании.

Обновление имеет дело с человеческой стороной процесса преобразования и с духом компании. Оно связано с приобретением людьми новых навыков и постановки новых целей, что позволяет компании регенерироваться. Обновление включает создание нового метаболизма, быстрое распространение знаний внутри фирмы, адаптацию к изменениям окружающей среды. Оно является наиболее тонким и трудным, наименее исследованным, но потенциально наиболее сильным направлением преобразования.

Модель «кривой перемен» Джини Даниэль Дак. Автор данной модели рассматривает организационные изменения как «монстра перемен». «Монстр перемен» – это понятие, придуманное для обозначения эмоциональных всплесков и социальных процессов, вырывающихся наружу подобно всплывающему из морской пучины мифическому дракону при любой попытке осуществить серьезные организационные изменения.

«Кривая перемен» представляет собой процесс изменений, который включает в себя последовательность предсказуемых и управляемых событий – динамических фаз. Маршрут, по которому должна пройти организация, и поведение «монстра перемен» включает в себя следующие этапы:

– застой: «монстр» в спячке;

– подготовка: фаза, через которую руководители норовят перепрыгнуть;

– реализация: путешествие начинается;

– проверка на прочность: «монстр» блуждает по коридорам;

– достижение цели: «монстр».

Все программы изменений, по мнению Дж. Дак, обязательно проходили через эти фазы. И на каждой из них «монстр» раскрывал себя в новом качестве. Каждая организация проходит эти фазы по-особенному [2].

Фазы различаются по продолжительности и могут частично совпадать одна с другой, структурные подразделения не обязательно проходят их синхронно. Нередко лидеры «уходят в отрыв» от остальных участников, что делает процесс изменений еще более сложным и разочаровывающим как для них самих, так и для тех, кто идет следом. Таким

образом, организационные изменения предстают не в виде заранее определенной последовательности событий, а как динамический процесс.

Модель изменений Дж. Коттера. Основываясь на анализе огромного фактического материала, Джоном Коттером (2003 г.) был предложен следующий восьмиэтапный алгоритм проведения изменений в организациях [8]:

1. Внушение необходимости перемен.
2. Создание команды реформаторов.
3. Видение перспектив и определение стратегии.
4. Пропаганда новой концепции будущего.
5. Создание условий для широкого участия сотрудников в преобразованиях, устранение препятствий.
6. Получение скорых результатов.
7. Закрепление достигнутых успехов и углубление перемен.
8. Укоренение изменений в корпоративной культуре.

Таким образом, мы рассмотрели основные из теоретико-методологических подходов, описывающие процесс организационных изменений. Некоторые из научных подходов, не представленные в тексте статьи учтены автором в рамках проведенного им сравнительного анализа. Результаты анализа приведены в табл. 1.

Как показал анализ, в настоящее время можно говорить о наличии достаточно большого количества различных моделей процесса организационных изменений. Они затрагивают различные аспекты перемен, происходящих в организациях, например, организационный, эмоциональный, психологический и др. Но практически все подходы, как нам видится, так или иначе, принципиально не отличаются от трехэтапной модели К. Левина. Это наглядно видно в таблице 1. Различие в выделяемых фазах процесса организационного преобразования определяется целью проводимого анализа.

Можно отметить тенденцию увеличения количества выделяемых этапов в моделях процесса организационных изменений. Однако данная дифференциация может быть также сведена (укрупнена) до трех или четырех основных динамических фаз. Общим для всех теоретико-методологических подходов является и циклическое понимание процесса изменений, который определяется как непрерывный и неразрывно связанный с ростом, развитием, функционированием и адаптацией организации к условиям внешней среды.

Кроме того, очевидна трансформация от общего описания процесса изменений к управлению процессом изменений. Это можно объяснить тем, что сегодня интенсивность изменений резко возросла, по сравнению с серединой прошлого века. Поэтому все большая часть преобразований инициируется руководством организации и должна быть внедрена в достаточно сжатые сроки. Данное обстоятельство актуализирует и проблему управления сопротивлением переменам, которое возникает на различных уровнях (сотрудника, группы и организации в целом) и наиболее опасно в условиях стратегических или радикальных изменений.

Также можно говорить о том, что применение каждой из перечисленных моделей процесса организационных изменений, носит ситуационный характер и предполагает наличие определенных условий ее эффективного использования. Однако, на наш взгляд, с позиции системного понимания изучаемой нами проблемы не целесообразна значительная детализация процесса изменений.

В заключение хотелось бы отметить, что несмотря на многостороннюю изученность затронутой в рамках данной статьи тематики научных исследований в рамках теоретико-методологического анализа остается еще ряд проблем, требующих дальнейшего рассмотрения.

Так, например, требуют существенного переосмысления вопросы определения критериев перехода процесса преобразования из одной фазы в другую; практически отсутствуют модели, дающие многофакторную, системную оценку различных организационных элементов и связей, претерпевающих изменение в ходе внедрения инноваций; недостаточно изучены процессы саморазвития и самоорганизации, возникающие в ходе организационных инноваций и т. д. Поэтому данное направление и в дальнейшем будет, как нам кажется, представлять интерес как для ученых, так и для руководителей организаций.

**Список использованной литературы:**

1. Beitler M. A. Strategic organizational learning / M. A. Beitler. – Greensboro, NC: Practitioner Press International, 2005.
2. Duck J. D. The change monster: the human forces that fuel or foil corporate transformation and change / J. D. Duck. – New York: Three Rivers Press, 2001.
3. Turrill T. Change and innovation. A challenge for the NHS / T. Turrill // London: Institute of Health and Management, 1986.
4. Алешникова В. И. Управление организационными изменениями / В. И. Алешникова, А. В. Алешникова. – Воронеж: АОНО ВПО Институт менеджмента, маркетинга и финансов, 2011.
5. Гуияр Ф. Преобразование организации / Ф. Гуияр, Дж. Н. Келли. – М.: Дело, 2000.

6. Кемерон Э. Управление изменениями / Э. Кемерон, М. Грин; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2006.

7. Кобзева Н. М. Теоретико-методологические основы анализа организационных изменений: Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография / А. Е. Бром, Н. М. Вдовенко, Л.С. Гогулина и др.; под ред. С. С. Чернова. – Книга 14. – Новосибирск: Издательство «СИБПРИНТ». 2010. – С. 115-153.

8. Коттер Дж. П. Впереди перемен / Дж. П Коттер; пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003.

9. Мильнер Б. З. Теория организации: учебник / Б. З. Мильнер. – 5-е изд., перераб. и доп. – М: ИНФРА-М, 2006.

**Bibliographic references:**

1. Beitler M. A. Strategic organizational learning / M. A. Beitler. – Greensboro, NC: Practitioner Press International, 2005.

2. Duck J. D. The change monster: the human forces that fuel or foil corporate transformation and change / J. D. Duck. – New York: Three Rivers Press, 2001.

3. Turrill T. Change and innovation. A challenge for the NHS / T. Turrill // London: Institute of Health and Management, 1986.

4. Aleshnikova V. I. Organizational Change Management / V. I. Aleshnikova, A. V. Aleshnikova. – Voronezh: NEO HPE «Institute of Management, Marketing and Finance», 2011.

5. Guiyar F. The transformation of organization / F. Guiyar, J. Kelly. – M.: Delo, 2000.

6. Cameron E. Managing Change / E. Cameron, M. Green. – M.: INFRA-M, 2006.

7. Kobzeva N. M. Theoretical and methodological foundations for the analysis of organizational change : Problems of Economics and Business Administration, on-raslyami, complexes: monograph / A. E. Brom, N. M. Vdovenko, L. S. Gogulina and [etc]; edited by S. S. Chernova. – Book 14. – Novosibirsk: Published house «SIBPRINT», 2010. – P. 115-153.

8. Kotter J. P. Ahead of change / J. P. Kotter, trans. from English. – M.: JSC «Olimp-Business», 2003.

9. Milner B. Z. Organization theory: a textbook / B. Z. Milner. – 5th ed. Reservant. and add. – M.: INFRA-M, 2006.

# РАЗДЕЛ 2: ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

УДК 625.7

**Л. В. Шульгина, М. А. Шибаева, Ю. А. Белых***

## КОНЦЕПЦИЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ДОРОЖНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

**(Воронежский государственный университет инженерных технологий, Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Россия)**

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, моделирование, дорожное хозяйство.

**Аннотация:** Авторы предлагают концепцию моделирования инновационной деятельности в дорожном хозяйстве.

**Key words:** innovative activity, modeling, road economy.

**Abstract:** Authors offers the concept of modeling of innovative activity in a road economy.

Дорожное хозяйство Российской Федерации на современном этапе является неотъемлемой частью единой транспортной системы страны. Огромная площадь территории России обусловливает значимость эффективного транспортного сообщения для сохранения территориальной целостности. Состояние дорожного хозяйства и транспортной инфраструктуры должно в полном объеме обеспечивать потребности экономики страны.

В настоящее время в России наблюдается отставание в развитии автодорожной сети, снижение ее транспортно-эксплуатационных характеристик, повышение уровня аварийности из-за несоответствия объемов финансирования дорожной отрасли и прироста автотранспорта. Существующие тенденции привели к тому, что дорожная сеть страны не отвечает потребностям развития экономики РФ. В зарубежных странах развитие дорожной сети, соответствующей потребностям экономики и населения, относится к одной из приоритетных задач экономической политики. Реализация программ увеличения протяженности и улучшения качественных характеристик дорожной сети позволила достичь существенных результатов как в экономике, так и в социальной сфере [5].

При анализе современного состояния инновационной деятельности в дорожном хозяйстве следует отметить, что недостаточное внимание уделяется проблемам теории и практики в области моделирования инновационной деятельности и повышению его эффективности.

Существующая система управления моделированием инновационной деятельности в дорожном хозяйстве на сегодняшний день малоэффективна как с позиции затрат – высокие при низком качестве обслуживания, так и с позиции маневренности – плохо управляемая [3]. Успешное решение этой проблемы возможно только при внедрении модели управления инновационной деятельностью в дорожном хозяйстве в российскую практику, базирующуюся на системе менеджмента качества и методике анализа и оптимизации затрат на модернизацию автодорожной сети.

В модель управления инновациями в дорожном хозяйстве могут вноситься определенные коррективы, исходя из конкретного вида инновационной деятельности. При этом политика инновационной деятельности будет направляться на построение жизнеспособного инновационного механизма, отвечающего требованиям рыночной экономики и базирующегося на трех основных принципах – информационном, организационном, финансовом.

Существующие подходы к управлению и моделированию инновационной деятельности в системе дорожного хозяйства достаточно разрозненны и рассматривают лишь отдельные аспекты и направления, а комплексная концепция, позволяющая предложить модель управления инновационными проектами, определив их роль и значение для развития отрасли, в настоящее время отсутствует.

*** ШУЛЬГИНА Лариса Владимировна – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ**

**ШИБАЕВА Марина Александровна – д.э.н., профессор кафедры «Экономика и основы предпринимательства» ВГАСУ**

**БЕЛЫХ Юлия Алексеевна – аспирант кафедры «Экономика и основы предпринимательства» ВГАСУ**

**Рецензент – ВОРОНИН Валерий Павлович – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ**

С той точки зрения разработана концепция моделирования инновационной деятельности в дорожном хозяйстве. Концепция является авторским видением проблемы улучшения организации инновационной деятельности в дорожном хозяйстве, формирования направлений увеличения объема инвестиций в инновационную деятельность, а также повышения экономической эффективности реализации инновационных проектов.

Анализ и исследование инновационной деятельности в дорожном хозяйстве предполагает выполнение следующих задач: предусмотреть цели и функции, направленные на развитие дорожного хозяйства, на повышение потенциала развития отрасли. Основными целями моделирования инновационной деятельности в дорожном хозяйстве являются: повышение качества дорожно-строительных работ; внедрение инноваций, направленных на снижение энергозатрат, на повышение безопасности дорожного движения; реализация новых подходов планирования содержания дорог; повышение роли саморегулируемых организаций в повышении качества дорожных работ; внедрение новых подходов к расширению источников финансирования дорожного хозяйства; разработка и реализация инноваций организации и управления инновационной деятельностью для достижения максимального эффекта от внедрения инноваций в дорожное хозяйство.

Следуя требованиям методологии системного подхода, решение поставленной задачи может осуществляться по следующей схеме (рис. 1):

1. Определение целей и задач инновационной деятельности в дорожном хозяйстве.

2. Выявление уровней управления в дорожном хозяйстве.

3. Моделирование организации инновационной деятельности в дорожном хозяйстве.

4. Определение степени влияния факторов на инновационную деятельность в дорожном хозяйстве.

5. Моделирование объемов инвестирования в инновационную деятельность в дорожном хозяйстве.

6. Определение мероприятий, направленных на снижение энергозатрат в дорожное хозяйство.

7. Определение инновационных подходов, направленных на повышение безопасности дорожного движения.

8. Выработка условий и принципов функционирования саморегулируемых организаций в дорожном хозяйстве.

9. Прогнозирование реализации инновационных проектов в дорожном хозяйстве.

На первом этапе уточняются понятия «инновация», «инновационная деятельность». Проводится анализ состояния инновационной деятельности в дорожном хозяйстве, определяются цели и задачи инновационной деятельности, которые направлены на повышение потенциала развития дорожного хозяйства.

На втором этапе выявляются уровни управления в дорожном хозяйстве. Рассматривается система управления дорожным хозяйством в Российской Федерации на федеральном уровне.

На третьем этапе моделируется организация инновационной деятельности в дорожном хозяйстве. Плохая организация инновационной деятельности или ее отсутствие не повысят эффективность работы предприятий, а следовательно, и не обеспечат максимального эффекта от внедрения инноваций в отрасль дорожного хозяйства. Таким образом, предлагается алгоритм и усовершенствованная модель организации инновационной деятельности в дорожном хозяйстве.

На четвертом этапе выявляются внешние и внутренние факторы, оказывающие влияние на инновационную деятельность в дорожном хозяйстве, определяется степень влияния.

На пятом этапе проводится моделирование инвестиций в инновационную деятельность в дорожном хозяйстве с целью определения новых подходов к расширению источников финансирования дорожного хозяйства и выработки инновационных подходов планирования содержания дорог. Низкая инвестиционная привлекательность дорожного хозяйства из-за высокой капиталоемкости дорожных объектов и длительного срока окупаемости сдерживает приток частных инвестиций.

Существующая система управления моделированием инновационной деятельности в дорожном хозяйстве на сегодняшний день малоэффективная как с позиции затрат – высокие при низком качестве обслуживания, так и с позиции маневренности – плохо управляемая [2]. Успешное решение этой проблемы возможно только при внедрении модели управления инновационной деятельностью в дорожном хозяйстве в российскую практику, базирующуюся на системе менеджмента качества и методике анализа и оптимизации затрат на модернизацию автомобильных дорог.

На шестом этапе определяются мероприятия, направленные на снижение энергозатрат в дорожном хозяйстве [4]. Снижение энергозатрат в настоящее время является одной из наиболее актуальных проблем. Хорошее освещение дорог и придорожных зон, включающих заправочные сети, гостиничные комплексы, места отдыха, кафе, торговые центры и другие объекты, позволяет повысить безопасность дорожного движения, но, безусловно, влечет большие затраты электроэнергии.

На седьмом этапе определяются новые подходы, направленные на повышение безопасности дорожного движения. Для этого необходимо ка-

**Рис. 1 – Концептуальная схема моделирования инновационной деятельности в дорожном хозяйстве**

чественное дорожное полотно, соответствующее всем необходимым нормам и требованиям, специально оборудованные, хорошо освещенные места для отдыха в придорожной зоне, дорожные знаки, предупреждающие и несущие полезную и необходимую для водителя информацию, ограждения вдоль дороги на ее опасных участках.

На восьмом этапе происходит выработка условий и принципов функционирования саморегулируемых организаций в дорожном хозяйстве. Обосновывается повышение роли саморегулируемых организаций в повышении качества дорожных работ.

Основными целями развития саморегулируемых организаций в дорожном хозяйстве являются:

– сохранение и развитие саморегулирования как единой, мощной и самобытной системы;

– укрепление и усиление влияния саморегулируемых организаций в дорожном хозяйстве;

– укрепление позиций саморегулируемых организаций в дорожном хозяйстве на региональном, межрегиональном, федеральном уровнях, развитие добросовестной конкурентной среды [3].

Вследствие этого возникает острая необходимость системного развития саморегулируемых организаций. Для этого необходимо создать благоприятные условия для развития саморегулируемых организаций в дорожном хозяйстве:

– каждая саморегулируемая организация должна не пассивно приспосабливаться к изменившемуся рынку, а активно влиять на него;

– предотвращение банкротства членов саморегулируемых организаций, необходима разработка антикризисной программы и мер по оздоровлению финансового состояния предприятий – членов СРО, проведение систематического мониторинга финансового состояния членов СРО с целью выделения неформальных признаков несостоятельности (банкротства), системы критериев банкротства, ключевых показателей;

– внедрение новых методов работы в области анализа, планирования, контроля и стимулирования с целью обеспечения оптимизации налоговых платежей, развития социальной сферы и защиты социально-экономических интересов членов СРО;

– полномасштабное развитие кадрового потенциала СРО, повышение квалификации кадров;

– развитие информационного обеспечения деятельности СРО, в том числе популяризация системы саморегулирования через средства массовой информации.

На девятом этапе осуществляется прогнозирование реализации инновационных проектов в дорожном хозяйстве. Определяется эффект, получаемый от внедрения инноваций в дорожное хозяйство. В результате предлагается модель планирования реализации инновационных проектов в дорожное хозяйство.

Предлагаемая концепция отражает современные представления о моделировании инновационной деятельности в дорожном хозяйстве и находит свою реализацию через совокупность действий, направленных на увеличение количества и объемов инновационных проектов в дорожном хозяйстве и повышение эффективности их реализации.

**Список использованной литературы:**

1. Гасилов В. В. Моделирование социально-экономического развития региона на основе модернизации дорожной инфраструктуры (на примере Воронежской области) / В. В. Гасилов, А. Ф. Сапронов, М. А. Шибаева Анализ, моделирование и прогнозирование экономических процессов: материалы II Международной научно-практической Интернет-конференции, 15 декабря 2010 г. – 15 февраля 2011 г. / под ред. Л. Ю. Богачковой, В. В. Давниса; Волгоград. гос. ун-т, Воронеж. гос. ун-т. – Воронеж: Изд-во ЦНТИ, 2010. – С. 95-98.

2. Гринева Н. В. Моделирование и оценка инновационной деятельности предприятия / Н. В. Гринева // автореф. дис. канд. экон. наук. – Москва, 2003.

3. Концепция (основные направления) развития саморегулируемых организаций в Ростовской области на 2010-2011 годы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=90624.

4. Шибаева М. А. Моделирование инвестиционной деятельности на основе государственно-частного партнерства: теория, методология, практика (на примере дорожного хозяйства) / М. А. Шибаева // автореф. дисс. докт. экон. наук. – Воронеж, 2009.

5. Шибаева М. А. Обоснование возможности применения модели государственно-частного партнерства (ГЧП) в сфере электроэнергетики / М. А. Шибаева, А. Г. Палагутин // Строительный комплекс: экономика, управление и инвестиции / Сборник научных трудов, Челябинск, ЮУрГУ, 2010. – С. 132-134.

**Bibliographic references:**

1. Gasilov V. V. Modeling of social and economic development of region on the basis of modernization of a road infrastructure (on an example of the Voronezh region) / V. V. Gasilov, A. F. Sapronov, M. A. Shibaeva the analysis, modeling and forecasting of economic processes: materials of II International scientifically-practical Internet

conference, on December, 15th, 2010 – on February, 15th, 2011 / under the editorship of L. Ju. Bogachkova, V. V. Davnis; Volgograd State University, Voronezh State University. – Voronezh: Publishing house TSNTI, 2010. – P. 95-98.

2. Grineva N. V. Modeling and an estimation of innovative activity of the enterprise / N. V.Grineva // thesis ... candidate of economics. – Moscow, 2003.

3. The concept (the basic directions) developments of the self-adjustable organizations in the Rostov region for 2010-2011. [Electronic resource] – Access mode: http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=90624, free.

4. Shibaeva M. A. Modeling of investment activity on the basis of state-private partnership: the theory, methodology, practice (on an example of a road economy) / M. A. Shibaeva // thesis ... doctor of economics. – Voronezh, 2009.

5. Shibaeva M. A. The justification of possibility of application of model of state-private partnership (PPP) in electric power industry sphere / M. A. Shibaeva, A. G. Palagutin // Building complex: economy, management and investments / the Collection of proceedings, Chelyabinsk, SUSU, 2010. – P. 132-134.

УДК 65.01.001.7

**Т. И. Овчинникова, О. В. Карпова***

# СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ВИД УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

**(Воронежский государственный университет инженерных технологий, Россия)**

**Ключевые слова:** стратегия, менеджмент, инновации.

**Аннотация:** В статье рассмотрена эволюция стратегического менеджмента как вид управления инновационной деятельностью, отличительными механизмами которого является управление человеком и учет внешних факторов, способствующих долгосрочному выживанию организации.

**Key words:** strategy, management, innovation.

**Abstract:** The article discusses the evolution of strategic management as a form of innovation management, which is the distinctive mechanisms of control man, and the incorporation of external factors that contribute to long-term survival of the organization.

Появление термина «стратегическое управление» в конце 50-х годов XX века вызвано необходимостью подчеркнуть разницу между текущим управлением и управлением, нацеленным на будущее организации, а также изменениями во взглядах на человека в системе экономики и новыми условиями ведения бизнеса. Переход от оперативного к стратегическому менеджменту заключается в том, чтобы перенести внимание высшего руководства организации на внешние факторы, способствующие долгосрочному выживанию. Стратегический менеджмент, нацеленный на эффективное развитие в будущем, выходит на качественно новый уровень – управление человеком и его знаниями.

Проблеме выживания в долгосрочной перспективе посвящены труды зарубежных и отечественных авторов (О. С. Виханский [1], Г. Минцберг, Б. Альстренд, Дж. Лемпел [2], Г. Хэмел, К. К. Прахалад, Д. О. Нил [3] и др.). Родоначальником терминов «экономика знаний» и «новая экономика», связанных с конкурентными преимуществами, которыми являются новые технологии как результат знаний персонала, является И. Нонаки. По мнению И. Нонаки и его последователей, успешными становятся те предприятия, которые последовательно создают новые знания, распространяют их в организации и преобразуют в новые (инновационные) технологии и продукты. Эту деятельность называют инновационной, а управление в новых условиях развитых знаний, дающих конкурентные преимущества в будущем предприятиям, – инновационным и стратегическим менеджментом. В словарях термин «стратегия» определяют как искусство управления, которое опирается на правильный прогноз [4].

С середины 60-х годов XX в. возрос интерес многих компаний к стратегическим аспектам развития. Это было связано, во-первых, с изменениями в экономике отдельных стран, в частности, с формированием экономических центров – США, ЕЭС, Япония; во-вторых, с совершенствова-

*** ОВЧИННИКОВА Татьяна Ивановна – д.э.н., профессор кафедры «Экономика, финансы и учет» ВГУИТ**
**КАРПОВА Ольга Вячеславовна – аспирант кафедры «Экономика, финансы и учет» ВГУИТ**
**Рецензент – ТИНЯКОВА Виктория Ивановна – д.э.н., профессор кафедры «Информационные технологии и математические методы в экономике» ВГУ**

нием механизмов уменьшения затрат на выпуск продукции в ситуации усиления конкуренции на внутренних и международных рынках.

Предсказуемость в разработке прогнозов и в процессах программирования и планирования стала учитываться при обучении менеджеров в школах административного менеджмента (Management by Intructions, MBI). Однако истоки классических постулатов административного менеджмента исходят из теории А. Смита, М. Вебера, Ф. Тейлора, Г. Форда и др. [5].

Трансформации внутренней и внешней среды совершенствовали практику и теорию стратегического менеджмента. На протяжении XX столетия изменялись определения стратегии и стратегического менеджмента, основными факторами которых были «цели», «планы», «задачи».

Следующий этап развития стратегического менеджмента связан с именем П. Друкера и его «управлением по целям» – Management by Objectives, MBO [6].

С развитием рынка, характеристикой которого является массовый сбыт, с одной стороны, а с другой – дефицит ресурсов, важной чертой стратегического менеджмента становится персонал (человеческий капитал, человеческий фактор). В научный оборот вводятся такие категории, как «управление персоналом», «корпоративная культура», «организационные знания», «управление человеческими ресурсами». Появляются такие составляющие менеджмента как «операционный менеджмент», «финансовый менеджмент», «налоговый менеджмент», «инновационный менеджмент» и др. В этих условиях исследователи (П. Друкер, Т. Питерс, П. Сенге) отождествляют категории «менеджмент» и «персонал-менеджмент». Эта характеристика особенно свойственна внешнеэкономической деятельности и международному

**Рис. 1 – Развитие стратегий**

бизнесу, а также является важной составляющей современной парадигмы стратегического менеджмента.

В 80-х годах поведение фирм на международных рынках определялось экономико-техническими факторами, а в 90-е годы большое значение придавалось кросскультурным аспектам деятельности фирм во внешней среде [7], в начале XXI в. человеческий фактор начинает играть решающую роль в стратегиях международного бизнеса [8] (рисунок 1).

Основой современной парадигмы стратегического управления организацией являются организационные знания, это так называемая «школа обучения» (Management by Learning, MBL), представителями которой являются отечественные и зарубежные авторы: С. А. Попов, М. И. Круглов, Г. Минцберг, Б. Альстренд, Дж. Лемпел, П. Дойль, Р. Холл. Авторы трактуют организационные знания (квалифицированный персонал) как конкурентные преимущества успешных организаций, доказывая взаимосвязь между уровнем организационных знаний и эффективностью предприятия. Проделанный анализ региональных эффективных предприятий (ОАО «Концерн «Созвездие», ОАО «ВАСО» и др.) подтвердил это положение. Данные свидетельствуют о взаимосвязи стратегических показателей и наличия высшего образования, соответствующего должности (корреляция в «ВАСО» составляет 0,5 пункта; при непрерывном повышении квалификации персонала, как в «Созвездии», она достигает 0,7 пункта).

Представители направления «Школа обучения» первыми обратили внимание на роль способностей и высокопрофессиональных навыков в функционировании организации и включили их в определяющие факторы стратегического управления. Отечественный исследователь С. А. Попов разработал алгоритм «управление – обучение» как спиралевидную цепь развития стратегического менеджмента в современных организациях.

В направлении «Школа обучения» различают два этапа: создание стратегии (так называемое формулирование стратегии) и формирование стратегии, которое является безостановочным процессом, в нем непрерывно происходит развитие персонала (в ходе непрерывного обучения) и в целом организации. Получается, что стратегия, возникая в процессе деятельности, развивается, и это развитие непрерывно во времени. Основатели школы полагали, что стратегия формируется на основании вну-

тренних факторов для решения локальных задач; однако развитие (неустойчивость) стратегии предполагает невозможность безошибочно предусматривать ее будущее. Поэтому стратегия, по их мнению, требует постоянной корректировки. Принципы, созданные направлением «Школа обучения», легли в основу механизмов стратегического управления (рисунок 2).

В результате укореняются навыки организационного обучения, формируется готовность к рискам и любым изменениям во внешней среде.

Направление «школа обучения» предполагает развитие не только групповых знаний, которые приобретаются традиционно (путем чтения лекций, проведения практических занятий), но и развитие интуиции (иррациональные знания). Следовательно, знания могут быть групповые, индивидуальные; рациональные и иррациональные; имплицированные и обновленные путем их поиска у внешних аудиторий (рисунок 3).

По типам деятельности в школе обучения различают две стратегии: самодостаточные (наперед определенные) и развивающиеся спонтанно. Первый тип стратегий (самодостаточные) носит формальный характер; второй тип (развивающиеся спонтанно) зависит от случайных факторов или неожиданных событий.

Итак, направление «школа обучения» имеет как преимущества, так и недостатки. Если в организации знания являются самоцелью и не имеют своего практического приложения, они не являются экономическим фактором в общепринятом значении; при таком подходе абсолютизируется самоцель – получение и расширение знаний. Учитывая, что уже в конце XX века внешняя среда стала турбулентной и быстро меняющейся, прогнозы, основанные на знаниях, теряют смысл. Внезапно появляющиеся непредвиденные

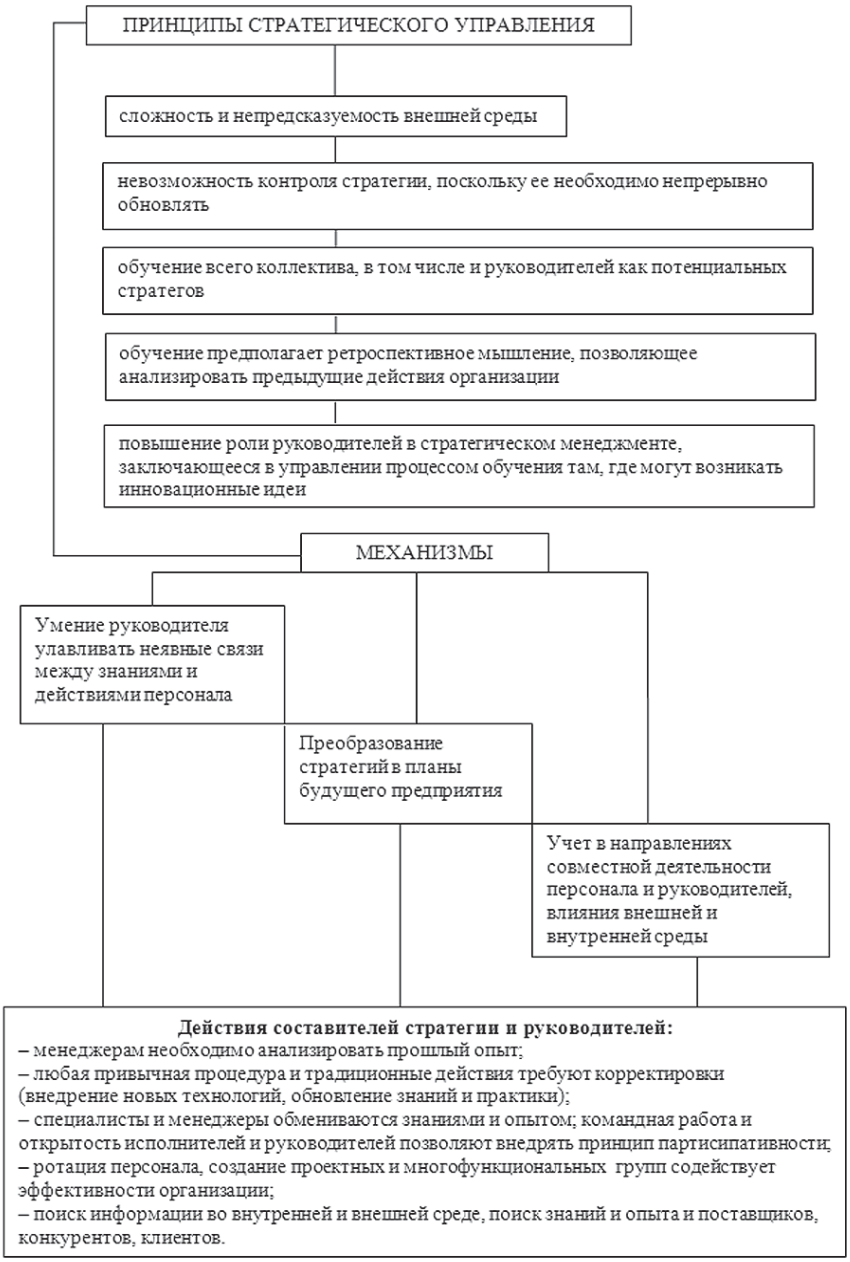


**Рис. 2 – Принципы и механизмы стратегического управления**

факторы и возникающие причинно-следственные связи не могут воздействовать на ситуацию в организации.

Перемены на рынке не позволяют предприятиям планировать на дальнюю перспективу в силу следующих причин:

- предприятия ориентируются на конкретного потребителя или небольшую группу потребителей;
- рынок стал сегментированным и непрерывно меняющимся;
- создаются новые ниши и в то же время исчезают отдельные клиенты;
- рынок заполняется новыми продуктами.

Организациям приходится реагировать как можно оперативнее, учитывая все обстоятельства в дальнейших действиях. Возникает понятие «обучающая организация», требующая креативного подхода в своих действиях. Руководитель, который сам учится, принимая решения и разрабатывая стратегии, должен заинтересовывать персонал, от которого зависят изменения, прежде всего, в организации.

Социально-экономические

процессы на рубеже XX-XXI веков показали, что недостаточным фактором в развитии организаций является приспособление к внешней среде, необходимо влиять на эту среду, создавать ее «под себя». Такой стратегический менеджмент можно назвать «обучающим управлением» (Management by Teaching, MBT) (А. Маршалл). В основе этого подхода лежит положение о том, что одинаковых товаров нет, даже в однородных товарах потребители выделяют особенности, поэтому на рынке господствуют идеи инноваций, когда каждый товар определенной организации – единственный в своем роде и имеет значение авторитетный бренд как фактор влияния на потребителя. Данное направление называют обучающим менеджментом, когда речь идет о внешней среде, которую необходимо «воспитывать» и прививать «контактной аудитории» представление о конкретных преимуществах своего продукта.

**Рис. 3 – Виды знаний**

Механизм «обучающего менеджмента» заключается в том, что организационное управление, выходя за пределы внутренней среды, захватывает потребителя, который включается в производственный процесс бессознательно, влияя на него своими предпочтениями. Внутренний механизм стратегического управления в таких условиях требует оперативного реагирования персонала на происходящие изменения, труд становится более творческим, динамизм среды снижает возможность руководителя вмешиваться в действия каждого работника, профессионализм навыков и умений которого растет. При этом повышается роль руководителя: он не только обучается сам, наставляет подчиненных, но на практике реализуется идея коучинга (coach (англ.) – тренер), согласно которой руководитель не наказывает работников, а подталкивает их на самостоятельный поиск.

Итак, изменения в парадигме стратегического менеджмента невозможно рассматривать, во-первых, вне человеческого фактора, во-вторых, вне инновационных требований внешней среды.

**Список использованной литературы:**

1. Виханский О. С. Стратегическое управление: Учебник / О. С. Виханский. – М.: «Гардарики», 2000. – 294 с.
2. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстренд, Дж. Лемпел. – СПб: «Питер», 2000. – 336 с.
3. Хэмел Г. Стратегическая гибкость. Менеджмент в условиях нестабильности / Г. Хэмел, К. Прахалад, Д. О. Нил. – СПб: «Питер», 2005. – 384 с.
4. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
5. Файоль А. Управление – это наука и искусство / А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд. – М.: Изд. «Республика», 1992. – 350 с.
6. Виханский О. С. Стратегическое планирование Учебник / О. С. Виханский. – М.: Тандем, 1998. – 440с.
7. Grosse R. Internation Business / R. Grosse, D. Kujava. – Boston, 1992. –733 p.
8. Cullen J. Multinational Management: A Strategic Approach / J. Cullen. – Washington State University, 2002. – 664 p.

**Bibliographic references:**

1. Vihansky O. S. Strategic management: the Textbook / O. S. Vihansky. – M.: «Gardarika», 2000. – 294 p.
2. Mintsberg G. Schools of strategy / G. Mintsberg, B. Alstrend, J. Lampel. – SPb: «Piter», 2000. – 336 p.
3. Hemel G. Strategic flexibility. Management in the conditions of instability / G. Hemel, K. Prahalad, D. O. Nil. – SPb: «Piter», 2005. – 384 p.
4. Borisov A. B. Big economic dictionary / A. B. Borisov. – M.: Book world, 2003. – 895 p.
5. Fayol H. Management is a science and art / H. Fayol, G. Emerson, F. Taylor, G. Ford. – M: Изд. «Republic», 1992. – 350 p.
6. Vihansky O. S. Strategic planning: Textbook / O. S. Vihansky. – M.: Tandem, 2000. – 440 p.
7. Grosse R. Internation Business / R. Grosse, D. Kujava. – Boston, 1992. –733 p.
8. Cullen J. Multinational Management: A Strategic Approach / J. Cullen. – Washington State University, 2002. – 664 p.

УДК 330.352.3

**И. А. Морозова, Е. С. Нестеренко***

# ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ

**(Волгоградский государственный технический университет, Россия)**

**Ключевые слова:** инновационная экономика, инновационная инфраструктура, государственно-частное партнерство, инновационные фонды.

**Аннотация:** Важнейшей проблемой, требующей своего актуального решения в условиях инновационной экономики, является создание институциональных условий для трансформации капитала знаний в целях обеспечения инновационной деятельности, как на уровне государства, так и на уровне регионов. В статье обосновывается необходимость формирования институтов государственно-частного партнерства в инновационных сферах в целях реализации стратегических национальных приоритетов страны и выхода экономики на траекторию инновационного роста.

**Key words:** innovative economy, innovative infrastructure, state-private partnership, innovative funds.

**Abstract:** The major problem demanding actual decision in the conditions of innovative economy, creation of institutional conditions for transformation of the knowledge capital with a view of provision of innovative activity, both at level of the state, and at level of regions is. In the clause necessity of forming of institutes of state-private partnership for innovative spheres with a view of realisation of strategic national priorities of the country and an exit of economy on a trajectory of innovative growth is proved.

Зарубежный опыт и отечественная практика показывают, что на этапе коренных преобразований всей экономики государственным предприятиям и учреждениям, так же, как и предпринимательскому сектору, выгодно государственно-частное партнерство. Именно оно способно содействовать реализации программ социально-экономической модернизации с наименьшими издержками и потерями для общественного сектора.

Государства, экономика которых в наибольшей степени удалена от технологической границы, особенно нуждаются в таких институтах, которые могли бы служить акселераторами распространения знаний, могли бы облегчить осуществление долгосрочных инвестиционных проектов, опирающихся на заимствование современных знаний и передовых технологий («investment-based» institutions) [1]. Эти институты могут содействовать ускоренному преодолению сложившегося разрыва в темпах роста. В то же время, государства, экономика которых приблизилась к технологической границе производственных возможностей, смогут повысить темпы своего роста лишь в том случае, если будут использовать наиболее гибкие хозяйственные нормы и институты, ориентированные на всемерное поощрение предпринимательской инициативы и поиска в сфере новых технологий. К числу последних относятся, в частности, максимально возможная открытость экономики, финансовый аутосорсинг, интенсивное развитие рынка ценных бумаг и венчурного бизнеса.

Очевидно, что одним из реальных механизмов снижения рисков и сроков реализации научно-технических и инновационных проектов, бюджетных целевых программ является государственно-частное партнерства (ГЧП) [2]. А учитывая современную инновационную направленность экономического развития, представляется, что более корректным будет вести речь о частно-общественном партнерстве (именно такое определение государственно-частного партнерства встречается в зарубежных исследованиях последних лет) [3].

На необходимость развития ГЧП в инновационной сфере России указано в документах, определяющих направления государственной политики в научно-инновационной сфере. В «Основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу» в числе основных задач государственной политики названо «обеспечение взаимодействия государственного и частного капитала в целях развития науки, технологий и техники». В «Стратегии развития

*** МОРОЗОВА Ирина Анатольевна – д.э.н., профессор кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» ВолгГТУ**

**НЕСТЕРЕНКО Евгений Михайлович – магистр кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» ВолгГТУ**

**Рецензент – БЕЗРУКОВА Татьяна Львовна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика и финансы», декан экономического факультета ВГЛТА**

науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 г.» среди комплекса мероприятий, необходимых для ее реализации, названо развитие механизмов частно-государственного партнерства. В «Основных направлениях политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 г.», в частности, отмечается: «политика в области развития инновационной системы базируется на равноправном государственно-частном партнерстве и направлена на объединение усилий и ресурсов государства и предпринимательского сектора экономики для развития инновационной деятельности» [5]. В федеральной целевой программе «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 гг.» (далее ФЦП) предполагается на основе механизмов государственно-частного партнерства реализация крупных проектов коммерциализации технологий и концентрации ресурсов на перспективных научно-технологических направлениях [5].

Понятие «партнерство между государственным и частным секторами экономики в инновационной сфере» было определено в 2002 году Комитетом ОЭСР по научной и технологической политике следующим образом: под государственно-частным партнерством понимаются «любые официальные отношения или договоренности на фиксированный/бесконечный период времени, между государственными и частными участниками, в котором обе стороны взаимодействуют в процессе принятия решения и соинвестируют ограниченные ресурсы, такие как деньги, персонал, оборудование и информацию для достижения конкретных целей в определенной области науки, технологии и инноваций» [6].

Другая международная организация – Международный фонд технологий и инвестиций (МФТИ) – дает свое определение ГЧП: «Государственно-частное партнерство в инновационной сфере – это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и областей научных исследований». Кроме того, определение государственно-частного партнерства, данное ОЭСР, было дополнено МФТИ критериями степени и форм взаимодействия государства и бизнеса: официальные отношения или договоренности между государственным и частным секторами; партнерство государства с частным сектором; совместные цели участников ГЧП; совместное участие в инвестировании ресурсов [7].

Для уточнения понятия ГЧП в научно-технической и инновационной сферах целесообразно, на наш взгляд, использовать ряд признаков, раскрывающих принципиальные стороны такого взаимодействия [8]: стороны партнерства должны быть представлены как государственным, так и частным секторами экономики; взаимоотношения сторон ГЧП должны носить добровольный, официальный и партнерский характер и быть зафиксированы в официальных документах; стороны ГЧП должны иметь общие сбалансированные цели и четко определенный государственный интерес; стороны ГЧП должны объединять и распределять между собой свои вклады для достижения общих целей, снижения непроизводительных расходов и рисков, а также участвовать в использовании результатов в соответствии с вкладом в их получение.

С учетом признаков, характеризующих ГЧП, предлагается следующее его определение: государственно-частное партнерство в инновационной сфере – это зафиксированное в официальных документах взаимовыгодное взаимодействие государственного и частного секторов экономики и науки, основанное на следующих принципах: добровольность принятия на себя обязательств и их исполнение в течение сроков выполнения работ сторонами ГЧП; соблюдение прав и обеспечение сбалансированности государственных и частных интересов в рамках ГЧП; разделение ответственности, рисков и непроизводительных расходов сторонами ГЧП; разделение денежных потоков между государственными и частными участниками партнерства; получение максимального эффекта участниками партнерства в соответствии с их вкладом в полученный результат; противодействие недобросовестной конкуренции участниками партнерства [9].

Особо следует остановиться на формировании и развитии национальной инновационной системы. НИС – это совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ (мелкие и крупные компании, университеты, гослаборатории, технопарки и инкубаторы). Другая не менее важная часть НИС – это комплексы институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающая взаимодействие научных и предпринимательских структур и имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности.

Важнейшей составной частью НИС является инновационная инфраструктура, которая может быть рассмотрена в качестве отдельного института трансформации знаний и условно может быть разделена на две составные части:

– инновационные инфраструктурные образования, источники финансирования инноваций – технопарки, инкубаторы технологий и

другие формы поддержки малого предпринимательства, частный капитал (венчурные инвесторы), государственные программы финансирования инноваций;

– информационное обеспечение – образовательные программы, направленные на повышение профессионального уровня участников инновационного процесса; информационная система, позволяющая получать оперативный доступ к необходимой информации всем участникам инновационного процесса.

Существует еще одно деление составляющих инновационной инфраструктуры:

– информационная инфраструктура (СМИ; специализированные выставки, конференции и т. д.; региональные каталоги, базы данных; центры изучения спроса и конъюнктуры рынка; Internet; библиотеки);

– инновационные посредники (инновационные агентства; консультационные центры, в том числе юридические, патентно-лицензионные и др.);

– финансово-кредитная инфраструктура (бюджет, бюджетные и внебюджетные фонды поддержки науки; венчурные фонды; коммерческие банки; частные инвесторы);

– организационные структуры поддержки (структурные подразделения органов государственного и местного управления; академии и государственные научные центры; технопарки, инкубаторы);

– инфраструктура знаний (система многоуровневого непрерывного образования в инновационной сфере, включающая университетские комплексы, научно-исследовательские институты и реализующая связанный с ними процесс формирования инновационной культуры в научном, академическом сообществах и предпринимательском секторе).

В настоящее время в России более чем в 30 регионах существует

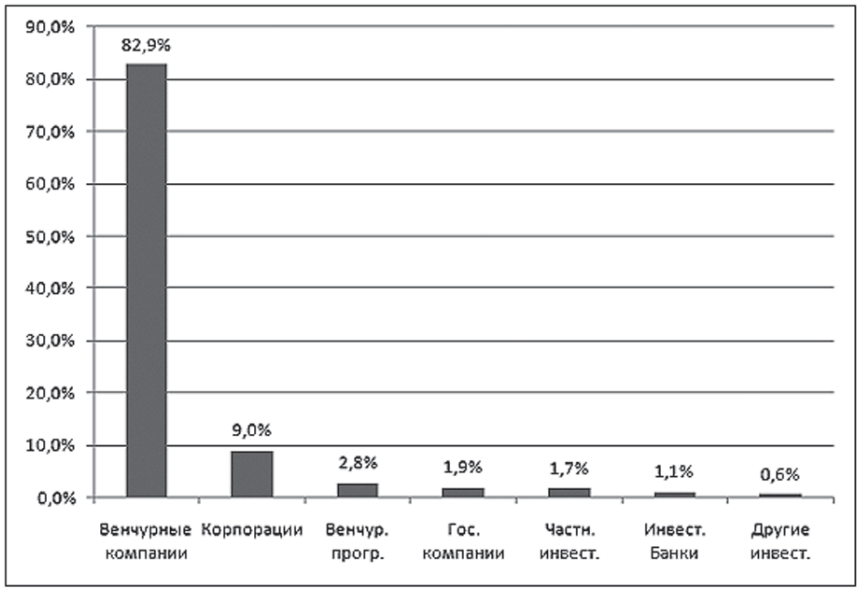


**Рис. 1. – Финансовые вложения различных венчурных инвесторов в инновационные компании [9]**

порядка 100 технопарков, инновационно-технологических центров, инкубаторов бизнеса и аналогичных им структур, призванных оказывать разностороннюю поддержку начинающему бизнесу.

К основным источникам финансирования инновационных идей и проектов относятся венчурные инвесторы. Выше были перечислены основные источники финансовых ресурсов. Отметим особое место в финансовой инфраструктуре венчурных компаний (фондов). По объему инвестиций в инновационные компании они значительно превосходят любой другой источник венчурного капитала (рисунок 1). В настоящее время их доля от общего объема инвестиций в малые инновационные компании составляет порядка 80 %.

Венчурные компании (фонды) являются наиболее активными инвесторами на рынках новых технологий. Поскольку их деятельность связана с прямыми инвестициями в существующие компании, наиболее очевидными целями становятся предприятия, обладающие значительным потенциалом роста и возможностью выхода на новые рынки.

В условиях всевозрастающей конкуренции, роста затрат на научные исследования, увеличения риска, связанного с созданием и коммерциализацией технологий, компании, в том числе и конкурирующие друг с другом, объединяются в консорциумы по проведению исследовательских работ, создают стратегические альянсы. Консорциумы и стратегические альянсы – это соглашения между организациями о совместной работе для получения доступа к новым знаниям, технологиям и рынкам на взаимовыгодной основе [11].

Данные объединения представляют собой институциональный и организационный альянс между общественной властью и частным бизнесом. Неотъемлемым элементом успешного развития ЧГП является регулярный обмен ресурсами знаний между государством и частным бизнесом.

Со стороны государства преобладают ресурсы знаний об общих условиях хозяйствования – налоговой, финансовой и антимонопольной политике, тарифах естественных монополий, условиях импорта новых технологий и поддержки высокотехнологичных производств в отраслях экономики.

Со своей стороны бизнес располагает знанием того, как конкретно

работают главные рыночные институты, какие барьеры возникают для роста приоритетных отраслей и производств, как могут быть организованы эффективные производственно-хозяйственные связи и каковы потенциальные возможности и условия участия бизнеса в решении государственных задач [12]. Как видно, ГЧП может связать воедино инструментарий и знания государственной политики с преимуществами и знаниями частнопредпринимательской деятельности.

Как форму ГЧП для реализации проектов в инновационной сфере можно рассматривать созданный в 2000 г. Венчурный инновационный фонд, из средств которого могут формироваться отраслевые и региональные венчурные фонды. До сих пор эффективность Венчурного инновационного фонда была низкой с точки зрения числа созданных фондов (всего было образовано два фонда). Не слишком успешным оказался и опыт привлечения венчурного финансирования для поддержки перспективных инновационных проектов, которое осуществляется через механизм венчурных ярмарок, поддерживаемых Министерством образования и науки. По итогам проведения 5 венчурных ярмарок, менее 1 % компаний-участников смогли найти инвесторов и около 6% компаний находятся на стадии переговоров [13].

Практика применения государственно-частного партнерства в научно-технологической и инновационной сферах в ряде западноевропейских стран показывает, что данный механизм используется там, где государство и бизнес имеют взаимодополняющие интересы, но при этом не в состоянии действовать полностью самостоятельно и независимо друг от друга. Чаще всего встречаются такие формы ГЧП, как софинансирование научно-исследовательских проектов на доконкурентной стадии (и тогда стимулом для участия промышленности является передача прав на результаты исследований и разработок для их дальнейшей коммерциализации); софинансирование ранних стадий коммерциализации («посевное», венчурное финансирование); создание совместных исследовательских центров в областях, которые традиционно находятся в зоне ответственности государства (здравоохранение, охрана окружающей среды, оборона). Управление ГЧП достаточно сложное, поэтому изначально важно определить зоны ответственности государства и частного бизнеса и предусмотреть механизмы их пересмотра, не подвергающие существенному риску ни одну из сторон.

Очевидно, что промедление в принятии законодательства по вопросам прав на интеллектуальную собственность фактически препятствует возможности ее эффективного использования. По данным Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам, в экономическом обороте находится 0,4 % результатов научно-технической деятельности, тогда как в развитых странах этот показатель равен 70 % [14].

В России в 2005 г. были предприняты попытки разработки основных положений о развитии частно-государственных партнерств в научно-инновационной сфере. При этом приоритет был отдан уже реализуемым мегапроектам, развитию инфраструктуры национальной инновационной системы, а также урегулированию прав на результаты научно-технической деятельности [13]. Последнее весьма актуально, и соответствующий проект постановления правительства был подготовлен еще в январе 2004 г., однако до сих пор не принят.

Таким образом, мы подошли к такому этапу в развитии современного российского государства, который дает возможности развиваться высокими темпами, решать масштабные, общенациональные задачи. Однако для решения этих задач одних усилий государства недостаточно. И одним из основополагающих условий формирования эффективной экономической политики, повышения инновационной активности, развития экономической и социальной инфраструктуры является развитие взаимодействия бизнеса и государства в инновационной сфере.

**Список использованной литературы:**

1. Радыгин А. В поисках институциональных характеристик экономического роста (новые подходы на рубеже XX-XXI в.) / А. Радыгин // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 5-20.

2. Наукоемкие отрасли, определения, анализ, условия ускорения развития. – М.: ЦЭМИ РАН, 1988.

3. Наука и высокие технологии в России на рубеже третьего тысячелетия (социально-экономические аспекты развития) / Рук. авт. колл.: В. Л. Макаров, А. Е. Варшавский. – М.: Наука, 2001. См.: Морозова, И. А., Дьяконова, И. Б. Государственно-частное партнерство как эффективный механизм инновационного развития экономики / Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2010. – № 2. – С. 78-81; Морозова И. А., Дьконова И. Б. Модернизация научно-исследовательского сектора в условиях инновационной экономики посредством развития механизмов государственно-частного партнерства / Предпринимательство. – 2010. – № 3. – С. 12-18.

4. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mon.gov.ru, свободный. – Загл. с экрана.

5. «Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной

системы на период до 2010 года». Утверждены Правительством Российской Федерации в августе 2005 г. № 2473.

6. Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2012 годы», утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 17 октября 2006 г. № 613. ФГУП «Информэлектро», Москва, 2006 г.

7. Public/private partnerships for innovation: policy rationale, trends and issues, OECD, 10–12 December 2002, Headquarters, Paris.

8. Остапюк С. Ф. Государственно-частное партнерство в реализации бюджетных целевых программ / С. Ф. Остапюк // Проблемы современной экономики. – 2008. –№ 3 (27). – С. 32-34.

9. Морозова И. А. ГЧП: сущность, формы, перспективы и направления развития в современной экономике / И. А. Морозова, Л. С. Шаховская, А. Ф. Джинджолия. – М.: Экономическое образование, 2010. – С. 19-28.

10. Финансовые вложения в инновационные компании [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: http://www.nvca.com

11. Смирнова В. Процессы и функции управления знаниями / В. Смирнова // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 8. – С. 105.

12. Частно-государственное партнерство: состояние и перспективы развития в России. Аналитический доклад Института экономики РАН и Национального инвестиционного совета. – М.: Институт экономики РАН, 2006. – С. 18-19.

13. Исправникова Н. Н. Объективные предпосылки применения государственно-частного партнерства на современном этапе // II Всероссийская научная конференция СОРОКИНСКИЕ ЧТЕНИЯ-2005. Будущее России: стратегии развития. 14-15 декабря 2005 г. [Электронный ресурс] / Н. Н. Исправникова. – Режим доступа: http:// ib.socio.msu.ru/l/library?e=d-000-00---0sor--00-0-0-0prompt, свободный. – Загл. с экрана.

**Bibliographic references:**

1. Radygin, A. In search of institutional characteristics of economic growth (new approaches on boundary XX-XXI в.) / A. Radygin // Economy questions. – 2008. – № 8. – P. 5-20.

2. The high technology industries, determinations, the analysis, conditions of acceleration of development. – M.: CEMI RAS, 1988.

3. Science and high technologies in Russia on a boundary of the third millenium (social and economic aspects of development) / Group of authors: V. L. Makarov, A. E. Warshawskiy. – M.: the Science, 2001. See: Morozova I. A., Djakonova I. B. State-private partnership as the effective mechanism of innovative development of economy / the International magazine applied and fundamental investigations. – 2010. – № 2. – P. 78-81; Morozova I. A., Djakonova I. B. modernization of research sector in the conditions of innovative economy by means of development of mechanisms of state-private partnership / Business. – 2010. – № 3. – P. 12-18.

4. Strategy of development of a science and innovations in the Russian Federation for the period till 2015 [Electronic resource]. – Access mode: http://www.mon.gov.ru, free.

5. «The basic directions of a policy of the Russian Federation in the field of development of innovative system for the period till 2010». Are confirmed by the Government of the Russian Federation in August, 2005 № 2473.

6. The federal target program «Researches and developments in priority directions of development of a scientifically-technological complex of Russia on 2007 – 2012», Is confirmed by the governmental order of the Russian Federation from October, 17th, 2006 № 613. The federal state unitary enterprise «Informelektro», Moscow, 2006.

7. Public/private partnerships for innovation: policy rationale, trends and issues, OECD, 10–12 December 2002, Headquarters, Paris.

8. Ostapjuk S. F. State-private partnership in realization of budgetary target programs / S. F. Ostapjuk // Problems of modern economy. – 2008. – № 3 (27). – P. 32-34.

9. Morozova I. A. PPP: essence, forms, prospects and development directions in modern economy / I. A. Morozova, L. S. Shahovskaya, A. F. Dzhindzholiya. – M: Economic education, 2010. – P. 19-28.

10. Financial investments in the innovative companies [Electronic resource]. – Access mode: http://www.nvca.com

11. Smirnova V. Proaesses and management functions by knowledge / V. Smirnova // Theory and management practice Problems. – 2008. – № 8. – P. 105.

12. The private-state partnership: a condition and development prospects in Russia. The analytical report of Institute of economy of the Russian Academy of Sciences and National investment council. – M.: Institute of economy of the Russian Academy of Sciences, 2006. – P. 18-19.

13. Ispravnikova N. N. Objective preconditions of application of state-private partnership at the present stage // II All-Russia scientific conference Sorokinsky readings-2005. The future of Russia: development strategy. On December, 14-15th 2005 [Electronic resource] / N. N. Ispravnikova. – Access mode: http:// ib.socio.msu.ru/l/library?e=d-000-00---0sor--00-0-0-0prompt, free.

# РАЗДЕЛ 3: УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

УДК 621.311

**С. Т. Антипов, А. Н. Рязанов, Д. Ю. Уразов, А. В. Андриевский***

## ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ И ВОЗМОЖНЫЙ ПРИНЦИП ПОСТРОЕНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ЭКСПЕРТНОЙ ДИАГНОСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРООБОРУДОВАНИЯ

**(Воронежский государственный университет инженерных технологий, Воронежский государственный технический университет, Россия)**

**Ключевые слова:** энергетические системы, диагностика оборудования энергосистем, автоматизированная диагностика.

**Аннотация:** рассмотрена проблема анализа режимов работы оборудования энергосистем в режиме реального времени путем применения средств автоматизированной технической диагностики. Указаны основные аспекты исследований по разработке программной составляющей средств автоматизированной технической диагностики, выявлены основные особенности одного из вариантов структурного исполнения системы.

**Key words:** power systems, power equipment diagnostics, automated diagnostics.

**Abstract:** consider the problem of analyzing modes of the equipment of power systems in real time through the use of an automated technical diagnostics. Shows the main aspects of research on the development of the software component of an automated technical diagnosis, identify the main features of one embodiment of the structural performance of the system.

Разгосударствление и приватизация промышленности в Российской Федерации привели к тому, что большинство предприятий, в том числе и энергетические предприятия (ЭП), перешли в смешанную собственность, как правило, муниципальную и трудовых коллективов. Это поставило перед ЭП новые задачи в их экономической и технической деятельности. Резко возросло значение условий договорных обязательств по электроснабжению потребителей и реального их выполнения на финансовое положение ЭП.

Существенно возросли требования к надежности и бесперебойности электроснабжения, точности коммерческих расчетов за купленную и отпущенную электроэнергию, ужесточились требования к показателям качества электроэнергии, остро встал вопрос о снижении технологических потерь электроэнергии.

Для решения всех указанных и ряда других задач появилась острая необходимость улучшения всей организационно-техническая деятельность в ЭП. Значительно возросли требования и к техническим службам. Очевидным является факт, что сейчас энергосистеме остро требуется развитая информационная поддержка по всей совокупности данных о технологическом оборудовании, трассах коммуникаций и пр. В связи с чем, за последнее десятилетие роль диагностической аппаратуры для контроля энергетического оборудования резко возросла. Это напрямую связано с тем, что парк оборудования ЭП катастрофически устаревает. В ряде энергосистем (ЭС) до 60 % установленного оборудования, непосредственно использующегося в технологическом процессе, полностью исчерпало свой ресурс, что грозит лавинообразным увеличением числа аварий и анормальных режимов работы ЭС, а также значительно снижает устойчивость ЭС. Если в 1990 г. число аварий на объектах ЭС составляло в России около 200, к 1997 г. оно увеличилось до 1200, то в 2001 г. составило 1700 и в настоящее время продолжает увеличиваться, а по прогнозам

* **АНТИПОВ Сергей Тихонович – д.т.н., профессор, зав. кафедрой «Машины и аппараты пищевых производств», проректор по науке, технике и производству ВГУИТ**
**РЯЗАНОВ Андрей Николаевич – к.т.н., доцент кафедры «Машины и аппараты пищевых производств» ВГУИТ**
**УРАЗОВ Дмитрий Юрьевич – ассистент кафедры «Промышленная энергетика» ВГУИТ**
**АНДРИЕВСКИЙ Александр Валерьевич – ассистент кафедры «Электромеханические системы и электроснабжение» ВГТУ**
**Рецензент – АВЦИНОВ Игорь Алексеевич – д.т.н., профессор кафедры «Информационные и управляющие системы», декан факультета «Автоматизация технологических процессов» ВГУИТ**

специалистов, в ближайшие годы может еще более резко возрасти из-за наметившегося оживления промышленности.

Существуют два пути выхода из создавшегося положения: первый путь – радикальная замена устаревшего оборудования практически одновременно во всех ЭС, что в нынешних экономических условиях следует признать нереальным, и второй путь – интенсификация диагностических проверок оборудования с целью выявления аварийноопасных объектов и, как следствие, предупреждения аварий и обоснования сроков ремонтов.

Очевидно, что второй путь является реальным и единственно возможным на ближайшую перспективу. В связи с этим разработка и внедрение систем автоматизированной технической диагностики (САТД) становится магистральным путем снижения вероятности техногенных катастроф на ближайшие годы.

В последнее время в ряде регионов страны активизировались работы в области создания и внедрения САТД, причем, развиваются два основных направления в этой области: автономные САТД, подключаемые к контролируемому оборудованию только на время периодических проверок (как правило, с обесточиванием оборудования), и САТД, постоянно установленные на этом оборудовании с осуществлением непрерывного контроля оборудования под напряжением (мониторинга). Следует признать наметившееся отставание последнего направления в нашей стране. Например, практически отсутствуют отечественные разработки мониторинговых систем для диагностики высоковольтного коммутационного оборудования (выключателей, разъединителей). В то же время, именно мониторинговые диагностические системы могут стать основой нижнего уровня автоматизированных систем управления подстанциями, в создании которых наша страна пока также отстает.

В целом в российской электроэнергетике начинают внедряться специализированные САТД электрооборудования, но стоимость таких решений не всегда приемлема для небольших предприятий. При этом на предприятиях электроэнергетики уже внедрен ряд автоматизированных систем в качестве обязательных (например, для генерирующих станций это автоматизированные системы коммерческого учета электроэнергии, системы телемеханики, системы регистрации аварийных событий). Представляется возможным использование их данных для дальнейшего анализа в системе диагностики, которая в данном случае может представлять из себя программную среду либо иметь полноценную развернутую структуру.

Архитектура экспертной САТД электрооборудования вытекает из трех основных принципов:

1. Мощность экспертной системы обусловлена, в первую очередь, мощностью базы знаний и возможностью ее пополнения и только во вторую очередь – используемыми ею методами (процедурами).

2. Знания, позволяющие эксперту (или экспертной системе) получать качественные и эффективные диагностические решения задач, являются в основном эвристическими, экспериментальными, неопределенными. Причиной этого является неформализованность или слабая формализованность решаемых задач. Знания экспертов имеют индивидуальный характер, т. е. свойственны конкретному человеку.

3. Учитывая неформализованность решаемых диагностических задач и эвристический, личностный характер используемых знаний, пользователь (эксперт) должен иметь возможность непосредственного взаимодействия с экспертной системой в форме диалога.

Разрабатывая экспертную САТД (рисунок 1) электрооборудования целесообразно воспользоваться следующим набором стандартных компонентов:

– рабочей памятью, называемой также базой данных, хранящей данные и играющей главенствующую роль в решении задач;

– базой знаний, хранящей множество продукций (в общем случае правил), которые задаются экспертами либо определяются на основании однозначных регламентирующих указаний;

– компонентами приобретения знаний, автоматизирующих процесс наполнения экспертной системы знаниями, осуществляемый пользователем-экспертом;

– объяснительным компонентом, показывающим, как система получила решение задачи (или почему она не получила решения) и какие знания она при этом использовала, что облегчает эксперту тестирование системы и повышает доверие пользователя к полученному результату;

– диалоговым интерфейсом, осуществляющим диалоговое взаимодействие с пользователем (экспертом) на естественном для него языке (естественный язык, профессиональный язык, язык графики, тактильное воздействие и т. п.);

– лингвистическим процессором, отвечающим за перевод параметров, поступающих от электрооборудования, в форму, удобную для работы экспертной системы.

Экспертная САТД электрооборудования, основанная на компонентной структуре, указанной выше, сможет работает в двух режимах:

– в режиме приобретения знаний (данных) об электрооборудовании;

– в режиме решения диагностических задач (в режиме консультации или использования).

В режиме приобретения знаний общение с экспертной системой сможет осуществляться

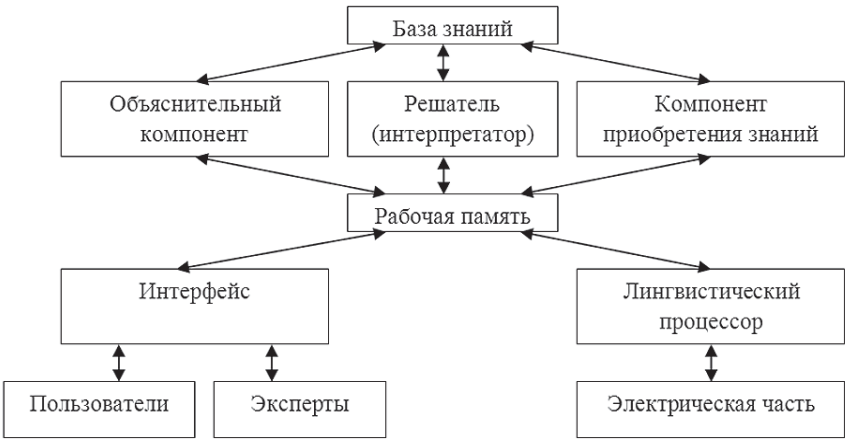


**Рис. 1. – Компонентная структура экспертной САТД электрооборудования**

двумя способами. При первом способе эксперт общается с системой через посредничество инженера по знаниям. Эксперт описывает электрооборудование и его техническое состояние в виде совокупности данных и правил. Данные определяют объекты, их характеристики и значения, существующие в области диагностики. Правила определяют способы манипулирования данными, характерные для электрической части электростанций. Эксперт, используя компонент приобретения знаний, наполняет систему знаниями, которые позволяют экспертной системе в режиме решения самостоятельно (без эксперта) решать задачи технической диагностики. При втором способе экспертная система получает данные из подсистемы сбора данных, которая строится на основе существующих штатных средств контроля и измерения оборудования, с учетом всех требований по сбору информации для диагностирования электрооборудования.

В режиме консультации общение с экспертной системой осуществляет конечный пользователь, которого интересует результат и/или способ получении решения. Пользователь может не быть специалистом в данной предметной области. В этом случае он обращается к экспертной системе за советом, не имея возможности получить ответ самостоятельно. Пользователь-специалист обращается к экспертной системе, чтобы ускорить процесс получения результата или же чтобы возложить на экспертную систему рутинную работу.

При построении данной системы придется решать следующие главенствующие задачи:

– стыковка создаваемой системы диагностики с существующими автоматизированными системами;

– выбор математической модели, описывающей состояния оборудования;

– разработка программной среды для обработки и отображения информации.

Стыковка в настоящее время не является сложной проблемой. Все системы имеют возможность выдавать информацию в стандартизированном виде – OPC-сервер, протоколы Modbus, МЭК 870-5-101/104, формат осциллограмм Comtrade и т.п. Описанные механизмы передачи информации являются открытыми (имеются описания принципов передачи данных) и могут быть использованы для передачи данных в базу данных системы диагностики.

Для большинства типов электрооборудования разработаны математические модели их состояния. Необходимо адаптировать их для использования в системе САТД с учетом количества параметров, которые может получать система диагностики и с учетом принципа функционирования самой системы.

Программная среда должна в первую очередь предоставлять все необходимые данные в удобном для пользователя виде и иметь возможность осуществлять ввод исходной и дополнительной информации (корректировки данных после проведения ремонтов оборудования и т. п.).

При проектировании программной среды экспертной САТД большое внимание должно быть уделено работе решателя – программы, моделирующей ход рассуждений эксперта на основании знаний, т. е. тому, как осуществляется доступ решателя к знаниям и как они используются при поиске решения. Определение того, какие знания нужны в той или иной конкретной ситуации, и умение ими распорядиться – важная часть процесса функционирования экспертной системы. Решение нетривиальных проблем требует и определенного уровня планирования и управления при выборе, какое условие нужно задать, какую операцию необходимо выполнить и т. д.

При контроле и диагностике основных режимов работы электрооборудования могут быть применены разные модели нечеткого логического вывода. Среди них:

1) модель классификации;

2) модель вычисления степени истинности нечетких правил вывода;

3) ситуационная модель принятия диагностических решений;

4) модель нечеткого выбора вариантов принятия диагностических решений.

Использование разных моделей перебора имеющихся знаний о состояниях технического объекта, как правило, оказывает довольно существенное влияние на характеристики эффективности программы. Эти модели определяют, каким способом программа находит решение проблемы в некотором про-

странстве альтернатив. Модель принятия диагностического решения вырабатывает решение h, которое является дополнительным входным параметром для модели оценки последствий принимаемого решения. Затем для пользователя формируется выходной документ с пояснениями об особенностях принимаемого диагностического решения и разъяснением его последствий.

При такой постановке вопроса, определение достоверности работы моделей принятия диагностических решений становится одной из важнейших задач при проектировании программной среды экспертной САТД электрооборудования.

Известны следующие критерии оценки точности:

а) критерий равномерного приближения или наибольшего отклонения

$$\max_{t\in[0,t_m]}|x(t)-x*(t)|\le\delta_Д, \quad (1)$$

где $[0,t_m]$ – интервал наблюдения, $x(t)$ – теоретическое значение, $x*(t)$ –наблюдаемое значение, $\delta_Д$ – допустимая погрешность аппроксимации приближения;

б) критерий среднеквадратичного приближения

$$\sigma^2=\frac{1}{t_m}\int_0^{t_m}(x(t)-x*(t))^2dt\le\sigma^2_Д,$$

где $\delta^2_Д$ – допустимая среднеквадратичная погрешность приближения;

в) критерий интегрального приближения

$$\mu=\frac{1}{t_m}\int_0^{t_m}|(x(t)-x*(t))|^2dt\le\mu_Д,$$

где $\mu_Д$ – допустимая средняя погрешность приближения.

Таким образом, только после подтверждения достоверности полученного диагностического решения, оно получит статус «истинного» и будет допущено к передаче пользователю.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что в настоящее время существует возможность с минимальными затратами создавать на предприятиях электроэнергетики САТД электрооборудования (от самых простых до достаточно серьезных систем контроля состояния трансформаторов и генераторов). Системы для «простого» оборудования в большей степени способны сами производить прогноз, системы для сложного оборудования менее точны в области прогнозирования, но могут предоставлять информацию для дальнейшего экспертного анализа о состоянии электрооборудования.

УДК 338

**И. Е. Алпацкая***

# РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ДОЛГОСРОЧНОГО НАЙМА ЖИЛЬЯ В БЕЗДОТАЦИОННЫХ ДОМАХ КАК ФАКТОР УЛУЧШЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ДОСТУПНЫМ ЖИЛЬЕМ

**(Московская государственная академия коммунального хозяйства и строительства, Россия)**

**Ключевые слова:** доступное жилье, долгосрочный найм жилья, бездотационные дома, государственно-частное партнерство, концессионные соглашения.

**Аннотация:** Обосновывается авторская позиция о необходимости формирования нового сегмента на рынке социального жилья – арендного сектора и вовлечения коммерческих структур в управление и координацию процесса решения жилищной проблемы посредством заключения концессионных соглашений.

**Key words:** available home, long-term hiring vein, бездотационные building, state-quotient partnership, concession agreement.

**Abstract:** The author's position is Motivated about need shaping the new segment on the market social vein – a lease sector and involvement of the commercial structures in management and co-ordination of the process of the decision of the housing problem by means of conclusion concession agreements.

Реализация социальной жилищной политики становится невозможной в рамках сложившейся системы финансирования социальных жилищных программ и требует разработки и внедрения новых подходов к определению источников и форм финансирования. Важнейшей задачей реализации мер социальной поддержки граждан в жилищной сфере становится максимальное привлечение в данных целях финансовых ресурсов главным образом из внебюджетных источников, а также формирование нового сегмента на рынке социального жилья – арендного сектора.

Мировая практика свидетельствует, что аренда жилых

* **АЛПАЦКАЯ Ирина Евгеньевна – аспирант кафедры «Коммерция» МГАКХиС**

**Рецензент – ВОРОНИН Валерий Павлович – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ**

помещений различного класса на длительный срок без права ее изъятия у собственника успешно конкурирует на рынке недвижимости с куплей-продажей и удовлетворяет потребность в жилье не менее 50 % участников рынка.

Данный механизм позволит большому количеству граждан, состоящих в очереди и не имеющих средств на приобретение жилья в собственность воспользоваться наймом жилья в так называемых бездотационных домах.

Бездотационный дом жилищного фонда коммерческого использования города Москвы – это многоквартирный жилой дом, все жилые помещения в котором предоставляются во владение и пользование по договорам найма гражданам, категории которых установлены распорядительными документами Правительства Москвы, с оплатой по полной стоимости за пользование, содержание и ремонт жилого помещения, исключающей необходимость привлечения для содержания такого дома денежных средств бюджета города Москвы.

Бездотационные дома в составе жилищного фонда коммерческого использования, по нашему мнению, способны значительно дополнить существующую систему обеспечения очередников жилыми помещениями и составить конкуренцию приобретению жилых помещений в собственность гражданами, состоящими на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий.

Для решения данных проблем требуется разработка научно обоснованных предложений по совершенствованию организационно-экономического механизма формирования и реализации социальных жилищных программ в городе Москве с участием коммерческих структур.

Приобретение жилья в собственность в рамках городских жилищных программ позволяет очередникам значительно ускорить решение жилищной проблемы. Максимальное время ожидания жилья очередниками, воспользовавшимися возмездными формами улучшения жилищных условий, составило в среднем 9,7 лет, в то время как срок ожидания предоставления жилья по договору социального найма составляет около 20 лет.

Применение возмездных форм улучшения жилищных условий имеет ограниченные возможности по сокращению максимального срока ожидания предоставления жилого помещения применительно ко всей массе очередников. Это обусловлено низкой платежеспособностью основной массы очередников, а также ростом выкупных цен на жилье, реализуемое очередникам, в связи с объективным возрастанием себестоимости жилищного строительства по городскому заказу.

Для преодоления данной тенденции в 2007 г. был разработан механизм дифференциации выкупных цен на жилые помещения, приобретаемые очередниками у города, в зависимости от времени их пребывания в очереди и наличия жилищных льгот. Это позволило сместить спрос на жилые помещения, реализуемые очередникам на возмездной основе, в пользу граждан с более ранними сроками постановки на жилищный учет.

Анализ предпочтений очередников, проведенный на основе их ответов на предложения по участию в различных городских жилищных программах, показал, что не более 25 % семей граждан, поставленных до 1 января 2000 г. на учет нуждающихся в улучшении жилищных условий (20-25 тыс. семей), располагают возможностями приобрести жилье в собственность в рамках городских жилищных программ с использованием ипотечного жилищного кредитования (социальная ипотека), рассрочки платежа или субсидии на строительство или приобретение жилья, предоставляемой из городского бюджета.

Около 20 % семей (17-22 тыс. семей) очередников рассматриваемой группы не имеют возможности приобрести жилье в собственность в связи с отсутствием необходимого уровня доходов (малоимущность) или нежеланием расходовать собственные средства на приобретение жилья ввиду близкого подхода очереди на получение бесплатного жилья с последующей возможностью его приватизации.

Из приведенных данных следует, что сократить максимальные сроки ожидания предоставления жилья гражданам, состоящим на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий, только путем предоставления им жилых помещений на условиях социального найма или продажи в собственность на льготных условиях невозможно и нерационально. В связи с этим в Среднесрочной жилищной программе «Москвичам – доступное жилье» поставлена задача по обеспечению развития в городе Москве системы долгосрочного найма жилых помещений и формирования цивилизованного рынка найма жилья.

С учетом сложившихся особенностей инвестиционно-строительного рынка в городе Москве наиболее реалистичным и перспективным является развитие системы найма жилых помещений в домах, находящихся в собственности города, с оплатой за пользование, содержание и ремонт жилого помещения по полной их стоимости. Это позволит основной массе очередников, не располагающих достаточными средствами для приобретения жилья в собственность, принять решение о найме жилья за вполне доступную плату, не дожидаясь подхода очереди на бесплатное жилье, предоставляемое по договору социального найма.

Одновременно данный механизм улучшения жилищных

условий очередников привлекателен для города, поскольку сокращает затраты городского бюджета на содержание жилых помещений. Высвобождаемые средства городского бюджета могут быть перераспределены на решение иных социальных задач в жилищной сфере, в том числе на строительство дополнительного количества жилых домов городской системы найма жилых помещений.

Наличие в жилищном фонде города Москвы бездотационных домов предоставляет гражданам, состоящим на жилищном учете, право выбора способа улучшения жилищных условий и условий проживания – дожидаться получения бесплатного жилья, площадь которого строго соответствует норме предоставления; приобретать жилье в собственность, неся бремя его содержания; нанимать жилое помещение у города в бездотационном доме в соответствии с располагаемыми доходами и потребностями семьи.

При этом логика развития социально ориентированной жилищной политики, законодательства и налоговой системы свидетельствует, что правоотношения найма жилого помещения имеют перспективу стать наиболее оптимальной формой решения жилищного вопроса значительной части населения, не состоящего на жилищном учете. Кроме того, развитие городской системы найма жилых помещений в бездотационных домах, принадлежащих городу, и в доходных домах, принадлежащих частным лицам, приведет к упорядочению отношений в данной сфере и становлению цивилизованного рынка найма жилых помещений, в том числе в городе Москве.

Реализация первых проектов создания городом домов, жилые помещения в которых предоставляются по договорам найма, началась в Москве в 2002 г. Городом был создан первый жилой дом, относящийся к жилищному фонду коммерческого использования, когда в соответствии с постановлениями Правительства Москвы от 12 февраля 2002 г. № 118-ПП «О первоочередных мерах по обеспечению прав молодых семей на жилище» и от 1 октября 2002 г. № 805-ПП «О Московской программе «Молодой семье – доступное жилье» на 2003-2005 гг.» в декабре 2002 г. были предоставлены на условиях найма молодыми семьями жилые помещения в доме по адресу: ул. Верхние Поля, д. 38, корп. 1 (Юго-Восточный административный округ). Этот жилой дом (площадь жилых помещений 38,6 тыс. кв. м, 648 квартир) стал своего рода испытательной площадкой для отработки механизмов создания жилых домов коммерческого использования, предназначенных для решения важной для города социальной задачи.

**Таблица 1 – Средние величины платы за жилое помещение и коммунальные услуги нанимателей жилых помещений в жилом доме по адресу: ул. Верхние Поля, д. 38, корп. 1**

| Тип квартиры | Наем | Техническое обслуживание | Коммунальные платежи | Итого |
|---|---|---|---|---|
| Однокомнатная | 1159 | 735 | 1449 | 3342 |
| Двухкомнатная | 1265 | 1092 | 1862 | 4219 |
| Трехкомнатная | 1653 | 1509 | 2466 | 5628 |

**Таблица 2 – Распределение по этапам ориентировочных объемов создания городской сети бездотационных домов жилищного фонда коммерческого использования города Москвы**

| Показатель | Первый этап 2008-2009 гг. | Второй этап 2010-2012 гг. | Итого 2008-2012 гг. |
|---|---|---|---|
| Квартир, шт. | 4600 | 37850 | 42450 |
| Домов, шт. | 23 | 144 | 167 |
| Площадь, кв. м | 261000 | 2074000 | 2335000 |

Установлены следующие условия и порядок предоставления жилья в данном доме:

1. Жилые помещения предоставляются только семьям, категории которых установлены нормативными актами Правительства Москвы (молодым семьям, состоящим на жилищном учете, семьям молодых специалистов, семьям молодых преподавателей, талантливых ученых и аспирантов государственных высших учебных заведений).

2. Площадь предоставляемого семье нанимателя жилого помещения составляет не менее установленной законом нормы предоставления, однако не более одной комнаты на каждого проживающего.

3. Договор найма заключается на установленный срок (до 5 лет с возможной пролонгацией).

4. Размер платы за наем жилого помещения исчисляется исходя из среднерыночной цены найма 1 кв. м жилого помещения с применением понижающих коэффициентов, устанавливаемых для каждой из групп нанимателей.

5. Оплата услуг по содержанию и ремонту жилого помещения осуществляется нанимателем по полной стоимости их предоставления.

6. Нежилые помещения на первом этаже дома, заселенного молодыми семьями, используются для организации досуга и быта молодых семей, создания семейных центров, проведения воспитательной, образовательной и оздоровительной работы с детьми, подростками и молодежью по месту жительства.

Средние величины платы за наем жилого помещения в рассматриваемом доме и оказание жилищно-коммунальных услуг в 2007 г. представлены в таблице 1.

Распределение по этапам ориентировочных объемов форми-

рования городской сети бездотационных жилых домов характеризует таблица 2.

В настоящее время в Московском регионе построены и функционируют всего 5 бездотационных домов, что составляет менее 5 % от запланированной постройки. В первую очередь это связано с недостатком бюджетного финансирования, так как в настоящее время бездотационные дома полностью являются государственной собственностью.

Очевидно, что формирование городской системы найма жилья в бездотационных домах потребует перераспределения объемов жилья между основными жилищными программами, в том числе направляемых на возмездные формы улучшения жилищных условий. При этом ожидается, что в связи с бездотационным режимом содержания данных домов сократятся расходы городского бюджета на дотирование расходов по их эксплуатации, что в долгосрочной перспективе должно обеспечить компенсацию понесенных городом затрат на их создание.

Данный механизм улучшения жилищных условий очередников рационален как для города, так и для очередников.

Для реализации данного направления в первую очередь необходимо законодательное регулирование арендных отношений, что приведет к прозрачности данного сегмента рынка.

С целью формирования рыночных отношений в данном сегменте помимо средств, предоставляемых государством для реализации поставленной задачи, необходимо привлечение средств коммерческих структур. Одним из возможных способов взаимодействия государства с организациями по обеспечению населения арендным жильем может стать государственно-частное партнерство.

Основной целью государственно-частного партнерства является развитие инфраструктуры в интересах общества путем объединения ресурсов и опыта каждой из сторон, реализации общественно значимых проектов с наименьшими затратами и рисками при условии предоставления экономическим субъектам высококачественных услуг.

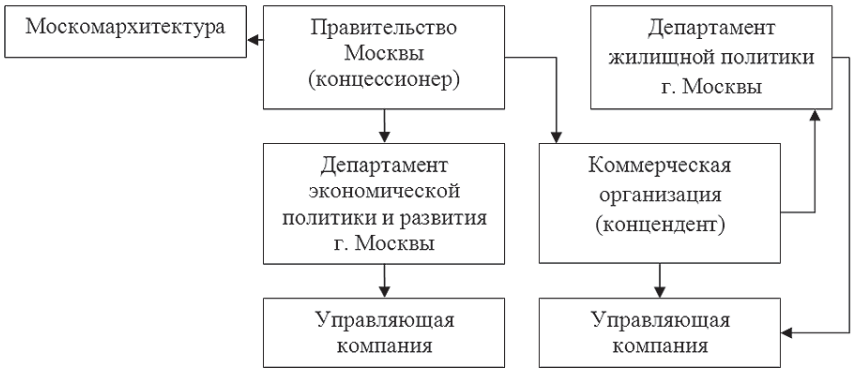


**Рис. 1 – Предлагаемая модель взаимодействия государства и частных коммерческих структур в рамках реализации концессионных соглашений по строительству доходных домов в Московском регионе**

Государственно-частное партнерство – качественно новый и эффективный способ привлечения инвестиций, поскольку партнерства такого типа могут не только способствовать росту экономики, но и развивать социально важную инфраструктуру.

В числе организационно-экономических механизмов временной передачи прав собственника от государства к частной компании достойное место во всем мире занимают концессии.

В рамках проведенного анализа и вышепредставленных предложений, автором предлагается следующая модель организационно-экономического механизма реализации доходных домов в Московском регионе (рисунок 1).

Предлагаемый организационно-экономический механизм, основанный на параметрах программы жилищного строительства, определяет оптимальные условия инвестирования с учетом снижения нагрузки на бюджет, привлечения внебюджетных источников финансирования посредством заключения концессионного соглашения.

Применительно к реализации данной программы концессионным соглашением следует считать договор между Правительством

**Рис. 2 – Алгоритм реализации инвестиционных проектов по строительству доходных домов на основе заключения концессионных соглашений**

Москвы (концендентом) и инвестором (концессионером) на строительство жилого доходного дома и его дальнейшую эксплуатацию на правах долгосрочной аренды.

В основу эффективности взаимодействия региональных органов власти и частных инвесторов в рамках реализации концессионных соглашений, объектом которых является строительство доходных домов, должны быть заложены следующие основные принципы:

- рассмотрение реализуемой программы на протяжении всего ее жизненного цикла;
- принцип сравнения (сопоставимости условий сравнения различных вариантов программы);
- учет последствий реализации программы;
- разграничение прав и полномочий участников программы;
- многоэтапность оценки.

Алгоритм реализации инвестиционных проектов по строительству доходных домов на основе заключения концессионных соглашений (рисунок 2).

Реализация данного направления позволит:

- сделать рынок аренды жилья доступным и «прозрачным» для населения;
- реализовать принцип рыночной экономики, а именно создание стимула решения жилищной проблемы гражданами самостоятельно.

**Список использованной литературы:**

1. Жилищный кодекс РФ (от 29 декабря 2004 г. № 188-ФЗ).
2. Постановление правительства Москвы от 5 августа 2008 года № 708-ПП «О Концепции формирования в городе Москве сети бездотационных домов для предоставления жилых помещений гражданам по договорам найма».
3. Горшков Р. К. Формирование рынка доступного жилья в России: Научное издание / Р. К. Горшков, В. А. Дикарева. – М.: Издательство АСВ, 2010.

**Bibliographic references:**

1. The housing code of the Russian Federation (from December, 29th, 2004 № 188-FL).
2. The governmental order of Moscow from August, 5th, 2008 № 708-software «About the forming Concept in the network city of Moscow бездотационных houses for granting of premises to citizens under hiring contracts».
3. Gorshkov R. K. Forming of The market of accessible habitation in Russia: the Scientific edition / R. K. Gorshkov, V. A. Dikareva. – M: Publishing house ASV, 2010.

УДК 657(470 + 571) (07)

**С. В. Бухарин, А. В. Мельников***

# ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА ОБОБЩЕННОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ОБЪЕДИНЕННОЙ СИСТЕМЫ КОЭФФИЦИЕНТОВ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА И СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БИВЕРА

**(Воронежский государственный университет инженерных технологий, Россия)**

**Ключевые слова:** структура капитала, система показателей Бивера, финансовое положения предприятия, близость к банкротству.

**Аннотация:** В статье рассматривается объединение систем финансовых коэффициентов структуры капитала и системы показателей Бивера. Предложено перейти к единой рейтинговой оценке финансового положения предприятия, позволяющей получить однозначную оценку степени близости конкретного предприятия к банкротству.

**Key words:** capital structure, system of indicators of Bivera, financial enterprise positions, affinity to bankruptcy.

**Abstract:** In article association of systems of financial factors of structure of the capital and system of indicators of Bivera is considered. It is offered to pass to a uniform rating estimation of a financial position of the enterprise, allowing to receive an unequivocal estimation of degree of affinity of the concrete enterprise to bankruptcy.

*** БУХАРИН Сергей Васильевич – д.т.н., профессор кафедры «Информационные и управляющие системы» ВГУИТ**
**МЕЛЬНИКОВ Александр Владимирович – к.т.н., доцент кафедры «Информационные технологии моделирования и управления» ВГУИТ**
**Рецензент – АЛЕШНИКОВА Вера Ивановна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Менеджмент» ИММиФ**

Оценка вероятности банкротства для российских предприятий является весьма актуальной задачей. Во многих работах в качестве средства такой оценки предлагаются двух– или пятифакторные рейтинговые модели [1, 2]. Однако расчеты показывают, что такие модели малоприемлемы для отечественных предприятий. Как правило, в случае неблагополучных организаций они дают слишком оптимистические оценки.

Стандартная технология анализа финансовой отчетности предприятия содержит несколько обязательных этапов [2, 3], в том числе: вертикальный и горизонтальный анализ, анализ платежеспособности и ликвидности, анализ структуры капитала, оценка степени покрытия запасов источниками их формирования, анализ рентабельности, оценка степени близости к банкротству.

Для большинства отечественных предприятий последний этап наиболее эффективно осуществляется с помощью системы показателей Бивера. Эта система содержит ряд показателей, совпадающих с финансовыми коэффициентами структуры капитала. Поэтому актуальной задачей представляется создание единой, объединенной системы коэффициентов, обладающей большей информативностью о финансовом положении предприятия. Увеличение информативности объединенной системы коэффициентов позволит получать более достоверные оценки финансового состояния.

Для сравнения систем коэффициентов структуры капитала и показателей Бивера приведем далее систему коэффициентов структуры капитала [2] с соответствующими нормальными ограничениями .

1. Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага)

$$U_1 = \frac{\textit{заемный капитал}}{\textit{собственный капитал}},$$

$$U_1^{\text{норм}} \le 1{,}5 \ , \qquad (1)$$

2. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования

$$U_2 = \frac{\textit{СОС}}{\textit{оборотные активы}},$$

$$U_2^{\text{норм}} > 0{,}1 \ , \qquad (2)$$

3. Коэффициент автономии (финансовой независимости)

$$U_3 = \frac{\textit{собственный капитал}}{\textit{валюта баланса}},$$

$$U_3^{\text{норм}} > 0{,}4 \ , \qquad (3)$$

4. Коэффициент финансирования

$$U_4 = \frac{\textit{собственный капитал}}{\textit{заемный капитал}},$$

$$U_4^{\text{норм}} > 0{,}7 \ , \qquad (4)$$

5. Коэффициент финансовой устойчивости

$$U_5 = \frac{\textit{собственный капитал}}{\textit{валюта баланса}} + \frac{\textit{долгосрочные обязательства}}{\textit{валюта баланса}}, \qquad (5)$$

нормальное ограничение $U_5^{\text{норм}} > 0{,}6$?

Финансовым аналитиком У. Бивером была предложена следующая система показателей $B_1$ – $B_5$ для оценки финансового состояния предприятия с целью диагностики банкротства [2]: коэффициент Бивера $B_1$, коэффициент текущей ликвидности $B_1$=$L_4$, экономическая рентабельность $B_3$=$R_4$, финансовый рычаг (левередж) $B_4$, коэффициент покрытия оборотных активов собственными оборотными средствами (СОС) $B_5$.

Выберем показатели объединенной системы (расширенной системы Бивера), следуя двум общим правилам отбора показателей в теории экспертных систем: 1) в качестве используемых показателей используются наиболее информативные; 2) если между двумя показателями имеется ярковыраженная корреляция, то один из них исключается из рассмотрения во избежание дублирования информации.

Четыре коэффициента обеих систем: финансовый рычаг (левередж) $B_4$, коэффициент капитализации (плечо финансового рычага) $U_1$, коэффициент автономии (финансовой независимости) $U_3$ и коэффициент финансирования $U_4$ – являются взаимосвязанными двумя уравнениями: $U_4 = 1/U_1$ и $B_4 = U_3/U_4$, и поэтому два из них можно исключить из рассмотрения, оставив два оставшихся.

Среди показателей структуры капитала $U_i$ наиболее важными с точки зрения оценки близости предприятия к банкротству представляются коэффициент финансовой устойчивости $U_5$, учитывающий в критической ситуации смягчающую роль долгосрочных обязательств, и коэффициент автономии (финансовой независимости) $U_3$. В совокупности с коэффициентом финансирования $U_4$ последний сохраняет полную информацию о соотношении собственных, заемных средств и валюты баланса. Введем эти коэффициенты в состав расширенной системы.

Окончательно сформируем состав расширенной системы показателей Бивера, указав границы нормальных ограничений (таблица 1).

Как видим, показателей много, и для конкретных предприятий их значения могут попасть в раз-

**Таблица 1 – Расширенная система показателей Бивера**

| №№ | Наименование показателя | Обозначение | Нормальные ограничения |
|---|---|---|---|
| 1 | Коэффициент Бивера | $B_1$ | $B_1 > 0{,}35$ |
| 2 | Коэффициент текущей ликвидности | $B_2$ | $B_2 > 2{,}0$ |
| 3 | Экономическая рентабельность, | $B_3$ | $B_3 > 6\%$ |
| 4 | Коэффициент автономии (финансовой независимости) | $U_3$ | $U_3 > 0{,}4$ |
| 5 | Коэффициент финансирования | $U_4$ | $U_4 > 0{,}7$ |
| 6 | Коэффициент покрытия оборотных активов СОС | $B_5$ | $B_5 > 0{,}1$ |
| 7 | Коэффициент финансовой устойчивости | $U_5$ | $U_5 > 0{,}6$ |

ные группы оценки финансового положения. Точно так же часть показателей расширенной системы Бивера могут удовлетворять нормальным ограничениям, а часть – не удовлетворять. В итоге оказывается затруднительным дать однозначную оценку финансового состояния предприятия. Для устранения этой неопределенности необходимо перейти к единой рейтинговой оценке, т.е. «свернуть» набор всех исследуемых частных финансовых показателей в один обобщенный показатель, по значению которого можно будет однозначно судить о степени близости предприятия к банкротству.

Следуя методике, предложенной автором в работе [3], введем обобщенный показатель расширенной системы Бивера по формуле

$$J = \sum_i V_i x_i , \qquad (6)$$

где $x_i$ – переменные, называемые в теории экспертных систем признаками (в нашем случае – финансовые коэффициенты); $V_i$ – весовые коэффициенты, характеризующие относительную важность отдельных признаков.

Используем нормировку признаков для того, чтобы на границе нормальных ограничений каждый нормированный признак принимал единичное значение. Для этого разделим все признаки $x_i$ на соответствующие границы нормальных ограничений

$$\hat{x}_i = x_i / x_i^{норм} \qquad (7)$$

Для достижения другого положительного свойства (обращения в единицу на границе нормальных ограничений всего обобщенного показателя $J$) введем формулу для расчета обобщенного показателя расширенной системы Бивера, применив нормировку на величину суммы весовых коэффициентов:

$$B_{общ} = \frac{\sum_{i=1}^{I} V_i \hat{x}_i}{\sum_{j=1}^{I} V_j}, \qquad (8)$$

**Таблица 2 – Ранги признаков расширенной системы показателей Бивера**

| Признак | Наименование показателя | Ранг |
|---|---|---|
| $x_1$ | Коэффициент Бивера $B_1$ | 1 |
| $x_2$ | Коэффициент текущей ликвидности $B_2$ | 3 |
| $x_3$ | Экономическая рентабельность $B_3$ | 3 |
| $x_4$ | Коэффициент автономии $U_3$ | 2 |
| $x_5$ | Коэффициент финансирования $U_4$ | 4 |
| $x_6$ | Коэффициент покрытия оборотных активов $B_5$ | 5 |
| $x_7$ | Коэффициент финансовой устойчивости $U_5$ | 2 |

где $I$ – общее количество учитываемых признаков.

Веса $V_i$ определяются на основе метода анализа иерархий [4, 5] путем поиска собственных значений и собственных векторов матрицы парных сравнений, составленной экспертами. Для выбора предпочтений одного показателя перед другим эксперты используют лингвистический подход.

Согласно методу анализа иерархий, соотношение весовых коэффициентов $V_1$ можно определить на основе матрицы парных сравнений. При этом один из признаков выбирается экспертами в качестве главного, и соответствующий ему весовой коэффициент обозначается $V_{глав}$. Эксперты на основе своего опыта и знаний определяют отношение

$$r_i = \frac{V_{глав}}{V_i}, \qquad (9)$$

называемое рангом признака, т.е. степень предпочтительности основного признака перед остальными по следующей лингвистической шкале: строго эквивалентны – ранг 1; слабо предпочтительнее – ранг 3; несколько предпочтительнее – ранг 5. Промежуточные значения снижения относительной важности показателей – ранги 2, 4.

Заметим, что формула (9) определяет «обратное соотношение»: чем менее значим признак, тем больший ранг $r_i$ ему присваивается. По оценкам экспертов, в качестве главного признака выбран коэффициент Бивера $B_1$, следующими по значимости – коэффициент автономии $U_3$ и коэффициент финансовой устойчивости $U_5$ (таблица 2).

На основании выбранных экспертами рангов составим матрицу парных сравнений признаков

$$A = \begin{pmatrix} 1{,}0 & 3{,}0 & 3{,}0 & 2{,}0 & 4{,}0 & 5{,}0 & 2{,}0 \\ 0{,}33 & 1{,}0 & 1{,}0 & 0{,}5 & 1{,}5 & 2{,}0 & 0{,}5 \\ 0{,}33 & 1{,}0 & 1{,}0 & 0{,}5 & 1{,}5 & 2{,}0 & 0{,}5 \\ 0{,}5 & 2{,}0 & 2{,}0 & 1{,}0 & 3{,}0 & 3{,}0 & 1{,}0 \\ 0{,}25 & 0{,}7 & 0{,}7 & 0{,}33 & 0{,}33 & 2{,}0 & 0{,}25 \\ 0{,}2 & 0{,}5 & 0{,}5 & 0{,}33 & 0{,}5 & 1{,}0 & 0{,}33 \\ 0{,}5 & 2{,}0 & 2{,}0 & 1{,}0 & 3{,}0 & 3{,}0 & 1{,}0 \end{pmatrix} \qquad (10)$$

Определив численно наибольшее собственное значение $\lambda_{max}$, можно убедиться, что матрица парных сравнений получилась хорошо согласованной. После нормировки первого собственного вектора матрицы $A$ делением на сумму его элементов получим следующие значения нормированных весовых коэффициентов $\hat{V}_1$: $\hat{V}_1$=0,314; $\hat{V}_2$=0,101; $\hat{V}_3$=0,314; $\hat{V}_4$=0,184; $\hat{V}_5$=0,065; $\hat{V}_6$=0,053; $\hat{V}_7$=0,184.

Приведем в компактной форме основные статьи аналитических балансов трех предприятий Воронежской области за 2009 г. (таблица 3).

Из предварительного чтения балансов предприятий, можно убедиться, что эти предприятия совершенно различны. Особенно ярким является различие в доле собственного капитала в составе баланса (коэффициент автономии). Для первого предприятия он крайне мал и равен 0,004, для второго – необычно высок и равен 0,898, для третьего – имеет нормальное значение и равен 0,415.

Рассчитаем значения показателей (признаков) $x_i$ расширенной системы Бивера, нормированные значения признаков $\hat{x}_i$ и соответствующие значения функции принадлежности $\mu_i(x_i)$

(табл. 4). В качестве функции принадлежности выберем левостороннюю трапецию с характеристическим множеством $T = \{0{,}2,\ 0{,}8,\ 1{,}0,\ 1{,}0\}$. Тогда нечетко-множественный обобщенный показатель примет вид

$$B^{\mu}_{общ} = \frac{\sum_{i=1}^{I} V_i \mu_i(\hat{x}_i)\hat{x}_i}{\sum_{j=1}^{I} V_j} \qquad (11)$$

В двух нижних строках таблицы 4 приведены значения детерминированного обобщенного показателя *Вобщ* расширенной системы Бивера и нечетко-множественного обобщенного показателя $B^{\mu}_{общ}$. Как видим, эти значения для разных предприятий совершенно различны, что подтверждает сделанные нами ранее замечания относительно структуры их балансов.

Детальное сопоставление полученных показателей позволяет сделать важный с экономической точки зрения вывод: эти предприятия используют совершенно различную финансовую политику. Первое и третье предприятия, в основном, предпочитают пользоваться заемными средствами, в то время как второе предприятие имеет малую величину займов и кредитов, а также кредиторской задолженности и предпочитает развиваться за счет значительного собственного капитала.

Введенный обобщенный показатель расширенной системы Бивера является рейтинговым числом и поэтому позволяет получить однозначную оценку степени близости конкретного предприятия к банкротству в отличие от оценки на основе анализа множества отдельных показателей Бивера $B_i$.

**Таблица 3 – Основные показатели балансов реальных предприятий**

| Наименование показателя | Код | «Финист-мыловар» | «Мебель Черноземья» | «Кристалл» |
|---|---|---|---|---|
| Нематериальные активы | 110 | – | 58 | – |
| Основные средства | 120 | 27114 | 100821 | 158226 |
| Долгосрочные финансовые вложения | 140 | – | 51852 | – |
| ИТОГО по разделу I | 190 | 27164 | 227406 | 171710 |
| Запасы | 210 | 34366 | 45778 | 139742 |
| Дебиторская задолженность до 12 мес. | 240 | – | 66214 | 196303 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 250 | 2421 | 2271 | 85 |
| Денежные средства | 260 | 10219 | 114233 | 1388 |
| ИТОГО по разделу II | 290 | 95914 | 229171 | 342166 |
| БАЛАНС | 300 | 123078 | 456577 | 513876 |
| Уставный капитал | 410 | 10 | 194748 | 43 |
| Нераспределенная прибыль | 470 | 550 | 212266 | 150622 |
| ИТОГО по разделу III | 490 | 560 | 410014 | 213153 |
| Займы и кредиты | 510 | – | 20000 | 79934 |
| ИТОГО по разделу IV | 590 | 486 | 20782 | 79934 |
| Займы и кредиты | 610 | – | – | 80000 |
| Кредиторская задолженность | 620 | 122032 | 25781 | 140731 |
| ИТОГО по разделу V | 690 | 122032 | 25781 | 220789 |
| БАЛАНС | 700 | 123078 | 456577 | 513876 |

**Таблица 4 – Признаки и обобщенные показатели расширенной системы Бивера**

| Признаки | «Финист-мыловар» | | | «Мебель Черноземья» | | | «Кристалл» | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | $x_i$ | $\hat{x}_i$ | $\mu_i$ | $x_i$ | $\hat{x}_i$ | $\mu_i$ | $x_i$ | $\hat{x}_i$ | $\mu_i$ |
| 1 | 0,032 | 0,091 | 0,000 | 0,221 | 0,634 | 0,724 | 0,112 | 0,321 | 0,202 |
| 2 | 0,785 | 0,392 | 0,321 | 8,889 | 4,445 | 1,000 | 1,549 | 0,774 | 0,958 |
| 3 | 0,447 | 0,074 | 0,000 | 0,071 | 0,116 | 0,000 | 2,918 | 0,486 | 0,477 |
| 4 | 0,004 | 0,011 | 0,000 | 0,898 | 2,245 | 1,000 | 0,415 | 1,037 | 1,000 |
| 5 | 0,004 | 0,006 | 0,000 | 18,81 | 25,81 | 1,000 | 0,709 | 1,012 | 1,000 |
| 6 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,796 | 7,961 | 1,000 | 0,121 | 1,210 | 1,000 |
| 7 | 0,008 | 0,014 | 0,000 | 0,941 | 1,569 | 1,000 | 0,570 | 0,950 | 1,000 |
| $B^{\mu}$*общ* | 0,081 | | | 3,457 | | | 0,358 | | |
| *Вобщ* | 0,013 | | | 3,390 | | | 0,721 | | |

**Список использованной литературы:**

1. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие / под ред. О. В. Ефимовой, М. В. Мельник. – М: ОМЕГА-Л, 2006. – 408 с.

2. Донцова Л. В. Анализ финансовой отчетности: Учебник / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – М: Дело и Сервис, 2006. – 368 с.

3. Бухарин С. В. Экспертная оценка финансовых показателей ликвидности и платежеспособности / С. В. Бухарин, А. В. Мельников // Конкурентоспособность. Инновации. Финансы. – 2011. – № 1 (5). – С. 74-79.

4. Дилигенский Н. В. Нечеткое моделирование и многокритериальная оптимизация производственных систем в условиях неопределенности: технология, экономика, экология / Н. В. Дилигенский, Л. Г. Дымова, П. В. Севастьянов. – М.: Издательство Машиностроение-1, 2004. – 397 с.

5. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати; пер. с англ. – М.: Радио и связь, 1993. – 278 с.

6. Мельников А. В. Нечетко-множественный показатель качества объектов экспертизы / А. В. Мельников // Системы управления и информационные технологии. – 2011. – № 2.1 (44). – С. 204-208.

**Bibliographic references:**

1. The financial reporting analysis: the Mannual / under the editorship of O.V. Efimova, M. V. Melnik. – M.: OMEGA-L, 2006. – 408 p.

2. Dontsova L. V. Financial reporting Analysis: the Textbook / L. V. Dontsova, N. A. Nikiforova. – M.: Business and Service, 2006. – 368 p.

3. Buharin S.V. Expert evaluation of financial indicators of liquidity and ability to meet payments / S. V. Buharin, A. V. Melnikov // Competitiveness. Innovations. Finance. – 2011. – № 1 (5). – P. 74-79.

4. Diligensky N. V. Indistinct modeling and a lot of factors optimization of production systems in the conditions of uncertainty: technology, economy, ecology / N. V. Diligensky, L. G. Dymova, P. V. Sevastyanov. – M.: Publishing house Mashinostroenie-1, 2004. – 397 p.

5. Saati T. Decision making. A method of the analysis of hierarchies / T. Saati; translate from English – M: Radio and communication, 1993. – 278 p.

6. Melnikov A. V. Indistinct-plural quality indicator of objects of examination / A. V. Melnikov // Management systems and information technology. – 2011. – № 2.1 (44). – P. 204-208.

УДК 330.101.541

**Е. С. Авдеева***

# ИЕРАРХИЧЕСКАЯ СОПОДЧИНЕННОСТЬ СТРАТЕГИЙ

**(Саратовский институт (филиал) Российского государственного торгово-экономического университета, Россия)**

**Ключевые слова:** стратегия, иерархия, внешние факторы, глобальная стратегия, стратегическое развитие.

**Аннотация:** В статье рассматривается классификация стратегий в зависимости от уровня их реализации и анализируется соподчиненность и направленность стратегического развития всех уровней стратегического планирования.

**Key words:** strategy, hierarchy, external factors, global strategy, strategic development.

**Abstract:** In article classification of strategy depending on level of their realization is considered, and analyzed each other and an orientation of strategic development of all levels of strategic planning.

Понятия «стратегия» и «стратегическое развитие» в последние годы стали особенно актуальными, а составление стратегий деятельности предприятия – панацеей от всех бед. Причем под стратегией часто понимают простейший план работы предприятия на текущий и следующий годы, или же экстраполяцию современного состояния предприятия на ближайшую пятилетку. Даже при удачном составлении стратегии развития предприятия велика доля неопределенности.

Мы считаем, что подобную неопределенность можно уменьшить или свести к незначительной при построении иерархически соподчиненной системы стратегий. В условиях глобальных экономических систем, активных интеграционных процессов в мировой экономике, необходимо и стратегию предприятия вписать в глобальную систему, то есть невозможно при составлении стратегии развития только учитывать внешние факторы. Нужно рассматривать, какую позицию с точки зрения стратегического развития они принимают, для того чтобы полностью интегрировать себя в этот процесс.

Мы подразделяем стратегии развития на несколько видов в зависимости от уровня: макро-, мезо– и микро-, а также в зависимости от способов проникновения на рынок (рисунок 1). Таким образом, комплекс стратегий можно представить как «треугольник стратегий», на высшем уровне которого находится глобальная стратегия. При этом глобальная стратегия является доминантой всего комплекса стратеги низших уровней.

I. Первый уровень – глобальные стратегии – это уровень, который связывает предприятия и заставляет их действовать системно, комплексно. Он

* **АВДЕЕВА Екатерина Сергеевна – к.э.н., доцент кафедры «Внешнеэкономическая деятельность» Саратовского института (филиала) РГТЭУ**

**Рецензент – МЕЩЕРЯКОВ Дмитрий Алексеевич – д.э.н., профессор кафедры «Региональная экономика и менеджмент», проректор ВИЭСУ**

**Рис. 1 – «Треугольник стратегий»**

необходим, так как в условиях открытой экономики на предприятиях действует комплекс внешних факторов, повлиять на которые со стороны отдельных предприятий практически невозможно. Однако есть возможность адаптации предприятиями своих условий хозяйствования с помощью реализации концепции общегосударственной стратегии развития. Таким образом предприятие получает возможность двигаться согласно общей концепции развития государства, а государство имеет возможность влиять и мотивировать предприятия, отрасли и производственные комплексы на выполнение общегосударственных интересов при помощи системы грантов и субсидий. Эта стратегия необходима, так как при отходе от плановой системы хозяйствования у предприятий исчез стимул к стратегическому развитию и внедрению инноваций в связи с тем, что был ликвидирован главный мотивирующий принцип «выполнение плана – получение материального вознаграждения». В условиях рынка этот принцип трансформировался в «получение прибыли – получение материального вознаграждения», что в условиях краткосрочного периода сделать и проще и быстрее, долгосрочные перспективы туманны и непонятны. Однако развитие инновационной системы невозможно в краткосрочном периоде, так как срок их окупаемости больше этого периода. Отсюда отсутствие мотивации к инновационному развитию, то есть базы для стратегического планирования. Стратегическое развитие предприятия становится главным мотивирующим принципом современного существования и механизмом получения дополнительных грантов и субсидий от государственных и надгосударственных уровней управления.

На уровне глобальных стратегий мы выделяем следующие стратегии:

– стратегия экстраполяции экономических условий – характеризуется переносом экономических реалий на другую страну. Положительными чертами этой стратегии являются четко очерченная и выверенная логистика стратегического процесса и возможность избежать типичных ошибок, с которыми столкнулась страна-эталон;

– стратегия интеграционного развития – характеризуется переносом формирования стратегических ориентиров с национального уровня на наднациональный. Это расширяет масштаб процесса развития, увеличивает вовлекаемые в него ресурсы и устанавливает льготные условия для стран-участниц. Однако при возникновении негативных реакций на предлагаемые мероприятия, отрицательный эффект распространяется быстрее, постоянно наращивая свои размеры. При интеграционном развитии типа «Север – Север» и «Север – Юг» возможно противостояние негативным реакциям внешней среды, однако при интеграционной стратегии развития типа «Юг – Юг» это практически невозможно, более того все положительные черты этой стратегии теряются. Подобным интеграционным группировкам стратегии интеграционного развития должна сопутствовать экспортоориентированная стратегия;

– стратегия инноваций – характеризуется мощными потоками инноваций, на которые направляются бюджетные ассигнования и вливания частных инвесторов. Стратегию инноваций мы подразделяем на два вида:

1. Стратегия целевого развития или лидерство в ведущих отраслях народного хозяйства согласно международному разделению труда. Обеспечивающая стратегический прорыв товарная стратегия строится вокруг новых, «прорывных» товаров, создает новое «конкурентное пространство»[1] или рыночную нишу. Основное преимущество этого типа товарной стратегии в том, что ею не может воспользоваться ни один конкурент. Новизна такой товарной стратегии в том, что она создает новый потребительский запрос или новую функциональность, трансформирует потребительское восприятие промышленного предприятия. Товарная стратегия, обеспечивающая стратегический прорыв, требует задействования первоклассных ресурсов, больших затрат на научно-исследовательские работы, значительных капиталовложений и характеризуется высоким риском. Товарно-рыночные комбинации, сформированные в рамках обеспечивающей стратегический прорыв товарной стратегии, способны стать успешными и прибыльными в долгосрочной перспективе.

2. Стратегия импортоориентированного технического развития, то есть масштабные закупки импортного оборудования с целью модернизации производственной базы предприятий.

II. Стратегия регионального уровня (отдельные регионы мирового хозяйства, субъекты федерации,

государства, если речь идет о мощных интеграционных группировках, таких как ЕС, НАФТА и др.):

1. Интеграционная стратегия типа «Север-Север».
2. Интеграционная стратегия типа «Север-Юг».
3. Интеграционная стратегия типа «Юг-Юг».
4. Стратегия обратной интеграции.
5. Стратегия регрессивной интеграции.

III. Стратегия отраслевого уровня, которая включает отдельные отрасли и подотрасли народного хозяйства:

1. Горизонтально-интегрированные.
2. Вертикально-интегрированные.

IV. Стратегия микроуровня, то есть отдельных предприятий. Содержанием корпоративной стратегии являются общая концепция развития предприятия и регламентация взаимодействия бизнесов предприятия – бизнес-портфель. Стратегии микроуровня можно выделить исходя из различных признаков. Базовыми стратегиями компании при выходе на новые рынки являются:

1. Многонациональная стратегия – это комплекс автономных стратегий, который разрабатывается для каждой отдельно взятой страны (региона, интеграционной группировки). При этом компания исследует потенциальный рынок сбыта и стремиться максимально учесть его особенности, придав товару некую уникальность.
2. Унифицированная стратегия.
3. Смешанная стратегия.

Именно эти стратегии являются базисом, на который накладываются другие стратегии, образуя тем самым уникальный стратегический симбиоз, применимый именно к данной компании и данному сегменту рынка. Этот симбиоз невозможно применить к другим компаниям и другим рынкам, так как он многокомпонентен и, следовательно, неэффективен с другими элементами.

**Рис. 2 – Взаимосвязь стратегий микроуровня и функциональных стратегий**

V. Функциональные стратегии – определяющие направления действий в таких функциональных сферах как финансы, маркетинг, исследования, управления персоналом и др. Их назначение – обеспечить решение задач, поставленных на корпоративном и бизнес-уровнях, с максимально возможной эффективностью. Функциональные стратегии в последнее время требуют к себе особого внимания, так как позволяют более гибко реагировать на изменения внешней и внутренней среды.

Функциональные стратегии действуют в рамках одного предприятия и полностью зависят от типологии стратегий внутри предприятий (рисунок 2).

Таким образом, в отличие от других экономистов, мы рассматриваем стратегию как комплексный инструмент, который отвечает принципу синергии, а значит, должен работать комплексно ко всей системе хозяйства страны и региона, то есть как на макроуровне, так и на микроуровне.

**Список использованной литературы:**

1. Фаэй Л. Курс МБА по стратегическому менеджменту / Л. Фаэй, Р. Рэнделл; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – С. 65.

**Bibliographic references:**

1. Faei L. MBA on strategic management / L. Faei, R. Rendell; translate from English. – M.: Alpina Pablisher, 2002. – P. 65.

# РАЗДЕЛ 4: РОССИЯ И МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

УДК339.5(518)

**Е. Г. Попкова, Дун Фэнь***

## НЕОБХОДИМАЯ ПОЛИТИКА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В КНР ДЛЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНОСТРАННОЙ ИНВЕСТИЦИИ

**(Волгоградский государственный технический университет, Россия, Китай)**

**Ключевые слова:** политика, КНР, внешняя торговля, экспорт и импорт, экономика.

**Аннотация:** В статье представлено исследование направления регулирования внешней торговли Китая. Анализируется внешнеторговая политика КНР за годы реформ, тенденции, открытость экономики в КНР, направления совершенствования внешнеторговой политики и необходимая политика внешней торговли в КНР для регулирования потоков капитала.

**Key words:** politics, china, foreign trade, export and import ,economy.

**Abstract:** The paper presents a study of the direction of regulation of foreign trade of China. Examines the trade policy of China during the reform years, trends in economic openness in China, ways of improving trade policy and required policy to foreign trade in China to regulate capital flows.

Китайская экономика развивается темпами, значительно превышающими темпы роста ведущих экономик мира.

Специалисты по стратегическому маркетингу отмечают, что Китай сейчас называют локомотивом мировой экономики, который сможет вытянуть за собой остальных. Роль КНР после кризиса, действительно, резко выросла. «Мировая фабрика», столкнувшись с резким снижением внешнего потребительского спроса, сумела сманеврировать. Избыточные мощности и дешевая рабочая сила получили «заказ» от государства в виде стимулирования внутреннего потребления. И можно предположить, что текущий рост ВВП – это не дутые цифры госстатистики. Китайцы стали покупать автомобили, телевизоры и компьютеры [1].

Для развития и стабилизации экономики была принята политика реформ и открытости. Реформы были начаты в 1978 по инициативе крыла прагматиков в Коммунистической партии Китая (КПК), которое возглавлял Дэн Сяопин, и продолжаются по сей день. Китайские экономические реформы состояли из нескольких этапов. В основном, они не были частью какого-либо стратегического плана, а являлись немедленным ответом на насущные проблемы. Иногда, например, закрывая государственные предприятия, правительство было вынуждено идти на нежелательные для себя меры.

Причины высоких поступлений иностранных инвестиций в КНР хорошо известны [2]:

1. Поддержание в стране высокого уровня социально-экономической и политической стабильности.

2. Наличие емкого внутреннего рынка и дешевой рабочей силы.

3. Проведение активной национальной инвестиционной политики.

4. Постоянное совершенствование и либерализация юридической базы в направлении создания благоприятного режима для иностранных компаний.

Привлечение и использование иностранного капитала в КНР регулируется специальным каталогом отраслей для иностранных инвестиций. Так, согласно каталогу, к категории поощряемых отраслей для зарубежных инвестиций в КНР относятся более 260 направлений.

Наиболее выгодными для Китая были кредиты, предоставляемые структурным подразделением Всемирного Банка – Международной ассоциацией развития. Все кредиты данной ассоциации являются беспроцентными (взимается лишь комиссия в размере 0,75 % годовых). Они предоставляются на 50 лет с десятилетним льготным периодом. На кредиты по линии Международной ассоциации развития приходится около 40 % общего объема кредитов, полученных Китаем от Мирового Банка.

Один из важнейших элементов открытой внешнеэкономической политики Китая связан с прямыми иностранными инвестициями. Согласно

* **ПОПКОВА Елена Геннадьевна – д.э.н., профессор кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» ВолгГТУ**
**ФЭНЬ Дун – магистр кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» ВолгГТУ**
**Рецензент – БЕЗРУКОВА Татьяна Львовна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика и финансы», декан экономического факультета ВГЛТА**

китайской классификации, под термином «прямые иностранные инвестиции» понимаются совместные предприятия с участием китайского и иностранного капиталов в паевой (акционерной) и контрактной (договорной) формах, чисто иностранные предприятия, совместные проекты по разведке и разработке природных ресурсов на территории КНР, компенсационные сделки и различные формы промышленной кооперации.

В первые годы осуществления открытой экономической политики, иностранные инвестиции направлялись в основном в сферу нематериального производства. В последнее время заметна тенденция активизации иностранных фирм в приоритетных отраслях промышленности КНР. В большинстве случаев сотрудничество с компаниями промышленно развитых стран способствует освоению производства принципиально новых для Китая видов промышленной продукции. Предприятия с участием иностранного капитала отличаются более высоким уровнем производительности труда и организации производства. Совместные предприятия в промышленности позволяют только посредством улучшения организации труда добиться увеличения производительности труда в 5-6 раз и таким образом приблизиться к мировым показателям.

Особую роль в области открытой внешнеэкономической политики играют административно-экономические образования с льготными режимами, созданные специально для стимулирования притока иностранных инвестиций [3]:

1) специальные экономические зоны: Шэньчжэнь, Чжухай, Шаньтоу, Сямэнь, Хайнань, а также приравненный к ним по статусу Новый район Пудун (Шанхай);

2) зоны экономического и технологического развития в гг. Пекин, Шанхай, Гуанчжоу, Тяньцзинь, Далянь, Харбин, Урумчи, Ухань, Чунцин, Ханчжоу, Шэньян, Чанчунь, Инкоу и других крупных городах;

3) зоны свободной торговли в гг. Шанхай, Тяньцзинь, Далянь, Гуанчжоу, Нинбо, Чжанцзяган, Хайкоу, Сямэнь, Фучжоу, Циндао, Шаньтоу, Чжухай и Шэньчжэнь;

4) зоны приграничного экономического сотрудничества в гг. Дандун, Хэйхэ, Суйфэньхэ (пров. Хэйлунцзян), Маньчжоули, Эрлянь (АРВМ), Хуэйчунь (пров. Цзилинь), Инин, Боле, Тачэн (СУАР), Пинсян, Дунсин (ГЧАР), Жуйли, Вантин, Хэкоу (пров. Юньнань).

Помимо административно-экономических образований, особую роль с учетом особой приоритетности развития высоких технологий, в КНР придают технопаркам. Для открывающихся технопарков и совместных научно-исследовательских центров действуют преференциальные тарифы налогообложения, они освобождаются от уплаты импортных пошлин на ввозимое в КНР оборудование, налога с продаж при передаче технологий, в течение первых двух-трех лет работы пользуются бесплатными арендой помещений, телекоммуникационными и коммунальными услугами. Предусмотрено также первоочередное предоставление таким структурам кредитов от местных специальных фондов финансового содействия, а также других мер поддержки. Благодаря осуществляемым в КНР мерам поддержки научно-исследовательского сектора, в создании технопарков участвуют крупнейшие мировые компании, такие как IBM, Thomson, Alcatel, Sumitomo, Samsung, Oracle, Philips, Olympus, Epson и др.

С учетом положительного опыта территориально-экономических образований с санкции центрального правительства КНР к настоящему моменту на территории Китая образованы более 200 зон льготного экономического режима. Функционирующим в их пределах местным и иностранным предприятиям и компаниям предоставляется льготный режим налогообложения, финансовые, таможенные и другие льготы. Так для предприятий с иностранным капиталом, доля которого в уставном фонде превышает 25 %, предоставляются налоговые льготы при реинвестировании ими средств в проекты центральных и западных районов КНР. Если предприятие импортирует продукцию, оборудование и технологии, которые не могут быть произведены в Китае, то импортеры освобождаются от уплаты импортных пошлин. Также в целях оказания содействия иностранным компаниям в реализации инвестиционных намерений в КНР при местных органах власти СЭЗ, ЗЭТР и других указанных льготных территориально-экономических образованиях действуют специальные консультационные агентства, которые оказывают различные услуги зарубежным предпринимателям по подбору китайских партнеров, юридической регистрации и т. п.

Отдельно необходимо отметить приморские районы КНР, на них приходится около 80 % предприятий с участием иностранного капитала, функционирующих в КНР. В приморском поясе созданы специальные экономические районы, зоны технико-экономического развития, открытые экономические районы, различающиеся степенью льготности режима для иностранных инвестиций [4].

Все вышеперечисленные меры, осуществляемые властями КНР по привлечению в страну иностранных инвестиций, привели к тому, что в 2002 Китай потеснил США с места самого крупного в мире получателя прямых иностранных инвестиций – более 53 миллиардов долларов США, при уверенном ежегодном увеличении роста инвестиций на 10 – 12 % в год. Основными зарубежными инвесторами в КНР являются транснациональные корпорации, международные финансовые и банковские структуры, включая Международный валютный фонд, Всемирный банк, Азиатский банк развития, Японский банк

международного сотрудничества, а также зарубежная китайская диаспора. На международном уровне гарантии зарубежных инвесторов в КНР обеспечиваются межправительственными соглашениями по взаимной защите иностранных инвестиций. Китай имеет более 70 таких соглашений с развитыми и развивающимися государствами мира [5].

Китай делает все, чтобы привлечь иностранный капитал в страну. Издавая законы для облегчения притока инвестиций, облегчая налоговые, пошлинные издержки, привлекая специалистов и технологии, которые сам не в силах осуществлять, но при этом жестко ограничивает их своими законами, не пуская их в госсектор и разграничивая их по секторам специализации для более удобного контроля за ними.

Меры по стабилизации и развитию внешней торговли, предпринятые властями КНР, являются эффективными и очень перспективны для дальнейшего развития внешней торговли и сотрудничества с другими странами в экономической сфере. Китай сможет стать крупным игроком на международной арене, успешно конкурируя с нынешними лидерами.

Развивающиеся страны в последние несколько лет превратились в настоящий локомотив мировой экономики: если мировое производство товаров и услуг в целом выросло в 2004 г. на 5,1 %, то развивающиеся страны вместе с посткоммунистическими увеличили совокупный ВВП в том же году на 6,6 %.

Феноменом самых последних лет стало стремительное увеличение объема прямых зарубежных инвестиций из развивающихся стран, направляемых как в развитые, так и в другие развивающиеся страны.Такие крупные вложения, как покупка предприятий по выпуску компьютеров американской «Ай-Би-Эм» или приобретение знаменитой английской автомобильной фирмы «МГ Ровер» свидетельствуют об особой зарубежной активности китайских инвесторов [6].

Успехи экономического развития Китая выражаются в росте объемов промышленного производства и занятии ведущих позиций в мире по производству многих видов продукции. Китай является мировым лидером в производстве угля, стали, цемента, зерна, мяса, хлопка, находится на ведущих мировых позициях по добыче нефти, производству электроэнергии.

В целом, внешняя политика Китая все более явно ориентируется на всемирное политическое, идеологическое, экономическое содействие созданию благоприятных условий для мирного возвышения Китая и нейтрализации негативной реакции за рубежом на этот процесс.

**Список использованной литературы:**

1. Ломакин В. К. Мировая экономика: Учебник для вузов / В. К. Ломакин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы, ЮНИТИ-ДАНА, 2004.

2. Фомичев В. И. Международная торговля: Учебник / В. И. Фомичев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001.

3. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А. С. Булатова. – М.: Юристъ, 2002.

4. Международные экономические отношения: Учебник для вузов / Под ред. проф. Е. Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.

5. Сайт Главного управления валютного контроля КНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.safe.gov.cn, свободный. – Загл. с экрана.

6. Бергер Я. Китай: социальные вызовы развитию / Я. Бергер, В. Михеев // Общество и экономика. – 2005.

**Bibliographic references:**

1. Lomakin V. K. World economy: the Textbook for high schools / V. K. Lomakin. – 2nd edition, revised and updated. – M.: Finance, JUNITI-DANA, 2004.

2. Fomitchyov V. I. International trade: the Textbook / V. I. Fomitchyov. – 2nd edition, revised and updated. – M.: INFRA-m, 2001.

3. World economy: the Textbook / Under the editorship of the prof. A. S. Bulatova. – M.: Yurist, 2002

4. The international economic relations: the Textbook for high schools / Under the editorship of prof. E. F. Zhukov. – M.: JUNITI-DANA, 2000.

5. Site of Central administrative board of currency control of the Peoples Republic of China. – [Electronic resource] – Access mode: http://www.pnzgu.ru/dep/k_market/files/Yuldasheva_Promyshlennyy_marketing_teoriya_i_ praktika.pdf, free.

6. Berger J. Republic of China: social calls to development / J. Berger, V. Mikheyev // Society and economy. – 2005.

УДК 330.341.1

Т. Л. Безрукова, И. В. Черкезия, Суй Цзян*

# ОБОСНОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛЕСНОГО КЛАСТЕРА

**(Воронежская государственная лесотехническая академия, Россия, Абхазия, Китай)**

**Ключевые слова:** кластер, лесное хозяйство, рекреация, интеграция, предпринимательство.

**Аннотация:** В статье приведены основные методические подходы к определению эффективности лесного кластера. Результаты научного исследования в области лесного кластера определяют основные эффекты, формируемые в лесном хозяйстве, дают анализ эффекта рекреационного лесопользования, определяют методику анализа эффективности функционирования лесного кластера.

**Key words:** cluster, forestry, recreation, integration, business.

**Abstract:** In article the basic methodical approaches are led to definition of efficiency cluster of forest. Results of scientific research in the field of cluster of forest define the main effects formed in a forestry, give the analysis of effect recreational using of forest, define a technique of the analysis of efficiency of functioning cluster of forest

В оценке целесообразности создания и функционирования лесного кластера как интегрированной структуры в лесном комплексе с позиции результативности и эффективности большое значение имеет выбор методических подходов.

Важно отметить, что получение экономического эффекта и оценка эффективности неразрывно связаны с субъектом деятельности, а именно, с его отраслевой ориентацией. Для организаций лесного сектора экономики существует разница между критериями и показателями эффективности, это можно объяснить также большим разнообразием точек зрения по методологическим вопросам ее определения.

Российские ученые отмечают, что в лесном хозяйстве большинство лесохозяйственных мероприятий имеют многосторонний, комплексный и сопряженный эффект (табл. 1). Каждый показатель имеет свою экономическую сущность и выражает определенную хозяйственную сторону рассматриваемого мероприятия, и следовательно, имеет свои количественные выражения (например, лес выступает источником древесины и в то же время как водоохранный фактор). Поэтому при определении совокупного эффекта невозможно ограничиться расчетом только одного экономического или экологического [1]. Важно отметить, что многие важнейшие функции леса неизмеримы количественно, а тем более стоимостно. В этой связи, считаем, что эффект (вклад лесного хозяйства) в интегрированное образование будет определяться через приведенные затраты при выделении частных эффектов с последующим их дисконтированием. В качестве продукции лесовыращивания можно считать сложно функционирующий объект – лес, создаваемый в результате множества производственных процессов (от выращивания лесных культур до момента смыкания крон).

Так как эффект осуществляемых лесохозяйственных мероприятий воплощается не в конечном результате (выращенный или улучшенный лес), а в производственной услуге, то эффективность лесохозяйственных мероприятий определяется по снижению себестоимости работ, услуг. По нашему убеждению, лесохозяйственное производство имеет целый ряд особенностей, отличающих его от иных отраслей народного хозяйства, которые оказывают влияние на структуру этой отрасли и отношения между субъектами производства. Самые значительные из них: использование в производстве, в виде основного фактора производства больших лесных площадей, растянутый производственный цикл, значительная роль природно-климатических факторов, высокая трудоемкость и материалоемкость работ и др. Это обусловило технологию производства и то обстоятельство, что в лесном секторе, по сравнению с другими отраслями производства, имеют место как государственные предприятия, так и предпринимательские структуры. При этом важно формировать экологический эффект – как разность между состоянием окружающей среды до и после проведения мероприятия, о возможности увеличения продуктивности лесов, улучшения их санитарного состояния.

* **БЕЗРУКОВА Татьяна Львовна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика и финансы», декан экономического факультета ВГЛТА**

**ЧЕРКЕЗИЯ Ираклий Ваноевич – аспирант кафедры «Экономика и финансы» ВГЛТА, преподаватель Сухумского открытого университета Республики Абхазия**

**ЦЗЯН Суй – аспирант кафедры «Экономика и финансы» ВГЛТА, преподаватель Сюйчжонского государственного университета, г. Сюйчжоу, Китай**

**Рецензент – ЯКОВЛЕВА Елена Александровна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Мировая и национальная экономика» ВГЛТА**

**Таблица 1 – Основные эффекты, формируемые в лесном хозяйстве**

| Вид лесохозяйств. работ | Экономический эффект | Способ определения | Экологический эффект | Способ определения |
|---|---|---|---|---|
| Рубки ухода за лесом | Увеличение объема заготовляемой древесины и реализации лесоматериалов | Традиционная методика определения экономической эффективности | Улучшение породного состава лесонасаждений, повышение к возрасту спелости количества и качества деловой древесины | Как разница в ценности запаса насаждений к возрасту рубки с уходом и без ухода с учетом изменений породного состава и выхода деловой древесины: $Эи = Ээк*V1 - Уэкол + Эсоц$, где $Эи$ – интегральный эффект в расчете на 1 га площади, на которой проводятся рубки ухода, $Уэкол$ –экологический ущерб, $Эсоц$ – социальный эффект |
| Лесовосстановление | Снижение текущих операционных затрат (себестоимости лесокультурных работ) | Экономия по расходам на лесокультурные работы ввиду улучшения способа подготовки почвы, схем смешения древесных порд, густоты культур, систем машин | Создание высокополнотных и продуктивных лесов | Дисконтированный прирост рекреационной ценности леса (затраты на благоустройство лесных территорий и организацию отдыха) |
| Лесоосушение | Увеличение запаса древесины на га (добавочный прирост) | Дисконтированный добавленный прирост запаса лесонасаждений по отношению к дисконтированным затратам на лесоосушение | Повышение, класса бонитета, средозащитный эффект | Дисконтированный прирост средозащитной ценности леса, определяемый как размер затрат на ввоз из лесоизбыточных областей той части из местной потребности в древесине, которая по соображениям средозащитной и рекреационной роли лесов не заготовляется в регионе (дифференциальная рента) |
| Выращивание посадочного материала | От реализации лесопродукции | По уровню рентабельности продукции | | |
| Противопожарная охрана леса и защита леса | Снижение ущерба от возможного возникновения пожара или повреждения вредителями | Сравнением убытков от пожаров при отсутствии мероприятий с расходами на предупреждение пожаров | Сохранение лесонасаждений | |
| Создание защитных лесонасаждений | Увеличение объемов производства сельхозпродукции. | Отношение дисконтированной прибыли от реализации продукции растениеводства, экономию в результате сокращения разного вида ущерба к затратам на создание защитных лесонасаждений. | Водоохранные, почвозащитные, санитарно-гигиенические функции | |

Известно, что эффективность управления деятельностью лесохозяйственных предприятий в условиях изменения лесного законодательства и развития предпринимательства определяется следующим образом: эффективность эколого-лесоводственная – показателями неистощительного пользования и расширенного воспроизводства лесных ресурсов; эффективность организационно – техническая – производительностью труда в натуральных и стоимостных показателях; эффективность финансовая – балансом доходов и расходов; эффективность экономическая; эффективность в лесовыращивании – динамикой снижения затрат на единицу лесоводственного результата; эффективность в области производства товарной продукции – общепринятыми показателями рентабельности; эффективность социальная – справедливым распределением доходов.

Основными условиями эффективного управления лесным хозяйством, на наш взгляд, являются равновесие экологических, экономических и социальных целей; экономическая ответственность субъектов лесных отношений в соответствии с предоставленными им полномочиями; соответствие полномочий финансовым возможностям их реализации; экономическая заинтересованность субъектов лесных отношений в формировании устойчивого управления лесным комплексом; платность лесопользования – право собственника лесного фонда получать платежи за пользование лесными ресурсами в соответствии с их экономической оценкой, базирующейся на рентном подходе.

Лесной комплекс объединяет основные фазы взаимосвязанных в технологической цепи работ: лесное хозяйство, лесозаготовки, деревообработку и переработку. Критериями эффективности взаимодействия организаций лесного сектора экономики являются: критерий организационно–технической эффективности деятельности в лесном секторе отражает степень освоения системы ведения лесного хозяйства; критерий экономической эффективности деятельности в лесном секторе для обеспечения расширенного воспроизводства лесов, увеличения выхода объемов производства лесопродукции, развития глубокой и комплексной переработки лесосырьевых ресурсов; критерий социальной эффективности деятельности в лесном секторе характеризуется степенью достижения нормативного уровня развития организаций лесного комплекса; критерий лесоводственно-экологической эффективности характеризуется размерами эффекта от лесопользования по отношению к ле-

**Таблица 2 – Методика анализа эффективности функционирования лесного кластера**

| Исходная информация | Показатели, применяемые для оценки состояния лесного сектора и анализа интеграционных процессов | Ожидаемый результат |
|---|---|---|
| 1 этап. Анализ и оценка типа интеграции в лесном комплексе | | |
| Характеристики моделей интеграции (вертикально-горизонтально интегрированные структуры, сети, холдинги, кластеры) | Сравнение характеристик моделей интеграции с фактическими параметрами лесного сектора республики. Показатели интеграции: доля рынка и коэффициенты относительной доли рынка, коэффициенты локализации, душевого производства, специализации, концентрации, Герфиндаля-Гиршмана, уровень экспорта продукции | Определение типа интегрированного образования |
| 2 этап. Анализ и оценка структуры и состава участников интегрированного образования в лесном комплексе | | |
| Данные о структурных элементах лесного комплекса (организациях) и степени их взаимодействия, развитость инфраструктуры, состояние внешнего окружения | Уровень использования ресурсов, коэффициент вовлеченности в производство трудовых ресурсов, коэффициент роста организаций участниц интеграции, показатели эффективности, результативности, рентабельности автономных организаций | Оценка привлекательности интеграционных процессов для отдельных структурных элементов лесного комплекса и лесного кластера в целом. |
| 3 этап. Оценка синергетического эффекта и источников его формирования, разработка рекомендаций по обеспечению устойчивого развития интегрированной структуры | | |
| Консолидированные сведения об участниках интегрированной структуры | Показатели эффекта (от масштаба, интеграции, диверсификации, кооперации).<br>Показатели организационно-технической эффективности, экономической эффективности, социальной эффективности, лесоводственно-экологической эффективности, эффект комплексного и многоцелевого использования лесных ресурсов.<br>Синергетический эффект от интеграции или консолидированный синергетический эффект с учетом фактора времени. | Оценка стратегического потенциала кластера и определение синергетического эффекта. Затем обосновываются стратегические управленческие решения направленные на обеспечение развития интегрированной структуры |

соводственным затратам.

Авторами предложена методика анализа эффективности функционирования лесного кластера, опирающаяся на систему рассмотренных ранее общих и частных аналитических показателей (табл. 2). Общая схема анализа эффективности функционирования лесного кластера включает в себя три этапа исследования проблемы. Первый этап продолжает теоретическое изучение интеграции организаций и представляет собой формирование системы индикаторов количественной и качественной оценки интеграционных процессов. Второй этап предполагает укрупненный анализ уровня интеграции на основе простых и долевых показателей, а также сопоставление закономерностей развития автономных организаций потенциальных участниц лесного кластера. Третий этап продолжает теоретические исследования показателей эффективности интеграции и дополняется анализом эффектов от масштаба, интеграции, диверсификации, кооперации. При этом отметим, что целями развития организаций в составе лесного кластера являются: максимальное производство продукции из дерева и продукции побочного пользования; усиление роли лесных ресурсов в системе государственных мероприятий по охране природы и защите окружающей среды. Достижение первой цели осуществляется через лесопромышленную деятельность, второй через лесохозяйственную.

С учетом сказанного для интегрированной структуры – лесного кластера рассчитываются показатели организационно-технической эффективности, экономической эффективности, социальной эффективности, лесоводственно-экологической эффективности, эффективности комплексного и многоцелевого использования лесных ресурсов.

Содержание синергетического метода заключается в том, что, опираясь на понятие синергизм и синергетический эффект, осуществляется расчет экономических выгод и издержек интеграции и выполняется дисконтирование денежных потоков при оценке дополнительных эффектов от объединения ресурсов [4].

Эффект комплексной организации весьма многосторонен и свести его к одному показателю, как отмечает проф. А. П. Петров [2], сложно, а рассчитать его можно лишь на основе сравнения компаний с различным ее уровнем. Считаем, что среди этих синергетических эффектов следует особо выделить эффекты, связанные: а) с комплексной переработкой древесины; б) с развитием комплексных рубок и в) с совместным и более полным использованием производственной инфраструктуры.

Идентификация синергетических лесоводственно-экологических эффектов должна опираться на анализ экологизации производства, экологичности продукции и адаптивности техники и технологии, на оценку эколого-экономических эффектов и издержек [3].

После того как определена величина синергетического эффекта, возможен расчет эффекта кластеризации (ЭК) и его относительной характеристики – эффективности. Для этого необходимо отнести полученный в результате описанных выше шагов экономический эффект от интеграции к суммарным затратам на ее осуществление.

Выбор той или иной методики оценки должен основываться на целях интеграции и значимости

отдельных параметров. Оценка эффективности кластеризации на предварительном этапе интеграции позволяет определить приемлемый диапазон эффекта, при котором ожидаемые результаты от интеграции превышают суммарные затраты на ее реализацию. При проведении оценки возможных последствий кластеризации лесного комплекса не следует ограничиваться анализом экономической составляющей, а наряду с количественными методами оценки целесообразно использование методов качественной оценки и различных инструментов стратегического анализа.

Обобщенной целью управления лесным кластером является обеспечение постоянства и относительной равномерности лесопользования древесиной и другими полезностями леса при сбалансированном развитии других отраслей лесного комплекса, при формировании оптимальной производственной инфраструктуры, обеспечении постоянного уровня занятости населения. Таким образом, на первый план в лесном кластере выносим принцип комплексного использования и воспроизводства всех компонентов леса в оптимальном сочетании с учетом их целевого назначения.

**Список использованной литературы:**

1. Безрукова Т. Л. Перспективы развития и экологические аспекты предпринимательства в лесном производстве малолесной зоны / Т. Л. Безрукова, В. П. Бычков // Новейшие достижения в бухгалтерском и экономическом управлении экологически чистых лесных хозяйств. Сборник статей междунар. симпозиума. Нанси: Франция. – 1997. – IV. – С. 211-213.

2. Петров А. П. Государственное управление лесным хозяйством / А. П. Петров, Б. М. Мамаев, В. К. Тепляков, Е. А. Щетинский. – М.: ВНИИЦлесресурс, 1997. – 304 с.

3. Резанов В. К. Алгоритмы и механизмы управления интеграционным развитием лесного комплекса. / В. К. Резанов, В. М. Шихалев. – Хабаровск: Изд-во ТОГУ, 2010. – 304 с.

4. Штинева А. А. Организационно-экономические основы создания и функционирования холдингов в лесном комплексе (на примере Архангельской области) автореф. дис. канд. эк. наук / СПб: СПбЛТА, 1998. – 19 с.

**Bibliographic references:**

1. Bezrukova T. L. Perspective developments and ecological aspects of business in wood production малолесной zones / T. L. Bezrukova, V. P. Bychkov //Advanced achievements in accounting and economic management of non-polluting forestry. The collection of article international symposium. Nancy: France. – 1997. – IV. – P. 211-213.

2. Petrov A. P. Public administration by a forestry / A. P. Petrov, B. M. Mamayev, V. K. Tepljakov, E. A. Chetinsky. – M.: Research and a documentation center on wood resources, 1997. – 304 p.

3. Rezanov V. K. Algorithms and controlling mechanisms integration development of a wood complex. / V. K. Rezanov, V. M. Shihalev. – Khabarovsk: Publishing house the TOGA, 2010. – 304 p.

4. Shtineva A. A. Organizational-economic bases of creation and functioning of holdings in a wood complex (on an example Arkhangelsk region) thesis ... candidate of economics. Sciences / SPb: The SPbSFEU, 1998. – 19 p.

УДК 334.722.8

З. Г. Гулиев*

# НЕОБХОДИМОСТЬ СТАТИСТИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

**(Азербайджанский государственный экономический университет, Азербайджан)**

**Ключевые слова:** коммерческий банк, статистический анализ.

**Аннотация:** В статье приведены основные направления статистической оценки деятельности коммерческих банков.

**Key words:** commercial bank, statistical analysis.

**Abstract:** In the article the basic directions of a statistical estimation of activity of commercial banks are resulted.

## ВВЕДЕНИЕ

С целью правильного определения тактики и стратегии банковской деятельности в условиях рыночной экономики осуществляется статистический анализ в различных направлениях:

– состояния личных и привлеченных средств;
– анализ кредитной деятельности;
– обеспеченности задолженностей;
– формирования резерва возможных потерь по долгам;
– операций с ценными бумагами;
– операций, связанных с банковскими векселями;
– по лизинговым и факторинговым операциям;
– процентной политики;
– оценка реальной стоимости ресурсов;
– процента маржи;
– повышенных процентов;
– выполнения платежных обязательств коммерческих банков;
– выполнения экономических нормативов.

## ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Средства, используемые для финансирования активных операций, делятся на личные и привлеченные. Под личными средствами понимаются различные фонды, созданные банком для обеспечения своей финансовой стабильности, коммерческой и хозяйственной деятельности, а также для получения прибыли по итогам деятельности за текущий и прошедший период. К привлеченным средствам относятся средства, привлеченные в виде депозитов или межбанковские долги, а также средства, приобретенные с денежного рынка в виде централизованных ресурсов.

Личные банковские средства выступают в виде различных фондов: уставный капитал, резервный фонд, особые фонды, фонды экономического стимулирования, резервы, возникающие для возмещения обесценивания кредитных рисков и ценных бумаг, средства, направленные на производственное и социальное развитие, курсовая разница по банковским валютным операциям. Кроме того, к личным банковским средствам относится также прибыль текущего и нераспределенная прибыль предыдущего годов. В составе банковских фондов большое значение имеет уставный фонд, составляющий основу их экономической стабильности.

К привлеченным банковским средствам относят потребные и срочные депозиты в национальной и иностранной валюте, депозитные сертификаты, находящиеся в обороте на рынке долговых обязательств, сберегательные сертификаты, ценные бумаги, личные векселя, выпускаемые банком, межбанковские кредиты, централизованные ресурсы и т. д. [1].

Анализ личных и привлеченных средств целесообразно начать с оценивания структуры по группам в целом и по отдельности, необходимо следить за соотношением личных и привлеченных средств и темпами их изменения.

Существенным показателем стабильности банковского финансового состояния является объем личного капитала. Личный банковский капитал устанавливается как совокупность размера уставного капитала с суммой других фондов. Для оценки достаточности личного банковского капитала пользуются нормативами достаточности капитала (соотношение к общему объему активов, установленных по степени риска личного капитала), заверенного Национальным Банком. В это время фактические отметки сопоставляются с нормативными критериями. Если они превышают нормативные показатели, то финансовое состояние банка считается стабильным. Кроме того, анализ динамики нормативов достаточности капитала, личного капитала и его составных частей, а также активов в целом с динамикой изменения структуры активов, установленных по степени риска, является существенным.

Для коммерческого банка очень важно, чтобы повышение показателя соотношения активов, уста-

* **ГУЛИЕВ Закир Гашам оглы – диссертант кафедры «Статистика» АГЭУ**

**Рецензент – ВОРОНИН Валерий Павлович – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ**

новленных по степени риска достаточности капитала, больше всего происходило за счет стабильной части личного капитала (уставные и резервные фонды). Поэтому особое внимание в статистическом анализе необходимо уделять:

– изменению абсолютной суммы личного капитала и его качественной структуры;

– изменению абсолютной суммы активов и его качественной структуры;

– воздействию каждого фактора на фактический показатель достаточности капитала банка.

Коммерческие банки после оплаты налогов могут направить часть оставшейся чистой прибыли на повышение резервного фонда, составляющего не менее 10 % уставного капитала. Повышение резервного фонда банка характеризует стабильность его приобретенной прибыли.

Особые фонды возникают от учредительской прибыли и переоценки основного капитала.

Фонды экономического стимулирования формируются от оставшейся прибыли после уплаты налогов. При статистическом анализе этих фондов устанавливаются факторы увеличения и уменьшения их в отчетном периоде, изменение абсолютного и относительного количества фондов общего объема прибыли [2].

Привлеченные средства в общем объеме ресурсов, которым обладает коммерческий банк, имеют большой удельный вес. При статистическом анализе объема привлеченных ресурсов важно оценивать их по количеству и качеству. Увеличение суммы привлеченных средств показывает увеличение депозитной базы банка. Необходимо анализировать качественную структуру – удельный вес средств, привлеченных банком с клиентов на долгосрочной основе, стабильная часть банковских ресурсов.

Для оценки рациональности привлечения межбанковских кредитов, в первую очередь, необходимо определить стоимость средств на расчетных, текущих и других счетах, а также стоимость депозитных вложений, операций с ценными бумагами и сравнить со стоимостью вложенных средств.

Одним из основных направлений статистического анализа банковской деятельности является кредитная политика. Результаты статистического анализа позволяют принять решения об изменении кредитных направлений и методов. Кредитная деятельность коммерческого банка осуществляет статистический анализ в следующих направлениях: движение кредитов, распределение кредитов по экономическим секторам, оценка обеспеченности задолженностей, возмещение и возврат кредитов.

Статистический анализ отраслевой кредитной структуры по сравнению с предыдущими периодами создает возможность для определения диверсификации кредитов в текущем периоде. Для этого подсчитывается и осуществляется статистический анализ абсолютного объема, удельного веса и динамики краткосрочных и долгосрочных кредитов, вложенных в отрасли, что дает возможность выявлению зон риска, разработки рациональной кредитной политики [3].

Статистический анализ возмещения выданных кредитов осуществляется по объему возмещения резервов просроченных задолженностей, вновь сформированных кредитов, сомнительных задолженностей по кредиту и по фактам выписывания безнадежных долгов. Объем и срок просроченных задолженностей статистически анализируется в зависимости от времени возникновения и удельного веса каждой группы в общем объеме выданных банковских кредитов.

В статистический анализ банковских операций с ценными бумагами входит определение их прибыльности для выявления структуры и рациональности данных операций, установление степени компенсации рисков по операциям, достаточности резервов для этого.

Вексельная политика банка, условия и положение выпуска банковских векселей, состояние кредитования, а также специальные отчетные формы, синтетические и аналитические учетные сведения и внесистемные учетные сведения составляют предмет статистического анализа. При статистическом анализе вексельных операций обращают внимание на три основных показателя: объем средств, привлеченных путем эмиссии личных векселей, экономию банковских денежных ресурсов путем выдачи финансовых векселей и отношение личных средств, проданных банком, к фактически выпущенным векселям.

Лизинг и факторинг относятся к нетрадиционным операциям для местного банковского опыта. Их удельный вес в общем размере банковских активов еще мал из-за отсутствия экономического условия для их развития. По своей экономической природе лизинг сравнивается с долгосрочным кредитом и поэтому банки многих стран занимаются в основном финансовыми лизингами.

Факторинг является специфическим видом кредита и выступает в качестве формы для получения покупателем документа об оплате, записанного на его имя. Основными факторами развития этой операции являются увеличение объема производства, укрепление общей платежеспособности сторон договора рыночных отношений, понижение инфляционного темпа, усовершенствование законодательной базы.

Статистический анализ лизинговых и факторинговых операций необходимо начать с определения их удельного веса в общем размере операций банковских активов. Эти операции относятся к высокоприбыльным, поэтому их развитие в благоприятных условиях экономического состояния страны

является положительным фактором деятельности коммерческих банков.

Важно определить отраслевую структуру субъектов лизинговых и факторинговых операций, а также географические зоны и операции по сроку. Такой статистический анализ важен при диверсификации рисков.

Процентная политика коммерческого банка находит свое выражение в степени процентной динамики активных и пассивных операций. Пассивные операции банка связаны с привлечением ресурсов, формируемых за счет срочных вкладов (депозитов) и временных депозитов физических и юридических лиц, межбанковских кредитов, ресурсов, привлеченных в качестве векселей. Активные банковские операции – потребные и срочные депозиты, депозитные сертификаты, являющиеся самым дешевым ресурсом. При оценке процентной политики коммерческого банка осуществляется статистический анализ стоимости всех ресурсов и депозитных операций [4].

Различают номинальную (рыночную) и реальную стоимости ресурсов – это процентные нормы, формирующиеся на рынке и находящие свое отражение в контрактах. По ним производится вычисление процентных платежей в пользу владельца ресурса. Однако под воздействием ряда факторов ресурсы обходятся дороже привлеченных средств для банка, отраженных в контракте.

Реальная стоимость межбанковских кредитов формируется под влиянием действующей налоговой системы. К затратам банковских операций относят процентные платежи по межбанковскому кредиту. Средняя реальная стоимость всех ресурсов вычисляется по формуле среднего качества на основе сведений реальной цены ресурсов любого вида и удельного веса каждого в общем объеме ресурсов.

При изучении динамики реальной стоимости ресурсов анализируется банковская процентная норма. Реальная цена ресурсов должна служить основой формирования банковских процентных контрактов по кредитным операциям.

Процентная норма, вычисленная на основе достаточной маржи и средней реальной стоимости ресурсов, создает возможность анализа банковской процентной политики в нескольких направлениях.

Статистический анализ процента маржи производится по направлениям:

– анализировать динамику абсолютного количества процента маржи (разница между процентами, полученными и оплачиваемыми банком);

– анализировать динамику спреда (разница между процентными нормами по активным и пассивным банковским операциям);

– статистически анализировать коэффициенты процента маржи и их динамику (воздействие инфляции);

– сравнить коэффициенты с нормативным уровнем и достаточной маржой;

– провести факторный анализ изменения коэффициентов;

– анализировать коэффициенты процентов маржи по кредитному портфелю.

Маржа предусмотрена для компенсации расходов и рисков (инфляции), контрактных скидок и для создания прибыли. Статистически анализировать динамику маржи на основе как абсолютных, так и относительных показателей является целесообразным.

Понижение абсолютного объема и коэффициента процента маржи один из признаков угрозы банкротства. Причины понижения процента маржи – понижение процентной нормы активных операций, удешевление ресурсов, понижение удельного веса активов, приносящих доход в общем объеме активов, неуплата процентов являются неправильной процентной политикой банка. В мировом банковском опыте нормативный уровень этих показателей составляет 3,2 -4,6 %.

Кредитные операции являются одной частью активных операций, приносящих процентный доход. Последний показатель характеризует прибыльность кредитных операций. Сравнение его с первым показателем – процентом маржи – создает возможность для сравнения прибыльности данной сферы деятельности со средней прибыльностью активов, приносящих доход. Сравнение обоих показателей с показателем достаточной маржи создает возможность для оценки разницы активных и кредитных операций от минимального необходимого уровня фактической прибыльности.

Для сведения к минимуму риска процентная политика активных и пассивных операций должна быть связана с кредитными и депозитными операциями. Такую степень соответствия характеризует коэффициент спреда. Нормативный уровень данного коэффициента – 1,25 %. Данный нормативный уровень не учитывает возможный высокий темп инфляции.

Значительной частью статистического анализа банковской процентной политики является изучение удельного веса и динамики повышенных процентов, степень их воздействия на процент маржи и прибыль.

По международным стандартам в отчете должны отражаться доходы и расходы, относящиеся только к отчетному периоду, независимо от момента отражения операции. Доходы и расходы, относящиеся к отчетному периоду и не приобретенные до конца периода, или не оплаченные, называются повышенными, они не могут считаться реальными банковскими доходами или расходами. Это является только правом дохода по оплате средства в пользу другого лица или обязательственным правом.

Требуется подробно проанализировать формы организации кредитных отношений, приводящие к большому объему повышенных процентов. В иностранном опыте, если срок задолженностей по процентным платежам превысит 30 дней, то повышение процентов прекращается.

Учет возмещения обязательств в коммерческих банках осуществляется за счет «других дебиторов и кредиторов» активного и пассивного балансов. Для аналитического учета активных и пассивных статей в счете данного баланса коммерческих банков открывается счет. Коммерческие банки должны следить за своевременной реализацией платежей, чтобы это стало минимальным остатком счета по дебету и кредиту и расчеты закончились вовремя. Остаток задолженностей по счетам подвергается подробному анализу и аудиторами. При осуществлении статистического анализа всех дебиторских и кредиторских задолженностей их делят на части по срокам возникновения (текущие и долгосрочные).

Для обеспечения стабильности банковской системы Национальный Банк устанавливает ряд экономических нормативов, т. е. коэффициенты, уровень которых определен заранее: достаточность капитала, ликвидность баланса кредитной организации, привлечение ресурсов и ограничение больших рисков в сфере размещения, минимальные объемные показатели обязательных ресурсов, хранимых в Национальном Банке [5]. По ним регулируется, во-первых, абсолютный и относительный уровень личного капитала кредитных организаций, во-вторых, ликвидность баланса, в-третьих, диверсификация активных и пассивных операций кредитной организации, в-четвертых, вопросы создания централизованных резервов любой кредитной организации для обеспечения финансовой стабильности банковской системы в целом. Для выявления соблюдения и несоблюдения банками указанных нормативов производится статистический анализ и формируется система надзора. Исследование данных нормативов осуществляется в направлениях сравнения фактического уровня с нормативами, оценки динамики изменения соответствующих показателей и факторов, воздействующих на их уровень.

Исследование показывает, что при осуществлении статистического анализа банковской деятельности на современном этапе целесообразно ипользование системы показателей четырех групп: ликвидность, финансовая стабильность, достоверность и рентабельность (рациональность). Такой подход создает возможность для правильного определения стратегических направлений и целей деятельности коммерческого банка.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Конкурентоспособность коммерческих банков в условиях рыночной экономики зависит от точного определения их тактики и стратегии, что обусловлено правильными направлениями статистического анализа и систематическим его проведением. В статье приведены основные направления статистической оценки деятельности коммерческих банков.

**Список использованной литературы**

1. Экономическая статистика: Учебник / Под ред. проф. Ю. Н. Иванова. – 3-е изд. перераб. и. доп. – М: ИНФРА-М, 2006.

2. Курс социально-экономической статистики: Учебник. / Под ред. проф. М. Г. Назарова. – М, ОМЕГА-Л, 2006.

3. Статистика финансов. Учебник. / Под ред. проф. М. Г. Назарова. – М., 2005.

4. Бурцева С. А. Статистика финансов: Учебник / С. А. Бурцева. – М., 2004.

5. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.nba.az, свободный.

**Bibliographic references:**

1. The economic statistics: Textbook / under the editorship of prof. Ju. N. Ivanov. – 3rd edition, revised and updated. – M.: INFRA-M, 2006.

2. Rate of social and economic statistics: Textbook. / under the editorship of prof. M. G. Nazarov. – M., the OMEGA- L, 2006.

3. Statistics of the finance: Textbook. / under the editorship of prof. M. G. Nazarov. – M., 2005.

4. Burtseva S. A. Statistics of the finance: Textbook / S. A. Burtseva. – M., 2004.

5. [Electronic resource] / – Access mode: http://www.nba.az, free.

# РАЗДЕЛ 5: ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА И МАРКЕТИНГА

УДК 338.45.

**Т. Л. Безрукова, С. С. Морковина, И. С. Крючков***

## РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЕЙ: ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ

**(Воронежская государственная лесотехническая академия, Россия)**

**Ключевые слова:** предпринимательская сеть, модели формирования, формы взаимодействия предпринимательских структур, кризис.

**Аннотация:** Авторы в статье отражают результаты научного исследования эволюции понятия «предпринимательская сеть», определяют тенденции развития предпринимательских сетей в условиях влияния глобального кризиса, дают анализ текущей ситуации по их развитию, определяют модели формирования предпринимательской сети.

**Key words:** an enterprise network, models of formation, the form of interaction of enterprise structures, the global crisis.

**Abstract:** Authors in article reflect results of scientific research of evolution of concept «an enterprise network», define tendencies of development of enterprise networks In the conditions of influence of global crisis, give the analysis a situation on their development, define models of formation of an enterprise network.

Всего лишь двадцать лет назад понятие «сеть» ассоциировалось большинством людей скорее с инструментом практики – рыболовная сеть, хозяйственная сеть и т.д., нежели с экономической категорией. Совсем немного времени – и в обиход прочно вошло экономическое понятие «сети».

Предпринимательская сеть объединяет совокупность сетевых партнеров. Сетевые партнеры – это организации, которые формируют предпринимательскую стратегию на основе положений сетевого подхода и в соответствии с принципами функционирования предпринимательских сетей, участниками которых они являются. На сегодняшний день в практике сформировались две модели предпринимательских сетей. Первая модель – вокруг холдинга собираются организации меньшего размера, которые взаимодействуют с холдингом по договорам субподряда и аутсорсинга. В этом случае сеть является иерархической, и крупное предприятие занимает доминирующее положение в деловых операциях. Малые предприятия, оставаясь юридически независимыми, попадают в технологическую зависимость от более мощного партнера. Преимущества крупного предприятия позволяют ему осуществлять контроль не за счет участия в капитале, а через рыночный механизм, выступая в роли заказчика. Таким образом, крупное предприятие или холдинг подбирает партнеров на добровольной основе, отличающихся большой гибкостью, готовностью адаптироваться к меняющимся условиям, высоким инновационным потенциалом.

Вторая модель представляет собой совокупности (сети) близких по размеру, самостоятельных предприятий, которые поддерживают хозяйственные связи друг с другом. Подобное содружество, действующее часто в пределах одного региона, отрасли или вида деятельности, повышает конкурентоспособность производимой продукции.

Важно отметить, что для обоих моделей формирования предпринимательской сети характерно наличие: единого аппарата управления, подчиненного общей цели; заинтересованность всех участников в максимизации предпринимательского дохода; высокая степень взаимосвязи структурных элементов, более тесные, чем просто рыночные; наличие взаимосвязи с внешней средой.

История становления отечественных предпринимательских сетей не так значительна, как их зарубежных аналогов, но позволяет выделить за последние 15 лет три основных этапа.

Первый этап наблюдался на заре перестройки и датируется

* **БЕЗРУКОВА Татьяна Львовна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика и финансы», декан экономического факультета ВГЛТА**
**МОРКОВИНА Светлана Сергеевна – д.э.н., профессор кафедры «Экономика и финансы» ВГЛТА**
**КРЮЧКОВ Игорь Сергеевич – соискатель кафедры «Экономика и финансы» ВГЛТА**
**Рецензент – ЯКОВЛЕВА Елена Александровна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Мировая и национальная экономика» ВГЛТА**

периодом 1993–1998, при этом появление сетей является «вторым рождением» промышленной кооперации. В этот период относительно благоприятное положение дел в экономике было обусловлено высокими темпами роста предприятий и созданием разветвленных структур – холдингового типа в промышленности, наблюдался расцвет торговли, увеличение количества магазинов и их филиалов, быстрые темпы роста позволили увеличить количество предприятий кооперации. В этот период были сформированы базовые капиталы и сделан рывок к формированию среднего класса, и как следствие, увеличение не только числа, но и размеров предприятий. В этот период появившиеся на российском рынке сетевые структуры представлены в большей степени иностранными компаниями предлагающими товары через посредников– сетевых продавцов (Орифлейм, Гербалайф). Значительным стимулом на этом этапе выступает всеобщий дефицит на товары и услуги, а также ограниченность в доступе на внешние рынки. По известным причинам год 1998 является годом экономического кризиса в России, и как следствие, многие зародившиеся в этот период сетевые структуры, испытавшие на себе весь спектр негативных последствий, вынуждены были искать пути обеспечения устойчивого функционирования и развития. Ответом стали новые формы взаимодействия предпринимательских структур – производственные, торговые сети, а позднее сетевые структуры, занятые в сфере оказания услуг, позволяющие обеспечить конкурентоспособность материнской компании и сохранение достигнутых объемов деятельности в докризисный период за счет расширения доли рынка, отводимого ее продукции в условиях падения спроса у несетевых производителей (продавцов). На этом этапе начинают зарождаться торговые сети. Основными предпосылками для роста сетевых форматов торговли становятся:

– рост доходов и благосостояния населения;

– развитие транспортной логистики;

– развитие ассортимента и брендов;

– концентрация в отраслях, производящих потребительские товары.

**Таблица 1 – Основные типы торговых сетей в России**

| Тип сети | Описание сети | Типичные представители мебельных сетей |
|---|---|---|
| Глобальная | Предпринимательская сеть, работающая на рынках нескольких стран, при этом оборот сети формируется рядом стран | IKEA,<br>Kika |
| Федеральная (национальная, общероссийская) | Российские компании, осуществляющие деятельность в ряде федеральных округов России, при этом оборот сети формируется за счет нескольких федеральных округов | «Ателье мебели Mr.Doors»<br>«Шатура Мебель»<br>«Атлас–Люкс»<br>«Феликс»<br>«Аллегро–Классика»<br>«Ангстрем»<br>«Мебель Черноземья» |
| Региональная (локальная, местная) | Компании, работающие на рынке одного или нескольких регионов (городов) или в пределах одного федерального округа. | «Мебель Плюс»<br>«Центро–мебель»<br>«Энергия уюта»,<br>«Гефест–Мебель» |

Второй этап (1999 – 2007 гг.) – характеризуется противоречивостью. С одной стороны, следствиями августовского кризиса стали понесенные многими экономическими субъектами значительные финансовые потери, временный паралич платежно–расчетной системы, фактическое прекращение кредитования, резкое ускорение спада реального производства, масштабное сворачивание деятельности в наиболее рыночно продвинутых секторах российской экономики, существенное сокращение реальных доходов, снижение уровня жизни населения, заметное увеличение безработицы. Но уже с конца 1999 года имеет место значительный подъем, связанный с тем, что предпринимательство достаточно быстро оправилось от потрясений, а усиливающееся давление на рынок со стороны западных сетей вызвало ответную реакцию не только у российских ритейлеров, но и у крупных производственных компаний. За четыре года в России существенно снизился страновой риск, увеличилось количество современных торговых площадей, вырос оборот розничной торговли и количество международных розничных операторов.

Отметим, что если в России первая торговая сеть появилась уже 1994 году, то основная экспансия торговых сетей началась после 2000 года. В результате произошло кардинальное изменение российского розничного рынка, доля формата традиционных магазинов падает, а доля сетевой торговли растет. Первым, самым быстрым рынком сетевого развития становится рынок продовольственных товаров, бытовой техники, и лишь затем в Россию приходят другие иностранные розничные сети.

Такой существенный рост связан в первую очередь с появлением профессиональных ритейлеров и девелоперов. Развитие торговых сетей способствует не только увеличению масштабов торговли со всеми известными последствиями, но и способствует развитию смежных производств, причем специализированных, когда каждый производитель на паритетной основе выпускает объемы, рассчитанные на несколько территорий. Это, в свою очередь, позволяет по–другому строить и закупочную деятельность, сказывается на развитии оптовой торговли, собственного транспорта. То есть можно получить эффект не в одной отрасли, а в целом ряде взаимосвязанных отраслей.

В 2000–е гг. в России быстро развиваются торговые предприятия новых форматов, все большее распространение получают торговые сети. По оценке РБК, в 2000 г. на них приходился только 1% российского розничного товарооборота, а в 2007 г. уже 27,8% (таблица 1).

В 2007 г. все российские сети и особенно сектор быстрооборачиваемых продуктов показали стабильный рост, в этот период они становятся одним из самых быстроразвивающихся сегментов российской экономики. По оценкам специалистов, на конец 2007 г. в России осуществляло деятельность более 200 торговых сетей. Так, по данным консалтинговой компании A. T. Kearney, в 2006 г. Россия занимала второе место в рейтинге привлекательности развивающихся рынков для глобальных торговых сетей.

В отличие от традиционных форм организации бизнеса, сетевые структуры имеют ряд конкурентных преимуществ:

– объединение закупок, позволяющих существенно снижать себестоимость полуфабрикатов, так называемая экономия на масштабе;

– единый бренд (единое лицо);

– логистика и использование систем автоматизации, позволяющие минимизировать затраты и обеспечить сокращение сроков доставки к потребителю;

– ассортимент товаров.

Тенденции, характерные для второго этапа в экономике, это восстановление экономики после кризиса 1998 года; рост экономики и оборота розничной торговли; рост доходов населения; резкий рост внутреннего производства; рост иностранных инвестиций в российскую экономику. В сетевой форме предпринимательства выход на российский рынок и закрепление на нем западных компаний; серьезные конфликты между ритейлерами, с одной стороны, и поставщиками и производителями – с другой, в результате правила на рынке стали определять во многом именно сети, а не производители; окончательно сформировались основные форматы российской торговли.

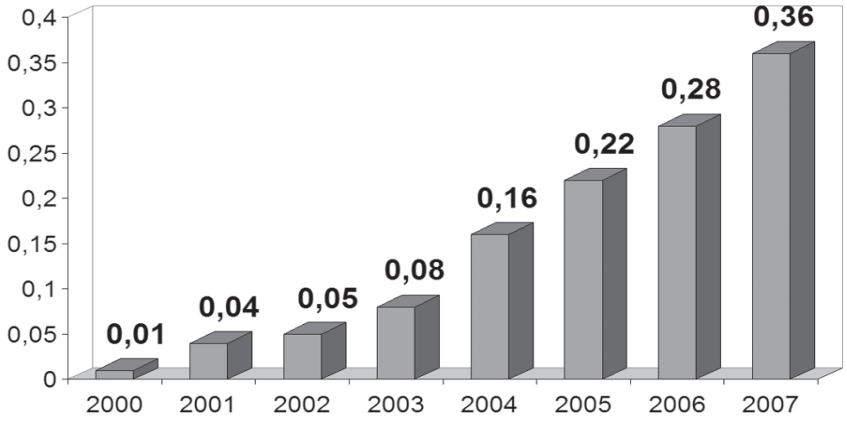


**Рис. 1 – Динамика доли рынка, отводимого сетевым предпринимательским структурам**

Однако, несмотря на наличие существенных достоинств, развитию отечественных сетевых структур в этот период препятствуют множественные причины, большая часть из которых носит всеобщий и известный характер – нестабильное налоговое законодательство, демпинг со стороны иностранных сетевых структур, и главное – отсутствие опыта в управлении и развитии новых форм осуществления предпринимательской деятельности.

На этом этапе появляются предпринимательские сети в промышленном производстве, при этом бизнес-инкубаторы и технопарки способствуют их развитию. Однако предпринимательские сети в промышленности по большей мере являются локальными и монобрендовыми.

Образовавшаяся вследствие развития рынка плотная конкурентная среда вынуждает руководство сетевых предпринимательских структур вести за потребителя острую конкурентную борьбу, требующую новых идей и инструментальных средств.

Третий этап в становлении и развитии предпринимательских сетей можно датировать, начиная с 2008 года и по настоящий момент. На этом этапе предпринимательская сеть является, по сути, новой формой организации межфирменного взаимодействия, позволяющей быстро, гибко, инновационно адаптировать внутренние структуры и внешние взаимосвязи в возрастающей неопределенности хозяйственной среды. Особенно интересными становятся кластерные взаимодействия. Участниками кластеров являются производители и поставщики, инжиниринговые и консалтинговые фирмы, научно–исследовательские организации и вузы, торговые организации, банки, инфраструктура, администрации регионов и профессиональные и общественные организации. В результате развития рыночных отношений существенно изменяются формы взаимодействия между производителем и потребителем продукции. Серьезной проблемой этого этапа становится недостаток крупных сетевых российских форматов торговли. В 2009 г. общий оборот российских сетей достиг 14,6 трлн руб. При этом выручка пятидесяти российских сетей составила 1878,8 млрд руб. (12,8% от совокупного оборота). Этот показатель мало отличается от данных 2008 г., когда на долю основных пятидесяти сетей России приходилось 12,6% от оборота розницы.

Тенденции, характерные для третьего этапа в экономике, – это устойчивый рост, несмотря на финансовый кризис 2008 года, устойчивый рост оборота розничной торговли и доходов населе-

ния; рост внутреннего производства; получение инвестиционного рейтинга от всех трех ведущих мировых агентств; повышение прозрачности рынка; появление группы компаний с оборотом более 1 млрд долл.; использование большинством компаний современных финансовых инструментов; активное региональное развитие как больших, так и средних сетей; отсутствие массированной западной экспансии: за это время не появилось ни одной новой иностранной компании. Состояние сетевого ритейла в этот период отражают данные таблицы 2. Несмотря на снижение размера «среднего чека» в послекризисный год, состояние торговых сетей остается достаточно устойчивым.

**Таблица 2 – Состояние сетевого ритейла России**

| Показатели | Значение за год | |
|---|---|---|
| | 2009 | 2010 |
| Объем всего рынка розничной торговли, млрд. руб. | 13853 | 14600 |
| Доля крупнейших розничных сетей, в %. | 12,6 | 12,8 |
| Средняя выручка с 1 м² торговой площади, тыс. долл. | 9,8 | 7,0 |

В то же время становится понятным, что зарубежные игроки, которые раньше не вышли на российский рынок, в дальнейшем будут сталкиваться с все большими трудностями: серьезное обострение конкуренции; применение все более сложных маркетинговых программ продвижения продукции; четкое распределение ведущих и многих средних и малых компаний по форматам; распространение сделок по слияниям и поглощениям.

В результате анализа динамики и тенденций развития российских предпринимательских сетей, а также влияния глобального кризиса на их функционирование, выявлены специфика и особенности развития сетевых предпринимательских структур.

К особенностям, присущим предпринимательским сетям, создаваемым на российском рынке, можно отнести ряд моментов.

Во–первых, целью создания предпринимательских сетей в России является получение дополнительного дохода в виде прибыли. Стремление к максимизации предпринимательского дохода в сфере создания сетевого бизнеса толкает российское предпринимательство к «теневым» схемам ведения бизнеса, уходу от налогов, «выводу капиталов».

Во–вторых, с точки зрения государственной поддержки, предпринимательские сети являются во многом саморегулируемой организацией, крупные организации поддерживают малые, что в итоге уменьшает государственные вливания в эту сферу, является позитивным примером экономии государственных средств. Государство финансирует лишь формирование крупных инновационных центров.

В–третьих, предпринимательские сети за рубежом для инвестора это очень прозрачный инвестиционный проект, участие в котором предполагает контроль и учет поступивших денежных средств на финансирование. В России предпринимательские сети для инвестора своего рода «черный ящик», в котором запутана система имущественных взаимоотношений.

В–четвертых, предпринимательские сети в промышленности выстраиваются за рубежом на равенстве взаимодействия всех сетевых партнеров. В России малый бизнес играет подчиненную роль в системе отношений с крупным бизнесом, в то время как крупное предпринимательство, при определенных экономических условиях, способно продуцировать необходимое множество субъектов малого предпринимательства, в той или иной степени зависящего от крупного.

В–пятых, за рубежом работа сетевых структур регулируется антимонопольным законодательством, являясь новой формой развития бизнеса. В России большинство рынков крупных сетей монополизировано, вход на рынок иных сетей подавляется. Поэтому реструктуризация естественных монополий является одной из задач российской экономики.

В–шестых, за рубежом понятно, как прогнозировать результат, как анализировать и планировать состояние сегмента рынка под сетями. Есть четкие стандарты статистической отчетности.

В–седьмых, зарубежный опыт позволяет государству иметь четкие инструменты управления сетями – финансово–кредитные, налоговые, организационные и т.д.

Сегодня следует говорить не о том, развивать или не развивать предпринимательские сети, они уже сформированы и растут, хотим мы этого или нет. Важно другое, качественная сторона их развития. Российские предпринимательские сети должны быть приняты, в первую очередь, государством и людьми. Фактически речь идет о коренном изменении всей структуры российской экономики.

**Список использованной литературы:**

1. Безрукова Т. Л. Анализ и прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности предприятий / Т. Л. Безрукова, С. С. Морковина. – М.: ИТД «КноРус», 2010. – 356 с.

2. Безрукова Т. Л. Управление адаптивным развитием маркетинговых каналов распределения продукции (монография) / Т. Л. Безруоква, С. С. Морковина, В. Н. Островская, В. В. Салманова. – М.: ИТД «КонРус», 2010. – 210 с.

3. Морковина С. С. Механизм сетевого развития предпринимательских структур (монография) / С. С. Морковина, Н. А. Азарова. – Воронеж: Изд. АНО «Наука-юнипресс», 2011.

4. Морковина С. С. Особенности формирования торговых сетей в условиях динамичной предпринимательской среды / С. С. Морковина, Н. А. Азарова // Сборник научных трудов VII Международной научно-практической конференции (26 февраля 2009 г.) «Фундаментальные и прикладные исследования в сфере образования». – 2009. – С. 48-56.

**Bibliographic references:**

1. Bezrukova T. L. Analyze and forecasting of financial and economic activity of the enterprises / T. L .Bezrukova, S. S. Morkovina. – M.: Published house «KnoRus», 2010. – 356 p.

2. Bezrukova T. L. Management adaptive development of marketing channels of distribution of goods (monography) / T. L. Bezruokva, S. S. Morkovina, V. N. Ostrovsky, V. V. Salmanova. – M.: Published house «KonRus», 2010. – 210 p.

3. Morkovina S. S. Mechanism of network development of enterprise structures (monography) / S. S. Morkovina, N. A.Azarov. – Voronezh: Published house ANO «Science-junipress», 2011.

4. Morkovina S. S. Forming of trading networks in the conditions of the dynamical enterprise environment / S. S. Morkovina, N. A. Azarov // Collection of proceedings of VIIth International scientifically-practical conference (on February, 26th 2009r) «Fundamental and applied researches in an education sphere». – 2009. – P. 48-56.

УДК 339.138

**Е. В. Демичева***

# ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

**(Волгоградский государственный технический университет, Россия)**

**Ключевые слова:** конкурентоспособность металлургической продукции, механизмы маркетинга, B2B рынок, интернет-маркетинг.

**Аннотация:** Статья посвящена проблематике поиска новых форм и методов сбыта продукции предприятий металлургического комплекса в условиях ужесточения конкурентной борьбы. Достижение устойчивых конкурентных преимуществ требует развития долгосрочных взаимоотношений с промышленными покупателями, то есть осуществление экономической деятельности невозможно без внедрения современных механизмов и инструментов маркетинга, адекватных сложившейся рыночной ситуации. Проблемы и особенности использования инструментов маркетинга в металлургической отрасли России и рассматриваются в данной статье.

**Key words:** competitiveness of metallurgical goods, marketing mechanisms, B2B the market, internet marketing.

**Abstract:** The clause is devoted a problematics of search of new forms and sales methods of goods of the enterprises of a metallurgical complex in the conditions of competitive struggle toughening. Achievement of steady competitive advantages demands development of long-term mutual relations with industrial buyers, that is economic activities realization is impossible without introduction of modern mechanisms and the tools of the marketing adequate to the developed market situation. Problems and features of use of tools of marketing in metallurgical industry of Russia also are considered in the given clause.

Хозяйственно-финансовая деятельность любого экономического агента (предприятие) характеризуется системой взаимоотношения производителя и потребителя товаров и услуг. В современных условиях функционирования финансово-экономической системы, подобного рода взаимоотношения осуществляются в рамках развития концепции маркетинга. Любое предприятие, включенное в процесс производства и реализации продукции, вынуждено принимать на вооружение концепцию современного маркетинга. Маркетинговая политика любого предприятия включает в себя такие элементы как товарную, ценовую, сбытовую политику, а также политику продвижения товара на рынке. Не являются исключением предприятия металлургической отрасли. Однако следует сразу отметить тот факт, что в силу специфичности процесса функционирования металлургических предприятий их маркетинговая политика несколько отличается от классической маркетинговой стратегии предприятий производящих товары народного потребления.

Прежде чем перейти к рассмотрению специфики маркетинга на предприятиях металлургической отрасли, разберемся с понятием маркетинга и его стратегических функций в современных условиях

*** ДЕМИЧЕВА Елена Владимировна – аспирант кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» ВолгГТУ**

**Рецензент – ВОРОНИН Валерий Павлович – д.э.н., профессор кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ**

конкурентной борьбы за потребителя.

Сегодня существует огромное количество определений такого понятия как маркетинг. В самом общем виде, «маркетинг – это вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена» [1]. Более подробная трактовка данного термина приведена в книге российского ученого Голубкова Е. П. «Маркетинг: выбор лучшего решения»: «маркетинг – это такая организация управления, при которой в основе принятия хозяйственных решений лежат не возможности производства, а требования рынка, существующие и потенциальные запросы потребителей» [2]. Все приведенные примеры, говорят о сложной структуре маркетинга как сложного механизма функционирования экономической системы.

Отечественные теоретики маркетинга, говоря о значимости маркетингового инструмента в процессе функционирования предприятия, ссылаются на те функции, которые выполняют маркетинговые процессы в структуре функционирования экономических агентов: исследование рынков, обобщение результатов изучения; контроль проектирования, производства; физическое распределение товаров; анализ результатов и планирование; формирование предложения; ценообразование и финансирование маркетинговых проектов; реклама и организация сбыта и обслуживания клиентов [3].

Другие ученные выделяют более обобщенные функции маркетинга: аналитическую; производственную; сбытовую; управления и контроля [4].

Все вышеперечисленные функции современного маркетинга позволяют фирмам создавать конкурентные преимущества производимых ими товаров и услуг, что естественным образом отражается на положении предприятия на рынке.

Маркетинговая политика (стратегия) любого предприятия связана с деятельностью конкретного

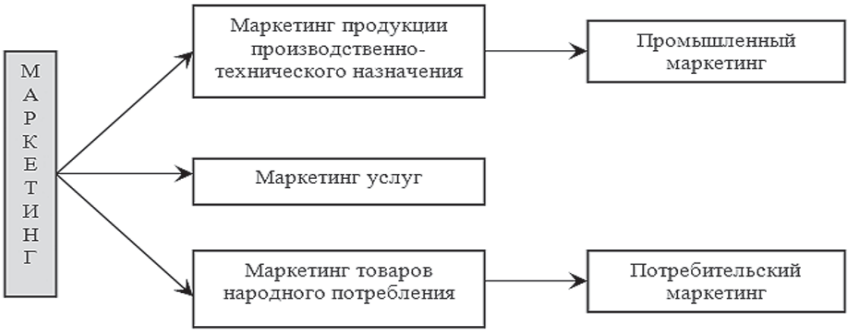


**Рис. 1 – Классификация маркетинга в зависимости от вида товара [5]**

экономического агента для достижения им в долгосрочной перспективе рыночных преимуществ с точки зрения потребителя и конкурентов. Маркетинговая политика металлургических предприятий формируется, основываясь на методах и принципах промышленного маркетинга. Для определения предмета и объекта промышленного маркетинга существует несколько концепций, разделяющих общее понятие маркетинга на три основных вида - маркетинг продукции производственно-технического назначения (промышленный маркетинг), маркетинг товаров народного потребления (потребительский маркетинг) и маркетинг услуг (рисунок 1). В данном случае критерием классификации выступает вид производимого и реализуемого товара.

Многие исследователи рассматривают промышленный маркетинг как всего лишь одну из разновидностей классической концепции маркетинга [5]. Однако данный подход является не комплексным и не может раскрыть всю специфику, которой обладает промышленный маркетинг в силу особенностей присущих промышленным товарам и услугам, а также процессу их создания и реализации. В этой связи, по мнению автора, целесообразно привести определение А. И. Ковалева, который определяет промышленный маркетинг «как деятельность в сфере рынка товаров производственно-технического назначения, направленную на продвижение этих товаров от предприятий, которые их производят к тем организациям и фирмам, которые приобретают их для последующего использования в производстве или перепродажи без изменения» [6].

Следует сразу отметить, что товарами производственно-технического назначения являются те товары, которые приобретаются с целью их дальнейшего использования для изготовления конечной продукции. Товары производственно-технического назначения не являются сами по себе конечными продуктами потребления и не могут быть проданы конечному потребителю для использования.

Особенности маркетинговой политики на предприятиях металлургической отрасли определяется спецификой маркетинга промышленных товаров и услуг. Основными особенностями промышленного маркетинга принято считать:

– действует принцип: продажа только организациям;

– спрос, который предъявляют организации, является вторичным;

– промышленный маркетинг предполагает решение всех вопросов, связанных с международным взаимодействием;

– предложение в промышленном маркетинге адресуется не какому-либо анонимному рынку, а конкретному клиенту, т. е. формируется индивидуально;

– процесс сбыта на промышленных рынках интерактивен (взаимодействие между продавцом и покупателем);

– на сделку влияют деловые отношения между партнерами [7].

Все вышеизложенные особенности должны учитываться администрациями металлургических предприятий в процессе

разработки и реализации маркетинговой политики.

Металлургические предприятия функционируют на рынке B2B («бизнес для бизнеса»), что естественно подразумевает совершение сделок исключительно между организациями. Продукция, производимая металлургическими предприятиями, предназначена не для конечного потребителя, а для другого предприятия, которое будет использовать данную продукцию для производства конечного продукта потребления. В этой связи маркетинговая политика металлургического предприятия должна обеспечивать выполнение конкретных пожеланий конкретного покупателя. Таким образом, процесс разработки стратегии маркетинга металлургических предприятий начинается с изучения промышленного покупателя (реального или потенциального) и его специфических нужд в области деятельности металлургической компании. Особое место в системе сбыта металлургической продукции отводится методу прямых продаж, конкретному покупателю. Налаживание двусторонних контактов между покупателем и продавцом металлургической продукции является взаимовыгодным процессом. Другими словами, покупатель наравне с продавцом заинтересован в совершении акта «купли-продажи». Возникает ситуация, которую условно можно охарактеризовать как взаимовыгодное партнерство, что является еще одной отличительной особенностью промышленного рынка от рынка потребительских товаров, где покупатель обычно пассивен, а активным является только продавец товара (услуги). Осуществление маркетинговой стратегии металлургического предприятия предполагает развитие долгосрочных взаимоотношений с промышленными покупателями.

В силу того, что предприятия металлургической отрасли вынуждены функционировать на рынке B2B, производимая ими продукция должна не только максимально удовлетворять запросы конкретного заказчика, но и быть максимально высокого качества (выше, чем у конкурентов). В этой связи повышенное внимание маркетинговой политики предприятий металлургической отрасли уделяется вопросам качества изготовляемой ими продукции.

В сегменте B2B, благодаря развитию информационных технологий, заказчики хорошо информированы о товаре, его основных характеристиках и дополнительных возможностях. В этих условиях возрастает роль имиджа (репутации) компании, сведений о ней в публикациях специализированной прессы и, в частности, отзывов других корпоративных клиентов. Роль маркетинговой службы в этой связи заключается в создании благоприятного имиджа предприятия, с помощью всего арсенала методов.

Специфика маркетинговой политики металлургического предприятия такова, что в процессе взаимодействия производителя и покупателя большое значение имеет опыт первого сотрудничества. В этой связи, металлургические предприятия стремятся произвести впечатления надежного и выгодного для сотрудничества партнера, создавая тем сам себе профессиональную репутацию (имидж).

Понятие «имидж» можно определить как целенаправленную деятельность компании по созданию благоприятного представления об образе компании и (или) продукте в глазах целевой аудитории. Имидж – это прежде всего инструмент пропаганды и рекламы. Создание имиджа, репутации металлургической компании – процесс достаточно длительный и требующий больших усилий и затрат как материальных, так и физических средств. Создавая имидж, металлургическая компания должна в дальнейшем прилагать все усилия для того, чтобы поддерживать этот имидж на достаточно высоком уровне.

Еще одной отличительной чертой промышленного рынка товаров и услуг от потребительского является наличие элемента рациональности в процессе принятия решения о покупке товаров производственно-технического назначения. Если на рынке потребительских товаров покупатель единолично участвует в процессе принятия решения о покупке товара (услуги) зачастую руководствуется иррациональными мотивами, то на рынке промышленных товаров и услуг данный процесс является коллективным и элемент иррациональности сведен к минимуму. Особая сложность заключается в том, что продавать металлургическую продукцию приходится профессионалам, хорошо разбирающихся в специфике предлагаемого продукта, поэтому бывает довольно сложно убедить покупателя в преимуществе именно данного товара. Маркетинговая политика должна быть направлена на создание концепции уникального торгового предложения, обеспечивающего конкурентное преимущество выпускаемой продукции.

Другая яркая особенность маркетинговой политики металлургических предприятий связана со структурой и характером спроса на металлургическую продукцию. Спрос на продукцию металлургической отрасли, как, в принципе, и на все товары производственно-технического назначения, носит вторичный характер. «Вторичным он является потому, что возникает не сам по себе, а вследствие спроса на потребительские товары и услуги, для изготовления или оказания которых требуется продукция производственно-технического назначения. Например, благоприятная конъюнктура на оборудование для строительства коттеджей (мини-заводы) связана с наличием спроса на загородные коттеджи» [9]. Отсюда мы можем сделать вывод о том, что структура спроса на металлургическую продукцию напрямую зависит от общего состояния и уровня развития экономики (отдельных ее отраслей) страны или конкретного региона.

Другой отличительной чертой спроса на промышленные товары, в том числе и на металлургические,

является его неэластичность. Согласно классическому закону спроса, спрос будет выше при уменьшении стоимости (цены) товара. В условиях рынка промышленных товаров этот закон зачастую не действует. Фирмы, закупающие продукцию производственно-технического назначения, очень осторожно относятся к товару, продаваемому по низкой цене. Обычно промышленный покупатель связывает это с низким качеством товара либо с контрабандой. В этой связи отдел маркетинга металлургических предприятий должен уделять повышенное внимание процессу ценообразования на свою продукцию. Маркетинговая политика металлургических предприятий должна не только стимулировать спрос на свою продукцию, но и регулировать его в нужном направлении, обеспечивая стабильный рост прибыли путем всестороннего удовлетворения потребностей покупателей.

Таким образом, мы можем констатировать, что промышленный рынок, на котором функционируют металлургические предприятия, несколько отличается от рынка потребительских товаров (таблица 1). Маркетинговая политика на рынке B2B имеет ряд особенностей, так как маркетинговые коммуникации ограничены целевой аудиторией (количество покупателей на промышленных рынках значительно меньше чем на потребительском). Решение о покупке принимается профессионалами, и для них важно знать все достоинства и недостатки предлагаемого товара, а также условия и сроки поставки. Принятие решения, как правило, идет после детального анализа поступившего предложения. Исходя из этого, маркетинговая политика металлургических предприятий должна учитывать эти особенности в процессе реализации. Взаимоотношения с партнерами должны строиться на взаимовыгодных условиях, обеспечивая долгосрочную стратегию развития предприятия. Маркетинговая политика металлургических предприятий должна сочетать в себе не только элементы промышленного маркетинга, но и маркетинга взаимоотношений, который и обеспечивает налаживание дружественных деловых отношений с фирмами, закупающими продукцию производственно-технического назначения, что позволяет предприятию существовать на рынке в условиях долгосрочной стратегической перспективы.

**Таблица 1 – Особенности промышленного рынка и рынка потребительских товаров и услуг**

| Потребительский рынок товаров и услуг | Промышленный рынок |
|---|---|
| Первичный характер спроса | Вторичный характер спроса |
| Эластичный спрос | Неэластичный спрос |
| Усредненный покупатель | Конкретный покупатель |
| Стандартный продукт | Индивидуальное предложение |
| Массовая реклама | Индивидуальное обращение |
| Рынок B2C | Рынок B2B |
| Процесс принятия решения осуществляется единолично | Процесс принятия решения осуществляется коллективно |
| Привлечение покупателей | Удержание покупателей |
| Массовый маркетинг | Маркетинг «один-на-один» |

**Список использованной литературы:**

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – С. 21.

2. Голубков Е. П. Маркетинг: выбор лучшего решения / Е. П. Голубков. – М.: Экономика, 1993. – С. 34.

3. Михалева Е. П. Маркетинг / Е. П. Михалева. – М.: Юрайт-Издат, 2007. – С. 55-56.

4. Федько В. П. Маркетинг / В. П. Федько. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2005. – С. 115.

5. Промышленный маркетинг: Учеб. пособие / Н. Г. Багаутдинова, Д. С. Новиков, В. А. Саламашкин. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – С. 9.

6. Ковалев А. И. Промышленный маркетинг (Часть I) / А. И. Ковалев. – М.: ООО Фирма «Благовест-В», 2002. – С. 21.

7. Юлдашева О. У. Промышленный маркетинг: теория и практика [Электронный ресурс] / О. У. Юлдашева. – Режим доступа: http://www.pnzgu.ru/dep/k_market/files/Yuldasheva_Promyshlennyy_marketing_teoriya_i_praktika.pdf, свободный. – Загл. с экрана.

**Bibliographic references:**

1. Kotler F.Basics of marketing. A short course / F. Kotler; translate from English – M: the Publishing house «Williams», 2007. – P. 21.

2. Golubkov E. P.Marketing's pigeons: a choice of the best of the decision / E. P. Golubkov. – M.: Economy, 1993. – P. 34.

3. Mikhaleva E. P. Marketing / E. P.Mikhaleva. – M.: Jurajt-Izdat, 2007. – P. 55-56.

4. Fedko V. P. Marketing / V.P. Fedko. – Rostov-on-Don: Phoenix, 2005. – P. 115.

5. Industrial marketing: Studies. Part I / N. G. Bagautdinova, D. S. Novikov, V. A. Salamashkin. – M.: CSS «Publishing house» Economy», 2004. – P. 9.

6. Kovalev A. I. Industrial marketing (Part I) / A. I. Kovalev. – M.: JSC «Blagovest-V», 2002. – P. 21.

7. Yuldasheva O. U. Industrial marketing: theory and practices [Electronic resource] / O. U. Yuldasheva. – Access mode: http://www.pnzgu.ru/dep/k_market/files/Yuldasheva_Promyshlennyy_marketing_teoriya_i_ praktika.pdf, free.

# АННОТАЦИИ

## РАЗДЕЛ 1: ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

**Д. А. Мещеряков**
**СИСТЕМНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ И БАРЬЕРЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ ЕЕ**

В статье обосновывается положение о том, что модернизация российской экономики должна носить системный характер, осуществляться поэтапно и проводится на всех уровнях народного хозяйства: федеральном, региональном, муниципальном. Большое внимание уделено институциональным, экономическим, технологическим, административным и социальным барьерам, сдерживающим процесс модернизации.

**Л. В. Шульгина, Н. П. Зайцева**
**МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ УНИВЕРСИТЕТСКО-ПРОМЫШЛЕННЫХ СВЯЗЕЙ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ**

Статья посвящена актуальной проблеме анализа инновационного развития России. Авторами обосновано, что субъекты университетско-промышленных связей являются основными элементами национальной инновационной системы, взаимодействие которых ведет к инновационному развитию территорий. Предложена методика оценки влияния университетско-промышленных связей на инновационное развитие территорий. Описан алгоритм реализации этой методики.

**Н. С. Родионова, А. М. Быковских, Л. И. Балабанова**
**ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ РЕГИОНА**

Человеческий капитал представляет собой один из видов капитала, которыми располагает регион в процессе своего развития. Социально-экономическая трансформация оказала значительное влияние на человеческий капитал, что сказалось на развитии сферы услуг. Предложены меры адаптации сферы услуг к изменениям в человеческом капитале региона.

**Н. А. Серебрякова**
**КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КРИТЕРИЕВ И СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ**

В статье автором разработана концепция формирования критериев и системы показателей результативности управленческого консультирования. В работе определяющими критериями результативности управленческого консультирования выступают уровень развития управленческого консультирования в стране и удовлетворенность клиента и консультанта процессом консультирования и его результатами.

**А. О. Чередникова**
**ИНСТРУМЕНТЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

Статья посвящена актуальным вопросам выбора инструментов ипотечного кредитования в РФ. В статье приводится возможная типология и классификация инструментов ипотечного кредитования, которая позволит систематизировать понятие ипотечных инструментов. Автором представлены основные характеристики наиболее распространенного стандартного ипотечного кредита. Проводится анализ инструментов ипотечного кредитования, применяемых кредитными институтами в России.

**Н. М. Кобзева**
**АНАЛИЗ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К РАССМОТРЕНИЮ ПРОЦЕССА ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ**

Данная статья посвящена анализу научных подходов к рассмотрению и пониманию процесса организационных изменений начиная с середины прошлого века. Проведен сравнительный анализ моделей процесса организационных изменений.

## РАЗДЕЛ 2: ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

**Л. В. Шульгина, М. А. Шибаева, Ю. А. Белых**
**КОНЦЕПЦИЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ДОРОЖНОМ ХОЗЯЙСТВЕ**

Авторы предлагают концепцию моделирования инновационной деятельности в дорожном хозяйстве.

**Т. И. Овчинникова, О. В. Карпова**
**СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ВИД УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

В статье рассмотрена эволюция стратегического менеджмента как вид управления инновационной деятельностью, отличительными механизмами которого является управление человеком и учет внешних факторов, способствующих долгосрочному выживанию организации.

**И. А. Морозова, Е. С. Нестеренко**
**ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ**

Важнейшей проблемой, требующей своего актуального решения в условиях инновационной экономики, является создание институциональных условий для трансформации капитала знаний в целях обеспечения инновационной деятельности, как на уровне государства, так и на уровне регионов. В статье обосновывается необходимость формирования институтов государственно-частного партнерства в инновационных сферах в целях реализации стратегических национальных приоритетов страны и выхода экономики на траекторию инновационного роста.

# РАЗДЕЛ 3: УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

**С. Т. Антипов, А. Н. Рязанов, Д. Ю. Уразов, А. В. Андриевский**
**ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ И ВОЗМОЖНЫЙ ПРИНЦИП ПОСТРОЕНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ЭКСПЕРТНОЙ ДИАГНОСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРООБОРУДОВАНИЯ**

Рассмотрена проблема анализа режимов работы оборудования энергосистем в режиме реального времени путем применения средств автоматизированной технической диагностики. Указаны основные аспекты исследований по разработке программной составляющей средств автоматизированной технической диагностики, выявлены основные особенности одного из вариантов структурного исполнения системы.

**И. Е. Алпацкая**
**РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ДОЛГОСРОЧНОГО НАЙМА ЖИЛЬЯ В БЕЗДОТАЦИОННЫХ ДОМАХ КАК ФАКТОР УЛУЧШЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ДОСТУПНЫМ ЖИЛЬЕМ**

Обосновывается авторская позиция о необходимости формирования нового сегмента на рынке социального жилья - арендного сектора и вовлечения коммерческих структур в управление и координацию процесса решения жилищной проблемы посредством заключения концессионных соглашений.

**С. В. Бухарин, А. В. Мельников**
**ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА ОБОБЩЕННОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ОБЪЕДИНЕННОЙ СИСТЕМЫ КОЭФФИЦИЕНТОВ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА И СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БИВЕРА**

В статье рассматривается объединение систем финансовых коэффициентов структуры капитала и системы показателей Бивера. Предложено перейти к единой рейтинговой оценке финансового положения предприятия, позволяющей получить однозначную оценку степени близости конкретного предприятия к банкротству.

**Е. С. Авдеева**
**ИЕРАРХИЧЕСКАЯ СОПОДЧИНЕННОСТЬ СТРАТЕГИЙ**

В статье рассматривается классификация стратегий в зависимости от уровня их реализации и анализируется соподчиненность и направленность стратегического развития всех уровней стратегического планирования.

# РАЗДЕЛ 4: РОССИЯ И МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

**Е. Г. Попкова, Дун Фэнь**
**НЕОБХОДИМАЯ ПОЛИТИКА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В КНР ДЛЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНОСТРАННОЙ ИНВЕСТИЦИИ**

В статье представлено исследование направления регулирования внешней торговли Китая. Анализируется внешнеторговой политики КНР за годы реформ, тенденции открытость экономики в КНР, направления совершенствования внешнеторговой политики и необходимая политика внешней торговли в КНР для регулирования потоков капитала.

**Т. Л. Безрукова, И. В. Черкезия, Суй Цзян**
**ОБОСНОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛЕСНОГО КЛАСТЕРА**

В статье приведены основные методические подходы к определению эффективности лесного кластера. Результаты научного исследования в области лесного кластера определяют основные эффекты, формируемые в лесном хозяйстве, дают анализ эффекта рекреационного лесопользования, определяют методику анализа эффективности функционирования лесного кластера.

**З. Г. Гулиев**
**НЕОБХОДИМОСТЬ СТАТИСТИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ**

В статье приведены основные направления статистической оценки деятельности коммерческих банков.

# РАЗДЕЛ 5: ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА И МАРКЕТИНГА

**Т. Л. Безрукова, С. С. Морковина, И. С. Крючков**
**РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЕЙ: ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ**

Авторы в статье отражают результаты научного исследования эволюции понятия «предпринимательская сеть», определяют тенденции развития предпринимательских сетей в условиях влияния глобального кризиса, дают анализ текущей ситуации по их развитию, определяют модели формирования предпринимательской сети.

**Е. В. Демичева**
**ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ**

Статья посвящена проблематике поиска новых форм и методов сбыта продукции предприятий металлургического комплекса в условиях ужесточения конкурентной борьбы. Достижение устойчивых конкурентных преимуществ требует развития долгосрочных взаимоотношений с промышленными покупателями, то есть осуществление экономической деятельности невозможно без внедрения современных механизмов и инструментов маркетинга, адекватных сложившейся рыночной ситуации. Проблемы и особенности использования инструментов маркетинга в металлургической отрасли России и рассматриваются в данной статье.

# ABSTRACTS

## SECTION 1: THE THEORY AND METHODOLOGY OF THE MODERN ECONOMY

**D. A. Mesheryakov**

### SYSTEM MODERNIZATION OF ECONOMY OF RUSSIA AND THE BARRIERS IT CONSTRAINING

In the article position that modernization of the Russian economy should have system character is proved, be performed stage by stage and is conducted at all levels of a national economy: federal, regional, municipal. The great attention is given the institutional, economic, technological, administrative and social barriers constraining process of modernization.

**L. V. Shulgina, N. P. Zaitseva**

### METHODS FOR ASSESSING THE IMPACT OF UNIVERSITY–INDUSTRY LINKAGES TO THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE TERRITORIES

Paper is devoted to the analysis of the actual problem of innovation development in Russia. The authors have substantiated that the subjects of university-industry linkages are key elements of the national innovation system, whose interaction leads to the innovative development of the territories. Method is proposed for assessing the impact of university-industry linkages to the innovative development of the territories. An algorithm implementing this method is disclosed.

**N. S. Rodionova, A. M. Bykovskikh, L. I. Balabanova**

### HUMAN CAPITAL AS A BASIS OF DEVELOPMENT OF SERVICE TRADE OF REGION

Human capital is one of the types of capital available to the region in their development process. Socio-economic transformation has had a significant impact on human capital, which affected the development of services. Propose measures to adapt services to changes in the human capital of the region.

**N. A. Serebryakova**

### THE CONCEPT OF FORMING OF CRITERIA AND SYSTEM OF INDICATORS OF AN ESTIMATION OF PRODUCTIVITY OF ADMINISTRATIVE CONSULTATION

In article the author develops the concept of formation of criterion and system of indicators of productivity of administrative consultation. In work as defining criteria of productivity of administrative consultation act a level of development of administrative consultation in the country and satisfaction of the client and the adviser as process of consultation and its results.

**A. O. Cherednikova**

### MORTGAGE LENDING TOOLS: FEATURES OF FORMATION AND USE

Article is devoted pressing questions of a choice of tools of mortgage lending in the Russian Federation. In article it is resulted possible typology and classification of tools of mortgage lending which will allow to systematize concept of mortgage tools. The Car-rum the basic characteristics most rasprostranenno th standard mortgage loan are presented. The analysis of tools of the mortgage lending applied by credit institutes in Russia is carried out.

**N. M. Kobzeva**

### ANALYSIS OF THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE PROCESS OF ORGANIZATIONAL CHANGE

This article focuses on the analysis of scientific approaches for dealing with and understanding the process of organizational change since the last century. A comparative analysis of process models of organizational change.

## SECTION 2: INNOVATIVE ASPECTS OF STRATEGIC DEVELOPMENT RUSSIA

**L. V. Shulgina, M. A. Shibaeva, Yu. A. Belikh**

### THE CONCEPT OF MODELLING OF INNOVATIVE ACTIVITY IN A ROAD ECONOMY

Authors offers the concept of modeling of innovative activity in a road economy.

**T. I. Ovchinnikova, O. V. Karpova**

### STRATEGIC MANAGEMENT AS A KIND OF MANAGEMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY

The article discusses the evolution of strategic management as a form of innovation management, which is the distinctive mechanisms of control man, and the incorporation of external factors that contribute to long-term survival of the organization.

**I. A. Morozova, E. S. Nesterenko**

### FEATURES OF FORMING AND USE IT IS STATE – PRIVATE PARTNERSHIP IN INNOVATIVE SPHERE

The major problem demanding actual decision in the conditions of innovative economy, creation of institutional conditions for transformation of the knowledge capital with a view of provision of innovative activity, both at level of the state, and at level of regions is. In the clause necessity of forming of institutes of state-private partnership for innovative spheres with a view of realisation of strategic national priorities of the country and an exit of economy on a trajectory of innovative growth is proved.

## SECTION 3: MANAGEMENT OF ECONOMY IN THE MARKET ECONOMY

**S. T. Antipov, A. N. Ryazanov, D. Yu. Urazov, A. V. Andrievckiy**
**JUSTIFICATION OF THE NEED AND POSSIBLE PRINCIPLE OF AUTOMATED DIAGNOSTIC EXPERT SYSTEM ELECTRICAL EQUIPMENT**

consider the problem of analyzing modes of the equipment of power systems in real time through the use of an automated technical diagnostics. Shows the main aspects of research on the development of the software component of an automated technical diagnosis, identify the main features of one embodiment of the structural performance of the system.

**I. E. Alpatskaya**
**DEVELOPMENT OF THE STATE SYSTEM OF LONG–TERM HIRING OF HABITATION IN NOT GRANTED HOUSES AS THE FACTOR OF IMPROVEMENT OF SECURITY OF THE POPULATION ACCESSIBLE HABITATION**

The author's position is Motivated about need shaping the new segment on the market social vein - a lease sector and involvement of the commercial structures in management and co-ordination of the process of the decision of the housing problem by means of conclusion concession agreements.

**S. V. Bucharin, A. V. Melnikov**
**EXPERT EVALUATION OF THE GENERALISED INDICATOR OF INCORPORATED SYSTEM OF COEFFICIENTS OF A CAPITAL STRUCTURE AND SYSTEM OF INDICATORS OF BIVERA**

In article association of systems of financial factors of structure of the capital and system of indicators of Bivera is considered. It is offered to pass to a uniform rating estimation of a financial position of the enterprise, allowing to receive an unequivocal estimation of degree of affinity of the concrete enterprise to bankruptcy.

**E. S. Avdeeva**
**HIERARCHICAL SUBMISSION EACH OTHER STRATEGY**

In article classification of strategy depending on level of their realization is considered, and analyzed submission each other and an orientation of strategic development of all levels of strategic planning.

## SECTION 4: RUSSIA AND THE WORLD ECONOMY

**E. G . Popkova, Dong Fen**
**THE NECESSARY POLICY OF FOREIGN TRADE IN THE PEOPLES REPUBLIC OF CHINA FOR ADJUSTMENT OF A FOREIGN INVESTMENT**

The paper presents a study of the direction of regulation of foreign trade of China. Examines the trade policy of China during the reform years, trends in economic openness in China, ways of improving trade policy and required policy to foreign trade in China to regulate capital flows.

**T. L. Bezrukova, I. V. Cherkezija, Suy Tszjan**
**THE JUSTIFICATION OF AN ANALYSIS TECHNIQUE OF EFFICIENCY WOOD CLUSTER**

In article the basic methodical approaches are led to definition of efficiency cluster of forest. Results of scientific research in the field of cluster of forest define the main effects formed in a forestry, give the analysis of effect recreational using of forest, define a technique of the analysis of efficiency of functioning cluster of forest.

**Z. G. Guliev**
**NECESSITY OF A STATISTICAL ESTIMATION OF BANKING ACTIVITY IN THE CONDITIONS OF MARKET ECONOMY AND ITS BASIC DIRECTIONS**

In the article the basic directions of a statistical estimation of activity of commercial banks are resulted.

## SECTION 5: PRODUCTION AND MARKETING ORGANIZATION

**T. L. Bezrukova, S. S. Morkovina, I. S. Kruchkov**
**DEVELOPMENT OF ENTERPRISE NETWORKS: FEATURES AND TENDENCIES**

Authors in article reflect results of scientific research of evolution of concept «an enterprise network», define tendencies of development of enterprise networks In the conditions of influence of global crisis, give the analysis a situation on their development, define models of formation of an enterprise network.

**E. V. Demicheva**
**FEATURES OF A MARKETING POLICY AT THE ENTERPRISES OF METALLURGICAL INDUSTRY**

The clause is devoted a problematics of search of new forms and sales methods of goods of the enterprises of a metallurgical complex in the conditions of competitive struggle toughening. Achievement of steady competitive advantages demands development of long-term mutual relations with industrial buyers, that is economic activities realization is impossible without introduction of modern mechanisms and the tools of the marketing adequate to the developed market situation. Problems and features of use of tools of marketing in metallurgical industry of Russia also are considered in the given clause.

# СПИСОК АВТОРОВ

**АВДЕЕВА Екатерина Сергеевна** – к.э.н., доцент кафедры «Внешнеэкономическая деятельность» Саратовского института (филиала) РГТЭУ, e-mail: avdeeva_ek@mail.ru

**АЛПАЦКАЯ Ирина Евгеньевна** – аспирант кафедры «Коммерция» МГАКХиС, e-mail: alpackaya-irina@mail.ru

**АНДРИЕВСКИЙ Александр Валерьевич** – ассистент кафедры «Электромеханические системы и электроснабжение» ВГТУ, e-mail: anderal@mail.ru

**АНТИПОВ Сергей Тихонович** – д.т.н., профессор, зав. кафедрой «Машины и аппараты пищевых производств», проректор по науке, технике и производству ВГУИТ, e-mail: ast@vgta.vrn.ru

**БАЛАБАНОВА Лена Иосифовна** – к.э.н., доцент кафедры «Сервисные технологии» ВГУИТ, e-mail: do@vgta.vrn.ru

**БЕЗРУКОВА Татьяна Львовна** – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика и финансы», декан экономического факультета ВГЛТА, e-mail: bezrukova_t_l@mail.ru

**БЕЛЫХ Юлия Алексеевна** – аспирант кафедры «Экономика и основы предпринимательства» ВГАСУ, e-mail: juicy-86@mail.ru

**БУХАРИН Сергей Васильевич** – д.т.н., профессор кафедры «Информационные и управляющие системы» ВГУИТ, e-mail: svbuharin@mail.ru

**БЫКОВСКИХ Алексей Митрофанович** – к.г.н., доцент кафедры «Сервисные технологии» ВГУИТ, e-mail: fedora7-user@rambler.ru

**ГУЛИЕВ Закир Гашам** оглы – диссертант кафедры «Статистика» АГЭУ, e-mail: finecon@rambler.ru

**ДЕМИЧЕВА Елена Владимировна** – аспирант кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» ВолгГТУ, e-mail: demicheva_rabota@list.ru

**ЗАЙЦЕВА Наталья Петровна** - соискатель кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ, e-mail: natalyzai@yandex.ru

**КАРПОВА Ольга Вячеславовна** – аспирант кафедры «Экономика, финансы и учет» ВГУИТ, e-mail: karpec1973@mail.ru

**КОБЗЕВА Наталия Михайловна** – к.с.н., доцент, зав. кафедрой «Менеджмент» Липецкого филиала АОНО ВПО «ИММиФ» , e-mail: kobzeva_nm@inbox.ru

**КРЮЧКОВ Игорь Сергеевич** – соискатель кафедры «Экономика и финансы» ВГЛТА, e-mail: bezrukova_t_l@mail.ru

**МЕЛЬНИКОВ Александр Владимирович** – к.т.н., доцент кафедры «Информационные технологии моделирования и управления» ВГУИТ, e-mail: meln78@mail.ru

**МЕЩЕРЯКОВ Дмитрий Алексеевич** – д.э.н., профессор кафедры «Региональная экономика и менеджмент», проректор ВИЭСУ, e-mail: viesm_mda@rambler.ru

**МОРОЗОВА Ирина Анатольевна** – д.э.н., профессор кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» ВолгГТУ, e-mail: econom@vstu.ru

**МОРКОВИНА Светлана Сергеевна** - д.э.н., профессор кафедры «Экономика и финансы», ВГЛТА, bezrukova_t_l@mail.ru

**НЕСТЕРЕНКО Евгений Михайлович** – магистр кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» ВолгГТУ, e-mail: econom@vstu.ru

**ОВЧИННИКОВА Татьяна Ивановна** – д.э.н., профессор кафедры «Экономика, финансы и учет» ВГУИТ, e-mail: karpec1973@mail.ru

**ПОПКОВА Елена Геннадьевна** – д.э.н., профессор кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» ВолгГТУ, e-mail: 210471@mail.ru

**РОДИОНОВА Наталья Сергеевна** – д.т.н., профессор, зав. кафедрой «Сервисные технологи», декан факультета прикладной биотехнологии ВГУИТ, e-mail: RodionovaST@mail.ru

**РЯЗАНОВ Андрей Николаевич** – к.т.н., доцент кафедры «Машины и аппараты пищевых производств» ВГУИТ, e-mail: ryzanovan@mail.ru

**СЕРЕБРЯКОВА Надежда Александровна** – к.э.н., доцент кафедры «Экономическая теория и международный бизнес» ВГУИТ, e-mail: nad.serebryakova@mail.ru

**УРАЗОВ Дмитрий Юрьевич** – ассистент кафедры «Промышленная энергетика» ВГУИТ, e-mail: urazov_d@mail.ru

**ФЭНЬ Дун –** магистр кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» ВолгГТУ, e-mail: dongfen1986@yandex.ru

**ЦЗЯН Суй –** аспирант кафедры «Экономика и финансы» ВГЛТА, преподаватель Сюйчжонского государственного университета, г. Сюйчжоу, Китай, e-mail: bezrukova_t_l@mail.ru

**ЧЕРЕДНИКОВА Ангелина Олеговна** – к.э.н., декан факультета экономики и управления ВФ МГЭИ, e-mail: lina760@yandex.ru

**ЧЕРКЕЗИЯ Ираклий Ваноевич** – аспирант кафедры «Экономика и финансы» ВГЛТА, преподаватель Сухумского открытого университета Республики Абхазия, e-mail: bezrukova_t_l@mail.ru

**ШИБАЕВА Марина Александровна** – д.э.н., профессор кафедры «Экономика и основы предпринимательства» ВГАСУ, e-mail: Marinas_box@mail.ru

**ШУЛЬГИНА Лариса Владимировна** - д.э.н., профессор кафедры «Экономическая теория и международного бизнеса» ВГУИТ, e-mail: imsvgta@rambler.ru

# THE LIST OF AUTHORS

**AVDEEVA Ekaterina Sergeevna** – Candidate of Economics, Associate Professor of the Chair «Foreign trade activities», Saratov institute (branch) of RSTEU, e-mail: avdeeva_ek@mail.ru

**ALPATSKAYA Irina Evgenevna** – post-graduate student of the Chair «Commerce», MSAMEC, e-mail: alpackaya-irina@mail.ru

**ANDRIEVCKIY Aleksandr Valerievich** – assistent of the Chair «Electromechanical Systems and Electrical Supply», VSTU, e-mail: anderal@mail.ru

**ANTIPOV Sergey Tichonovich** – Doctor of Technical Sciences, Professor, head of the Chair «Machinery and Apparatus of Food Industry», pro-rector for science, technique and production, VSUET, e-mail: ast@vgta.vrn.ru

**BALABANOVA Lena Iosifovna** – Candidate of Economics, Associate Professor of the Chair «Services Technologies», VSUET, e-mail: do@vgta.vrn.ru

**BEZRUKOVA Tatyana Lvovna** – Doctor of Economics, Professor, Head of the Chair of «Economy and Finance», dean of the faculty of Economic, VSAFE, e-mail: bezrukova_t_l@mail.ru

**BELIKH Yulia Alekseevna** – post-graduate student of the Chair «Economics and Fundamentals of Enterpreneurship», VSUCEA, e-mail: juicy-86@mail.ru

**BUCHARIN Sergey Vasilievich** – Doctor of Technical Sciences, Professor of the Chair «Information and Managing Systems», VSUET, e-mail: svbuharin@mail.ru

**BYKOVSKIKH Aleksey Mitrofanovich** – Candidate of Technical Sciences, Associate Professor of the Chair «Services Technologies», VSUET, e-mail: fedora7-user@rambler.ru

**GULIEV Zakir Gasham ogli** – author of dissertation of the Chair «Statistics», ASEU, e-mail: finecon@rambler.ru

**DEMICHEVA Elena Vladimirovna** – post-graduate student of the Chair of «The World Economy and Economic Theory», VolgSTU, e-mail: demicheva_rabota@list.ru

**ZAITSEVA Nataliya Petrovna** – competitor of the Chair «Economic Theory and International Business», VSUET, e-mail: natalyzai@yandex.ru

**KARPOVA Olga Vyacheslavovna** – post-graduate student of the Chair «Finance, Economics and Accounting», VSUET, e-mail: karpec1973@mail.ru

**KOBZEVA Nataliya Michailovna** – Candidate of Sociological Science, Associate Professor, head of the Chair «Management», Lipetsk branch NEO HPE«IMMF», e-mail: kobzeva_nm@inbox.ru

**KRUCHKOV Igor Sergeevich** – competitor of the Chair «Economy and Finance», VSAFE, e-mail: bezrukova_t_l@mail.ru

**MELNIKOV Aleksandr Vladimirovich** – Candidate of Technical Sciences, Associate Professor of the Chair of «Information Technologies, Modeling and Management, VSUET, e-mail: meln78@mail.ru

**MESHERYAKOV Dmitriy Alekseevich** – Doctor of Economics, Professor of the Chair «Regional economy and Management», pro-rector, VIESM, e-mail: viesm_mda@rambler.ru

**MOROZOVA Irina Anatolievna** – Doctor of Economics, Professor of the Chair of «The World Economy and Economic Theory», VolgSTU, e-mail: econom@vstu.ru

**MORKOVINA Svetlana Sergeevna** – Doctor of Economics, Professor of the Chair «Economy and Finance», VSAFE, e-mail: bezrukova_t_l@mail.ru

**NESTERENKO Evgeniy Michailovich** – magister of the Chair of «The World Economy and Economic Theory», VolgSTU, e-mail: econom@vstu.ru

**OVCHINNIKOVA Tatyana Ivanovna** – Doctor of Economics, Professor of the Chair «Finance, Economics and Accounting», VSUET, e-mail: karpec1973@mail.ru

**POPKOVA Elena Gennadievna** – Doctor of Economics, Professor of the Chair of «The World Economy and Economic Theory», VolgSTU, e-mail: 210471@mail.ru

**RODIONOVA Nataliya Sergeevna** – Doctor of Technical Sciences, Professor, Head of the Chair «Services Technologies», dean of the faculty of Applied biotechnology, VSUET, e-mail: RodionovaST@mail.ru

**RYAZANOV Andrey Nikolaevich** – Candidate of Technical Sciences, Associate Professor of the Chair «Machinery and Apparatus of Food Industry», e-mail: ryzanovan@mail.ru

**SEREBRYAKOVA Nadezhda Aleksandrovna** – Candidate of Economics, Associate Professor of the Chair «Economic Theory and International Business», VSUET, e-mail: nad.serebryakova@mail.ru

**URAZOV Dmitriy Yurievich** – assistent of the Chair of «Industrial power engineering», VSUET, e-mail: urazov_d@mail.ru

**FEN Dong –** magister of the Chair of «The World Economy and Economic Theory», VolgSTU, e-mail: dongfen1986@yandex.ru

**TSZJAN Suy –** post-graduate student of the Chair «Economy and Finance», VSAFE, lecturer, XSU, e-mail: bezrukova_t_l@mail.ru

**CHEREDNIKOVA Angelina Olegovna** – Candidate of Economics, dean of the faculty of Economic and Management, VB MHEI, e-mail: lina760@yandex.ru

**CHERKEZIJA Irakliy Vanoevich** – post-graduate student of the Chair of «Economy and Finance», VSAFE, lecturer, Sukhumi University of the Republic of Abkhazia, e-mail: bezrukova_t_l@mail.ru

**SHIBAEVA Marina Aleksandrovna** – Doctor of Economics, Professor of the Chair «Economics and Fundamentals of Enterpreneurship», VSUCEA, e-mail: Marinas_box@mail.ru

**SHULGINA Larisa Vladimirovna** – Doctor of Economics, Professor of the Chair «Economic Theory and international business», VSUET, e-mail: imsvgta@rambler.ru

# ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

**1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

1.1. Методологический и научно-практический журнал «ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия» принимает к публикации материалы, содержащие результаты оригинальных исследований, оформленных в виде полных статей, кратких сообщений, а также обзоры (по согласованию с редакцией). Опубликованные материалы, а также материалы, предоставленные для публикации в других журналах, к рассмотрению не принимаются.

1.2. Полные статьи принимаются от 8 до 10 страниц рукописи и содержат до 6 рисунков, краткие статьи – до 5 страниц и до 4 рисунков.

1.3. Для публикации статьи авторам необходимо предоставить в редакцию:

1) подписанный всеми авторами текст статьи, УДК, таблицы, рисунки и подписи к ним (все в 2 экз.);

2) аннотацию и название статьи, ключевые слова и список литературы, инициалы и фамилию автора на русском и английском языках (в 2 экз.);

3) файлы всех предоставляемых материалов на электронном носителе;

4) сведения об авторах: их должности, ученые степени и научные звания, служебные адреса и телефоны, телефаксы и адреса электронной почты с указанием автора, ответственного за переписку с редакцией.

1.4. В течение недели со дня поступления рукописи в редакцию авторам направляется уведомление о ее получении с указанием даты поступления и регистрационного номера статьи. Оплата за публикацию статьи с аспирантов не взимается.

1.5. Статьи, направляемые в редакцию, подвергаются рецензированию и, в случае положительной рецензии, научному и контрольному редактированию. В статье приводятся первоначальная дата поступления рукописи в редакцию и дата принятия рукописи к печати после переработки.

**2. СТРУКТУРА ПУБЛИКАЦИЙ**

2.1. Публикация полных статей, кратких сообщений и обзоров начинается с индекса УДК, затем следуют инициалы и фамилии авторов, заглавие статьи, развернутые названия научных учреждений, страна. Далее приводятся краткие аннотации и ключевые слова на русском и английском языках.

2.2. Редколлегия рекомендует авторам структурировать предоставляемый материал, используя подзаголовки: ВВЕДЕНИЕ, МЕТОДИКА ЭКСПЕРИМЕНТА, ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ, ЗАКЛЮЧЕНИЕ, СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.

**3. ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ РУКОПИСИ**

3.1. Текст статьи должен быть напечатан через полтора интервала, на белой бумаге формата А4, с полями – 2,5 см с левой стороны, размер шрифта 14 (Times New Roman Cyr).

3.2. Все страницы рукописи следует пронумеровать, включая список литературы, страницы с таблицами, рисунками и подписями. Каждая таблица должна иметь тематический заголовок.

3.3. Уравнения, рисунки, таблицы и ссылки на источники нумеруются в порядке их упоминания в тексте.

3.4. Рисунки прилагаются отдельно. Формат рисунка должен обеспечивать ясность передачи всех деталей. Надписи на рисунках даются на русском языке; размерность величин на осях координат обычно указывается через запятую (например, U, В; t, с). Подрисуночная подпись должна быть самодостаточной, без апелляции к тексту. На обратной стороне рисунка следует указать его номер, фамилию первого автора, пометить, если требуется,«верх» и «низ».

3.5. Ссылка на использованную литературу дается в тексте цифрой в квадратных скобках. Если ссылка на литературу есть в таблице или подписи к рисунку, ей дается порядковый номер, соответствующий расположению данного материала в тексте статьи. Ссылки на неопубликованные работы не допускаются. Список литературы оформляется в соответствии с ГОСТ 7.1 2003 Библиографическая запись. Библиографическое описание, ссылки располагаются в порядке цитирования.

**4. ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ ЭЛЕКТРОННОЙ ВЕРСИИ**

4.1. В состав электронной версии должны входить: файл, содержащий текст статьи в формате Microsoft Word с точным указанием версии редактора и иллюстрации, и файлы, содержащие иллюстрации.

4.2. Текст статьи должен быть набран шрифтом Times New Roman Cyr, 14-й кегль, через 1,5 интервала, с одинарными пробелами (многократные пробелы не должны использоваться для создания абзацных отступов и расширения междусловных промежутков); абзацный перевод строки (клавиша Enter) используется только для создания нового абзаца, и НЕ применяется для принудительного перевода строк внутри абзаца.

4.3.При подготовке графических объектов в растровом формате желательно использовать форматы TIFF, BMP; допустим JPEG хорошего качества (с умеренным сжатием), и придерживаться следующих требований: для сканирования штриховых рисунков – 300 dpi (точек на дюйм); для сканирования полутоновых рисунков и фотографий – не менее 200 dpi (точек на дюйм).

4.5. Имена приложенных графических файлов должны содержать цифру, совпадающую с номером рисунка в статье.

4.6. Таблицы являются частью текста и не должны создаваться как графические объекты.

4.7. К комплекту файлов должна быть приложена опись (возможно в виде файла) с указанием названия и версии текстового редактора, имен файлов, названия статьи, фамилий и инициалов авторов.