

СОДЕРЖАНИЕ

ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

- Логинов Е. Л., Деркач Н. Л., Логинова М. М.*
**Новые тренды глобального управления
в посткризисных условиях** 3

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

- Рыкова И. Н., Шапчиц А. А.*
**Концентрация системообразующих организаций
в субъектах Российской Федерации** 9
- Овчинникова О. П., Колосов А. В.*
**Методические основы ранжирования территорий
как фактор повышения безопасности
дорожного движения в регионе** 16

ИНВЕСТИЦИИ

- Александрин Ю. Н., Набиуллина Т. Ю.*
**Оптимизация инвестиционных стратегий
в сетевом ритейле** 26
- Руденко О. Н., Ворушилина В. Н.*
**Влияние внешних и внутренних
экономических факторов на стоимость акций
ведущих банков России** 36

ФИНАНСЫ

- Федотова Г. В., Козенко Ю. А.*
**Интеграция государственного
финансового контроля и аудита** 43

МАРКЕТИНГ

- Никулина О. В., Верижникова Е. В.*
**Стратегия экспансии телекоммуникационной
компании на внешние рынки СНГ** 51
- Рыбальченко Р. В.*
**Организационно-экономическое обеспечение
деятельности промышленных предприятий
в условиях товарных рынков с ограниченной
конкуренцией** 58

СЛОВО МОЛОДЫМ УЧЕНЫМ

- Егиян А. Н.*
**Финансовая стратегия как элемент стратегии
развития коммерческого банка** 70

ABSTRACT

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ



ЭКОНОМИКА:

теория и практика

ECONOMICS: THEORY AND PRACTICE

INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL

The journal is published 4 times a year / № 2 (26) 2012

ISSN 2224-042X

The Journal is registered in the Russian Federation Committee on Press.

Registration certificate № P 3145 dated from December 27, 1999.

The Journal is registered in the Russian Science Citation Index.

Subscription Index – 29158.

Founder:

The state institution of higher education "Kuban State University,"
Russia, Krasnodar

Publisher:

The state institution of higher education "Kuban State University",
Russia, Krasnodar

Editor:

I. V. Shevchenko, Doctor of Economic Sciences, Professor

Deputy Editor in Chief:

Y. N. Alexandrin, Ph. D. in Economics, Associate Professor

Executive Secretary:

E. F. Linkevich, Ph. D. in Economics, Associate Professor

Editorial Board:

A. Y. Arkhipov, Doctor of Economic Sciences, Vice Rector for Economics,
Southern Federal University (Russia)

V. V. Gavrilov, Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored Worker

of Higher Professional Education of Russian Federation, Corresponding

Member of Academy of Natural Sciences Voronezh State University (Russia)

O. V. Inshakov, Doctor of Economic Sciences, Rector of Volgograd State

University (Russia)

N. G. Kuznetsov, Doctor of Economic Sciences, Rector of the Rostov

State Economic University (Russia)

E. L. Loginov, Doctor of Economic Sciences, Professor, Vice-President

of the Institute of Energy Security (Russia)

I. A. Peronko, Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored

Economist of the Kuban, Honored Economist of the Russian

Federation, Vice-Governor of Krasnodar Region (Russia)

Alessandro Figus, Professor Università degli Studi di Genova (Italy)

Joseph Hassid, Professor of Industrial Economics at the Department

of Economics University of Piraeus (Greece)

Jorge Martinez-Vazquez, Professor of Economics Georgia State

University (USA)

Abu N. M. Wahid, Professor, Department of Economics and Finance

Tennessee State University (USA)

Richard T. Williams, Professor of the University of Tennessee (USA)

Hartmut Zadek, Professor, Chair of Logistics, University «Otto von

Guericke», Magdeburg (Germany)

A. A. Zadoya, Doctor of Economic Sciences, Vice Rector for scientific

and pedagogical work of Dnipropetrovsk University of Economics

and Law of A. Nobel (Ukraine)

Editorial Board:

E. N. Aleksandrova, Ph. D. in Economics, Associate Professor

L. N. Drobyshevskaya, Doctor of Economic Sciences, Professor

L. I. Egorova, Doctor of Economic Sciences, Professor

A. A. Kizim, Doctor of Economic Sciences, Professor

M. E. Listopad, Ph. D. in Economics, Associate Professor

K. O. Litvinsky, Ph. D. in Economics, Associate Professor

O. V. Nikulina, Ph. D. in Economics, Associate Professor

L. A. Voronina, Doctor of Economic Sciences, Professor

G. G. Vukovich, Doctor of Economic Sciences, Professor

V. V. Zabolotskaya, Ph. D. in Economics, Associate Professor

A. D. Zaretsky, Doctor of Economic Sciences, Professor

Corrector: I. A. Belolipetskaya

Print layout: A. Y. Goncharova

Editorial Board:

350040, Stavropolskaya str., 149, room 236. Tel. (861) 219-95-53. E-mail: alins@list.ru

Signed in print 15.06.2012. Format 60×90 1/8. Volume pp Circulation 500.

Printed in the Company "Ekoinvest" LLC, 35072, Zipovskaya str., 9.

Tel. (861) 277-92-42. E-mail: ecoinvest@publishprint.ru. Http://publishprint.ru

© Kuban State University, 2012

© Ekoinvest, 2012

CONTENTS

GLOBAL ECONOMY

- Loginov E. L., Derkach N. L., Loginova M. M.,*
New Trends of Global Management
within Post-crisis Conditions 3

REGIONAL ECONOMY

- Rykova I. N., Shapchits A. A.*
Concentration of the Backbone Organizations
in Subjects of Russian Federation 9
- Ovchinnikova O. P., Kolosov A. V.*
Methodological Basis of the Ranking Territories
as a Factor in Improving the Road Safety
in the Region 16

INVESTMENT

- Aleksandrin Yu. N., Nabiulina T. Yu.*
Optimization of Investment Strategy
in the Network Retail 26
- Rudenko O. N., Vorushilina V. N.*
Impact of External and Internal Economic Factors on
the Value of Shares of the Leading Banks of Russia 36

FINANCE

- Fedotova G. V., Kozenk Yu. A.*
Integration of State Financial Control and Audit 43

MARKETING

- Nikulina O. V., Verizhnikova E. V.*
The Stragedy of Expansion of the Telecommunications
Company to the External Markets of the Cis 51
- Ribalchenko R. V.*
The Organization-Economic Support of Deals
of Industry's Enterprises in Market of Limited
Competition 58

WORD OF YOUNG SCIENTISTS

- Yeghiyan A. N.*
Financial Strategy as an Element
of Commercial Bank Development Strategy 70

ABSTRACT

CONDITIONS OF PUBLICATION

НОВЫЕ ТРЕНДЫ ГЛОБАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПОСТКРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

Е. Л. ЛОГИНОВ,
*доктор экономических наук,
вице-президент, Национальный
институт энергетической безопасности
e-mail: evgenloginov@gmail.com*

Н. Л. ДЕРКАЧ,
*бухгалтер ОАО «МРСК Юга»
e-mail: instityteb@mail.ru*

М. М. ЛОГИНОВА,
*заместитель начальника
отдела казначейства, администрация
Прикубанского округа гор. Краснодара
e-mail: instityteb@mail.ru*

Аннотация

В посткризисных условиях мировой экономики роль и значение России кардинально меняется, что обусловлено сменой важнейших факторов, формирующих мироблагополучие на различных уровнях экономических систем. В статье показано, что российская геоэкономическая модель с опорой на энерго-сырьевой потенциал, оборонно-промышленный комплекс и фундаментальную науку показала свою эффективность по сравнению с подавляющим большинством других стран мира.

Ключевые слова: управление, мировая экономика, кризис, энергоресурсы, финансы.

Под влиянием того, что всеми нами воспринималось как глобальный финансово-экономический кризис, окружающий нас мир неузнаваемо изменился. За внешне теми же оболочками корпораций, рынков, стран скрывается качественно новая экономическая реальность. Фактически то, что мы знали в последние 300 лет – описанное не так давно К. Марксом и К^о – с определенными вариациями под понятием «капиталистическая экономическая система» теперь уже не существует, так как мир вступил в квази-капиталистическую, или посткапиталистическую, фазу.

В этом посткапиталистическом мире роль и значение России кардинально меняются, что обусловлено сменой важнейших факторов формирующих мироблагополучие на различных уровнях экономических систем в рамках модели свершившегося перехода от мировой экономики к экономике социума (с последующим переходом к ноо-экономике или же вхождением в фазу когерентного хаоса).

Капитализм, в основе которого лежали общественно необходимые затраты труда и ресурсов, определяющие себестоимость, прибыль и вытекающую отсюда капитализацию и прочие атрибуты рыночной экономики, ушел в прошлое. Прибыль (90 % от совокупной прибыли экономических агентов) окончательно оторвалась от затрат и формируется макинуляциями.

Осознание этой ситуации, а точнее ее формирование узким кругом глобальных менеджеров, аффилированных до недавнего времени с США, позволило им начать (продолжить этап, начатый выдающимся мироформирователем Ф. Д. Рузвельтом в форме спецоперации «Великая депрессия») формирование определенной версии (ветви) управляемой реальности, наиболее ярко наблюдаемой нами в экономической сфере [1]. Последовательное формирование наблюдаемого (виртуального) образа реальности транслируется в ощущаемую (материальную) сферу, в итоге приобретая черты объективной реальности.

На протяжении всего периода после Второй мировой войны США последовательно и достаточно искусно проводили политику инфлирования денежной массы и кредита, чтобы поддержать доллар как мировую валюту, обеспечивающую стране «победившего капиталистического коммунизма» источник постоянного экономического роста за счет всасывания экономических ресурсов остального мира. Однако чрезмерное раздувание очередных «мыльных пузырей» спекулятивных активов (дериваты, интернет-компании, ипотечные долги и т. п.) для поддержания высокого потребительского уровня жизни собственного населения и сверхприбылей Федеральной резервной системы имело неизбежным результатом достигший в 2008 г. максимума коллапс кредитно-денежной системы США. Этот коллапс получил название глобального финансового кризиса, перешел в кризис общеэкономический и погрузил в депрессию ставшие тесно взаимосвязанными экономики большинства стран мира.

В этих условиях необходимо было найти «спасательный круг» для финансовой системы, и им в США по опыту Великой депрессии стала принудительная мобилизация экономических ресурсов страны [и ряда других стран, держащих свои резервы в американских ценных бумагах] для покрытия проблемных долгов ведущих американских банковских корпораций с последующим покрытием этого пузыря инфляционной денежной массой и

сбрасывание этой массы, а точнее инфляции, в другие страны. Целевая финансовая поддержка конкретных американских и связанных с ними европейских банков и корпораций привела к закономерному падению на дно финансовой пропасти тех из них, кто не получил поддержку или получил ее на заведомо проигрышных условиях с соответствующим последующим перераспределением колоссальных сумм пакетов акций и долговых активов.

Налицо в очередной раз успешно реализованный США прием глобальных финансовых манипуляций: используя кризис и депрессию как подходящий предлог, принудительно картелировать экономику и воссоздать жестко управляемый политическими комиссарами Вашингтона экономический режим (он же система «партнерства государства и бизнеса», реализуемая как самоуправление в банковской сфере и промышленности под покровительством государственной власти) на либеральной экономической основе как механизм принудительного перераспределения товарно-финансовых ресурсов/активов в рыночных условиях мировой, и составляющей ее национальной экономик. При этом с помощью новой архитектуры международных финансовых институтов эффективно получается, с одной стороны, оградить новые – картелированные – супербанки и суперхолдинги от реальной конкуренции, а с другой – организовать механизм максимально четкой координации под контролем США инфлирования денежной массы пакета мировых валют с помощью центральных банков наиболее значимых государств в интересах кооперированной группы финансово значимых акторов.

Надо отметить, что это во многом объективный процесс, как частичный доступ определенных национальных элит к доходам от глобальных финансовых спекуляций в обмен на отказ от реальной (а не декларируемой) суверенности их национальных экономик. Это обусловлено так же тем, что, как продемонстрировал идущий глобальный финансовый кризис, масштаб глобальных товарно-финансовых спекуляций достиг такого размера, при котором нарушения в его организационно-экономическом механизме наносят катастрофический ущерб уже всем участникам мирового экономического сообщества, являются они полномочными участниками этого механизма или нет.

Мировая экономика как сложная нелинейная система перманентно эволюционирует к

«краю хаоса», что продемонстрировал глобальный экономический кризис, и находится в состоянии критической нестабильности, которое с точки зрения теорий неравновесных систем, нелинейных динамических систем и т. п. ряд экспертов называют состоянием самоорганизованной критичности. В этих условиях роль топ-менеджеров коммерческих и государственных структур, обеспечивающих обуздание лавинообразного нарастания кризисных процессов, становится качественно иной и требует внимательного рассмотрения.

При этом глобальный финансово-экономический кризис продемонстрировал качественно новые черты мировой финансовой системы, которые в целом могут быть нами охарактеризованы как гиперкогерентность. Под гиперкогерентностью мы понимаем качественно иную, более высокую системную взаимоувязанность колебательных экономических процессов, проявляющуюся при их сложении в быстроменяющихся условиях мировой экономики (точнее, экономики социума). Очевидно, что в условиях гиперкогерентности задача наращивания способности обеспечения когерентности упорядоченных экономических структур социума (наиболее значимой из которых является глобальная финансовая архитектура) приобретает приоритетное значение.

Фактически сформировался глобальный экономический механизм манипуляции: курсами валют, стоимостью золота, объемами инфлирования денежной массы, стоимости сырья и энергоресурсов (а соответственно, и транспортных расходов) – то есть конкурентоспособности, направлением движения товарных потоков, межстрановым переносом энерго- и сырье-, эколого- и т. п. емких производств (с низкой рентабельностью), неэквивалентности продажи инноваций, предоставления инвестиций (производственных и спекулятивных), стоимости акций, финансовых инструментов и производных и их объемами выпуска и распространения за рубеж, торговли квотами CO₂-выбросов, стоимостью и объемами поставок воды и критических потребительских ресурсов (продовольствие и лекарства), оружия, доступа к космическим технологиям и к космосу вообще, информационным доминированием и контролем инфокоммуникаций, контроля процессов отмывания денег (офшорные зоны, банки и т. п.), управляемых пандемий и т. п.

Несмотря на инновационную упаковку попыток постиндустриальных преобразований экономик развитых и новых индустриальных

стран, стоимость энергоресурсов и эффективность их использования по-прежнему прямо или косвенно определяют реальную конкурентоспособность большинства их национальных производителей и благополучие жизнедеятельности населения в энергоформате функционирования коммунальных сервисов. Многочисленные рассуждения зарубежных политиков и экспертов по поводу доминантного тренда НБИК-технологий (конвергенция Н-нано, Б-био, И-инфо, К-когно-технологий) не изменили и ближайшие как минимум 15–20 лет не изменят характера энергозависимости стран с крупными инфраструктурными комплексами, может быть, только немного изменив составляющие баланса топливно-энергетических ресурсов в пользу искусственного увеличения доли возобновляемой и альтернативной энергетики за счет бюджетной поддержки, латентного роста налоговой и прямого роста тарифно-ценовой нагрузки на энергопотребителей.

Переход от традиционных энергоносителей к альтернативным, на самом деле не снижает их стоимость (часто удорожает), а переносит центры прибыли от одних корпораций к другим. При этом декларируемая экологическая чистота и снижение выбросов углекислого газа, как правило, также просто переносится от одной продукции к другой. Правда, с учетом целенаправленно осуществляемого в последние 20 лет перемещения индустриальных производств из США и Европы в страны ЮВА и Латинской Америки экологический ущерб также переносится в страны-производители промышленной продукции. При этом американский или европейский потребитель выигрывает в экологии своей местности, сбрасывая экологические проблемы вместе с индустриально ориентированными инвестициями в страны третьего мира.

В данном случае реализуется следующий цикл макроэкономических манипуляций: «Перенос индустрии из развитых стран → Рост потребности принимающей страны в энергоресурсах → Увеличение выбросов углекислого газа и других вредных веществ → Ухудшение экологии → Удорожание пресной воды → Снижение продуктивности сельского хозяйства → Удорожание продовольствия → Увеличение потребности в удобрениях → Увеличение транспортных расходов → Общее снижение конкурентоспособности принимающей страны».

Идущий глобальный финансово-экономический кризис можно трактовать как эффективный вариант решения глобального проекта

по реорганизации существующего политико-экономического мирового порядка, когда трансформация мировой реальности в интересах ряда ведущих мировых кланов произошла вследствие крайне выгодных этим кланам событий в США. В результате глобальный передел мирового механизма распределения и перераспределения ресурсов постепенно принимается мировым «цивилизованным» сообществом, хотя часть национальных элит (ЕС) пока еще немного сопротивляется.

По итогам кризиса выработаны инструменты глобального управления, позволяющие при необходимости «охладить» нацеленность на экономическое доминирование определенных глобальных экономических игроков прямо или косвенно поставив [или продемонстрировав возможность] их на грань банкротства:

- для Китая – офшорные манипуляции юанем и китайскими ценными бумагами и повышение цен на энергоносители;
- для России и арабского мира – снижение цен на нефть и газ;
- для ЕС – долговой кризис;
- для азиатских и восточных стран с быстро растущим населением (Индия, Китай, Пакистан и пр.) – рост цен на критические потребительские ресурсы (продовольствие, вода, лекарства, семена и пр.).

Ключевым фактором успеха в борьбе за «честный отъем» денег потребителей в пользу глобальных экономических игроков является формирование пула смысловых матриц для репрограммирования и реимпринтирования¹ всех контуров общественного и индивидуального сознания при выработке и продвижении в социум определенных смысловых схем интерпретации различных аспектов экономического развития с учетом замещения представлений о реальных экономических объектах их виртуальными образами, сконструированными в определенном смысловом формате и задач переконструирования соответствующих смысловых логик финансово-хозяйственных практик международных организаций, ТНК и ТНБ, национальных правительств, домохозяйств и пр. [2].

В современных условиях усиления значимости упреждающего смыслового переструктурирования объективных и субъективных значений и оценок целей, процессов и результатов предметной деятельности в экономике формирование нового массива предметной стоимости

реальных и виртуальных активов, уравновешивающего финансовые пирамиды для выработки баланса состояния между перманентным изменением «устойчивости/кризисности» экономической системы и формирования нового механизма перелива финансовых ресурсов в рамках связанных кризиснофазных состояний экономики приобретает еще большее значение в качестве стратегического ориентира целенаправленного конструирования геостратегической реальности с социально обусловленной техно-природной средой.

Вместе с ростом количества высокотехнологичных устройств в производственной и потребительской сферах прогнозируется также все увеличивающийся дефицит как традиционных ресурсов (природных, энергетических и пр.), так и «технологичных» металлов (родий, молибден, платина, литий, редкоземельные металлы и т. п.). Так, например, теллур, индий, галлий, селен незаменимы для компьютерной техники, мобильных телефонов и др. Для большинства секторов производственной и потребительской сфер имеется целый список критически важных ресурсов, которые невозможно полноценно заменить каким-либо другим без серьезных ухудшений конечного продукта (оборудования). Это уже привело по ряду позиций к росту цен в геометрической прогрессии. Так, например, после того, как примерно год назад Китай ввел ограничения на экспорт редкоземельных и редких металлов, цены на них выросли в пять раз. Лидером роста стал европий, который, кстати, крайне нужен, например, для ветряных турбин.

Крайне остро сейчас и еще более остро в перспективе стоит проблема обеспечения природными ресурсами, прежде всего пресной водой для нужд населения, сельского хозяйства и промышленности.

Высокая затратность, низкая эффективность, сложная прогнозируемость и управляемость процессами получения, транспортировки и потребления широкого перечня невозобновляемых и части возобновляемых ресурсов вынуждает компании и государства искать источники устойчивых поставок, в результате чего на первый план поддержания мирового ресурсного благополучия вышла Россия.

В этих условиях именно ТЭК России является своего рода «палочкой-выручалочкой», решая энергетические и экологические проблемы новых индустриальных стран, куда были перенесены наиболее энергозатратные и эко-

¹ Imprint – запечатлевать, отпечаток – жесткие отпечатки реальности, высокоустойчивые к последующему перепрограммированию.

логически вредные производства из развитых стран [3].

Россия по итогам 2011 г. снова стала мировым лидером по экспорту углеводородного сырья. В сопредельные государства по итогам года было отправлено 242 млн т нефти и 204 млрд куб. м газа, а также 125 млн т нефтепродуктов. Доходы России от этого вида экспорта составили почти 322 млрд долл., увеличившись более чем на треть по сравнению с 2010 г. В перспективе Россия рассчитывает только наращивать эти показатели.

В декабре 2011 г. цена за баррель Urals была выше на 20,2% уровня декабря 2010 г.

Вслед за ценами на нефть потянулись и газовые котировки. Средние контрактные цены на российский природный газ в декабре 2011 г. составили 436 долл. за тыс. куб. м, по сравнению с декабрем 2010 г. цена увеличилась на 38,7%. В целом средние контрактные цены на российский природный газ, по данным Международного валютного фонда (МВФ), на границе Германии в 2011 г. подорожали относительно 2010 г. на 28,9%, составив 381,5 долл. за тыс. куб. м.

Геополитические факторы не дали ценам на нефть снизиться и в начале 2012 г. В частности, перспектива введения санкций против Ирана и Сирии позволила экспертам прогнозировать увеличение котировок «черного золота» до 150 и даже 200 долл. за баррель. Стоимость нефти отразится и на цене на газ, привязанной к нефтяным котировкам [5].

Значительно вырасти объемы поставок в зарубежные страны должны как в близкой, так и в отдаленной перспективе. В частности, в соответствии со схемой развития газовой отрасли до 2030 г. Россия нарастит добычу газа в 1,5 раза – до 1 трлн куб. м в год, а экспорт должен увеличиться до 455–520 млрд куб. м в год. При этом добыча нефти до 2020 г. в рамках соответствующей стратегии развития для нефтяной отрасли хоть и стабилизируется на уровне 505–510 млн т, но позволит увеличить экспорт до 270 млн т главным образом за счет увеличения глубины переработки нефти на внутреннем рынке.

Россия активно готовится к наращиванию добычи и экспорта нефти и газа. Добывающие углеводороды компании активно берутся за разработку еще не освоенных и малоизученных шельфовых проектов в Арктике, достраивают газопроводы и нефтепроводы, а также планируют новые проекты в этой сфере. В планах также и освоение новых регионов

сбыта, в частности Азиатско-Тихоокеанского направления [5].

Похожая ситуация и в сфере экспорта вооружения и военной техники. По информации руководителя Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС) РФ М. Дмитриева, портфель заказов на российскую военную продукцию на начало 2012 г. составляет более 40 млрд долл. При этом план по экспорту российского вооружения на 2012 г. составляет 13,5 млрд долл.

В 2011 г. Россия экспортировала за границу военную продукцию на 13,2 млрд долл. Продукция поставлялась в 65 стран.

Процессы глобализации, влияния мирового финансово-экономического кризиса и в особенности реалии балансирования на грани банкротства многих стран и международных союзов показали, что ранее сформированные экономические стратегии развитых и новых индустриальных стран переместились в точку бифуркации геостратегического выбора экономического и цивилизационного будущего. В то же время российское руководство таких терзаний не испытывало: российская геоэкономическая модель с опорой на энерго-сырьевой потенциал, оборонно-промышленный комплекс и фундаментальную науку, прежде всего в лице РАН, показала свою сравнительную эффективность, хотя и требует определенной трансформации для перехода к окончательной эффективности с опорой на демографический рост.

В ходе глобального финансово-экономического кризиса и затянувшейся цепочки конфликтных ситуаций и противоречий (США–ЕС; США–Япония; США–Китай; США – арабский мир, внутри ЕС, внутри арабского мира и т. п.) российская экономика в отличие от многих других стран мира продемонстрировала геостратегическую устойчивость, политическую стабильность, фундаментальную энерго-сырьевую и финансовую надежность, правильность используемых основообразующих управленческих концепций и принятых организационных решений, эффективность отраслевого и корпоративного управления, что подтвердило статус России как великой державы, одного из краеугольных камней мировой экономической, энергетической, продовольственной, военной и т. п. безопасности, вышедшей на передовые рубежи мироблагополучия, несмотря на навязанные из-за рубежа несистемные постсоветские трансформации в 90-х годах прошлого века.

Роберт Макфарлейн (в 1983–85 годах – помощник по национальной безопасности президента США Р. Рейгана) говорил: «Любой американский президент будет стремиться поддерживать стабильные отношения с Россией, так как Россия – очень важная для нас страна не только с точки зрения ее масштабов, но также и с учетом ее влияния на соседние страны, особенно региона Средней Азии. Россия важна своим военным потенциалом как на стратегическом уровне, так и с точки зрения ее способности поставлять вооружение оппозиционным элементам по всему миру. Поэтому мы хотим хороших отношений с Россией» [4].

Условием решения многих важнейших мировых проблем является активная миротворящая политика России как организационно-го интегратора ресурсных, производственных, научно-технических, финансово-экономических и природно-экологических национальных и международных балансов разных стран с превращением в своего рода системное ядро организационных структур применительно к различным уровням взаимовыгодной реализации и оптимизации взаимосвязей различных частей социума – в первую очередь соединению Европы и Азии – с опорой на международно признанный авторитет российского руководства в лице В. В. Путина.

Список литературы

1. Агеев А., Логинов Е. «New Deal – 2008 – «новая сдача». Блудные ученики Франклина Рузвельта» // Экономические стратегии. 2009. № 2. С. 30–36.
2. Агеев А. И., Логинов Е. Л. Нооэкономика: определенная экономика в неопределенном будущем // Экономические стратегии. 2011. № 11. С. 24–31.
3. Иванов С. Н., Иванов Т. В., Логинов Е. Л. Интеллектуальная энергетика как новый формат геоэнергетической суверенности России // Энергополис. 2011. № 5. С. 24–27.
4. Макфарлейн Р. Интервью portalу Terra America. URL: <http://terra-america.ru/putinskiy-rejim-v-celom-neploho-slujit0interesam-rossii.aspx>.
5. Струкова Е. Россия топит мир: экспорт нефти и газа из РФ снова бьет рекорды. URL: <http://top.rbc.ru/economics/07/02/2012/636603.shtml>.

КОНЦЕНТРАЦИЯ СИСТЕМООБРАЗУЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ*

И. Н. РЫКОВА,

*член-корреспондент РАН, доктор экономических наук,
директор Института инновационной экономики
финансового университета при правительстве РФ
e-mail: rycova@yandex.ru*

А. А. ШАПЧИЦ,

*кандидат экономических наук,
начальник оперативно-аналитического отдела
Центральной энергетической таможни ФТС России
e-mail: cusalex@mail.ru*

Аннотация

В статье проводится кластерный анализ концентрации системообразующих организаций, выявлены тенденции формирования кластеров и их распределение по региональному признаку.

Ключевые слова: кластер, анализ, концентрация, системообразующая организация.

Фундаментом развития национальной экономики является предпринимательство, которое представляется как сочетание предпринимателей – физических лиц, так и предприятий. Роль предприятий в национальной экономике можно рассматривать с точки зрения экономической, социальной и бюджетообразующей.

В настоящее время идет переосмысление роли предприятия в обществе, осознание институциональной роли предприятия как субъекта концентрации и воспроизводства ресурсов, формирования будущих потребностей и тенденций. В связи с этим меняется и диверсифицируется понятие эффективности предприятия: встает необходимость рассматривать наряду с технологической, экономической и организационной эффективностью его институциональную эффективность как степень реализации институциональной роли предприятия в обществе. Институциональная роль предприятия проявляется во взаимодействии предприятия с государством, внутрисекторальном отношении предприятия с другими хозяйствующими субъектами, во взаимодействии предприятия с политическими партиями, со средствами мас-

*Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по тематическому плану НИР Финансового университета 2012 г.

совой информации, с организациями финансового рынка, с физическими лицами.

Государство в инфраструктурном взаимодействии является не только для предприятий одним из важнейших элементов внешней среды, но и во многом формирует ее, а также активно воздействует на сами предприятия, определяя их цели, решения и общие стратегии поведения.

Одним из признаков классификации предприятий является степень концентрации производства, причем в этом типе классификации речь идет о размере предприятия, о его потенциале. Поэтому в качестве объекта исследования выбраны системообразующие организации. В 2008 году был сформирован перечень системообразующих организаций России, имеющих стратегическое значение, в который вошли 295 компаний, причем от каждой отрасли в среднем выбрано по 10 предприятий [4], в дальнейшем данный список был расширен за счет предприятий созданного Северо-Кавказского федерального округа. Основная цель формирования данного списка – снижение социальной напряженности. При составлении

списка использовались формальные количественные критерии: численность работников предприятия – не менее 5000 человек, а оборот – не менее 15 млрд руб. [2]

Исходя из этого были отобраны 103 системообразующих организаций в 2010 году с условием, что все организации имеют выручку. Первоначальная разбивка 103 системообразующих организаций на пять кластеров показала следующее распределение (рис. 1): в пятой группе оказалось 88 организаций, в четвертом кластере – 11, в третьем – 2 и в первом и втором по одной организации.

Как видно из рисунка 1, требуется более детальный анализ пятого кластера, состоящего из 88 системообразующих предприятий, за исключением: «Газпром» ОАО, «РЖД» ОАО, «НК Роснефть» ОАО, «СУРГУТНЕФТЕГАЗ» ОАО, «НЛМК» ОАО, «Северсталь» ОАО, «АК Транснефть» ОАО, «ММК» ОАО, «МегаФон» ОАО, «ТНК-ВР Холдинг» ОАО, «ЛУКОЙЛ» ОАО, «Концерн Росэнергоатом» ОАО, «ГМК Норильский никель» ОАО, «ФСК ЕЭС» ОАО, «ВымпелКом» ОАО. В результате проведенного дополнительного кластерного

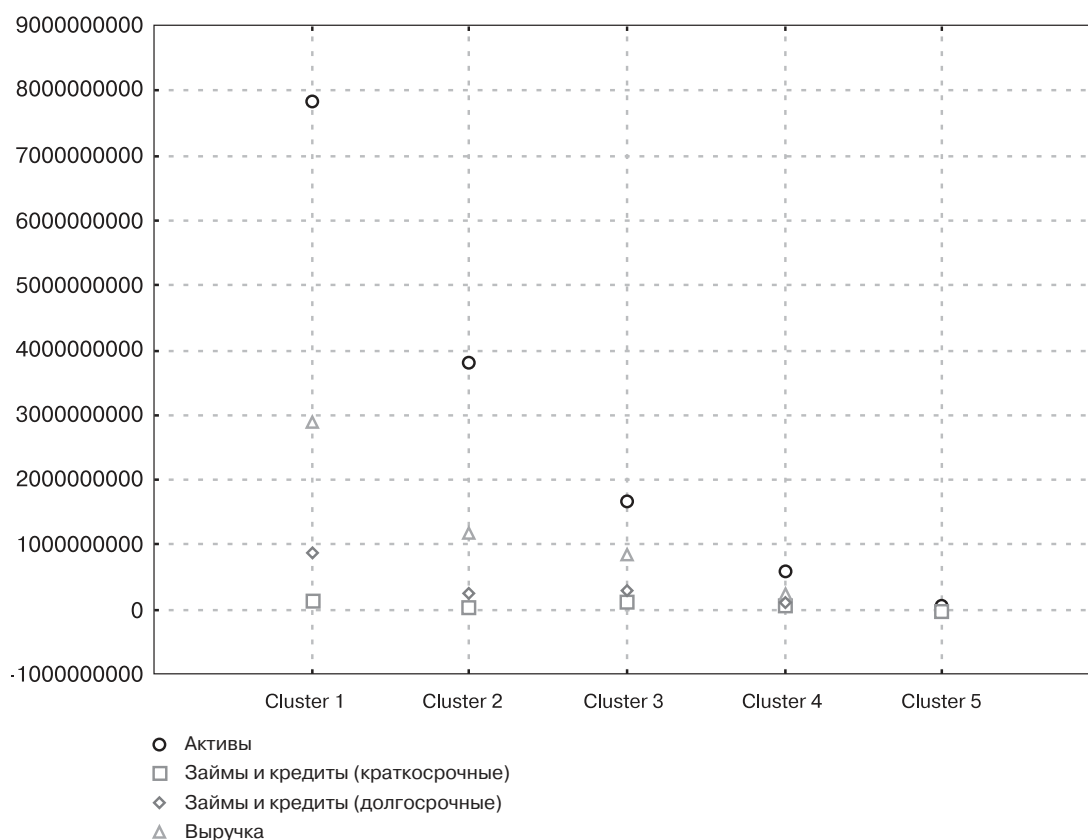


Рис. 1. Кластеризация системообразующих организаций по данным на 2010 г.

анализа отдельной группы из 88 системообразующих предприятий было получено 13 кластеров (табл. 1).

Данный анализ показал неоднородность распределения по кластерам, таким образом, если по активам наибольшее значение пока-

Табл. 1. Кластерный анализ пятой группы организаций [3]

Номер кластера	Среднее значение показателя в кластере по данным на 2010 г., тыс. руб.				Количество элементов в кластере
	Активы	Займы и кредиты краткосрочные	Займы и кредиты долгосрочные	Выручка	
1	74238170	5094377	12091470	43198510	7
2	44834420	3898224	11321640	43908840	6
3	107883400	16891490	24085130	14250420	4
4	36294920	9354300	37685180	1558590	2
5	53880570	19197210	106666300	41523540	4
6	111445900	21929130	25595370	108199500	3
7	27479710	2635387	6445239	25434970	14
8	10176560	1146665	2765334	5609855	14
9	20782310	3070621	7455493	3889901	10
10	3599857	889634	1361600	2343261	15
11	1700720	2528384	8496616	441206	4
12	219722	3792167	22768520	395513	1
13	237982300	4841428	31613800	99025840	4

зателя приходится на 13 кластер, то по долгосрочным и краткосрочным займам и кредитам наибольшее значение в пятом и шестом кластерах, по выручке также наибольшее значение приходится на шестой кластер (рис. 2).

В пятом кластере оказались следующие организации: ОАО «Силовые машины», ОАО «ТАИФ», ОАО «Седьмой Континент», ОАО «ТООАЗ», в шестом кластере – ОАО «Автоваз», ОАО «ЕВРАЗ НТМК» и ОАО «ЕВРАЗ ЗСМК».

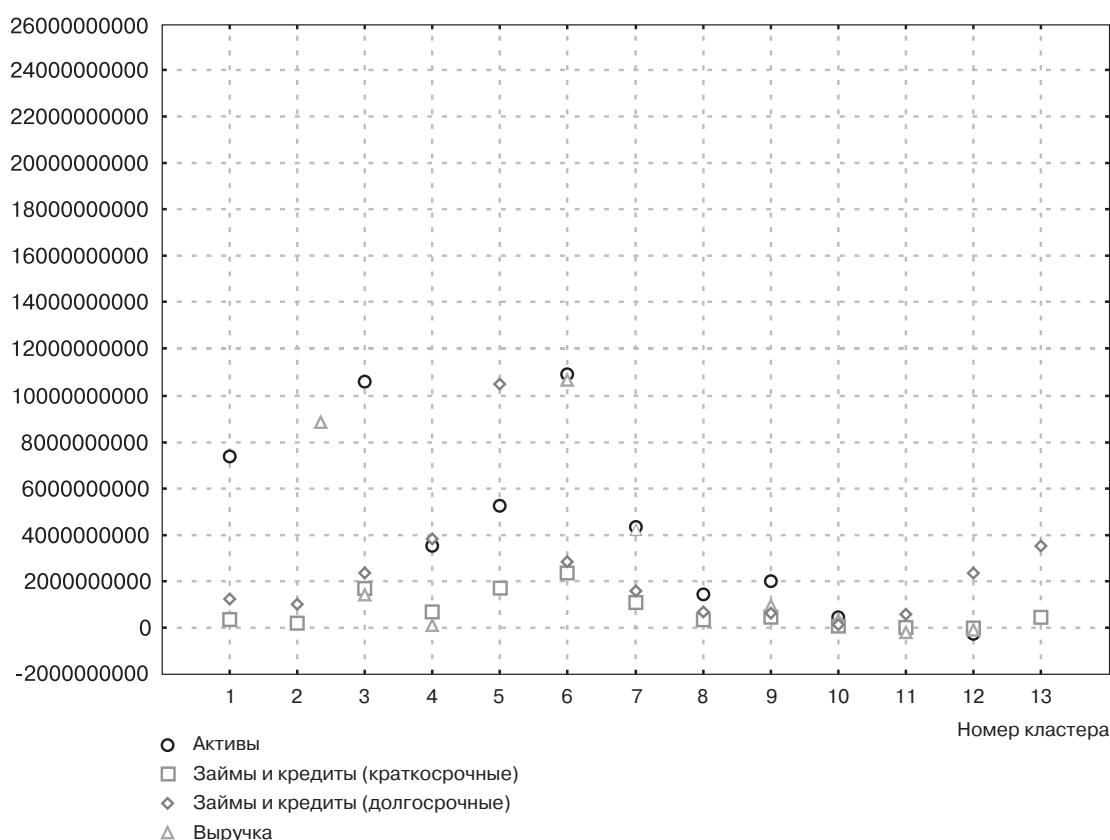


Рис. 2. Кластеризация 88 системообразующих предприятий по данным на 2010 г.

Гипотеза исследования предполагает, что величина активов системообразующих организаций тесно связана с величиной их займов и кредитов, поэтому были отобраны значения активов, займов и кредитов организаций за пе-

риод 2007–2010 гг. Для расчета взаимосвязи между величиной активов и заемных средств были рассчитаны коэффициенты корреляции. Результаты расчетов коэффициентов корреляции представлены в таблице 2.

Табл. 2. Значения коэффициентов корреляции величин активов, займов и кредитов (краткосрочные и долгосрочные) системообразующих организаций за период 2007–2010 гг.

Год	Коэффициент корреляции величин активов, займов и кредитов (краткосрочные и долгосрочные)	Коэффициент корреляции величин активов, займов и кредитов (краткосрочные)	Коэффициент корреляции величин активов, займов и кредитов (долгосрочные)
2007	0,85	0,67	0,87
2008	0,87	0,75	0,83
2009	0,83	0,46	0,85
2010	0,81	0,43	0,82

Как видно из таблицы 2, рассчитанные коэффициенты корреляции за период 2007–2010 гг. имеют значение более 0,7, что говорит о существовании сильной связи [1] между величиной активов организаций и общей величиной займов и кредитов (краткосрочные и долгосрочные) за период 2007–2010 гг. Между тем необходимо отдельно рассмотреть связь между размерами активов системообразующих организаций и размерами займов и кредитов по типу краткосрочных и долгосрочных, что позволит выявить зависимость активов от типа заемных средств – краткосрочных или долгосрочных. Рассчитанные коэффициенты корреляции тесноты связи активов системообразующих организаций и займов и кредитов (краткосрочные) за период 2007–2010 гг. показывают, что за период 2007–2008 гг. существовала умеренная связь, а за период 2009–2010 гг. связь уже характеризуется как слабая. Рассчитанные коэффициенты корреляции тесноты связи активов и займов и кредитов (долгосрочные) за период 2007–2010 гг. показывают, что за весь период 2007–2010 гг. существовала сильная связь.

Таким образом, можно сделать вывод, что долгосрочные займы и кредиты системообразующих организаций в большей степени влияют на величину их активов, при этом краткосрочные займы и кредиты в меньшей степени влияют на величину их активов, за исключением докризисного периода 2007–2008 гг.

Проведем расчет взаимосвязи между величиной активов и выручки системообразующих организаций (рис. 3).

Как видно из рис. 3, рассчитанные коэффициенты корреляции тесноты связи активов и

выручки системообразующих организаций за период 2007–2010 гг. показывают, что за данный период между ними существовала сильная связь.

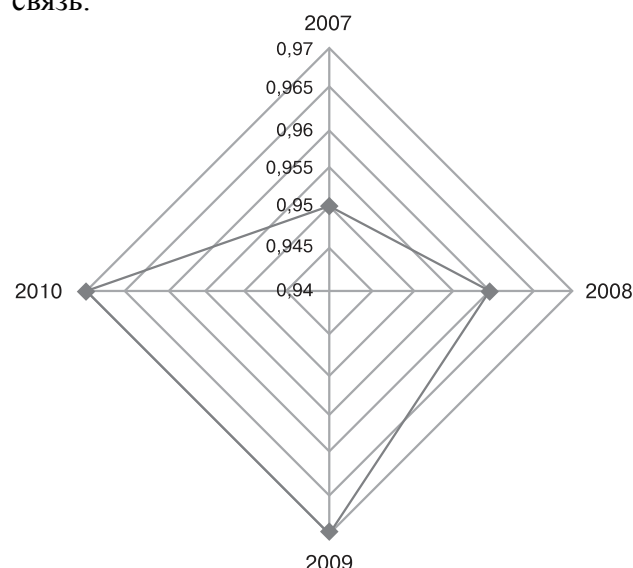


Рис. 3. Значения коэффициентов корреляции величин активов и выручки системообразующих организаций за период 2007–2010 гг.

Кластерный анализ системообразующих организаций по параметрам «активы», «займы» и «кредиты» (краткосрочные и долгосрочные), «выручка по данным за 2010 г.» позволил выявить несколько отдельных групп системообразующих организаций.

В таблице 3 представлены результаты кластерного анализа системообразующих организаций по следующим параметрам: активы, займы и кредиты (краткосрочные и долгосрочные), выручка по данным за 2010 г.

Табл. 3. Кластеры системообразующих организаций по данным на 2010 г.

№ кластера Среднее значение в кластере	1	2	3	4	5
Активы, тыс. руб.	7 827 958 000	3 823 725 000	1 652 147 000	589 969 900	40 802 470
Займы и кредиты (краткосрочные), тыс. руб.	129 891 100	42 825 780	131 022 100	46 960 660	4 751 950
Займы и кредиты (долгосрочные), тыс. руб.	862 948 000	261 297 000	286 617 300	105 408 300	14 032 610
Выручка, тыс. руб.	2 879 390 000	1 195 144 000	829 110 600	250 277 000	22 995 380

Как видно из таблицы 3, в результате кластерного анализа получено пять кластеров. Рисунки 4 и 5 показывают соотношение кластеров и средних значений активов, займов и кредитов (краткосрочных и долгосрочных), выручки системообразующих организаций по данным за 2010 г., которые входят в каждый из полученных кластеров.

На рисунке 5 отчетливо видны различия кластеров по средним значениям активов, займов и кредитов (краткосрочных и долгосрочных), выручки по данным за 2010 г.

В кластер № 1 входит один элемент – ОАО «Газпром», в кластер № 2 также входит один элемент – ОАО «РЖД», в кластер № 3 входят два элемента: ОАО «НК Роснефть» и ОАО

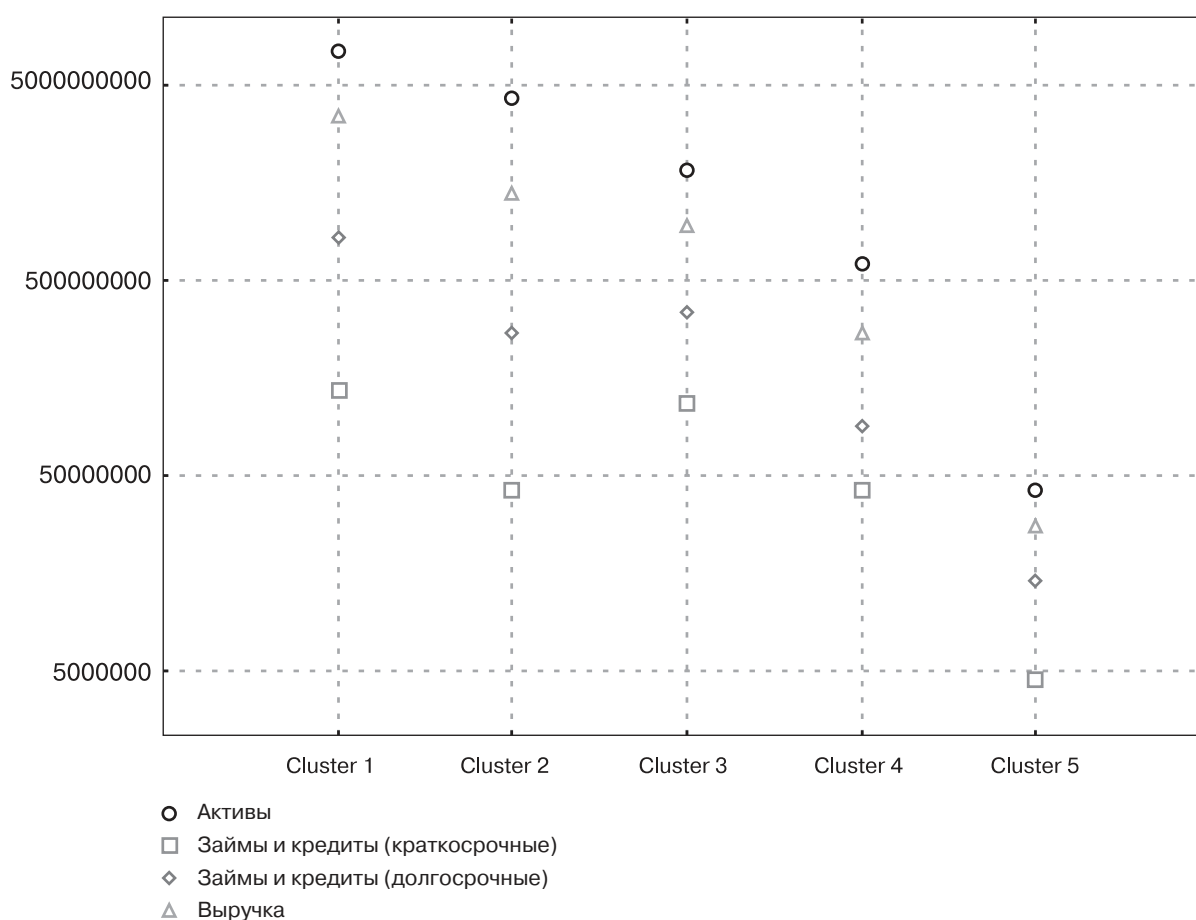


Рис. 4. Кластеры системообразующих организаций по данным на 2010 г., тыс. руб.

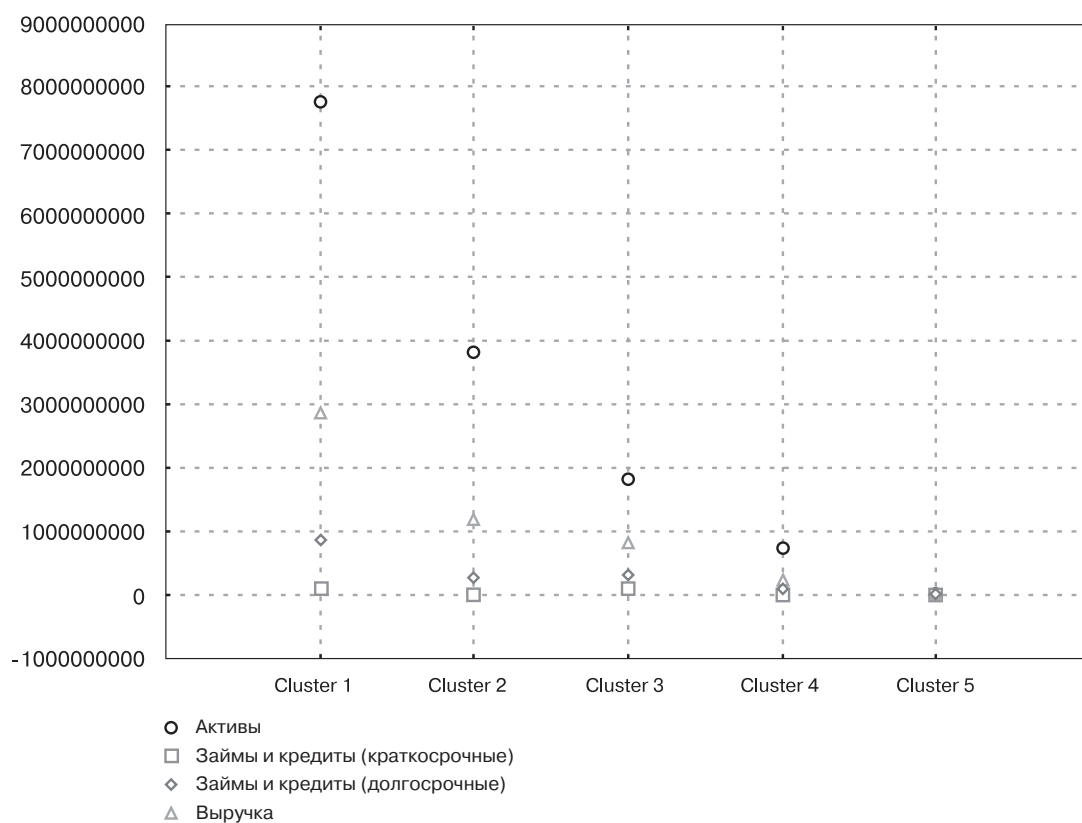


Рис. 5. Кластеры системообразующих организаций по данным на 2010 г.

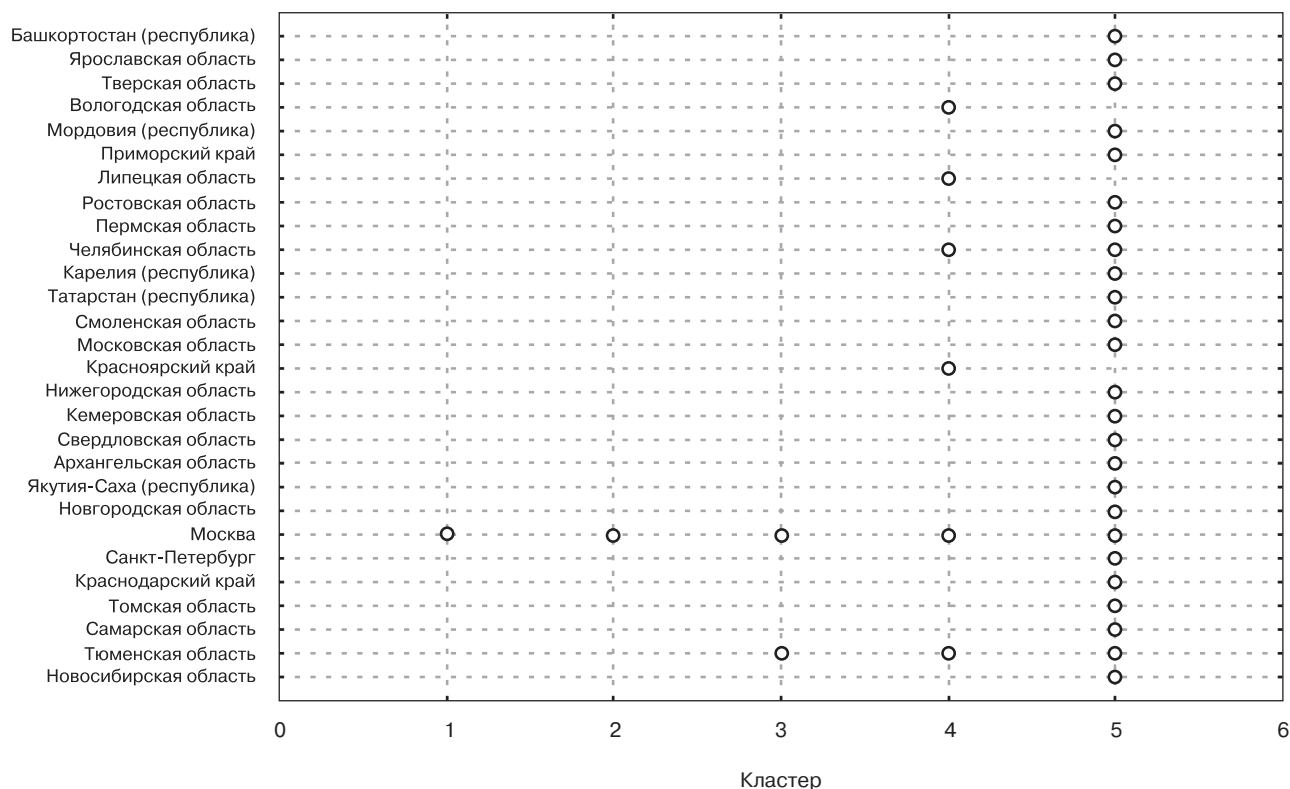


Рис. 6. Наличие кластеров системообразующих организаций в субъектах Российской Федерации

«СУРГУТНЕФТЕГАЗ». в кластер №4 входят 11 элементов: ОАО «АК «Транснефть», ОАО «ВымпелКом», ОАО «ГМК «Норильский никель», ОАО «Концерн Росэнергоатом», ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «МегаФон», ОАО «ММК», ОАО «НЛМК», ОАО «Северсталь», ОАО «ТНК-ВР Холдинг», ОАО «ФСК ЕЭС».

На рисунке 6 показано распределение полученных кластеров по субъектам Российской Федерации.

Как видно из рисунка 6, все пять кластеров расположены в Москве, три кластера (3, 4 и 5 кластер) расположены в Тюменской области, кластеры под номерами 4 и 5, в свою очередь, расположились в остальных рассматриваемых субъектах Российской Федерации.

Как показали исследования, успешная деятельность предприятия наиболее сильно зависит от таких факторов, как: обеспеченность собственными финансовыми ресурсами, что может сказаться на процессе воспроизводства; недостаток финансовой поддержки со сторо-

ны; высокая стоимость нововведений, определяющая повышенные риски для инвесторов; высокий экономический риск (он может быть связан, к примеру, со спросом); низкий инновационный потенциал организации, определяется наследием системы хозяйствования, спецификой деятельности и ориентацией на тенденции рынка.

Список литературы

1. Теория статистики: учебник. / под ред. проф. Р. А. Шмойловой. М.: Финансы и статистика. 2002. 560 с.
2. Торчинова А. В. Подходы к определению критериев системообразующих предприятий России. // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. № 10. С. 19–23.
3. URL: <http://spark.interfax.ru/Front/index.aspx>.
4. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online>.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАНЖИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ В РЕГИОНЕ

О. П. ОВЧИННИКОВА,
*доктор экономических наук, профессор,
зав. каф. «Экономика и финансы» Орловского филиала
ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
e-mail: oovchinnikova@yandex.ru*

А. В. КОЛОСОВ,
*аспирант Орловского филиала
ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»*

Аннотация

Обеспечение безопасности дорожного движения (БДД) и формирование эффективной системы управления БДД является одним из важнейших элементов повышения качества жизни населения. Однако в настоящее время не существует единой методики оценки уровня дорожной аварийности в регионе. В статье исследованы методические основы ранжирования территорий как фактора повышения безопасности дорожного движения в регионе.

Ключевые слова: ранжирование территорий, безопасность дорожного движения, регион, аварийность.

Произошедшие в России кардинальные изменения в политическом, экономическом и социальном устройстве общества, переход на рыночные отношения и необходимость интеграции в мировую экономическую систему потребовали создания новой экономики и нового отношения к обеспечению качества жизни населения страны. Одним из важнейших элементов повышения качества жизни является обеспечение безопасности дорожного движения (БДД) и формирование эффективной системы управления БДД.

Общеизвестно, что любая система управления базируется на оценке текущего состояния, анализе динамики состояния системы и выделения прогнозных параметров. Что касается системы управления БДД в регионе, то в настоящее время не существует единой методики оценки уровня дорожной аварийности в регионе. Следует отметить, что подобная методика позволила бы ранжировать территории по данному показателю. В официальных изданиях, таких как «Российский статистический ежегодник», все субъекты РФ ранжируются по двум показателям: по числу пострадавших в дорожно-транспортных происшествиях (ДТП)

на 100 тыс. человек населения и по количеству ДТП на 10 тыс. транспортных средств. Ранжирование ведется по каждому показателю в отдельности.

Все причины дорожно-транспортных происшествий фокусируются в отношении нарушения правил дорожного движения (ПДД), неисправности транспортных средств, неудовлетворительных дорожных и прочих условий. По мнению исследователей, низкая дисциплина водителей транспортных средств является одной из основных причин аварийности [2].

Индикаторы дорожной аварийности являются показателями ее уровня. В то же время показатели дорожной аварийности являются результирующей общего состояния дорожно-транспортного движения. Поэтому показатели дорожной аварийности можно сгруппировать в группу индикаторных переменных.

В настоящее время статистические показатели, учитывающие уровень дорожной аварийности, включают 13 подгрупп:

- подгруппа «Общее количество ДТП, число погибших и раненых» (4 показателя);
- подгруппа «Относительные показатели аварийности» (2 показателя);
- подгруппа «ДТП и пострадавшие из-за нарушения ПДД водителями транспортных средств» (3 показателя);
- подгруппа «ДТП и пострадавшие из-за нарушения ПДД водителями транспортных средств в состоянии опьянения» (3 показателя);
- подгруппа «ДТП и пострадавшие из-за нарушения ПДД водителями транспортных средств физических лиц» (3 показателя);
- подгруппа «ДТП и пострадавшие из-за нарушения ПДД пешеходами» (3 показателя);
- подгруппа «Количество ДТП с участием детей, число погибших и раненных в возрасте до 16 лет» (3 показателя);
- подгруппа «ДТП и пострадавшие из-за эксплуатации технически неисправных транспортных средств» (3 показателя);
- подгруппа «ДТП и пострадавшие из-за неудовлетворительного состояния улиц и дорог» (3 показателя);
- подгруппа «ДТП и пострадавшие с участием неустановленных транспортных средств» (3 показателя);
- подгруппа «ДТП с особо тяжкими последствиями и пострадавшие» (4 показателя);
- подгруппа «ДТП и пострадавшие из-за нарушения ПДД водителями транспорта МВД» (4 показателя).

Если не учитывать показатели последней подгруппы, являющиеся ведомственными показателями, то общее количество учитываемых показателей равно 37. Система показателей оценки уровня дорожной аварийности необходима в целях обеспечения достоверной информацией органов, принимающих решения в сфере обеспечения БДД. В целях разработки ранжирования территорий по уровню БДД предлагается сократить представленный перечень, включив лишь те индикаторные переменные, с помощью которых можно оценить уровень безопасности дорожного движения (уровень дорожной аварийности) в регионе (табл. 1).

Проведем ранжирование муниципальных образований Орловской области и районов г. Орла по методу средних рангов. Метод используется в случаях, когда нет возможности проведения специальных сложных вычислений.

Объекты исследования ранжируются по интегральной оценке, получаемой как среднее арифметическое мест ранжирования по отдельным индикаторным переменным. По каждой индикаторной переменной каждому объекту присуждается ранг в порядке возрастания или убывания индикаторной переменной.

Ранги по каждой индикаторной переменной суммируются, затем вычисляется среднее арифметическое отдельных рангов для каждого объекта, средние арифметические отдельных рангов сортируются в порядке возрастания или убывания и по результатам сортировки изучаемым объектам присваивается результирующий ранг, который и является интегральной оценкой.

$$X_n = \sum_{i=1}^p x_n^i / p, \quad (1)$$

где X_n – ранг анализируемого объекта;

p – количество индикаторных переменных;
 x_n^i – ранг анализируемого объекта в пределах одной i -той индикаторной переменной.

Можно предложить следующий алгоритм ранжирования территорий по уровню БДД (уровню дорожной аварийности).

1-й этап. Определяются индикаторные переменные в соответствии с таблицей 1. Их количество может быть максимально возможным или меньше в зависимости от целей исследования. Индикаторные переменные определяются по степени важности индикаторов и в соответствии с поставленными задачами. Наиболее полную картину, несомненно, дает наиболее полный набор индикаторов.

Табл. 1. Индикаторные переменные, характеризующие БДД в регионе

Условное обозначение	Индикаторная переменная	Единица измерения
X1	Общее количество ДТП	единиц
X2	Общее число погибших в ДТП	человек
X3	Общее число раненных в ДТП	человек
X4	Количество ДТП с участием детей	единиц
X5	Число погибших в ДТП детей	человек
X6	Число раненных в ДТП детей	человек
X7	Количество ДТП с участием детей по вине водителей	единиц
X8	Число погибших в ДТП детей по вине водителей	человек
X9	Число раненных в ДТП детей по вине водителей	человек
X10	Количество ДТП с участием детей по вине детей	единиц
X11	Число погибших в ДТП детей по вине детей	человек
X12	Число раненных в ДТП детей по вине детей	человек
X13	Количество ДТП по вине водителей	единиц
X14	Число погибших в ДТП по вине водителей	человек
X15	Число раненных в ДТП по вине водителей	человек
X16	Количество ДТП по вине пьяных водителей	единиц
X17	Число погибших в ДТП по вине пьяных водителей	человек
X18	Число раненных в ДТП по вине пьяных водителей	человек
X19	Количество ДТП по вине пешеходов	единиц
X20	Число погибших в ДТП по вине пешеходов	человек
X21	Число раненных в ДТП по вине пешеходов	человек
X22	Количество ДТП по причине неудовлетворительного состояния дороги	единиц
X23	Число погибших по причине неудовлетворительного состояния дороги	человек
X24	Число раненных по причине неудовлетворительного состояния дороги	человек
X25	Количество ДТП по причине неисправности ТС	единиц
X26	Количество ДТП, с мест которых скрылись водители	единиц
X27	Число погибших в ДТП, с мест которых скрылись водители	человек
X28	Число раненных в ДТП, с мест которых скрылись водители	человек
X29	Количество ДТП, с мест которых скрылись водители, оставшиеся в розыске	единиц
X30	Число погибших в ДТП, с мест которых скрылись водители, оставшиеся в розыске	человек
X31	Число раненных в ДТП, с мест которых скрылись водители, оставшиеся в розыске	человек
X32	Тяжесть последствий ДТП (число погибших на 100 пострадавших)	относит. единицы

2-й этап. Формируется таблица рангов или матрица рангов типа «объект-свойство» [1]. Каждый элемент матрицы с целью сопоставимости объектов по численности населения, проживающего на территории, приводится к определенной численности, как правило, к 1000 человек населения (табл. 2).

3-й этап. Проводится аналитика и сопоставляются данные ранжирования с оперативными

статистическими сводками. Желательно проводить ранжирование в определенной динамике. В этом случае возможно выявить слабые с позиции обеспечения БДД территории и принять соответствующие управленческие решения после выявления причин высокой дорожной аварийности.

Иными словами, те территории, которые находятся на последних местах ранговой таб-

Табл. 2. Приведенные значения индикаторных переменных уровня БДД территории (уровня дорожной аварийности) в 2010 году

Наименование территории	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	X15	X16
г. Орел, в т.ч. районы:	1,053	0,086	1,285	0,098	0,000	0,098	0,049	0,000	0,049	0,049	0,000	0,049	0,894	0,086	1,126	0,073
Железнодорожный	0,928	0,099	1,013	0,110	0,000	0,116	0,079	0,000	0,085	0,031	0,000	0,031	0,759	0,071	0,863	0,017
Заводской	0,973	0,019	1,221	0,076	0,000	0,115	0,038	0,000	0,076	0,038	0,000	0,038	0,706	0,019	0,954	0,076
Советский	0,599	0,052	0,762	0,089	0,007	0,081	0,074	0,000	0,074	0,015	0,007	0,007	0,0510	0,037	0,680	0,000
Северный	0,558	0,080	0,478	0,080	0,000	0,080	0,080	0,000	0,080	0,000	0,000	0,000	0,438	0,000	0,438	0,000
Орловский район	0,538	0,083	0,689	0,045	0,000	0,045	0,023	0,000	0,023	0,023	0,000	0,023	0,462	0,068	0,629	0,061
Ливенский район	1,313	0,215	1,647	0,215	0,000	0,239	0,095	0,000	0,119	0,119	0,000	0,119	1,026	0,191	1,360	0,263
Мценский район	1,405	0,234	1,818	0,289	0,028	0,275	0,220	0,028	0,207	0,069	0,000	0,069	1,309	0,234	1,736	0,317
Свердловский район	3,340	0,575	4,879	0,390	0,037	0,408	0,278	0,019	0,315	0,111	0,019	0,093	2,913	0,464	4,527	0,334
Покровский район	1,120	0,138	1,336	0,020	0,000	0,020	0,000	0,000	0,000	0,020	0,000	0,020	0,864	0,079	1,100	0,196
Новосильский район	0,253	0,000	0,309	0,028	0,000	0,084	0,028	0,000	0,028	0,028	0,000	0,056	0,197	0,000	0,197	0,028
Залогощенский район	1,306	0,306	1,361	0,111	0,028	0,083	0,000	0,000	0,000	0,111	0,028	0,083	0,889	0,139	1,083	0,111
Корсаковский район	1,010	0,174	1,324	0,105	0,000	0,105	0,105	0,000	0,105	0,000	0,000	0,000	0,941	0,139	1,289	0,174
Верховский район	1,256	0,272	1,498	0,121	0,015	0,121	0,061	0,000	0,076	0,061	0,015	0,045	0,862	0,136	1,180	0,076
Новодеревеньковский район	0,970	0,443	1,080	0,055	0,028	0,055	0,028	0,028	0,000	0,000	0,000	0,000	0,914	0,443	1,025	0,028
Краснозоре́нский район	1,171	0,285	1,348	0,157	0,010	0,148	0,069	0,010	0,059	0,089	0,000	0,089	0,994	0,266	1,191	0,177
Малоархангельский	0,825	0,130	0,984	0,101	0,000	0,101	0,087	0,000	0,087	0,014	0,000	0,014	0,796	0,130	0,955	0,101
Глазуновский район	2,430	0,194	3,441	0,430	0,000	0,452	0,366	0,000	0,387	0,065	0,000	0,065	2,043	0,151	3,075	0,172
Должанский район	1,397	0,267	2,155	0,163	0,015	0,163	0,149	0,015	0,149	0,015	0,000	0,015	1,278	0,267	2,006	0,134
Колпнянский район	0,921	0,221	0,872	0,172	0,012	0,160	0,135	0,000	0,135	0,037	0,012	0,025	0,811	0,172	0,811	0,074
Кромской район	1,219	0,113	1,582	0,181	0,015	0,191	0,054	0,010	0,064	0,127	0,005	0,127	0,681	0,059	1,058	0,024
Троснянский район	0,461	0,096	0,710	0,038	0,000	0,058	0,019	0,000	0,038	0,019	0,000	0,019	0,422	0,096	0,633	0,077
Дмитровский район	1,068	0,182	1,477	0,159	0,023	0,136	0,091	0,000	0,091	0,068	0,023	0,045	0,932	0,136	1,386	0,227
Сосковский район	0,550	0,240	0,691	0,056	0,000	0,056	0,056	0,000	0,056	0,000	0,000	0,000	0,480	0,226	0,635	0,056
Шаблыкинский район	1,211	0,329	1,405	0,179	0,030	0,164	0,120	0,030	0,105	0,060	0,000	0,060	1,046	0,284	1,286	0,105
Урицкий район	1,057	0,264	1,132	0,075	0,038	0,038	0,075	0,038	0,038	0,000	0,000	0,000	0,943	0,226	1,057	0,302
Хотынецкий район	1,262	0,206	1,784	0,170	0,012	0,182	0,133	0,012	0,146	0,036	0,000	0,036	1,201	0,206	1,723	0,231
Болховский район	1,807	0,372	2,366	0,361	0,022	0,372	0,285	0,022	0,296	0,077	0,000	0,077	1,533	0,318	2,114	0,131
Знаменский район	1,082	0,239	1,466	0,125	0,000	0,125	0,105	0,000	0,105	0,019	0,000	0,019	0,958	0,220	1,360	0,096

Окончание табл. 2

Наименование территории	X17	X18	X19	X20	X21	X22	X23	X24	X25	X26	X27	X28	X29	X30	X31	X32
г. Орел, в т.ч. районы:	0,000	0,086	0,135	0,000	0,135	0,416	0,000	0,551	0,441	0,086	0,012	0,122	0,037	0,012	0,073	6,300
Железнодорожный	0,003	0,028	0,155	0,028	0,135	0,262	0,042	0,299	0,003	0,121	0,006	0,118	0,028	0,003	0,028	8,900
Заводской	0,000	0,134	0,248	0,000	0,248	0,248	0,000	0,286	0,134	0,057	0,000	0,057	0,038	0,000	0,038	1,500
Советский	0,000	0,000	0,081	0,007	0,074	0,207	0,007	0,244	0,007	0,059	0,007	0,052	0,037	0,007	0,030	6,400
Северный	0,000	0,000	0,120	0,080	0,040	0,319	0,080	0,239	0,000	0,080	0,040	0,040	0,000	0,000	0,000	14,300
Орловский район	0,000	0,152	0,061	0,015	0,045	0,273	0,061	0,341	0,159	0,023	0,000	0,023	0,015	0,000	0,015	10,800
Ливенский район	0,024	0,310	0,239	0,024	0,215	0,549	0,072	0,788	0,334	0,095	0,024	0,119	0,024	0,000	0,024	11,500
Мценский район	0,083	0,496	0,055	0,000	0,055	0,634	0,096	0,771	0,317	0,193	0,000	0,234	0,028	0,000	0,028	11,400
Свердловский район	0,056	0,501	0,371	0,093	0,297	1,354	0,334	2,059	0,594	0,464	0,093	0,445	0,130	0,056	0,074	10,500
Покровский район	0,000	0,334	0,236	0,059	0,216	0,432	0,059	0,550	0,196	0,020	0,000	0,020	0,000	0,000	0,000	9,300
Новосильский район	0,000	0,028	0,028	0,000	0,084	0,084	0,000	0,084	0,028	0,028	0,000	0,028	0,000	0,000	0,000	0,000
Залегощенский район	0,028	0,083	0,361	0,139	0,222	0,528	0,139	0,500	0,083	0,167	0,056	0,111	0,083	0,000	0,083	18,300
Корсаковский район	0,000	0,279	0,070	0,035	0,035	0,244	0,105	0,244	0,174	0,070	0,035	0,035	0,000	0,000	0,000	11,600
Верховский район	0,000	0,076	0,363	0,121	0,287	0,393	0,076	0,408	0,000	0,197	0,045	0,182	0,061	0,030	0,030	15,400
Новодеревеньковский район	0,000	0,055	0,055	0,000	0,055	0,416	0,249	0,416	0,443	0,055	0,028	0,028	0,000	0,000	0,000	29,100
Краснозоре́нский район	0,039	0,177	0,138	0,020	0,118	0,394	0,098	0,443	0,089	0,049	0,010	0,039	0,020	0,10	0,010	17,500
Малоархангельский	0,014	0,130	0,014	0,000	0,014	0,217	0,014	0,260	0,174	0,029	0,000	0,043	0,000	0,000	0,000	11,700
Глазуновский район	0,065	0,258	0,344	0,043	0,323	1,032	0,022	1,462	1,011	0,366	0,000	0,409	0,172	0,000	0,194	5,300
Должанский район	0,015	0,208	0,104	0,000	0,134	0,535	0,045	0,802	0,401	0,208	0,000	0,297	0,045	0,000	0,045	11,000
Колпнянский район	0,037	0,049	0,086	0,037	0,049	0,393	0,061	0,418	0,135	0,147	0,012	0,135	0,074	0,000	0,074	20,200
Кромской район	0,000	0,034	0,475	0,049	0,460	0,367	0,034	0,446	0,436	0,078	0,005	0,078	0,069	0,005	0,069	6,600
Троснянский район	0,019	0,134	0,058	0,000	0,058	0,326	0,038	0,441	0,441	0,019	0,000	0,019	0,000	0,000	0,000	11,900
Дмитровский район	0,000	0,295	0,091	0,023	0,068	0,364	0,068	0,614	0,318	0,159	0,000	0,182	0,023	0,000	0,023	11,000
Сосковский район	0,000	0,056	0,071	0,014	0,056	0,226	0,085	0,296	0,113	0,042	0,000	0,042	0,028	0,000	0,028	25,800
Шаблыкинский район	0,000	0,164	0,135	0,045	0,090	0,269	0,105	0,284	0,090	0,164	0,030	0,135	0,030	0,015	0,015	19,000
Урицкий район	0,038	0,377	0,113	0,038	0,075	0,340	0,151	0,415	0,113	0,113	0,000	0,113	0,075	0,000	0,075	18,900
Хотынецкий район	0,036	0,291	0,036	0,000	0,036	0,364	0,049	0,498	0,231	0,146	0,024	0,146	0,049	0,000	0,049	10,400
Болховский район	0,000	0,186	0,241	0,055	0,219	0,767	0,131	1,128	0,372	0,252	0,033	0,263	0,088	0,022	0,088	13,600
Знаменский район	0,019	0,153	0,115	0,019	0,096	0,594	0,134	0,872	0,211	0,153	0,019	0,144	0,057	0,019	0,038	14,000

лицы на протяжении длительного времени, нуждаются в дополнительном исследовании причин подобного положения. В то же время те территории, которые «соскочили» вниз или вверх в таблице рангов, также должны быть оценены по ряду дополнительных показателей с целью выявления положительных или отрицательных тенденций.

Выводы по уровню обеспечения БДД в регионе на основе сопоставления индикаторов дорожной аварийности.

1. Рост аварийности отмечен в Свердловском, Болховском, Глазуновском и Мценском районах.

2. Отдельные районы имели значительные показатели аварийности и высокую аварийность по отдельным показателям: Кромской, Ливенский, Дмитровский, Глазуновский, Должанский и Малоархангельский районы.

Следует отметить, что такие же данные показывает аналитическая справка ГИБДД по Орловской области за 2010 г. Вместе с тем представленная методика наиболее полно отражает отдельные показатели аварийности, которые дают целостную картину обеспечения БДД на региональном и муниципальном уровне.

Представленный метод ранжирования может быть использован для принятия управленческих решений в области обеспечения БДД в регионе по следующим направлениям.

Результаты ранжирования районов области по статистическим показателям могут быть использованы:

а) для региональных и муниципальных органов исполнительной власти для принятия управленческих решений, в т. ч. для разработки и поддержки проектов по обеспечению БДД в конкретном районе и муниципальном образовании;

б) для своевременного выявления причин снижения (увеличения) показателей обеспечения БДД на конкретной территории и выделения ответственных лиц;

в) для получения основного или дополнительного бюджетного финансирования для обеспечения БДД на территории;

г) для привлечения средств частных инвесторов в целях снижения дорожной аварийности, улучшения качества дорог и иной транспортной инфраструктуры.

Кроме того, данный метод позволяет выявлять незначительное снижение отдельных показателей по в целом «благополучным» территориям. Проводя дополнительную аналитику, возможно предотвратить те негативные

последствия, которые могут при определенном попустительстве со стороны должностных лиц привести к непоправимым последствиям. Очевидно, что БДД – это прежде всего сохранение здоровья нации и жизни отдельных людей.

Одной из разновидностей задач оценки эффективности системы обеспечения БДД являются задачи ее экономической оценки и разработки соответствующих методов оптимизации.

Характер проводимого исследования позволяет рассмотреть еще одну методику, которую можно представить как методику оценки эффективности системы обеспечения БДД по экономическим показателям.

В настоящее время не существует единой системы показателей, позволяющей оценить затраты на содержание и функционирование всех субъектов различных видов деятельности в сфере обеспечения безопасности дорожного движения. Существующая практика такой оценки ограничивается определением эффективности мероприятий по повышению безопасности дорожного движения путем сопоставления затрат на их разработку и реализацию с величиной прогнозируемого сокращения ущерба от дорожно-транспортных происшествий. Обеспечивая лишь сравнительную эффективность таких мероприятий, эта практика не решает задач совершенствования и управления состоянием всей системы БДД.

Экономические затраты формально могут быть определены при выявлении спектра и содержания всех возможных видов деятельности по обеспечению БДД и всех соответствующих им подсистем функционального обеспечения.

Методику оценки эффективности существующей системы управления БДД можно представить как набор следующих действий:

1. Формализовать деятельность всех субъектов системы обеспечения БДД – хозяйственных, управленческих, надзорных, научных, образовательных структур транспортной, дорожной, образовательной и иной деятельности в сфере обеспечения БДД – в терминах теории управляемых систем. Результатом этой формализации явится полный набор параметров деятельности, подлежащих контролю: структура управляемой деятельности, отражающей ее функциональный состав и взаимосвязи элементов; функции субъектов, виды деятельности и соответствующие им технологии и процедуры; структура и содержание подсистем нормативно-правового, нормативно-технического, организационного, технического и иного обеспечения деятельности.

2. Оценить нормативный и фактический уровень затрат каждого субъекта на все виды деятельности по обеспечению БДД, выполняемой конкретными исполнителями, и на подсистемы обеспечения.

Нормативный уровень затрат формируется на основе действующих нормативов, предусматривающих наличие у субъектов определенного перечня трудовых, материальных и иных средств для выполнения требований по повышению безопасности дорожного движения и их контролю. Для оценки полных удельных затрат C может быть использована аддитивная функция, нормированная по различным физическим параметрам – факторам F_j :

$$C = \sum_i \sum_j (C_i / F_j), \quad (2)$$

где C_i – i -тая составляющая затрат.

Фактором может служить, например, количество транспортных средств, их пробег и другие параметры. Чтобы сконструировать некоторый частный показатель любой составляющей затрат, составляются матрицы «затраты-факторы», по строке которых перечисляются все возможные затраты функциональных элементов и их связей субъекта, а в столбце – виды факторов. На пересечениях соответствующих значений частных составляющих затрат и факторов образуются показатели оценки затрат вида C_i / F_j .

Полученные таким образом массивы нормативных и фактических показателей представляют собой различные удельные и массовые покомпонентные показатели, такие как:

- затраты (в фиксированных ценах), относимые на автомобиль определенной модели и возраста – руб./автомобиль,
- на км пробега этого автомобиля – руб./км;
- на один вид воздействия или технологического процесса – руб./возд.,
- на календарную наработку автомобиля руб./год;
- то же для принятой группы автомобилей, парка автомобилей региона (муниципального образования) с учетом его размеров, структуры, интенсивности, условий эксплуатации и т. п.;
- аналогичные показатели, относимые на одного водителя, на км дороги и т. п. в зависимости от рассматриваемого субъекта и решаемой задачи.

Представляется возможным представить фрагмент такой матрицы для субъектов, осу-

ществляющих перевозочную деятельность и в общем случае представляющих собой комплекс организаций, отдельно взятое предприятие или индивидуальных предпринимателей, а также субъектов, осуществляющих различные виды контроля деятельности этих субъектов (таблица 3).

По каждому параметру (фактору) может быть предусмотрена любая форма их дробления на подпараметры в зависимости от поставленных задач.

3. Оценить показатели уровня опасности движения в социально-экономических величинах – ущербе от ДТП как с общепринятой позиции общественных потерь (по методу общих доходов), так и с позиции интересов различных субъектов сферы обеспечения БДД.

Предусматривается построение матрицы «ущерб – факторы», аналогичной той, которая представлена в таблице 3. По столбцам следует перечислять все возможные составляющие социально-экономического ущерба. Полученные на данном этапе показатели выявят те виды факторов, которые представляют наибольшую опасность, и помогут в выборе приоритетов вложения имеющихся средств.

4. На основе информации предыдущих этапов формируется матрица «ущерб – затраты», составленная в двух вариантах: с позиции интересов государства, а также с позиции частных интересов субъектов этой системы.

Анализ полученных показателей позволит оценить эффективность функционирования системы обеспечения БДД на любом уровне управления, степень сокращения ущерба от ДТП при определенном увеличении нормативного уровня затрат на соответствующие виды деятельности.

Совокупность формализованных моделей деятельности всех субъектов системы управления безопасностью дорожного движения вместе с вектором целей, ограничений, нормативов, математическим аппаратом обработки информации, анализа и принятия решений позволит создать базу для непосредственной оценки эффективности деятельности субъектов и всей системы по экономическим критериям, эффективного управления уровнем дорожной аварийности, его прогнозирования и контроля.

В целом оценить систему управления БДД в регионе (муниципальном образовании) можно в соответствии с понятием устойчивости этой системы. Под устойчивостью системы управления БДД в регионе (муниципальном образовании) следует понимать такое качественное

Табл. 3. Матрица «затраты – факторы (численность транспортных средств)»

Число транспортных средств по видам перевозок		Затраты субъекта транспортной деятельности на обеспечение БДД					
		Внутренние (производственные)			Внешние (контрольные)		
		Обеспечение соответствия типа подвижного состава и его оборудования маршрутам и условиям движения; соответствия базы технического обслуживания и ремонта, производственного контроля технического состояния подвижного состава; поддержания квалификации руководителей, специалистов, технического персонала и водителей, контроля их здоровья, режима труда и отдыха, предрейсового инструктажа; соблюдения экологических требований; обеспечение соответствия дополнительных требований БДД к персоналу, технологии и технике, используемых в международных перевозках, перевозках опасных, тяжеловесных, крупногабаритных грузов и т.д.			Отраслевой контроль		
		C_1	C_2	C_m	C_n
Участвующие в пассажирских перевозках:							
Автобусы	Городские и пригородные маршруты	F_1		C_m/F_1	C_n/F_1
	Междугородные маршруты	F_2				C_m/F_2	C_n/F_2
	Международные маршруты	F_f				C_m/F_f	C_n/F_f
Легковые и таксомоторные ТС	Перевозки, выполняемые таксомоторными парками	...					
	Предпринимателями	...					
Участвующие в грузовых перевозках:							
...	F_{k-1}				C_m/F_{k-1}	C_n/F_{k-1}
....	F_k				C_m/F_k	C_n/F_k

Для каждой строки предусматривается детализация по юридическому статусу владельцев и наличию необходимой производственной базы для выполнения требований БДД, по условиям эксплуатации, моделям подвижного состава, участию в перевозках тяжеловесных, крупногабаритных, опасных грузов и т.д.

состояние данной системы, при котором субъект публичной власти в существующих социально-экономических и нормативно-правовых условиях своевременно и в полном объеме использует имеющиеся ресурсы для обеспечения неуклонного повышения защищенности участников движения от дорожно-транспортных происшествий, сохранение их жизни и здоровья, а также снижения материальных и моральных последствий ДТП.

Показатели эффективности управления БДД могут быть представлены в следующем виде:

1) K_1 – показатель эффективности использования ресурсов, рассчитывается как соотношение использованных средств к общему объему выделяемых ресурсов:

$$K_1 = P_{\text{и}} / P_{\text{в}}, \quad (3)$$

где $P_{\text{и}}$ – использованные средства на обеспечение БДД в отчетном периоде,

$P_{\text{в}}$ – общий объем выделяемых бюджетных ресурсов в отчетном периоде.

2) K_2 – показатель эффективности привлечения средств, рассчитывается как отношение объема привлеченных ресурсов (средства фондов, кредитные ресурсы и т. п.) к общему объему затраченных средств:

$$K_2 = P_{\text{п}} / P_{\text{з}}, \quad (4)$$

где $P_{\text{п}}$ – привлеченные внебюджетные средства,
 $P_{\text{з}}$ – общий объем затраченных средств.

В принципе по мере необходимости данный перечень показателей может быть расширен.

В процессе экономической оценки субъектов управления следует учитывать, что показатели могут иметь различные размерности в зависимости от социально-экономического положения территории, а также следует учитывать различную важность или весомость показателей.

В целях комплексной оценки эффективности управления БДД с экономической точки зрения требуется привести все показатели к безразмерному виду, к общему началу отсчета, к единому интервалу измерения.

Для решения данной задачи можно предложить метод, базирующийся на линейном преобразовании исходных показателей. Сущность метода заключается в том, что расчет преобразованных (стандартизированных) безразмерных показателей определяется на основе следующей формулы:

$$K_{\text{ст}} i(x) = \alpha_i K_i(x) + \beta_i, \quad (5)$$

где $K_{\text{ст}} i(x)$ – стандартизированный показатель соответствующего значению для конкретной территории показателя $K_i(x)$;

i – порядковый номер рассматриваемого коэффициента;

x – порядковый номер территории (региона или муниципального образования);

α_i, β_i – постоянные коэффициенты, значения которых определяются в зависимости от того, максимизируются или минимизируются показатели K_i .

Процедура нахождения α_i и β_i заключается в следующем:

1) коэффициенты α_i определяются по формуле:

$$\alpha_i = -1 / (K_i^* - K_i^0), \quad (6)$$

где K_i^* – максимизированное значение коэффициента K_i ;

K_i^0 – минимизированное значение коэффициента K_i ;

2) коэффициенты β_i находятся из выражения:

$$\beta_i = K_i^* / (K_i^* - K_i^0), \quad (7)$$

3) подставив значения α_i и β_i в формулу для определения преобразованного показателя, получим

$$K_{\text{ст}} i(x) = \{K_i^* - K_i(x)\} / (K_i^* - K_i^0). \quad (8)$$

Полученный преобразованный показатель удовлетворяет требованиям: безразмерности, общему началу отсчета всех показателей, единому интервалу измерения. При этом преобразованный показатель принимает значения, находящиеся в интервале $0 \leq K_{\text{ст}} i(x) \leq 1$.

Устойчивость системы управления БДД в регионе (муниципальном образовании) тем выше, чем меньше значение показателя $K_{\text{ст}} i(x)$. Однако рассмотрение устойчивости данной системы по комплексу показателей не дает однозначного ответа об эффективности управления, так как возникает проблема сопоставления, выделения наиболее и наименее устойчивых управляющих систем. С целью сопоставления устойчивости системы управления БДД используется показатель $K_{\text{св-ст}}(x)$ – сводный стандартизированный показатель для

конкретного региона (муниципального образования).

Таким образом, каждая рассматриваемая система управления однозначно характеризуется значением сводного стандартизированного показателя. Соответственно, при этом устойчивость системы управления оценивается тем выше, чем меньше значение данного показателя.

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, что каждый из предложенных методов по-разному ранжирует объекты исследования. Необходимо более детально строить ранжирование с учетом всех предложенных методов, а окончательный вывод делать с использованием предложенного стандартизированного показателя, характеризующего устойчивость системы управления БДД на территории.

Хотелось бы отметить, что все использованные показатели, методы и ранжирование

имеют смысл только при формировании их в длительном периоде в целях выявления основных тенденций. Исходя из этого, необходимым является создание мониторинга эффективности системы управления БДД в регионе (муниципальном образовании), который смог бы в должной мере представить такой анализ.

Список литературы

1. *Айвазян С. А.* Прикладная статистика. Исследование зависимостей / С. А. Айвазян, И. С. Енюков, Л. Д. Мешалкин. М.: Статистика, 1985.
2. *Волошин Г. Я., Романов А. Г.* Анализ дорожно-транспортных происшествий. М.: Транспорт, 1987.

ОПТИМИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ В СЕТЕВОМ РИТЕЙЛЕ

Ю. Н. АЛЕКСАНДРИН,
*кандидат экономических наук, доцент кафедры
мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: alex_yun.05@mail.ru*

Т. Ю. НАБИУЛИНА,
*магистрант 1 к. программы «Финансовая экономика»,
Кубанский государственный университет*

Аннотация

В статье анализируется состояние российского рынка сетевого ритейла в сегменте товаров повседневного спроса. Проведено исследование инвестиционных стратегий крупнейших сетевых ритейлеров. Аргументируется необходимость диверсификации инвестиционных стратегий в сетевой торговле, постепенного отхода от стратегии расширения, развития сетевого интернет-ритейла в сегменте FMCG. Авторами представлена прогнозная оценка эффективности различных типов инвестиционных стратегий в сетевом ритейле.

Ключевые слова: сетевой ритейл, инвестиционная стратегия, стратегия расширения, стратегия слияния (поглощения), диверсификация, инвестиции в бренд, сетевая интернет-торговля.

Сетевой ритейл – это достаточно новое явление для рыночной экономики России. Ритейл – это розничная торговля товарами и услугами оптовыми масштабами. Открытие головной фирмой второго и последующих торговых предприятий, объединенных общей организационной структурой управления, инвестиционной, ценовой, ассортиментной и маркетинговой политикой позволяет говорить о сетевом ритейле. В настоящее время в российской розничной торговле все в большей мере проявляются мировые тенденции развития потребительского рынка, заключающиеся в росте доли сетевого ритейла по сравнению с другими форматами торговых предприятий. Это объективная закономерность, обусловленная конкурентными преимуществами, которые характерны для крупной сетевой структуры по сравнению мелкими автономными магазинами.

Рассмотрим в рамках данной статьи современные инвестиционные стратегии торговых сетей в сегменте FMCG и механизм их оптимизации. Рынок FMCG (от англ. Fast Moving Consumer Goods) – торговля продуктами быстрой оборачиваемости, товарами повседневного спроса. Оборот розничной тор-

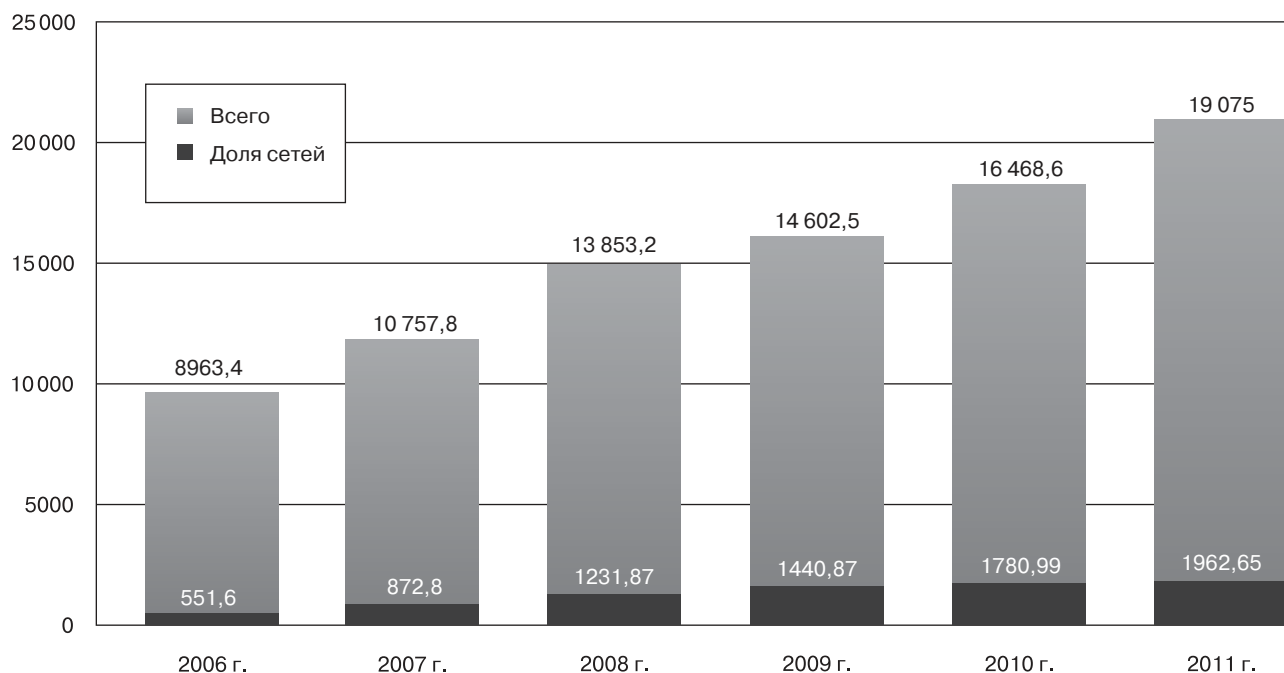


Рис. 1. Динамика товарооборота розничной торговли и сетевого ритейла в РФ в 2006–2011 гг.

говли РФ в 2011 г. составил 19075 млрд руб. или 115,8% к уровню 2010 г. В январе 2012 г. оборот превысил 1514,7 млрд руб. и вырос на 6,8% по отношению к январю 2011 г. Из годового оборота российской розничной торговли 10,21% приходится на выручку сетевого ритейла (рис. 1) [4].

Основными критериями, по которым оценивается торговая сеть, являются: количество торговых объектов, общая торговая площадь, чистая выручка, выручка с 1 кв. м торговой площади. Рассмотрим ТОП-10 крупнейших сетевых ритейлеров РФ по количеству торговых объектов (табл. 1).

Табл. 1. Топ-10 крупнейших сетевых ритейлеров РФ по количеству торговых объектов в 2007–2011 гг. [3]

Юридическое название	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	Темп роста 2011 г. к 2007 г., % *
«Магнит», ОАО	2197	2582	3228	4055	5309	241,65
X5 Retail Group N.V	1328	1618	1959	2466	3002	226,05
«Дикси групп», ОАО	582	708	745	903	1149	197,4
«Элемент-Трейд», ООО	145	186	226	277	396	273,1
«Седьмой Континент», ОАО	172	165	165	162	155	90,1
«О'КЕЙ», ООО	24	37	46	57	72	200,0
Metro C&C, ООО	39	48	52	57	62	158,97
«Ашан», ООО	18	33	38	44	49	272,22
«Лента», ООО	26	34	36	39	42	261,54
«Корпорация Гринн», ЗАО	17	18	20	21	24	241,17

* Рассчитано авторами

Если по абсолютному показателю с большим отрывом лидирует ОАО «Магнит», то по темпам роста количества торговых объектов на первом месте ООО «Ашан» (число торговых точек увеличилось за анализируемый период более чем в 2,7 раза), на втором – ООО «Лента» (в 2,61 раза), на третьем – ОАО «Магнит» и корпорация Грин (в 2,41 раза). Однако данный рейтинг, на наш взгляд, недостаточно объективен, так как в нем представлены разные торговые форматы сетей. Торговая площадь и выручка гипермаркета будет значительно больше аналогичных показателей супермаркета или дискаунтера. В связи этим проанализируем рейтинг сетевого ритейла РФ по торговым площадям (табл. 2.).

Из данных таблицы 2 видно, что в 2011 г. поменялся лидер в сетевом ритейле РФ: X5 Retail Group N.V уступил первое место по торговой площади ОАО «Магнит». Торговые площади ОАО «Магнит» увеличились с 2007 по 2011 гг. более чем в 3 раза, ООО «Элемент-Трейд» в 2,5 раза, ООО «О'КЕЙ» – в 2,3 раза, ООО «Ашан» – почти в 2 раза.

Проанализируем далее данные по чистой выручке российских сетевых ритейлеров (табл. 3).

Из данных таблицы 3, следует, что чистая выручка (без НДС) увеличилась с 2007 по 2011 гг. в сегменте FMCG крупнейших сетевых ритейлеров РФ от 1,41 (Metro C&C) до

Табл. 2. Рейтинг сетевого ритейла по торговой площади в 2007–2011 гг., в тыс. кв. м. [3]

Юридическое название	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	Темп роста 2011 г. к 2007 г., в %*
«Магнит», ОАО	651,7	823,5	1059,9	1422,3	1970,1	302,3
X5 Retail Group N.V	959,2	1124,1	1337,8	1555,1	1727,3	180,08
Metro C&C, ООО	351,5	430,4	466,3	502	538,5	153,2
«Ашан», ООО	250,6	340,1	386,6	451,3	497,1	198,36
«Дикси групп», ОАО	248,5	300	310,5	351,4	405,1	163,01
«О'КЕЙ», ООО	149,2	191,7	232,7	287,4	346	231,9
«Лента», ООО	177	232,7	247,4	268,3	292,3	165,14
«Седьмой Континент», ОАО	147	171,9	184	192,3	251,7	171,22
«Элемент-Трейд», ООО	98,4	127	149,7	181,7	250,4	254,47
«Корпорация Гринн», ЗАО	67,6	72,6	82,6	87,6	98,6	145,86

* Рассчитано авторами

Табл. 3. Рейтинг торговых сетей по чистой выручке (без учета НДС) в 2007–2011 гг., в млрд руб.

Юридическое название	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	Темп роста 2011 г. к 2007 г., в %
X5 Retail Group N.V	136,1	207,2	275,08	342,58	452,48	332,46
«Магнит», ОАО	94,04	132,4	169,86	236,119	335,607	356,88
«Ашан», ООО	90,6	128,1	158,36	178,1	148,39	163,79
Metro C&C, ООО	89,2	111,2	114,3	117,99	126,56	141,88
«Дикси групп», ОАО	36,65	48,3	54,26	64,8	102,23	278,93
«О'КЕЙ», ООО	30,53	51,14	67,88	82,67	92,21	302,03
«Лента», ООО	32,9	50,8	55,6	70,6	76,9	233,74
«Седьмой Континент», ОАО	32,56	39,9	44,59	46,31	60,6	186,12
«Элемент-Трейд», ООО	12,25	20,363	24,32	25,9	35,7	291,43
«Корпорация Гринн», ЗАО	16	22,9	23,68	25	28,14	175,87

3,56 раза ОАО «Магнит». При этом трехкратное увеличение данного показателя эффективности торговой деятельности отмечается также у X5 Retail Group N.V и ООО «О'КЕЙ». Таким образом, ежегодный прирост у лидеров превышает в среднем 60–65%.

Исследуем эффективность деятельности торговых сетей относительно выручки с 1 кв. м., торговой площади. По данному показателю рейтинг торговых сетей выглядит следующим образом (рис. 2.).

Анализируя данные рис. 2, можно отметить, что ОАО «Магнит» по данному показателю оказался только на 9 месте, уступая «Ашану», «Корпорации Гринн», «Ленте», «О'КЕЙ» и X5 Retail Group N.V. Следовательно, можно говорить об отсутствии четкой корреляционной зависимости между стратегией расширения и эффективностью торговой деятельности.

Кроме стратегии расширения, в инвестиционной деятельности российского сетевого ритейла, как и в международной сетевой розничной торговле, активно применяется стратегия слияний (поглощений) (M&A) (табл. 4).

Всего на инвестиционную деятельность крупнейшими торговыми сетями было израсходовано более 743 млрд руб, из которых на расширение бизнеса направлено 59% всех инвестиций, 32% – на сделки M&A; 9% – на другие виды инвестиций [3]. Таким образом, можно говорить о стратегии расширения и M&A как о доминирующих инвестиционных стратегиях в сетевом ритейле России.

По результатам проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

- рынок FMCG России еще не достиг своего насыщения и будет расти в течение ближайших 4–5 лет;
- в связи с тем, что рынок находится на фазе роста, конкурентное преимущество будет на стороне тех ритейлеров, которые будут инвестировать в новые направления деятельности с благоприятной конкурентной средой;
- привлекательность данной отрасли высока, покупательская способность растет, что вызывает интерес крупных зарубежных игроков сетевой торговли. Российским сетевым ритейлерам необходимо быть готовыми к появлению сильных конкурентов, обладающих мощными финансовыми ресурсами, признанными брендами и богатым опытом экспансии на международные рынки. По оценкам экспертов, к 2015 г. на рынке розничной торговли 5 ключевых игроков будут контролировать до 35% рынка, из них только 2 – будут отечественными ритейлерами [3];
- в соответствии со ст. 14 Федерального закона № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ» торговым сетям, доля которых превышает 25% объема реализованных продовольственных товаров в денежном выражении в границах субъекта РФ, запрещается приобретать или арендовать в границах соответствующего административно-терри-

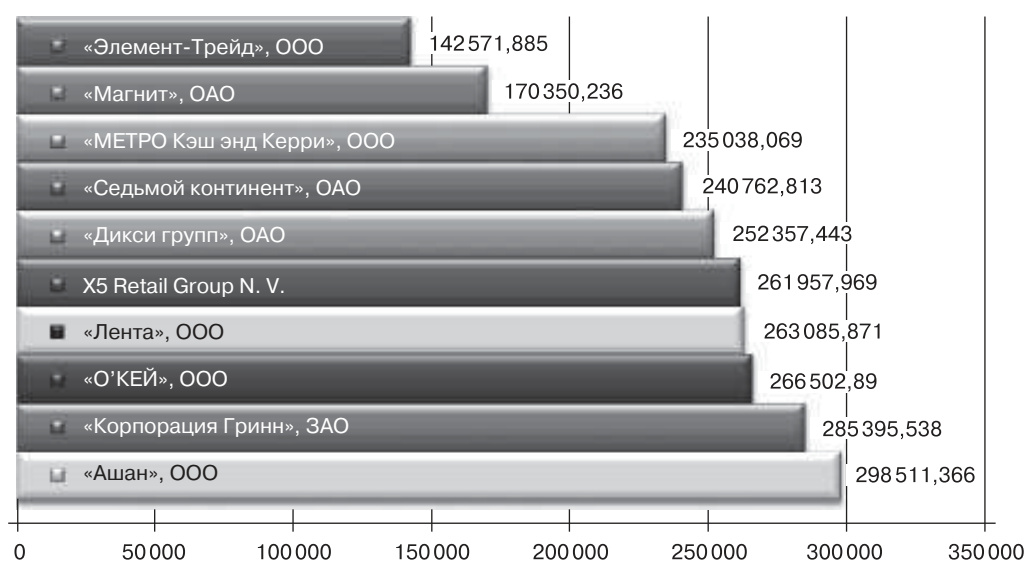


Рис.2. Рейтинг торговых сетей по чистой выручке с 1 кв. м торговой площади

Табл. 5. Крупнейшие сделки слияний/поглощений в сетевом ритейле РФ в 2011 г. [3]

Дата	Предмет сделки	Покупатель	Сумма сделки	Описание сделки
Март 2011	100 % бизнеса и активов сети ГК «Мосмарт»	«Седьмой континент»	395 млн долл.	В результате сделки к ОАО «Седьмой континент» перешли 5 объектов торговой сети «Мосмарт» (4 в Москве и 1 в Московской области), а также права аренды на три магазина «Мосмарт» в регионах, товарный знак «Мосмарта» и его операционный бизнес. На площадках «Мосмарта» планируется открыть гипермаркеты «Наш», которые развивает «Седьмой континент».
Июнь 2011	100 % бизнеса и активов сети ГК «Виктория»	ОАО «Дикси групп»	730 млн долл.	ОАО «Дикси групп» закрыло сделку по покупке 100 % уставного капитала ОАО «Группа компаний «Виктория». Сумма сделки составила 25,6 млрд руб. с учетом финансового долга, а также денежных средств и их эквивалентов ГК «Виктория». ГК «Дикси» перешли 258 магазинов ГК «Виктория» в городах Москва, Калининград и Санкт-Петербург.
Июнь 2011	24 магазина сети «Народный»	X5 Retail Group	15 млн долл.	X5 Retail Group закрыла сделку по покупке 24 магазинов сети «Народный» в Татарстане: 10 магазинов в Набережных Челнах, 6 – в Казани, 5 – в Нижнекамске, по 1 в Менделеевске и Мензелинске, в форматах «супермаркет» (торговая площадь – 2,5 тыс. кв. м, ассортимент – 15–20 тыс. наименований), «универсам» (500–820 кв. м, 11–13 тыс. наименований) и «универсам-экспресс»).
Август 2011	Контрольный пакет акций сети «Лента» 44 %	Luna и ЕБРР	1 140 млн долл.	Фонд TPG Capital и ВТБ, представленные компанией Luna, и ЕБРР договорились с Августом Майером о покупке пакета акций Svoboda Corp. По итогам сделки американский фонд TPG и «ВТБ Капитал» получили 65 % акций «Ленты», а ЕБРР увеличит долю до 20 %. При этом TPG получил контроль в компании: в результате сделки доля фонда в «Ленте» превысит 50 %.
Декабрь 2011	100 % орловской сети «Сберегайка»	ООО «Росинка-продукт» (торговая сеть «Росинка»)	30 млн долл.	В результате сделки объединенная компания будет управлять 123 магазинами общей площадью 36,5 тыс. кв. м. Ожидается, что выручка объединенной компании в 2012 г. превысит 5 млрд руб. («Сберегайка» была оценена в 46 млн долл. в 2011 г.). Экс-глава Совета директоров группы «Росинка» Игорь Тиньков подтвердил, что все «Сберегайки» будут ребрендированы в «Росинки», а юридическим лицом объединенной сети станет ООО «Регионпродукт». При этом отмечается, что фонд Volga River Growth получит в этом бизнесе 25 % (через несколько лет фонд надеется перепродать долю с доходностью от 25 % годовых).

торияльного образования дополнительные торговые площади [1].

Конкурентоспособность сетевого ритейла во многом будет определяться выбором инвестиционной стратегии, учитывающей все многообразие факторов внутренней и внешней среды, современные тренды развития мирового и российского сетевого ритейла.

Рассмотрим далее механизм формирования и возможности оптимизации инвестиционной стратегии одного из крупнейших игроков в сегменте FMCG сетевой торговли РФ – ГК «О'КЕЙ» (3 место по выручке с 1 м² торговой площади, 6 место – по торговой площади и количеству торговых объектов). «О'КЕЙ» – динамично развивающаяся розничная сеть в России. Группа компаний «О'КЕЙ» насчитывает 73 торговых комплекса в Северо-Западном, Южном, Центральном, Уральском и Сибирском макрорегионах. Общая торговая площадь магазинов «О'КЕЙ» составляет в настоящее время около 358 тыс. кв. м.

Динамика выручки и показателя EBITDA в млрд руб. за 2007–2011 гг. представлена на рис. 3.

На данном рисунке видно, что темп роста показателя EBITDA превышает темпы роста выручки (табл. 5), что свидетельствует об эффективной работе сети.

Превышение темпов роста показателя EBITDA над выручкой в 2007, 2008 и 2011 гг., безусловно, положительный момент, но из данных таблицы 5 мы видим, что с каждым годом темпы роста данного показателя снижаются. Если в докризисный 2007 г. прирост EBITDA по сравнению с предыдущим годом составил 117,8%, то в 2011 г. снизился до 13,75%, т.е. почти в 8,5 раза. На наш взгляд, данная ситуация может быть следствием неэффективности инвестиционной стратегии «О'КЕЙ», направленной в основном на расширение географии сбыта и увеличение торговых площадей. Достаточно жесткая конкуренция на

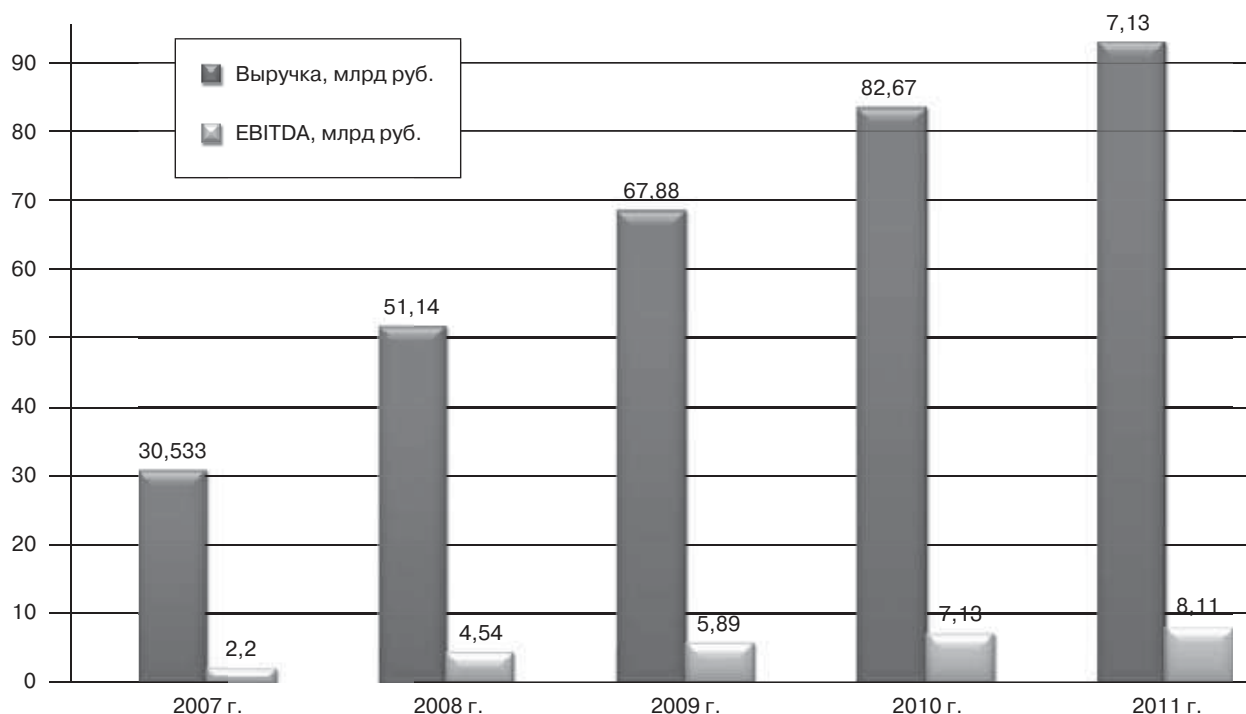


Рис. 3. Динамика товарооборота и EBITDA «О'КЕЙ» в млрд руб. [5]

Табл. 5. Темпы роста выручки и EBITDA «О'КЕЙ», в % к предыдущему году

	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Выручка	+85 %	+67,5 %	+32,73 %	+21,8 %	+11,5 %
EBITDA	+117,8 %	+106,36 %	+29,7 %	+21,05 %	+13,75 %

рынке FMCG позволяет нам прогнозировать, что с каждым годом расширение сети будет приносить все меньший прирост прибыли. Поэтому необходимо формирование перспективной инвестиционной стратегии, учитывающей динамику внешней среды, конъюнктуру на рынке FMCG, мировые тренды.

Инвестиционная стратегия ООО «О'КЕЙ» базируется на активизации региональной эк-

спансии двух торговых форматов. В крупных регионах сначала открываются гипермаркеты, позже к ним присоединяются супермаркеты. За 10 лет существования компания открыла 72 торговых объекта. Динамику развития сети можно увидеть на рис. 4.

В среднем строительство одного гипермаркета требует инвестиций в размере около 320 млн руб. В 2011 г. компания инвестировала в откры-

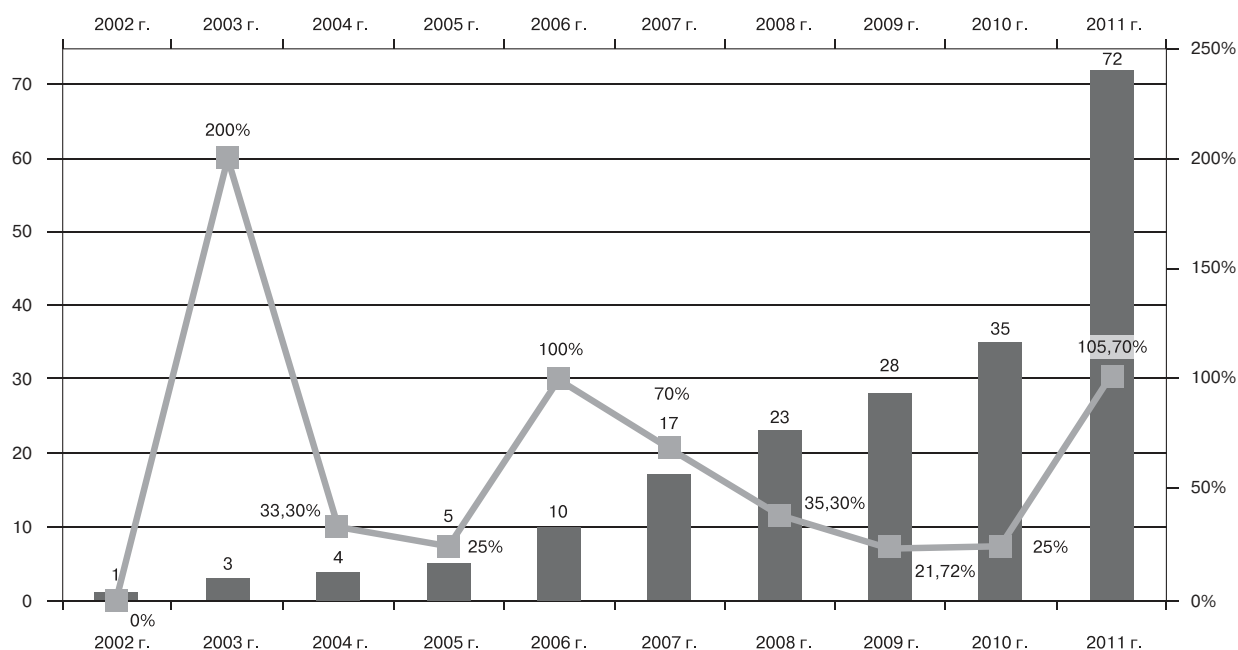


Рис. 4. Динамика роста торговых объектов «О'КЕЙ» в 2002–2011 гг.

тие новых гипермаркетов более 11,84 млрд руб. В 2012 г. торговая сеть «О'КЕЙ» вводит новый формат – «жесткий дискаунтер». Основной его особенностью будет являться торговля продукцией под СТМ (собственные торговые марки), на долю СТМ будет приходиться до 70% ассортимента. Специально для нового проекта компания в 2011 г. зарегистрировала ООО «Фреш Маркет», которое займется операционной деятельностью магазинов. Планируется, что

компания ООО «Фреш Маркет» начнет свою деятельность в 2014 г. с открытия логистического центра площадью 40–50 тыс. кв. м, а затем и магазина. Площадь одного магазина составит около 1,5 тыс. кв. м. По оценкам ритейлера, на весь проект планируется израсходовать до 700 млн долл. [5]. Кроме этого, в 2012 г. компания «О'КЕЙ» планирует завершение следующих инвестиционных проектов и открытие гипермаркетов в следующих регионах (табл. 6).

Табл. 6. Инвестиционные проекты ГК «О'кей» в 2012 г. [5]

Населенный пункт	Сроки реализации	Общая площадь, тыс. кв. м
г. Сочи, ТРЦ «МореМолл»	2 квартал	10,0
г. Сургут, ТРЦ «СитиМолл»	3 квартал	12,0
г. Сургут, ТЦ «Аура»	4 квартал	11,5
г. Екатеринбург, ТРЦ «Радуга Парк»	4 квартал	12,0
г. Москва, ТЦ «Финстрой»	4 квартал	14,0
г. Санкт-Петербург	4 квартал	5,8

В 2013 г. планируется начать строительство гипермаркета «О'КЕЙ» в Новороссийске, ввод в эксплуатацию которого состоится в 2014 г. Инвестиции в строительство составят около 1 млрд руб. Кроме того, к 2015 г. «О'КЕЙ» планирует построить в Краснодарском крае пять супермаркетов общей стоимостью 600 млн руб.

Как мы видим, существующая инвестиционная стратегия торговой сети «О'КЕЙ» направлена в основном на расширение бизнеса. Такая стратегия инвестиционной деятельности преимущественно используется и другими ведущими игроками сетевого ритейла: ОАО «Магнит», X5 Retail Group, ООО «Ашан». Так как рынок российского сетевого ритейла в сегменте FMCG ограничен не только географически, но и покупательским спросом, то можно с большой уверенностью предполагать постепенное снижение эффективности данной стратегии. Для дальнейшего успешного функционирования компании и поддержания ее конкурентоспособности необходимо предвидеть угрозы и риски существующей стратегии, оптимизировать инвестиционный портфель.

Мы предлагаем диверсифицировать инвестиционную стратегию ГК «О'КЕЙ» следующим образом:

1. Стратегия расширения. Необходимость данной стратегии обусловлена сложившейся конъюнктурой на рынке FMCG России. Рынок еще находится на стадии роста, но через 3–4 года произойдет его полное насыщение за

счет ключевых игроков. Кроме этого, стратегию расширения будут тормозить новые нормы Федерального закона № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ», существенно ограничивающие деятельность сетевого ритейла. По нашему мнению, на данное направление инвестиционной стратегии следует направлять не более 60% инвестиционного бюджета компании.

2. Инвестиции в бренд. Бренд — это необходимый атрибут общества потребления, то есть эффективность работы брендовых компаний во многом зависит от психологии массового потребителя, которой достаточно легко управлять. Кроме того, потребление брендовых товаров имеет довольно высокую инерцию: даже при ухудшении ситуации на рынке покупатель с большей вероятностью заплатит деньги за «гарантированное» качество брендовой продукции, чем за неизвестный понаме. На реализацию стратегии развития бренда мы предлагаем направлять 15–20% инвестиционного бюджета ГК «О'КЕЙ».

3. Стратегия развития сетевой Интернет-торговли. Сегодня интернет-магазин весьма перспективный бизнес. Число посетителей в Рунете стремительно растет. Оборот интернет-торговли в РФ 2011 г. практически вернулся к докризисному уровню, товарооборот составил 244,6 млрд руб., прирост – 38,9%, что почти в 2,6 раза больше уровня докризисного 2007 г. (рис. 5).

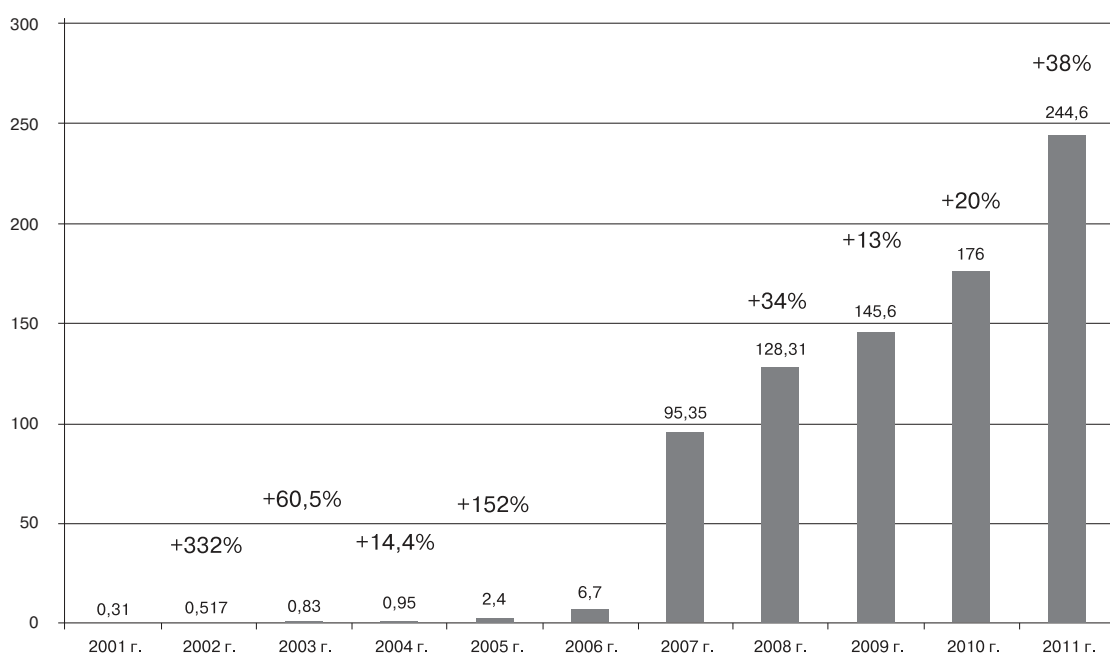


Рис. 5. Оборот интернет-торговли в РФ за 2001–2011 гг., млрд руб. [2]

Преимущества инвестирования в интернет-торговлю не только в отсутствии конкурентов на рынке FMCG, но и относительно низких объемах инвестиций (табл. 7).

В приведенной смете расходов предусмотрен потенциал сокращения затрат прибли-

зительно на 10–15%, который компенсирует возможные «непредвиденные расходы». Блок ежемесячных затрат по обслуживанию интернет-торговли может быть представлен следующим образом (табл. 8).

Табл. 7. Предполагаемые затраты на открытие интернет-магазинов на базе ГК «О'КЕЙ» в 15 регионах РФ

Наименование расходов	Сумма, тыс. руб.
Организационные расходы	300,0
Компьютеры и оргтехника	900,0
Монтаж локальной сети	300,0
Специализированный сервер для интернет-магазина	900,0
Разработка сайта интернет-магазина	600,0
Рекламная кампания	15 000,0
Транзакционные расходы	3000,0
Приобретение автотранспорта	39 000,0
ИТОГО:	60 000,0

Табл. 8. Ежемесячные затраты на обслуживание 15 интернет-магазинов, функционирующих на базе ГК «О'КЕЙ»

Наименование расходов	Сумма, тыс. руб.
Абонентская плата за услуги связи и доступ в Интернет	450,0
Абонентская плата за размещение сервера магазина на площадке провайдера	150,0
Заработная плата персонала	4500,0
Отчисления во внебюджетные фонды	1050,0
Ремонт и обслуживание автотранспортных средств	1000,0
Затраты на рекламу	1800,0
Накладные расходы	1050,0
ИТОГО:	10 000,0

Итого 10 млн руб. постоянных издержек ежемесячно или 120 млн руб. в год. Необходимо подчеркнуть, что затраты на открытие одного Интернет-магазина составляют около 4 млн руб., т.е. всего 1,25% от инвестиций на открытие одного гипермаркета. При этом прибыль от торговой деятельности одного

интернет-магазина прогнозируется на уровне 10–15% прибыли от основной деятельности среднего гипермаркета – около 20 млн руб. в год.

Представим в таблице 9 прогнозируемую эффективность предлагаемых инвестиционных стратегий.

Табл. 9. Прогнозируемая эффективность инвестиционных стратегий ГК «О'КЕЙ»

Тип стратегии	Объем инвестиций, млн руб.	Сроки реализации, лет	Прогнозируемая прибыль, млн руб. в год	Рентабельность инвестиций, %
Расширения	3500,0	2–3	2200,0	62,9
Инвестиции в бренд	15,0	2	5,3	35,3
Интернет-торговля	60,0	1	300,0	500,0

В таблице 9 объемы инвестиций и прибыли на стратегию расширения были рассчитаны с учетом открытия 11 новых гипермаркетов сети «О'КЕЙ» в регионах. Из данных таблицы 9 мы видим, что максимальная эффективность инвестиций прогнозируется от применения принципиально новой стратегии – развитие интернет-торговли на базе действующих гипермаркетов сети.

Менее рентабельны инвестиции в развитие бренда компании. Однако именно благодаря данной стратегии за счет повышения лояльности покупателей к бренду создаются необходимые экономические предпосылки для успешной реализации стратегий расширения и развития интернет-торговли.

В заключение необходимо отметить, что в ближайшей перспективе только эффективная инвестиционная стратегия, базирующаяся на диверсификации деятельности сетевой торговли, учитывающая фазу жизненного цикла

отрасли и компании, позволит сохранить лидирующие позиции в российском ритейле и повысить конкурентоспособность.

Список литературы

1. Федеральный закон № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ», в ред. от 21.11.2011. URL: <http://base.consultant.ru>.
2. Ритейл уходит в онлайн. 2012. URL: <http://www.retail.ru>.
3. Рейтинг торговых сетей FMCG РФ. 2012. URL: <http://www.infoline.spb.ru>.
4. Торговля в России 2012. URL: <http://www.gks.ru>.
5. Key financial data 2012. URL: <http://www.okmarket.ru>.

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА СТОИМОСТЬ АКЦИЙ ВЕДУЩИХ БАНКОВ РОССИИ

О. Н. РУДЕНКО,
*кандидат экономических наук, доцент кафедры
мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: olgaru@inbox.ru*

В. Н. ВОРУШИЛИНА,
*магистрант 1 к. программы «Финансовая экономика»,
Кубанский государственный университет
e-mail: 2397644@bk.ru*

Аннотация

Вследствие обострившейся конкуренции среди банков, повышения требований по достаточности капитала, ужесточения монетарной политики, мировых банковских кризисов, а также снижения доходности на многих сегментах российского фондового рынка все актуальнее становится качественный анализ факторов, влияющих на стоимость акций банков. В статье выявляются внешние и внутренние факторы пяти крупнейших банков России за период 2007–2012 гг., проверяются гипотезы о природе указанных факторов.

Ключевые слова: акция, динамика, фактор, корреляционный анализ, факторный анализ.

Российский рынок акций на сегодня – один из наиболее динамично развивающихся в мире. Для него характерна высокая волатильность акций, как крупных компаний, так и банков России. В связи с этим выделение факторов, влияющих на динамику курсовой стоимости акций представляет собой особую актуальность на сегодняшний день.

Для выявления общих скрытых факторов применялся факторный анализ, главными задачами которого являются сокращение числа переменных (редукция данных) и определение структуры взаимосвязей между переменными, т. е. классификация переменных [3]. Поэтому факторный анализ используется или как метод сокращения данных, или как метод классификации переменных. Сокращение достигается путем выделения скрытых общих факторов, объясняющих связи между наблюдаемыми признаками (переменными) объекта, т. е. вместо исходного набора переменных появится возможность анализировать данные по выделенным факторам, число которых значительно меньше исходного числа взаимосвязанных переменных. Происходит сокращение числа переменных – две заменяют одной, и такая переменная будет включать наиболее

существенные черты обеих переменных. Новый фактор (переменная) является линейной комбинацией двух исходных.

Первый этап обработки связан с вычислением матрицы парных коэффициентов корреляции, которая служит отправной точкой метода факторного анализа. Применялся метод главных компонент, который состоит в построении факторов, каждый из которых представляет собой линейную комбинацию исходных признаков (форм. 1):

$$\begin{aligned} X_1 &= a_{11} \cdot F_1 + \dots + a_{1c} \cdot F_c \\ &\bullet \\ X_c &= a_{c1} \cdot F_1 + \dots + a_{cc} \cdot F_c, \end{aligned} \quad (1)$$

где X_i – это исходные признаки, которые могут быть представлены как функция небольшого числа факторов F_i . При этом считается, что каждый общий фактор имеет существенные значения для анализа всех исходных признаков, т.е. фактор F_i – общий для всех X_1, X_2, \dots, X_c ;

числа a_{ij} – факторные нагрузки, значение коэффициентов корреляции каждого из исходных признаков с каждым из выявленных факторов. Чем теснее связь данного признака с рассматриваемым фактором, тем выше значение факторной нагрузки. Положительный знак факторной нагрузки указывает на прямую, а отрицательный на обратную связь данного признака с фактором.

В основном процедура выделения факторов подобна вращению, максимизирующему дисперсию исходного пространства переменных [2]. Например, на диаграмме рассеяния можно рассматривать линию регрессии как ось X , повернув ее так, что она совпадает с прямой регрессии. Если пример с двумя переменными распространить на большее число переменных, то вычисления становятся сложнее, одна-

ко основной принцип представления двух или более зависимых переменных одним фактором остается в силе.

Число наблюдаемых объектов может быть большим и взаимосвязи между ними чрезвычайно сложными. Однако, наблюдая объект, выдвигаем гипотезу, что существует небольшое число факторов, которые влияют на измеряемые параметры. Выделяемые таким образом факторы называют общими, так как они воздействуют на все признаки (параметры) объекта, а не на какой-то один признак или группу признаков. Эти факторы являются гипотетическими, скрытыми, их нельзя измерить непосредственно, однако существуют статистические методы их выделения [1].

В данном случае факторный анализ осуществляется для исследования скрытой факторной структуры без предположения о числе факторов и их нагрузках.

В качестве показателей, влияющих на котировки акций, большинством исследователей предлагаются: 1) показатели финансового положения эмитента; 2) положение на рынке (конкурентоспособность); 3) организационно-технические и кадровые показатели; 4) показатели использования ресурсов эмитента; 5) дивидендная политика организации; 6) структура акционеров (собственников).

В данной работе проводились исследования изменений вышеуказанных показателей, выявлялись факторы, влияющие на динамику акций банков [4]. К основным этапам исследования можно отнести:

- формирование выборки объектов исследования;
- выбор периодов анализа;
- определение источников данных для анализа.

В научной литературе охарактеризовано довольно много факторов, влияющих на динамику акций банков. В таблице 1 подробно описаны основные факторы.

Табл. 1. Основные факторы, влияющие на динамику акций

Фактор	Возможное влияние
1. Договоры о сотрудничестве	Возможен как рост акций, так и падение. Зависит от финансового состояния партнера.
2. Собрание акционеров	Тенденция к падению
3. Публикации отчетности, раскрытие финансовых результатов	Возможен как рост акций, так и падение.
4. Решение о выплате дивидендов	Тенденция к падению.
5. Изменения в составе руководства, системе управления	Поведение котировок малопредсказуемо.
6. Решения о дополнительной эмиссии	В более чем 70% прецедентов рост котировок.
7. Выдача крупных кредитов	Как правило, приводит к краткосрочному росту.
8. Продажа акций, долей и пр.	В половине случаев ведет к росту котировок.
9. Расширение за счет приобретения акций, долей других компаний; выпуски облигаций	Слабая тенденция к росту.

Проанализировав литературу, определим существенными и бесспорными факторами влияния на котировки акций банков следующие:

1. Решения собрания акционеров.
2. Период публикации отчетности, раскрытие финансовых результатов.
3. Объявления решения о выплате дивидендов.
4. Принятие решения о дополнительной эмиссии.

При этом факторами, влияющими на понижение котировок акций, являются: негативная информация, представленная в публикациях, отчетности и раскрытых финансовых результатах; решения о невыплате дивидендов. К факторам, влияющим, напротив, на рост котировок, относятся: положительные тенденции в публикуемой отчетности и раскрытых финансовых результатах; решения о дополнительной эмиссии акций.

В работе проводилась проверка математическими методами влияния данных факторов на стоимость акций, рассматривались только те факторы, которые могут быть представлены в численном виде.

Для анализа динамики котировок выбраны акции ведущих банков России, таких как ОАО «Сбербанк России», ОАО «Банк ВТБ», ОАО «РОСБАНК», ОАО «Банк Москвы», ОАО «Банк Возрождение». Значение временного интервала: 28.05.2007 – 3.02.2012.

По каждому из представленных банков были построены графики динамики цен акций и объемов торгов. На рисунке 1 изображена общая динамика котировок акций рассматриваемых эмитентов.

Можно заметить, что локально динамика акций отдельных банков (акции Банка Москвы, Росбанка) несколько отличается от остальных, возможно, это связано со спецификой конкрет-

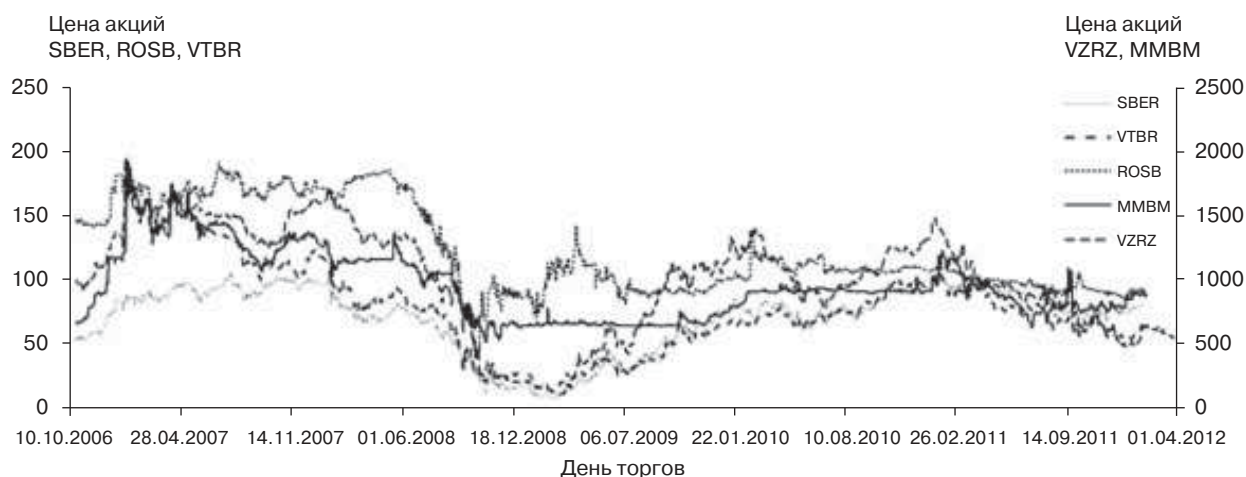


Рис. 1. Общая динамика котировок акций SBER, ROSB, MMBM, VTBR, DLVB

ных банков. Но в глобальном плане они имеют общую тенденцию, что дает основания полагать о существовании некоторых, общих для всех выбранных банков, факторов, влияющих на динамику акций.

В результате проведенного анализа выявлен единственный фактор с высокой значимостью, о чем говорят высокие коэффициенты корреляции между фактором и акциями банков. Отрицательный знак указывает на обратную связь котировок акций с фактором, т.е. его повышение влечет за собой уменьшение цены акций представленных банков (таблица 1). Доля общей дисперсии составляет 81 %, это доля фактора № 1, остальные факторы, которые не

удалось выделить, незначительны и индивидуальны для каждого банка и только в сумме дают 19 %.

Табл. 1. Корреляционная матрица котировок акций банков и фактора № 1

Variable	Factor 1
ROSB	-0,809838
VTBR	-0,970380
MMBM	-0,936667
SBER	-0,845581
VZRZ	-0,934752
Expl. Var	4,063588
Prp. Totl	0,812718

Было также установлено, что между всеми банками преобладает высокий положительный коэффициент корреляции, который указывает на прямую зависимость между ними (табл. 2).

Табл. 2. Корреляционная матрица котировок акций банков

Variable	ROSB	VTBR	MMBM	SBER	VZRZ
ROSB	1,00	0,69	0,86	0,42	0,70
VTBR	0,69	1,00	0,88	0,89	0,89
MMBM	0,86	0,88	1,00	0,67	0,80
SBER	0,42	0,89	0,67	1,00	0,81
VZRZ	0,70	0,89	0,80	0,81	1,00

Так, этот коэффициент составляет между Сбербанком и ВТБ (0,89), банком ВТБ и банком «Возрождение» (0,89), Росбанком и банком Москвы (0,86), Сбербанком и Банком «Возрождение» (0,81). Известно, что коэффициент корреляции может принимать значения от -1 до $+1$. При этом отрицательный коэффициент корреляции позволяет принять гипотезу о наличии линейной отрицательной связи, т. е. увеличение значения одной переменной в большинстве случаев соответствует уменьшению значения коррелирующей с ней переменной. Положительный коэффициент корреляции свидетельствует о положительной связи переменных: увеличение одной переменной соответствует увеличению другой.

При интерпретации полученного фактора сделаны предположения о влиянии на котировки акций следующих экономических показателей: курс доллара, евро, котировки стоимости нефти, бензина, золота. Остальные внешние

экономические показатели из этой области не рассматривались, так как заранее предполагалось, что их влияние на стоимость акций ничтожно мало. При проведении корреляционного анализа были получены нетривиальные результаты, в частности, выявлены зависимости между отдельными показателями, о существовании которых ранее не предполагалось (табл. 3). Так, например, между стоимостью акций банка Москвы и курсом доллара выявлена отрицательная взаимосвязь, коэффициент корреляции равен $-0,68$. Это говорит о том, что стоимость акций банка в значительной степени зависит от курса доллара. Возможно, это связано с тем, что большая часть активов данного банка содержится в иностранной валюте. Аналогичная зависимость наблюдается между Росбанком и курсом доллара ($-0,67$). Между котировками акций данных банков присутствует также взаимосвязь с курсом евро, но в значительно меньшей степени (Росбанк ($-0,54$), банком Москвы ($-0,62$)). Данные коэффициенты показывают, что имеющихся у банков активов в евро значительно меньше, чем в долларах.

В целом, за исключением индивидуальных корреляций, все представленные экономические данные довольно слабо коррелируют с акциями пяти рассматриваемых банков.

Другие экономические показатели: котировки стоимости нефти (ICE.BRN), бензина (NYMEX.XRB) и золота (comex.GC) из-за слабой корреляции со стоимостью акций банков, не имеют с ними взаимосвязи и, следовательно, не могут считаться решающим фактором.

Также рассматривались внешние факторы – уровень инфляции и ставка рефинансирования

Табл. 3. Корреляционная матрица, отражающая зависимость между внешними факторами (курс доллара, евро, котировки стоимости нефти, бензина, золота) и стоимостью акций

Variable	ROSB	VTBR	MMBM	SBER	VZRZ	USD/RUB	EUR/RUB	ICE. BRN	NYMEX. XRB
ROSB	1,00	0,62	0,82	0,37	0,66	$-0,67$	$-0,54$	0,28	0,30
VTBR	0,62	1,00	0,85	0,93	0,89	$-0,57$	$-0,47$	0,58	0,58
MMBM	0,82	0,85	1,00	0,67	0,79	$-0,68$	$-0,62$	0,51	0,51
SBER	0,37	0,93	0,67	1,00	0,80	$-0,38$	$-0,25$	0,65	0,65
VZRZ	0,66	0,89	0,79	0,80	$-0,61$	$-0,61$	$-0,37$	0,47	0,49
USD/RUB	$-0,67$	$-0,57$	$-0,68$	$-0,38$	1,00	1,00	0,79	$-0,56$	$-0,53$
EUR/RUB	$-0,54$	$-0,47$	$-0,62$	$-0,25$	0,79	0,79	1,00	$-0,32$	$-0,28$
ICE. BRN	0,28	0,58	0,51	0,65	$-0,56$	$-0,56$	$-0,32$	1,00	0,98
NYMEX. XRB	0,30	0,58	0,51	0,65	$-0,53$	$-0,53$	$-0,28$	0,98	1,00
comex.GC	$-0,44$	0,16	$-0,14$	0,45	0,35	0,35	0,31	0,45	0,44

(таблица 4). При проведении корреляционного анализа между данными экономическими показателями и стоимостью акций банков были выявлены только индивидуальные коэффициенты корреляции. Отрицательная зависимость была найдена между акциями Сбербанка и ставкой рефинансирования ($-0,76$). Зависимости между уровнем инфляции и акциями представленных банков выявлено не было.

Это подтверждает, что данные показатели не оказывают существенного влияния на стоимость акций всех выбранных банков, поэтому их также нельзя считать решающим фактором.

Исследовались также влияния внутренних финансовых показателей банка на стоимость акций, которые были взяты из 102 формы (Отчет о прибылях и убытках кредитной организации). В таблице 5 представлен Банк «Возрождение».

Табл. 4. Корреляционная матрица зависимости стоимости акций банков от ставки рефинансирования и уровня инфляции

	ROSB	VTBR	MMBM	SBER	VZRZ	Рефенанс	Инфляция	USD/RUB	EUR/RUB
ROSB	1,00	0,69	0,86	0,42	0,70	0,13	0,05	-0,69	-0,61
VTBR	0,69	1,00	0,89	0,89	0,89	-0,48	-0,12	-0,59	-0,56
MMBM	0,86	0,89	1,00	0,67	0,80	-0,20	-0,04	-0,68	-0,68
SBER	0,42	0,89	0,67	1,00	0,81	-0,76	-0,27	-0,41	-0,30
VZRZ	0,70	0,89	0,80	0,81	1,00	-0,42	-0,13	-0,63	-0,44
Рефенанс	0,13	-0,48	-0,20	-0,76	-0,42	1,00	0,42	-0,05	-0,03
Инфляция	0,05	-0,12	-0,04	-0,27	-0,13	0,42	1,00	-0,32	-0,30
USD/RUB	-0,69	-0,59	-0,68	-0,41	-0,63	-0,05	-0,32	1,00	0,80
EUR/RUB	-0,61	-0,56	-0,68	-0,30	-0,44	-0,03	-0,30	0,80	1,00

Табл. 5. Корреляционная матрица зависимости стоимости акций Банка Возрождение от внутренних факторов (форма 102)

	VZR	1. Доходы	2. % доходы	3. от к-п. ин.	4. оп. с ц. б.	5. Див-ды от	6. Расходы	7. % расходы	8. по к-п. ин.	9. по оп. с ц.	10. Прибыль
VZR	1,00	-0,30	-0,22	0,34	0,46	-0,47	-0,29	-0,28	0,37	-0,34	-0,16
1. Доходы	-0,30	1,00	0,89	0,09	-0,10	0,58	1,00	0,49	0,04	0,05	0,00
2. % доходы	-0,22	0,89	1,00	0,30	0,07	0,71	0,88	0,40	0,24	0,35	0,37
3. от к-п. ин.	0,34	0,09	0,30	1,00	0,90	-0,01	0,08	0,15	1,00	0,30	0,46
4. оп. с ц. б.	0,46	-0,10	0,07	0,90	1,00	-0,33	-0,11	-0,16	0,91	0,17	0,35
5. Див-ды от	-0,47	0,58	0,71	-0,01	-0,33	1,00	0,57	0,50	-0,06	0,34	0,51
6. Расходы	-0,29	1,00	0,88	0,08	-0,11	0,57	1,00	0,49	0,03	0,03	-0,04
7. % расходы	-0,28	0,49	0,40	0,15	-0,16	0,50	0,49	1,00	0,14	-0,01	0,08
8. по к-п. ин.	0,37	0,04	0,24	1,00	0,91	-0,06	0,03	0,14	1,00	0,26	0,43
9. по оп. с ц.	-0,34	0,05	0,35	0,30	0,17	0,34	0,03	0,01	0,26	1,00	0,66
10. Прибыль	-0,16	0,00	0,37	0,46	0,35	0,51	-0,04	0,08	0,43	0,66	1,00

Из внутренней документации рассматривались показатели: доходы; процентные доходы; доходы от купли-продажи иностранной валюты в наличной и безналичной формах; доходы от операций с ценными бумагами кроме процентов, дивидендов и переоценки; дивиденды от вложений в акции; расходы; процентные расходы; расходы по купле-продаже иностранной валюты в наличной и безналичной формах; расходы по операциям с ценными бумагами кроме процентов и переоценки, прибыль (таблицы 6, 7, 8, 9).

Зависимость между акциями представленных эмитентов и внутренними показателями их деятельности довольно слабая, поэтому данные из 102 формы (доходы, расходы, процентные расходы, дивиденды, расходы по купле – продаже иностранной валюты, прибыль и т. д.) не могут являться решающим фактором, воздействующим на стоимость акций.

Обобщив вышеизложенные результаты, можно сделать вывод о том, что при рассмотрении выборки из пяти крупнейших банков России динамика стоимости акций

Табл. 6. Корреляционная матрица зависимости стоимости акций Банка Москвы от внутренних факторов (форма 102)

	MMBM	1. Доходы	2. %	3. Доходы	4. Доходы	5. Доходы	6. Расходы	7. %	8. Расходы	9. Расходы	10. Прибыль
MMBM	1,00	-0,59	-0,45	0,45	-0,06	-0,26	-0,60	-0,53	0,45	-0,16	0,45
1. Доходы	-0,59	1,00	0,93	0,01	0,52	0,59	1,00	0,94	-0,02	0,40	-0,01
2. %	-0,45	0,93	1,00	0,17	0,58	0,51	0,92	0,96	0,17	0,41	0,28
3. Доходы	0,45	0,01	0,17	1,00	0,31	0,06	0,00	0,17	0,99	0,17	0,58
4. Доходы	-0,06	0,52	0,58	0,31	1,00	0,73	0,51	0,42	0,25	0,90	0,53
5. Доходы	-0,26	0,59	0,51	0,06	0,73	1,00	0,58	0,44	-0,03	0,85	0,16
6. Расходы	-0,60	1,00	0,92	0,00	0,51	0,58	1,00	0,94	-0,03	0,40	-0,03
7. %	-0,53	0,94	0,96	0,17	0,42	0,44	0,94	1,00	0,16	0,29	0,07
8. Расходы	0,45	-0,02	0,17	0,99	0,25	-0,03	-0,03	0,16	1,00	0,06	0,60
9. Расходы	-0,16	0,40	0,41	0,17	0,90	0,85	0,40	0,29	0,06	1,00	0,34
10. Прибыль	0,45	-0,01	0,28	0,58	0,53	0,16	-0,03	0,07	0,60	0,34	1,00

Табл. 7. Корреляционная матрица зависимости стоимости акций Сбербанка от внутренних факторов (форма 102)

	SBER	1. Доходы	2. %	3. Доходы	4. Доходы	5. Доходы	6. Расходы	7. %	8. Расходы	9. Расходы	10. Прибыль
SBER	1,00	-0,14	-0,05	0,41	0,51	0,15	-0,15	-0,26	0,40	0,39	0,25
1. Доходы	-0,14	1,00	0,90	-0,24	-0,13	0,55	1,00	0,92	-0,24	-0,16	0,36
2. %	-0,05	0,90	1,00	-0,09	0,02	0,49	0,89	0,84	-0,10	-0,02	0,52
3. Доходы	0,41	-0,24	-0,09	1,00	0,97	-0,18	-0,25	-0,51	1,00	0,95	0,16
4. Доходы	0,51	-0,13	0,02	0,97	1,00	-0,11	-0,14	-0,38	0,97	0,97	0,20
5. Доходы	0,15	0,55	0,49	-0,18	-0,11	1,00	0,52	0,46	-0,19	-0,15	0,81
6. Расходы	-0,15	1,00	0,89	-0,25	-0,14	0,52	1,00	0,92	-0,25	-0,17	0,33
7. %	-0,26	0,92	0,84	-0,51	-0,38	0,46	0,92	1,00	-0,51	-0,37	0,28
8. Расходы	0,40	-0,24	-0,10	1,00	0,97	-0,19	-0,25	-0,51	1,00	0,96	0,14
9. Расходы	0,39	-0,16	-0,02	0,95	0,97	-0,15	-0,17	-0,37	0,96	1,00	0,20
10. Прибыль	0,25	0,36	0,52	0,16	0,20	0,81	0,33	0,28	0,14	0,20	1,00

Табл. 8. Корреляционная матрица зависимости стоимости акций Банка ВТБ от внутренних факторов (форма 102)

	VTBR	1. Доходы	2. %	3. Доходы	4. Доходы	5. Доходы	6. Расходы	7. %	8. Расходы	9. Расходы	10. Прибыль
VTBR	1,00	-0,49	-0,41	0,24	0,17	-0,22	-0,05	-0,46	0,14	0,00	0,16
1. Доходы	-0,49	1,00	0,63	0,22	0,36	0,31	0,70	0,60	0,12	0,26	0,20
2. %	-0,41	0,63	1,00	0,42	0,47	0,76	0,95	0,99	0,25	0,25	0,53
3. Доходы	0,24	0,22	0,42	1,00	0,83	0,24	0,41	0,41	0,89	0,59	0,32
4. Доходы	0,17	0,36	0,47	0,83	1,00	0,39	0,45	0,42	0,72	0,86	0,51
5. Доходы	-0,22	0,31	0,76	0,24	0,39	1,00	0,79	0,75	0,13	0,19	0,33
6. Расходы	-0,05	0,70	0,95	0,41	0,45	0,79	1,00	0,96	0,28	0,25	0,31
7. %	-0,46	0,60	0,99	0,41	0,42	0,75	0,96	1,00	0,26	0,20	0,41
8. Расходы	0,14	0,12	0,25	0,89	0,72	0,13	0,28	0,26	1,00	0,59	0,13
9. Расходы	0,00	0,26	0,25	0,59	0,86	0,19	0,25	0,20	0,59	1,00	0,33
10. Прибыль	0,16	0,20	0,53	0,32	0,51	0,33	0,31	0,41	0,13	0,33	1,00

Табл. 9. Корреляционная матрица зависимости стоимости акций Росбанка от внутренних факторов (форма 102)

	ROSB	1. Доходы	2. %	3. Доходы	4. Доходы	5. Доходы	6. Расходы	7. %	8. Расходы	9. Расходы	10. Прибыль
ROSB	1,00	-0,55	-0,47	-0,20	-0,44	-0,71	-0,54	-0,42	-0,63	-0,69	-0,26
1. Доходы	-0,55	1,00	0,83	0,76	0,50	0,91	1,00	0,96	0,95	0,92	0,07
2. %	-0,47	0,83	1,00	0,55	0,76	0,78	0,82	0,85	0,68	0,81	0,53
3. Доходы	-0,20	0,76	0,55	1,00	0,18	0,63	0,77	0,75	0,74	0,68	-0,15
4. Доходы	-0,44	0,50	0,76	0,18	1,00	0,68	0,48	0,40	0,44	0,67	0,83
5. Доходы	-0,71	0,91	0,78	0,63	0,68	1,00	0,90	0,77	0,94	0,99	0,32
6. Расходы	-0,54	1,00	0,82	0,77	0,48	0,90	1,00	0,96	0,95	0,91	0,05
7. %	-0,42	0,96	0,85	0,75	0,40	0,77	0,96	1,00	0,83	0,79	0,01
8. Расходы	-0,63	0,95	0,68	0,74	0,44	0,94	0,95	0,83	1,00	0,95	0,02
9. Расходы	-0,69	0,92	0,81	0,68	0,67	0,99	0,91	0,79	0,95	1,00	0,32
10. Прибыль	-0,26	0,07	0,53	-0,15	0,83	0,32	0,05	0,01	0,02	0,32	1,00

отдельных банков (акции банка Москвы и Росбанка) заметно отличается от остальных банков (акции Сбербанка, ВТБ и банка Возрождения). Но в целом динамика акций выбранных эмитентов имеет общую тенденцию на рассматриваемом временном интервале и это дает основания полагать о существовании некоторых, общих для всех выбранных банков, факторов, влияющих на динамику акций.

В результате проведения факторного анализа удалось выявить фактор, воздействующий на стоимость акций пяти крупнейших банков России. Были опровергнуты гипотезы о том, что курс доллара, евро, цена нефти, индекс инфляции и внутренние показатели из формы 102 имеют существенное влияние на стоимость акций. Наибольшая зависимость при проведении корреляционного анализа была выявлена между ставкой рефинансирования и акциями Сбербанка.

Список литературы

1. Колосов Д. А. Факторный анализ перспектив интеграции Российского рынка корпоративных акций // Вестник Академии. 2009. № 1. С. 25–30.
2. Куштанок С. А., Спирина С. Г. Информационные технологии анализа динамики колебания цен на фондовом рынке // Вестник Майкопского государственного технического университета. 2010. № 3. С. 13–21.
3. Халафян А. А. STATISTICA 6. Статистический анализ данных. М.: Бином-Пресс. 2007.
4. Жуков П. Е., Исаакян О. А. Зависимость Российского рынка ценных бумаг от макроэкономических показателей и мировых индексов // Финансовый журнал. 2010. № 2. С. 39–50.

ИНТЕГРАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ И АУДИТА

Г. В. ФЕДОТОВА,
*кандидат экономических наук,
доцент кафедры корпоративных финансов
и банковской деятельности, ФГБОУ ВПО
«Волгоградский государственный университет»
e-mail: g_evgeeva@mail.ru*

Ю. А. КОЗЕНКО,
*доктор экономических наук,
профессор кафедры теории финансов кредита
и налогообложения, ФГБОУ ВПО
«Волгоградский государственный университет»
e-mail: YURIY.Kozenko@mail.ru*

Аннотация

Современная бюджетная политика сегодня требует неискаженную информацию, способную акцентировать внимание на наиболее проблемных участках, получить которую можно посредством осуществления контрольной функции финансов, которая реализуется в государственном финансовом контроле. Намечившаяся интеграция и сближение государственного финансового контроля и аудита позволит получить более адаптированный и отвечающий современным требованиям инструмент контроля – аудит эффективности бюджетных расходов.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, аудит, бюджетные расходы.

Каждый субъект экономики осуществляет свою деятельность в экономической среде. Экономическая среда – строго иерархичное образование, представленное тремя уровнями: мегауровень, макроуровень, микроуровень. Помимо трех уровней, в экономике существуют частная, государственная и муниципальная формы собственности (табл. 1).

Таким образом, на каждом уровне функционируют субъекты, которые представляют собой обособленные структурные образования. В ходе своей деятельности они взаимодействуют между собой посредством входящих и исходящих денежных потоков, формирующих фонды каждого субъекта. Данный процесс фиксируется в бухгалтерской и финансовой отчетности. Факты, отраженные в документах, представляют интерес не только для самого предприятия, но и для широкого круга сторонних пользователей (деловые партнеры, конкуренты, инвесторы, кредитные учреждения, руководство и т. д.). Кроме того, государство также заинтересовано в достоверности, трактовке и отражении данных в финансовых отчетах субъектов, совершающих предпринимательскую деятельность на его территории. Ввиду того, что оно не является пассивным на-

Табл. 1. Срез экономической среды

Уровень	Частная собственность	Государственная собственность	Муниципальная собственность
Мегауровень	Совокупность всех субъектов частного предпринимательства	Совокупность всех государственных предприятий, учреждений, организаций	Совокупность всех муниципальных предприятий, учреждений, организаций
Макроуровень	Субъекты 1 отрасли экономики	Отдельное министерство, ведомство, управление	Отдельное управление, ведомство
Микроуровень	Отдельная фирма, предприятие	Отдельное учреждение, организация, ГУП	Отдельное учреждение, организация, МУП

Источник: составлено авторами.

блюдателем, а активно воздействует на экономические процессы посредством финансовой политики, то, используя финансовые методы и инструменты, финансовое законодательство, государство способно стимулировать или подавлять работу предприятий, отраслей и т. д. Такая деятельность должна обуславливаться прежде всего данными, которые содержатся в финансовых отчетах хозяйствующих субъектов.

Специфика составления финансовой и бухгалтерской документации не позволяет непрофессионалам прочесть данные, отраженные в ней. Во избежание ошибок информацию необходимо интерпретировать так, чтобы она адекватно отражала реальное состояние финансов. В данном случае не обойтись без независимых экспертов, заключение которых о состоянии финансов будет объективным. В зависимости от формы собственности объекта (государственная или частная форма собственности) и особенностей ведения бухгалтерского учета такими специалистами могут выступать государственные контролеры или независимые аудиторы. И первые, и вторые реализуют контрольную функцию финансов.

Таким образом, сегодня в России существуют две независимые друг от друга формы определения достоверности финансовой документации: государственный финансовый контроль и аудит. Эти понятия существуют параллельно, имеют много схожего, но не являются синонимами. Государственный финансовый контроль (далее – ГФК) в истории России насчитывает не одно столетие, тогда как аудит явление довольно новое.

Сделаем попытку выявить отличительные и схожие черты между аудитом и ГФК, а так-

же определить место государственного аудита эффективности в системе ГФК. На данный момент в российской и зарубежной практике существуют различные трактовки определения аудита. Мировой практике аудит известен с древних времен, в Россию данный термин был введен Петром 1 в 1716 году. Примерно до середины XIX века аудиторы образовывали высшие ревизионные военные суды. Последовавшие экономические преобразования в ряде стран вложили новое содержание в трактовку данного термина. Приведем некоторые примеры [5].

Комитет Американской бухгалтерской ассоциации по основным концепциям учета (American Accounting Association – AAA – Committee on Basic Auditing Concepts) считает, что «аудит – системный процесс получения и оценки объективных данных об экономических действиях и событиях, устанавливающий уровень их соответствия определенному критерию и представляющий результаты заинтересованным пользователям» [6]. Такое определение дает лишь общее представление о аудите и не позволяет очертить круг субъектов.

Аренс А., Лоббек Дж. определяют «аудит – процесс, посредством которого компетентный независимый работник накапливает и оценивает свидетельства об информации, поддающейся количественной оценке и относящейся к специфической хозяйственной системе, чтобы определить и выразить в своем заключении степень соответствия этой информации установленным критериям» [1].

По нашему мнению, в таком определении сильно расширен предмет аудиторской проверки, так как информация бывает различного качества, происхождения и отражает многие

аспекты деятельности хозяйствующего субъекта.

В России аудит осуществляется на основании Федерального закона «Об аудиторской деятельности» от 07.08.01 г. № 119-ФЗ, который определяет аудит как предпринимательскую деятельность по независимой проверке бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей.

Такая трактовка не позволяет определить цель проведения аудиторской проверки, так как конечным результатом могут быть и установление наличия финансовой (бухгалтерской) документации, и соответствие ведения бухгалтерского учета установленным нормативным документам, и эффективность расходования средств.

На мнение отечественных экономистов повлиял многолетний опыт проведения ревизий и отсутствие на протяжении периода существования СССР частной собственности. По мнению Данилевского Ю. А., Овсянникова Л. Н., «аудиторская деятельность в России представляет собой предпринимательскую деятельность аудиторов (аудиторских фирм) по осуществлению независимых вневедомственных проверок бухгалтерской (финансовой) отчетности, платежно-расчетной документации, налоговых деклараций и других финансовых обязательств и требований экономических субъектов, а также оказанию иных аудиторских услуг. <...> Основной целью аудита является установление достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности экономических субъектов и соответствия совершенных ими финансовых и хозяйственных операций нормативным актам, действующим в РФ» [4].

Такое понимание аудита не позволяет четко увидеть грань между ГФК и аудитом. Здесь мы видим отличие этих форм финансового контроля только по одному основанию – субъекту контроля, о других отличительных признаках ничего не сказано. Определение, которое дает Скобара В. В., в общих чертах аналогично предыдущему. «Аудит – рассмотрение независимым аудитором бухгалтерских отчетов организации и выражения мнения о степени их достоверности и соответствия нормам, установленным законом» [8].

По определениям из диссертации Сониной Т. Н., «аудит – это аналитический процесс, являющийся разновидностью финансового контроля, предусмотренный действующим законодательством, соответствующий общепринятым

критериям независимости, имеющий целью оценку объективных данных об экономических действиях и событиях хозяйствующих субъектов с предоставлением полученных результатов заинтересованным пользователям» [9].

Такое понимание аудита выявляет его особенность как разновидности финансового контроля нацеленной на объективную оценку. Из приведенных определений следует, что различие между ГФК и аудитом заключается в следующих моментах:

- субъект проверки. ГФК производится государственным служащим, получающим зарплату из бюджета, аудит – частная предпринимательская деятельность аудитора, работающего за вознаграждение;
- объект проверки. ГФК подвергаются операции с государственными денежными средствами и с государственным имуществом. Аудит в большей степени распространяется на финансовые операции частной формы собственности;
- цель проверки. ГФК выявляет факты отклонения от предписаний, эффективность расходования бюджетных средств и управления государственной собственностью. Аудит определяет достоверность данных финансовой (бухгалтерской) отчетности, их соответствие законодательству;
- конечный результат. Исходным документом ревизора является акт, в котором отражаются предписания и меры по выявленным нарушениям. Итогом работы аудитора является отчет, носящий описательный и рекомендательный характер.

Другие авторы, например Бычкова С. М., выделяют такие критерии, как:

- постановка задачи (у ревизора четкая установка, у аудитора обозначена проблема),
- схема проведения проверки (ГФК проводится в четкой последовательности, аудитор действует по ситуации),
- детализация проверяемых сумм (ревизор проверяет все «до копеечки», аудитор исходит из степени значимости и риска),
- нормативная база (в ГФК Бюджетный кодекс РФ, в аудите – Гражданский кодекс РФ),
- источник финансирования (ревизор за работу получает заработную плату от своего руководства, аудитор получает вознаграждение от своего клиента),
- профилактические меры по результатам проверок (по итогам ревизии налагаются взыскания, по итогам аудита даются рекомендации) [3].

Для наглядности представим основные различия в таблице 2.

Таким образом, основными критериями отличия являются субъект, объект, цель, ко-

нечный результат. Только они позволяют четко определить грань между ГФК и аудитом. По остальным основаниям эта грань часто размывается. Например, метод ГФК очень схож

Табл. 2. Основные различия между аудитом и ГФК

Критерий отличия	ГФК	Аудит
Субъект	Государственный служащий (контролер, ревизор, аудитор)	Частнопрактикующий специалист – аудитор
Объект	Операции с бюджетными средствами и государственной собственностью	Операции с денежными средствами и имуществом частного сектора экономики
Цель	Выявление фактов отклонения от нормативных актов	Определение достоверности финансовой документации
Конечный результат	Наложение санкций и предписаний	Предложение рекомендаций и мер по улучшению финансового состояния

Источник: составлено авторами.

и в какой-то мере заимствован у аудита и наоборот; такая форма организации контрольных мероприятий как проверка используется ГФК и аудитом. На основании выявленных отличий следует четко определить границы ГФК и аудита.

ГФК – деятельность, осуществляемая государственными органами (государственными служащими) по контролю за операциями с государственными и муниципальными средствами и государственной собственностью с целью выявления отклонений от нормативных предписаний и наложению санкций на нарушителей.

Аудит – деятельность частного предпринимателя (частной аудиторской фирмы) по определению достоверности операций, отраженных в бухгалтерской отчетности и касающихся сферы частных финансов с целью выработки рекомендаций по улучшению финансового состояния и исправлению выявленных нарушений. необходимо отметить, что аудиторы не всегда работают с частными финансами, возникают ситуации, когда они привлекаются к ГФК, но это происходит в исключительных случаях, и такие правоотношения с государством закрепляются на договорных началах.

Однако, по нашему мнению, ГФК и аудит, помимо отличий, имеют точки соприкосновения, поэтому эти формы финансового контроля не могут существовать изолированно друг от друга, но их взаимодействию сопутствуют некоторые проблемы.

Сходство ГФК и аудита проистекает из следующих оснований:

- во-первых, единая нормативно-правовая база, которая является основанием для составления финансовой документации. Так, отсутствие Федерального закона «О государственном финансовом контроле» не позволяет четко определить функции, цели, задачи ГФК и сближает нормативно-правовую базу ГФК и аудита, так как контролеры в повседневной практике многое заимствуют из нормативных документов аудиторов,
- во-вторых, сходство некоторых используемых ревизионных приемов и процедур,
- в-третьих, обязательный характер проведения ревизии и аудита,
- в-четвертых – форма организации контрольных мероприятий. И аудит, и ГФК используют такую форму, как проверка. Данное сходство проистекает из практики заимствования друг у друга некоторых приемов и процедур контроля.

Итак, аудит и ГФК имеют как различия, так и сходные моменты. Эти точки соприкосновения не позволяют им существовать изолированно друг от друга и в итоге приведут к их интеграции.

Представим вышеперечисленное в таблице 3.

Итак, наличие сходных моментов сближает в последнее время эти деятельности, способствует обмену накопленных в этих областях контроля практическим опытом. Однако такое сближение имеет ряд проблем.

Табл. 3. Различия и сходство ГФК и аудита

Критерий	Сходство	Различие	ГФК	Аудит
Субъект	–	+	государственный орган	частная компания
Объект	–	+	государственные и муниципальные финансы	финансы частного сектора экономики
Цель	–	+	выявление фактов отклонения от нормативов	определение достоверности отчетных данных
Результат	–	+	предписания и санкции	рекомендации по исправлению ошибок
Нормативно-правовая база	+	–	нормы ГК РФ, БК РФ	нормы ГК РФ, БК РФ
Метод	+	–	приемы фактического и документального контроля	приемы фактического и документального контроля
Характер	+	–	обязательный	обязательный, инициативный
Форма	+	–	ревизия, проверка	проверка

Источник: составлено авторами.

На наш взгляд, проблемы взаимодействия аудита и ГФК касаются прежде всего деятельности аудиторских фирм и органов государственного контроля. Аудит осуществляется наряду с государственным финансовым контролем, с которым у него много общего, в том числе и конечная цель. Так же тесно взаимосвязаны и сферы применения, откуда проистекает сегодня тенденция предвосхищения аудитом государственного финансового контроля.

При финансовом контроле деятельности государственных организаций и предприятий аудиту навязываются несвойственные ему функции и роль, нарушаются принцип независимости аудита и действующие правовые основы аудита. Примером является Распоряжение Правительства РФ от 30.07.98 г., которым предусмотрены ежегодные аудиторские проверки федеральных фондов социального страхования, обязательного медицинского страхования и дорожного фонда, а также Постановление Правительства РФ от 29.01.2000 г. «Об аудиторских проверках федеральных государственных унитарных предприятий», тогда как в Бюджетном кодексе РФ данная функция закреплена за органами, осуществляющими государственный финансовый контроль.

Такому его применению противоречит само определение аудита как независимой предпринимательской деятельности. Избрание непосредственно Мингосимуществом аудиторских компаний нарушает принцип свободной конку-

ренции, а последующее использование отчетов о проведенных проверках Мингосимуществом нарушает соблюдение аудиторской тайны.

Дорогостоящие услуги auditors, оказываемые Государственным фондам, оплачиваются за счет государственных средств, а в итоге это бремя лежит на плечах налогоплательщиков, что приведет к увеличению налогового бремени. В связи с этим, учитывая то, что многие нормативные акты были изданы ранее принятия Бюджетного кодекса РФ, требуется приведение в соответствие действующего и планируемого законодательства и ранжировка законодательных актов.

Сегодня строгого разграничения сфер деятельности auditors и государственных контролеров добиться не удастся в связи с переходом многих государственных учреждений и организаций на смешанную форму финансирования. Поэтому следует допустить проверку государственных организаций и предприятий auditors, но только в исключительных случаях и по отдельным направлениям деятельности, контроль за которыми со стороны государственных органов затрудняется в виду отсутствия специалистов у государственных органов по некоторым вопросам.

Поскольку аудиторские компании специализируются по отдельным видам консультационных услуг, участкам финансово-хозяйственной деятельности и достигли в своих областях довольно высокого уровня квалификации, то, как нам представляется, было бы целесообразно

привлекать таких специалистов к совместному проведению ревизии. Например, аудиторы могут оказаться весьма полезны для государственных контролеров по вопросам стратегического планирования и организационного развития, финансового управления, организации производства товаров и услуг и т. д. Кроме того, аудиторы могут оказывать перечисленные услуги и по инициативе руководителей государственных организаций и предприятий.

Во многих странах с развитой рыночной экономикой практикуется опыт взаимодействия государственного и аудиторского контроля. Часто аудиторы привлекаются для осуществления отдельных участков ревизии, проводят оценку эффективности государственных программ. В практике зарубежных контролирующих структур широко используется термин «государственный аудит». Так, Главное бюджетно-контрольное управление США (U. S. General Accounting Office – GAO) имеет в своем штате внутренних аудиторов. В декларациях GAO расширенный государственный аудит определяется следующим образом: «Под государственным аудитом понимается как финансовый, так и управленческий аудит... В ходе аудиторской проверки финансовых отчетов устанавливается: 1) точно ли представлены в финансовых отчетах финансовое положение, результаты деятельности... в соответствии с общепринятыми бухгалтерскими принципами; 2) действует ли проверяемая организация в соответствии с законодательством... В управленческий аудит включаются программы проверки экономичности и эффективности работы...» [6].

Таким образом, государственный аудит в практике государственных органов финансового контроля применяется по двум направлениям: оценка достоверности отчетных данных, оценка экономичности и эффективности работы.

В последнее время в России происходит интеграция ГФК и аудита, результатом этого является появление аудита эффективности бюджетных расходов (далее аудита эффективности) как особого направления в системе контроля. Данную деятельность осуществляют органы ГФК и на договорной основе некоторые аудиторские фирмы. Качество такой проверки будет прямо зависеть от субъекта, осуществляющего его. Там, где он будет проведен аудиторами, результат будет выше, в случае работы контролеров и ревизоров мы получим все тот же ГФК.

В отечественной литературе нет однозначного определения аудита эффективности, но ряд авторов дают свои трактовки. Например, Бурцев В.В. выделяет аудит финансовых потоков государства, под которым понимает установленную соответствующими нормативными правовыми актами деятельность органов государственной власти и управления всех уровней (включая специализированные контрольные органы), подразделений внутреннего контроля государственных организаций и их объединений, а также аудиторских организаций по выявлению, предупреждению и пресечению нарушений в управлении финансовыми потоками государства [2].

Такое определение аудита эффективности, на наш взгляд, не выявляет его отличий от ревизии, проводимой органами ГФК. В то время как аудит – деятельность по подтверждению достоверности финансовой отчетности и выработке последующих рекомендаций для исправления допущенных нарушений. Поэтому аудит эффективности должен прежде всего не только подтверждать соответствие финансовых операций с бюджетными средствами и государственным имуществом финансовым документам, но и проводить анализ их эффективности. Такой анализ эффективности необходим ввиду того, что ревизоры, как правило, его не проводят. Сегодня ГФК нацелен прежде всего на выявление отклонений от нормативов и выработку предписаний по результатам ревизии. Расчету эффективности использования общественного имущества и повышению показателей его прибыльности внимание не уделяется, несмотря на то, что одним из принципов ГФК является эффективность. Следствием такого упущения является отношение к данному виду собственности как к имуществу, не приносящему доход, что обусловило убыточность государственного сектора экономики и полную зависимость от бюджетного финансирования.

Данную проблему поможет решить аудит эффективности, который не только выявит причины убыточности, но и даст рекомендации по исправлению сложившейся ситуации.

Аудитор Счетной палаты РФ Рябухин С. Н. считает, что следует говорить не просто об аудите эффективности качества управления бюджетом, а об аудите эффективности государственных расходов и аудите эффективности бюджетного процесса в целом. Под аудитом эффективности государственных расходов он понимает систематизированную, целенаправленную, организованную и объективную

проверку деятельности органов государственной власти в части расходования финансовых средств и сохранности государственного имущества, а также одно из направлений деятельности государственной организации или же функционально ориентированную область использования бюджетных средств, охватывающую ряд ведомств и организаций [7].

На наш взгляд, такое определение аналогично приведенному выше и не проясняет сути данного направления контроля, его отличия от традиционного контроля финансово-хозяйственной деятельности. Поэтому, как нам видится, в данном случае следует говорить прежде всего об оценке качества и эффективности управления деятельностью контролируемых структур по ряду совершенных хозяйственных операций. Такая оценка должна следовать за ревизией, по результатам которой не выявлено отклонений от нормативных документов. Оценка может носить рекомендательный или обязательный характер. Несомненно, ревизия с последующими рекомендациями к дальнейшему расходованию бюджетных средств будет востребована, так как многие работники бухгалтерских служб не всегда уверены в правильности проводимых ими операций.

В связи с вышесказанным необходимо говорить об аудите эффективности бюджетных расходов (далее – аудит эффективности), который представляет собой особое направление в деятельности уполномоченных контролирую-

щих органов по оценке эффективности и повышению качества совершаемых хозяйственных операций с общественными средствами и общественным имуществом.

Таким образом, появление аудита эффективности и внедрение его в систему ГФК поможет расширить деятельность и полномочия государственных контролеров, ослабить напряжение между контролируемыми и контролирующими сторонами, упорядочить и обеспечить грамотное управление бюджетным процессом на стадиях его исполнения и контроля.

Отметим, что речь идет именно об аудите эффективности бюджетных расходов, так как проверке будут подвергаться лишь средства, аккумулированные в общественных фондах. Поэтому именно данное основание будет относить это направление контроля к системе ГФК, в то время как его субъектами будут являться как государственные служащие, так и частные предприниматели – аудиторы.

Процесс интеграции ГФК и аудита требует рассмотрения системы финансового контроля в виде единого целого образования, в котором осуществляют контрольную функцию две относительно самостоятельные и независимые друг от друга системы контроля. В области их пересечения образуется аудит эффективности бюджетных расходов.

Как представлено в таблице 4, аудит эффективности заимствовал ряд характеристик

Табл. 4. Интеграция ГФК и аудита

Критерий	Аудит эффективности	ГФК	Аудит
Субъект	гос. служащие, частнопрактикующие аудиторы на договорных основах	гос. служащие	частнопрактикующие аудиторы
Объект	гос. и муницип. финансы	гос. и муницип. финансы	частные финансы
Цель	рекомендации	санкции	рекомендации
Характер	обязательный	обязательный	обязательный
Метод	аналогичный	аналогичный	аналогичный
Форма	проверка	ревизия, проверка	проверка
Норм.-прав. база	аналогичная	аналогичная	аналогичная
Источник финансирования	гос. бюджет	гос. бюджет	вознаграждение от клиента

Источник: составлено авторами

у ГФК и у аудита. Поэтому его сложно назвать самостоятельным видом финансового контроля, так как он не обладает отличительными признаками, присущими только ему. Аудит эффективности является направлением ГФК и будет проводиться в его рамках. Таким образом, этот подвид ГФК, являясь продуктом интеграции ГФК и аудита, будет занимать особое место в системе ГФК. Прежде всего он призван расширить процесс ГФК дополнительными проверками эффективности произведенных расходов. Проводиться он должен в процессе комплексной ревизии финансово-хозяйственной деятельности бюджетных организаций и учреждений. Такая постановка контрольного процесса поможет более объективно оценить использование государственных и муниципальных финансов. Другой стороной деятельности аудита эффективности будет работа по оценке качества проведения контрольных мероприятий самими органами контроля.

Список литературы

1. *Аренс А., Лоббек Дж.* Аудит. М.: Финансы и статистика, 1995.
2. *Бурцев В. В.* Аудит финансовых потоков государства. // Аудиторские ведомости. 2001. № 8. С. 43.
3. *Бычкова С. М.* Аудиторская деятельность. Теория и практика. СПб.: Лань. 2000.
4. *Данилевский Ю. А., Овсянников Л. Н.* Система государственного финансового контроля и аудита // Бухгалтерский учет. 1999. № 3. С. 94.
5. *Козенко Ю. А., Федотова Г. В.* Роль финансового контроля в повышении эффективности управления бюджетами: Монография. Элиста: КИСЭПИ. 2006.
6. *Робертсон Дж.* Аудит. М.: KRMG, Контакт 1993.
7. *Рябухин С. Н.* Аудит эффективности государственных расходов в современной практике финансового контроля. // Финансы. 2003. № 4. С. 55.
8. *Скобара В. В.* Аудит: методология и организация. М.: Дело и сервис. 2001.
9. *Сонина Т. Н.* Повышение эффективности аудита в системе финансового контроля. Дисс... канд. экон. наук. М.: РАГС, 1999.

СТРАТЕГИЯ ЭКСПАНСИИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ КОМПАНИИ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ СНГ

О. В. НИКУЛИНА,
*кандидат экономических наук, доцент
кафедры мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: olgafinans@mail.ru*

Е. В. ВЕРИЖНИКОВА,
*магистр кафедры «Мировая экономика»,
Кубанский государственный университет
e-mail: verijnikova89@mail.ru*

Аннотация

Для успешного развития в условиях глобализации современные телекоммуникационные компании вынуждены искать новые, менее насыщенные потребительские рынки. Как показывают исследования, наиболее привлекательными рынками для российских операторов связи являются рынки СНГ. В статье выявлены основные особенности проникновения, рассмотрены маркетинговые инструменты и оценены первые показатели деятельности компании «ВымпелКом» на рынках СНГ.

Ключевые слова: мировая экономика, экспансия, телекоммуникационная компания, стратегия, интеграция.

Важной особенностью современной мировой экономики является жесткая конкуренция экономических субъектов за рынки сбыта и сферы влияния, обусловленная быстрыми темпами развития информационных технологий, что наиболее ярко проявляется в сфере телекоммуникаций. Поэтому для любой фирмы, желающей включиться в международные экономические отношения, первоочередной задачей становится обеспечение успешного выхода на внешний рынок с использованием современных методов и инструментов. В этой связи для компании становится жизненно необходимым обращение к методам международного маркетинга. И поскольку маркетинг ставит в центр внимания потребителя, вся работа компании, использующей принципы и методы маркетинга, направлена на удовлетворение потребностей клиента. Рассмотрим особенности осуществления экспансии телекоммуникационной на зарубежные рынки на примере операторов сотовой связи.

Покорив практически все регионы России, сотовые операторы так называемой «большой тройки» уделяют все больше внимания странам ближнего зарубежья. Стремление найти дополнительный потенциал для развития своего биз-

неса подталкивает лидеров российского рынка сотовой связи – «Мобильные телесистемы» (МТС), «ВымпелКом» и «МегаФон» – к поиску поля деятельности в странах СНГ, где рынки сотовой связи еще недостаточно насыщены и развиты. Приступив к зарубежной экспансии в 2001 году, к настоящему моменту «большая тройка» оказывает услуги сотовой связи во многих странах СНГ. Российским операторам приходится использовать все возможные методы для сохранения и наращивания масштабов бизнеса, активно конкурируя между собой.

Британско-американская аналитическая фирма PMR, которая специализируется, в частности, на анализе рынков Центральной и Восточной Европы, в своем отчете «Рынок телекоммуникационных услуг в странах СНГ в 2010 году. Прогнозы развития на 2011–2014 гг.» сообщает о том, что телекоммуникационный рынок России значительно превышает размерами рынки других стран СНГ: доходы, получаемые на нем, составляют почти 70% от общего объема рынка телекоммуникаций СНГ, что отражено на рис. 1. Согласно последним данным в 2010 году стоимость всех предоставленных телекоммуникационных услуг в СНГ составила €36,3 млрд, из которых более половины, а именно €25,5 млрд приходится на Россию.

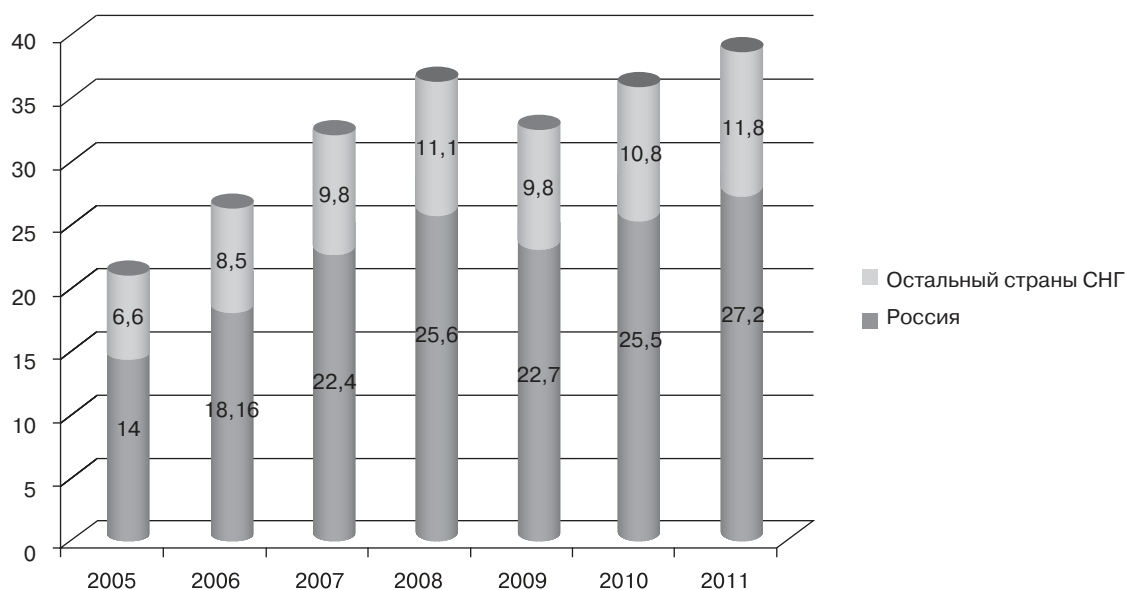
PMR подчеркивает, что, даже не учитывая Россию, рынок телекоммуникационных услуг СНГ далеко не однороден: от одной страны к другой он различается по размерам, степени

зрелости, доступности услуг и их качеству. Привлекательность рынка для инвесторов и, как следствие, развитие инфраструктуры фиксированной или беспроводной связи в разных странах тесно связаны с географическими условиями, экономическим развитием, культурными различиями каждой из них, а также с либерализацией нормативно-правовой базы.

PMR выделяет три крупнейших рынка телеком-услуг в СНГ, за исключением России: Украину, Казахстан и Белоруссию, за которыми следуют Узбекистан и Азербайджан. Однако, как видно на рис. 2, по расходам на душу населения лидерами региона остаются Казахстан, Белоруссия и Молдавия [2].

В начале апреля 2005г. компания «ВымпелКом» объявляет об изменении своего фирменного стиля, включая логотип и написание названия торговой марки. «ВымпелКом», пока занимающий вторую строчку по величине абонентской базы после «Мобильных ТелеСистем», заявляет о намерениях стать не только лидером на российском рынке сотовой связи, но и сервисной компанией мирового уровня.

Корпоративная стратегия ОАО «ВымпелКом» в рамках группы компаний «ВымпелКом» сконцентрирована по пяти основным направлениям: рост на рынке мобильной связи в России, развитие потребительского доступа в Интернет, усиление бизнеса в корпоративном сегменте, развитие бизнеса в СНГ, расширение географического присутствия и освоение но-



Источник: составлено авторами.

Рис. 1. Объем (€ млрд) рынка телекоммуникационных услуг стран СНГ и России, 2005–2011 гг.

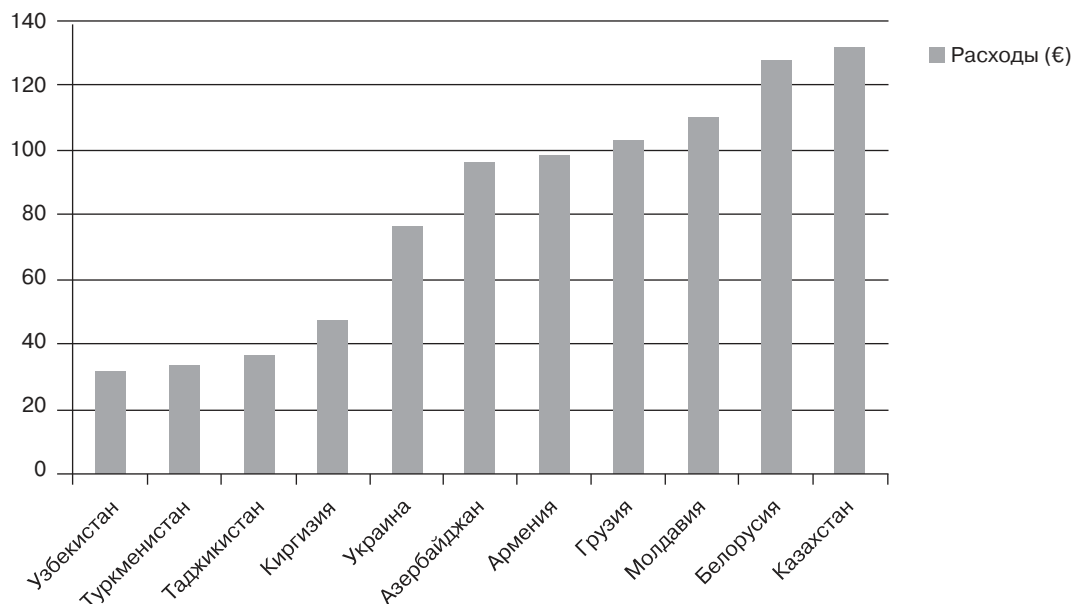


Рис. 2. Расходы (€) на душу населения на телекоммуникационные услуги в странах СНГ, 2009 г.

вых видов деятельности. В основу этой стратегии положено следующее:

1. Извлечение максимального дохода на рынке мобильной связи в России. Предоставление услуг мобильной связи на потребительском рынке России было и продолжает оставаться основным видом деятельности Общества. Стратегия Общества состоит в увеличении доходов, получаемых в России, за счет роста среднего дохода в расчете на одного существующего абонента (ARPU) путем стимулирования пользования услугами голосовой связи и передачи данных, оптимизации ценообразования, дополнительных действий, направленных на удержание абонентов, развития монобрендовых каналов продаж, а также посредством эффективного использования новых каналов продаж и обеспечения паритетного с конкурентами качества связи.

2. Развитие бизнеса потребительского доступа в Интернет. В последние годы пользование услугами потребительского доступа в Интернет в России демонстрирует значительный рост, и Общество намерено использовать эту возможность для увеличения доходов, обеспечивая абонентам доступ в Интернет как в виде отдельных услуг (мобильный доступ, доступ через оптоволокно (FTTB)), так и в виде конвергентных предложений, обеспечивающих существенный синергетический эффект.

3. Усиление бизнеса в корпоративном сегменте. Будучи интегрированным оператором мобильной и фиксированной связи, Общество

имеет уникальную возможность предоставления целого спектра услуг корпоративным клиентам, что позволяет расширять бизнес Общества в корпоративном сегменте. Общество использует все возможности для перекрестных продаж, основываясь на деловых связях с крупным, средним и малым бизнесом, для предоставления новых конвергентных услуг, включающих как простую консолидацию счетов, так и более продвинутые услуги, обеспечивающие высокое качество обслуживания при интеграции фиксированной и мобильной связи.

4. Развитие бизнеса в СНГ. Во многих странах СНГ рынок связи вступил или вступает в более зрелую фазу, и несмотря на то, что Общество продолжает прилагать усилия по использованию возможностей, связанных с остаточным ростом уровня проникновения мобильной связи, Общество также уделяет особое внимание использованию обширного опыта работы и корпоративной инфраструктуры, включая управленческих процедур и инфраструктуры информационных технологий в области биллинга, продуктов и услуг, которая разработана и внедрена в России, что позволит успешно конкурировать на более зрелых рынках.

5. Использование привлекательных возможностей для освоения новых видов деятельности. Как на протяжении всей своей истории, так и сейчас Общество продолжает искать новые возможности расширения географического присутствия и/или видов деятельности Общества, принимая во внимание, что любое рас-

ширение должно строиться на прочном финансовом фундаменте и стратегическом расчете. Общество уделяет особое внимание нынешним усилиям по расширению деятельности компаний за пределами СНГ, в частности, во Вьетнаме и Камбодже, где наблюдается высокий уровень роста и где имеется большой потенциал.

«ВымпелКом» ставит перед собой две основные задачи. Во-первых, стать лидирующим оператором мобильной связи в России и странах СНГ. Вторая задача, которая в большой степени является и средством достижения лидерства, – быть сервисной компанией мирового уровня. Под этим подразумевается применение всего комплекса маркетинга с определенным акцентом на сервис для абонентов: качество связи, территорию покрытия, удобство системы оплаты, доступность и простоту подключения услуг, простоту и понятность тарифов, оперативность в решении возникающих проблем. Данные мероприятия предложено осуществить с целью обеспечения доступа абонентов 24 часа в сутки через систему call-центра и получения информации на сайте для решения каких-либо задач с поступлением информации в меню сотового телефона абонента.

«ВымпелКом», заявляя о себе как о сервисной компании, сравнивает себя не только с другими сотовыми операторами, в том числе и его непосредственными конкурентами, но и с различными российскими и зарубежными сервисными компаниями. В частности, для компании «ВымпелКом» является показательной работа сервиса компании Disney. На взгляд руководства компании «ВымпелКом», это одна из лучших сервисных компаний в мире, в которой работа всей команды сотрудников нацелена на то, чтобы сделать своих клиентов счастливыми. На самом деле это кропотливая работа. В России за последнее время повысился уровень сервиса в сфере гостинично-ресторанного бизнеса в области предоставления телекоммуникационных услуг. «Билайн» сейчас тоже предоставляет достаточно высокий уровень сервиса, но необходимо продолжить работу в данном направлении. Разработка маркетинговых мероприятий позволит компании «ВымпелКом» повысить качество сервиса до мирового уровня и войти в состав лидеров в сфере коммуникаций [1].

Основными стратегическими направлениями, позволяющими достигнуть столь амбициозные цели, руководство компании «ВымпелКом» считает маркетинг, продажи, технологии и работу с клиентами, что отражено на рис. 3.

Первоначально стратегия развития бизнеса была направлена на расширение географического присутствия. В странах СНГ на тот момент уровень проникновения сотовой связи не достиг еще 100 %, поэтому это был привлекательный сегмент бизнеса. Выход на рынок СНГ в компании «ВымпелКом» начался с приобретения в 2004 году компании «КаР-Тел» (Казахстан), которая с апреля 2005 года стала работать под брендом «Билайн».

С 2006 г. в качестве одной из стратегических задач было принято интегрировать дочерние компании «ВымпелКома» в СНГ в единую модель и внедрить единые бизнес-процессы. В приобретенных компаниях решено было воспроизводить бизнес-процессы, идентичные тем, которые работают в российском секторе. Это позволило быстро вывести на новый рынок успешные отечественные продукты и в дальнейшем сократить время запуска новых единых акций. Совместная команда Дирекции Информационных Технологий ОАО «ВымпелКом» и AT Consulting в рекордные для проектов подобного масштаба сроки осуществила развертывание основных бизнес-приложений, позволяющих вести продажи и обслуживание prepaid-абонентов в Украине, Узбекистане и Таджикистане под торговой маркой «Билайн». В результате внедрения приобретенные операторы ОАО «ВымпелКом» в странах СНГ получили набор систем, поддерживающих бизнес-процессы компаний на уровне качества и гибкости, эквивалентном операциям в России.

В рамках намеченной стратегии в каждой из стран СНГ произведено развертывание централизованной биллинговой системы, интеграционные работы с prepaid-платформой, внедрена единая платежная система, а также ряд систем, поддерживающих абонентские операции и тарификацию дополнительных сервисов prepaid-абонентов. Помимо перечисленных систем, в рамках проекта в каждой из стран были развернуты системы операционной и управленческой отчетности и внедрены хранилища данных. Это позволило с первого дня продаж получать стандартную для «ВымпелКома» корпоративную отчетность и корректно отчитываться о своих результатах в головной офис ОАО «ВымпелКом».

Потребителями информации систем отчетности являются коммерческая и финансовая дирекция, дирекция по маркетингу и дирекция по обслуживанию клиентов – внедренные системы позволили им получать полную картину работы компании и эффективно работать с клиентами и партнерами [3].

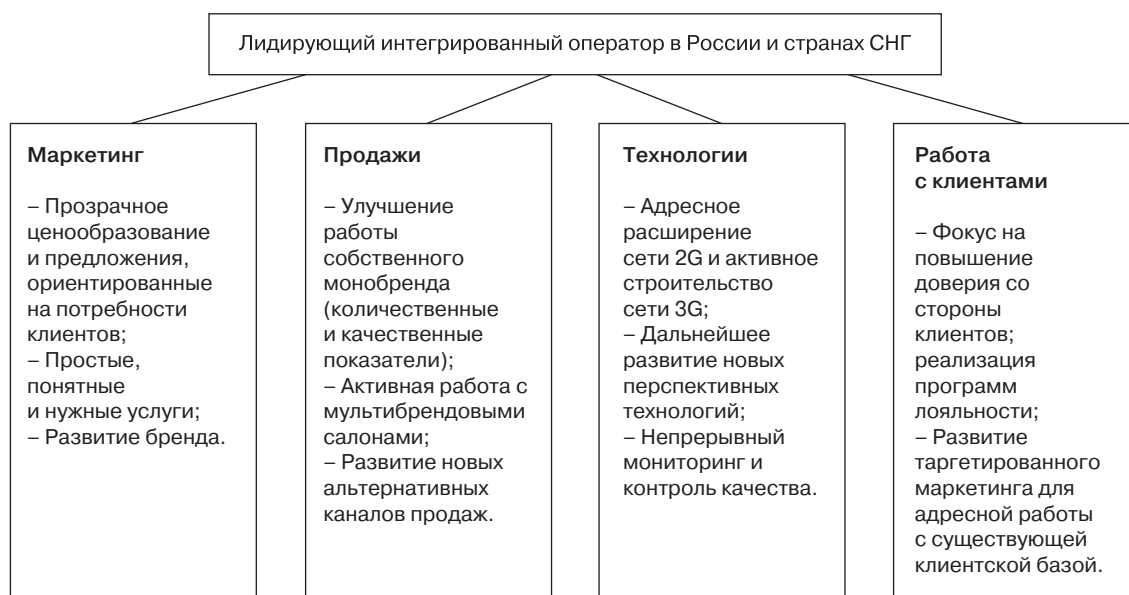


Рис. 3. Стратегические направления развития компании «ВымпелКом» (разработаны авторами)

Ежегодно российский оператор связи «ВымпелКом» заключает сделки с крупными зарубежными операторами. Таким образом, компания «ВымпелКом» присоединила свои сети ко всем крупным операторам во всех странах СНГ.

По данным «ВымпелКома», на страны СНГ, где оператор заключал соглашения о прямом присоединении сетей с местными операторами, приходится 85 % исходящего международного трафика компании. Установление прямых соединений с операторами связи позволяет компании сократить издержки по передаче трафика при обеспечении международной связи для абонентов.

Анализ результатов деятельности по динамике роста выручки компании «ВымпелКом»,

куда входят операции в Казахстане, Узбекистане, Армении, Кыргызстане, Таджикистане и Грузии свидетельствуют о росте выручки от года к году на 23,3 % и на 0,3 % от квартала к кварталу, что отображено на рис. 4.

По результатам 2010 г. не менее важно отследить динамику такого показателя, как OIBDA.

OIBDA = Операционная прибыль + амортизация нематериальных активов + износ основных средств

Показатель OIBDA отличается от EBITDA, так как отправной точкой показателя является операционная прибыль, а не чистая прибыль. Таким образом, OIBDA не включает в себя неоперационные доходы, которые, как правило,

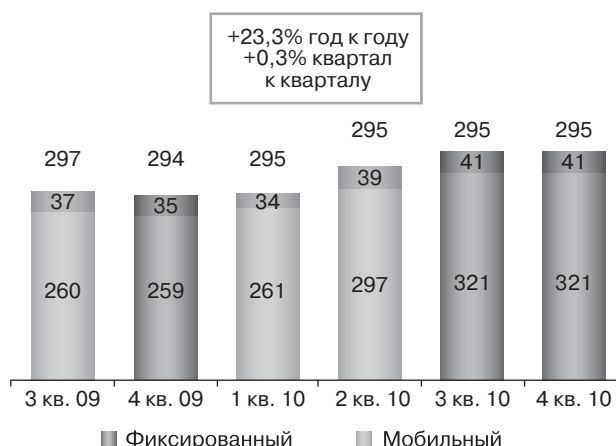


Рис. 4. Динамика роста выручки компании «ВымпелКом», млн долларов США [4]

не повторяются из года в год. Он включает только доход, полученный за счет регулярных операций, и не подвержен влиянию единовременных начислений, например, связанных с курсовыми разницеми или налоговыми скидками.

Маржа OIBDA – это показатель OIBDA, выраженный как процент от дохода.

На рис. 5 отражено, что показатель OIBDA в 4 квартале 2010 г. снизился до уровня в 160 млн.

долларов США, что на 9% ниже, чем в 3 квартале 2010 г.

На рис. 6 видно, что капитальные затраты в 4 квартале 2010 г. резко выросли с показателя 78,3 млн долларов США до 256,1 млн долларов США [4].

Сотрудничество со всеми крупными операторами связи – это реализация стратегии компании «ВымпелКом» по экспансии на рынке международной связи, где СНГ является при-

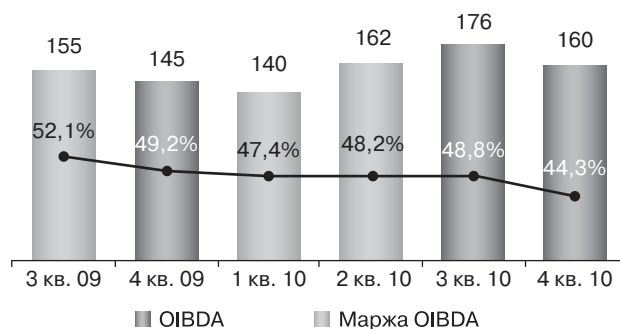


Рис. 5. OIBDA компании «ВымпелКом» (млн долларов США) и Маржа OIBDA [4]

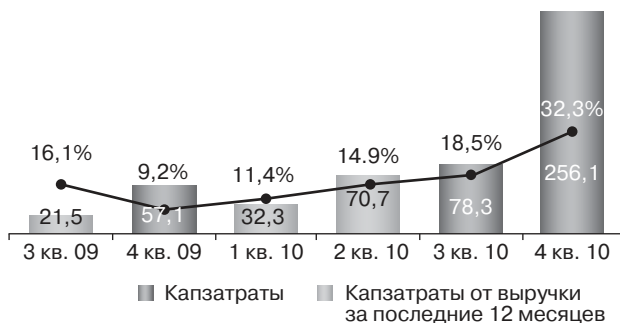


Рис. 6. Капитальные затраты компании «ВымпелКом», млн долларов США [4]

оритетным направлением для бизнеса компании.

Однако существуют определенные особенности работы российского оператора на рынках СНГ. В данном случае компания «ВымпелКом» подвержена рискам, присущим экономике стран СНГ, которые отличаются определенной политической и экономической нестабильностью. Социальная нестабильность в странах СНГ, сопровождающаяся сложными экономическими условиями, может привести к

усилению централизации власти и подъему национализма. Эти настроения могут привести к ограничениям на иностранную собственность в компаниях телекоммуникационного сектора или широкомасштабной национализации или экспроприации собственности, которой владеют иностранцы, или иностранного бизнеса. «ВымпелКом» не обладает большим опытом в применении законодательства по защите частной собственности от национализации или экспроприации в результате чего Общество мо-

жет не получить достаточную поддержку при предъявлении иска в судах и не сможет получить адекватной компенсации, если в будущем украинское, казахское, таджикское, узбекское, грузинское, армянское, киргизское, вьетнамское или камбоджийское правительства решат национализировать или экспроприировать некоторые или все активы Общества, что нанесет весомый ущерб бизнесу «ВымпелКома».

Помимо рынка СНГ, «ВымпелКом» обращает свое внимание еще и на азиатский рынок. Решение компании довольно логично, особенно в свете того, что рынки СНГ насыщены, а в России «ВымпелКом» испытывает достаточно серьезную конкуренцию. Вьетнам может предложить отличные перспективы для развития: высокая численность населения, большая часть которого на данный момент услугами мобильной связи не пользуется. Однако с ростом благосостояния страны (судя по динамике прироста ВВП, Вьетнам относится к быстро развивающимся странам) появится серьезный платежеспособный спрос на услуги российского оператора сотовой связи. Данная новость окажет положительное влияние на котировки компании в долгосрочной перспективе.

В настоящее время страны Юго-Восточной Азии, а именно Филиппины, Индонезия и Вьетнам, отличаются бурным развитием собственных экономик, ростом уровня ВВП, а следовательно и ростом расходов на мобильную связь. Это не может не отразиться на показателях, характеризующих уровень проникновения сотовых операторов в странах Юго-Восточного региона. Таким образом, именно Филиппины, Индонезия и Вьетнам являются наиболее привлекательными с точки зрения инвестиций.

Говорить о какой-либо экспансии на рынки Азии еще рано. Вообще стратегические планы оператора – выйти за пределы стран СНГ, так как рынок уже близок к насыщению. Компания «ВымпелКом» планирует стать первой среди российских операторов, кто осуществит это. При необходимости в настоящей рыночной ситуации поддерживать темпы роста на достигнутых уровнях азиатский рынок подходит как нельзя лучше для продолжения экспансии, так как период активного роста там только наступает. Азия привлекает не только российских операторов, что и понятно, но и крупные западные телекоммуникационные компании.

Сложившаяся ситуация на мировом рынке телекоммуникационных услуг положительно сказывается на финансовых показателях сотовых операторов и на их капитализации. Это

крайне важно для участников так называемой «большой тройки» – «Мобильные ТелеСистемы» (МТС), «ВымпелКом» и «МегаФон». Однако при следовании стратегии по увеличению масштабов бизнеса и развития сотовой связи в СНГ российские операторы рано или поздно окажутся на рынках Китая, Индии и Египта. Но не стоит забывать, что этими же рынками также интересуются западные телекоммуникационные компании. Именно по этой причине российским сотовым операторам необходимо вести политику жесткой конкуренции и не ослабляться завоевав позиции на рынка СНГ.

Таким образом, на основании проведенных исследований в данной работе можно сделать следующие выводы:

1. Стратегия экспансии телекоммуникационной компании на внешние рынки СНГ предполагает обязательное использование инструментов международного маркетинга.
2. Анализ динамики роста выручки компании «ВымпелКом» свидетельствует о ее планомерном росте и растущем развитии компании в странах СНГ.
3. При экспансии телекоммуникационной компании на внешние рынки СНГ необходимо учитывать риски, связанные с экономическим и политическим положением в стране.
4. Стратегия, выбранная компанией «ВымпелКом», имеет общие особенности со стратегиями крупных западных телекоммуникационных холдингов, что означает в перспективе их возможную конкуренцию между собой.

Список литературы

1. *Борисова П.* Филиалы «ВымпелКома»: что дает ИТ-унификация? URL: http://www.cnews.ru/reviews/index.shtml?2010/12/01/418381_1.
2. *Зельцер А.* PMR: в 2011 году телеком-рынок СНГ достигнет € 39 млрд // ITNews, № 6 (167), 2011. С. 14–15.
3. Реализация единой модели предоставления услуг для приобретенных ОАО «ВымпелКом» компаний в странах СНГ. URL: http://www.tssonline.ru/newstext.php?news_id=24274.
4. Финансовые и операционные итоги за 4 квартал и 2010 г. «ВымпелКом ЛТД». URL: <http://www.vimpelcom.com/pr/fs.wbp>

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ С ОГРАНИЧЕННОЙ КОНКУРЕНЦИЕЙ

Р. В. РЫБАЛЬЧЕНКО,
*соискатель кафедры
мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет
e-mail: ale10481@yandex.ru*

Аннотация

Статья посвящена развитию организационно-экономического обеспечения деятельности промышленных предприятий в условиях товарных рынков с ограниченной конкуренцией. Дано авторское определение продуктивной конкуренции, охарактеризованы основные виды экономического эффекта от реализации конкурентных процессов. Приведено определение барьеров конкуренции и дана их развернутая классификация. Обосновано авторское видение процесса стратегического управления развитием конкуренции в промышленности страны.

Ключевые слова: продуктивная конкуренция, хищническая конкуренция, экономический эффект конкурентных процессов, барьер конкуренции, стратегия управления развитием конкуренции.

Развитие организационно-экономического обеспечения деятельности промышленных предприятий на рынках с ограниченной конкуренцией является актуальным в силу относительной недостаточности основного категориального аппарата и недостаточного уровня определенности основных терминов, формирующих это обеспечение.

Сама по себе ограниченная конкуренция не может быть оценена однозначно с точки зрения ее социально-экономических последствий. Для этого необходимо применение терминов «хищническая конкуренция» и «продуктивная конкуренция».

Хищническая конкуренция, одной из причин которой может являться отсутствие результативной системы барьеров конкуренции, представляет собой хищническое поведение на рынке. К числу видов хищнической конкуренции относятся: продажа по ценам ниже себестоимости или демпинг; установление контроля над деятельностью конкурента с целью прекращения этой деятельности; злоупотребление господствующим положением на рынке; установление зависимости поставок конкретных товаров или услуг от принятия ограничений в отношении производства; введение ограничи-

тельных условий и агентские соглашения при сбыте продукции; тайный сговор на торгах; ложная информация и реклама; копирование товаров и продукции конкурентов; нарушение качества, стандартов и условий поставки товаров и услуг [1, с. 414].

На наш взгляд, предотвращение возможностей хищнической конкуренции, борьба с ее фактами и последствиями как раз и возможны путем рационального ограничения конкурентных процессов в конкурентной среде промышленных предприятий за счет формирования системы внешних и внутренних ограничений, позволяющих предупредить проявления хищничества и преодолеть последствия подобной деятельности.

Определение продуктивной конкуренции в экономической науке отсутствует, что является существенным пробелом организационно-экономического обеспечения деятельности промышленных предприятий в условиях товарных рынков с ограниченной конкуренцией. Под продуктивной конкуренцией мы предлагаем понимать конкурентные действия, способствующие росту количественных и качественных социально-экономических показателей развития промышленных предприятий, отраслей, комплексов при одновременном росте конкурентоспособности отечественной промышленной продукции и увеличении ее потребления на внутреннем и международных рынках. При этом результатом хищнической конкуренции в противовес продуктивной является системное снижение основных показателей деятельности добросовестных промышленных предприятий-конкурентов за счет необоснованного (искусственного) перераспределения конкурентного платежеспособного спроса посредством системы искусственных барьеров конкуренции, усиление степени монополизации отдельных рынков промышленной продукции до критических значений.

Н. А. Овчаренко отмечает, что важнейшим аспектом конкуренции становится экономическая эффективность предприятия как главная характеристика его деятельности. Конкуренция же с точки зрения экономической эффективности субъектов, в ней участвующих, представляет собой процесс устойчивого ее роста. Неуклонный рост экономической эффективности – важнейший аспект конкуренции. Для общества, нации, потребителей по большому счету безразлично, как борются между собой предприятия, сколько их и что они для этого делают. Потребитель действует,

исходя прежде всего из той же экономической эффективности: с наименьшими затратами достичь максимального потребления. В условиях конкуренции, т. е. свободы выбора, его экономическим партнером становится то предприятие, которое помогает ему достичь максимума эффективности, и которое функционирует максимально эффективно. Получается некая «спираль эффективности»: чем более эффективно предприятие (а эта эффективность может быть выражена в ценах и качестве), тем более эффективен потребитель, а чем больше эффективен потребитель, тем больше возможностей предоставляется предприятию для роста его эффективности [4, с. 16–17].

Таким образом, существует научная и прикладная проблема, связанная с обеспечением результативности и эффективности конкурентных процессов в промышленности страны, с необходимостью управляемого развития конкурентных процессов, обеспечивающего поступательное развитие индустриального сектора экономики России. Суть проблемы состоит в обеспечении интегрального эффекта от конкуренции между промышленными предприятиями, который должен обеспечить ускоренное развитие промышленности страны, вывести отечественные предприятия на мировой уровень производительности и конкурентоспособности. Ускоренное развитие должно быть обеспечено активизацией поисково-инновационного потенциала в конкурентной деятельности предприятий, что облегчит процесс выработки и реализации конкурентных преимуществ, направленный на победу в конкурентной борьбе на внутреннем и мировых рынках важнейших видов промышленной продукции. Исходным пунктом активизации конкурентных процессов в промышленности страны должно стать создание, а впоследствии – непрерывная модернизация конкурентной среды, что обеспечит результативное и эффективное использование инструментов и методов конкуренции в деятельности промышленных предприятий [4, с. 18].

Из приведенной точки зрения видна необходимость повышения продуктивного значения конкуренции для отечественных промышленных предприятий, однако при этом Н. А. Овчаренко не приводит конкретных форм экономического эффекта, который может быть извлечен субъектами конкуренции за счет реализации продуктивных действий в этом направлении.

На наш взгляд, система показателей оценки результативности конкурентных процессов

для деятельности промышленных предприятий должна включать:

1) показатели производства важнейших видов промышленной продукции в динамике и структуре, удельные показатели их потребления, показатели экспорта и импорта важнейших видов промышленной продукции;

2) количественные оценки экономического аспекта конкурентоспособности продукции и предприятий на важнейших рынках промышленной продукции в институциональном срезе (по виду и формам собственности), срезе по размеру предприятий;

3) показатели количества и экономической эффективности конкурентных новаций поискового и инновационного типов, реализованные в деятельности промышленных предприятий;

4) показатели, характеризующие результативность конкурентного отбора (число предприятий, прекративших свою деятельность в результате конкуренции, и их характеристики: группировка по размеру активов, форме собственности, масштабам ВЭД, количеству работников, производительности труда, другим аналитическим показателям);

5) показатели, характеризующие динамику изменения технологического уклада в отрасли под воздействием конкуренции: динамика затрат на НИКОР, в том числе собственными силами и с привлечением сторонних организаций, конкурентоспособность продукции в техническом и технологическом аспектах, экономическая эффективность инновационной деятельности в части технического и технологического уровня выпускаемой продукции;

6) описание, характеристика и оценка значимости барьеров конкуренции, их влияние на результаты деятельности промышленных предприятий, прогноз распределения конкурентного платежеспособного спроса и всего рынка при снижении (ликвидации) или увеличении барьеров конкуренции.

Обобщающими показателями, характеризующими степень продуктивности конкуренции на конкретном рынке важнейших видов промышленной продукции, на наш взгляд, должны быть показатели экономического эффекта, исчисляемые дифференцированно для покупателей и производителей в зависимости от формы конкуренции (ценовая, неценовая).

При реализации преимущественно ценовых методов конкурентной борьбы возникают два вида экономического эффекта:

– для потребителей экономический эффект в случае ценовой конкуренции произведе-

лей выражен в общей экономии средств на приобретение промышленной продукции важнейшего вида (формула 1):

$$\mathcal{E}_{\text{эк потр}} = \Sigma P_{\text{потр } i} - \Sigma P_{\text{потр } i-1}, \quad (1)$$

где $\mathcal{E}_{\text{эк потр}}$ – экономический эффект, полученный потребителями в результате процессов ценовой конкуренции производителей, $\Sigma P_{\text{потр } i}$ – сумма потребительских расходов на приобретение важнейшего вида промышленной продукции в i -том периоде, $\Sigma P_{\text{потр } i-1}$ – сумма потребительских расходов на приобретение важнейшего вида промышленной продукции в периоде, предшествующем i -тому ($i-1$);

– для производителей экономический эффект в случае ценовой конкуренции возникает только при применении соответствующих новаций и выражается возможностью опережающего снижения себестоимости производства промышленной продукции в сопоставлении со скидками, предоставляемыми в ходе конкурентной борьбы ценовыми методами (формула 2):

$$\mathcal{E}_{\text{эк произв}} = (P_{\text{р уд}} - C_{\text{уд}}) * K_{\text{реализ прод}}, \quad (2)$$

где $\mathcal{E}_{\text{эк произв}}$ – экономический эффект для производителей промышленной продукции, вызванный применением ценовых методов конкуренции при опережающем снижении себестоимости выпускаемой продукции, $P_{\text{р уд}}$ – удельная валовая прибыль от продажи единицы важнейшего вида промышленной продукции, $C_{\text{уд}}$ – скидка с цены при продаже единицы важнейшего вида промышленной продукции, $K_{\text{реализ прод}}$ – объем сегмента ценовой конкуренции рынка важнейшего вида промышленной продукции.

Интегральный экономический эффект в этом случае представляет собой сумму экономических эффектов участников конкуренции (формула 3):

$$\mathcal{E}_{\text{инт}} = \mathcal{E}_{\text{эк потр}} + \mathcal{E}_{\text{эк произв}}, \quad (3)$$

где $\mathcal{E}_{\text{инт}}$ – интегральный экономический эффект, достигнутый от развития конкуренции ценовыми методами.

При этом, если оба экономических эффекта (потребителей и производителей) положительны, т. е. выполняется условие превышения

интегрального показателя и над первым, и над вторым экономическим эффектом, можно говорить о продуктивной конкуренции, которая принесла дополнительный экономический эффект все участникам конкурентного процесса в промышленности страны. Если же один из показателей эффекта или оба (производителей или потребителей) является отрицательным, т. е. имеет место снижение интегрального показателя от применения ценовой конкуренции, такая конкуренция не является продуктивной, поскольку означает либо увеличение издержек потребителей, либо снижение рентабельности операционной деятельности производителей важнейших видов промышленной продукции.

В ситуации преимущественно неценовой конкуренции возможно исчисление только одного вида экономического эффекта от конкурентных действий для производителей (формула 4):

$$\mathcal{E}_{\text{эк произв}} = (\text{Пр}_{\text{уд } i} - \text{Пр}_{\text{уд ср}}) * K_i, \quad (4)$$

где $\mathcal{E}_{\text{эк произв}}$ – дополнительный экономический эффект в деятельности i -го производителя промышленной продукции, извлекаемый от успешного применения методов и средств неценовой конкуренции, $\text{Пр}_{\text{уд } i}$ – прибыль с единицы реализованной продукции i -го производителя, $\text{Пр}_{\text{уд ср}}$ – средняя прибыль с единицы реализованной продукции по присутствующим на рынке производителям, K_i – количество реализованной i -м производителем продукции.

Эффект, извлекаемый потребителями в ходе применения методов и средств неценовой конкуренции, сложно измерить количественно, поскольку он измеряется приростом потребительской ценности, либо получением уникальной потребительской ценности.

Приведенные показатели в случае их практического применения могут дать однозначный вывод о результативности и эффективности процессов конкуренции в отраслях промышленного производства, а их корректировка на затраты по осуществлению функции государственного стратегического управления развитием конкуренции (т. е. бюджеты ФАС и департамента развития конкуренции Минэкономразвития, а также структур развития конкуренции органов власти субъектов федерации) обеспечила бы количественную оценку эффективности подобных усилий.

На наш взгляд, основным препятствием для внедрения подобных оценочных показателей

является действующая система отчетности промышленных предприятий, не позволяющая объективно оценивать процессы производственно-хозяйственной деятельности и ее результаты, осуществляемые промышленными предприятиями. Причем такая ситуация не выгодна в первую очередь собственникам и управляющим промышленных предприятий, которые зачастую не в состоянии оценить, было ли производство на их предприятиях прибыльно в отчетном году или нет. Понятно также, что в этом случае говорить об экономической эффективности государственного вмешательства в развитие конкуренции можно лишь условно.

Важным научным аспектом исследования проблем функционирования рынков промышленной продукции с ограниченной конкуренцией является определение собственно барьеров конкуренции, которые ее ограничивают. В научной литературе термин «барьер конкуренции» воспринимается как нечто естественное, хотя общепринятого определения барьеров конкуренции в трудах отечественных и зарубежных исследователей, а также в соответствующей нормативно-правовой базе нет.

В соответствии с главой 3 «Запрет на ограничивающие конкуренцию акты, действия (бездействие), соглашения, согласованные действия федеральных органов исполнительной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, иных осуществляющих функции указанных органов или организаций, а также государственных внебюджетных фондов, Центрального Банка Российской Федерации» статьей 15 «Запрет на ограничивающие конкуренцию акты и действия (бездействие) федеральных органов исполнительной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, иных осуществляющих функции указанных органов или организаций, а также государственных внебюджетных фондов, Центрального банка Российской Федерации» к числу административных барьеров можно отнести:

- 1) введение ограничений в отношении создания хозяйствующих субъектов в какой-либо сфере деятельности, а также установление запретов или введение ограничений в отношении осуществления отдельных видов деятельности или производства определенных видов товаров;
- 2) необоснованное препятствование осуществлению деятельности хозяйствующими субъектами, в том числе путем установления не предусмотренных законодательством Рос-

сийской Федерации требований к товарам или к хозяйствующим субъектам;

3) установление запретов или введение ограничений в отношении свободного перемещения товаров в Российской Федерации, иных ограничений прав хозяйствующих субъектов на продажу, покупку, иное приобретение, обмен товаров;

4) дача хозяйствующим субъектам указаний о первоочередных поставках товаров для определенной категории покупателей (заказчиков) или о заключении в приоритетном порядке договоров;

5) установление для приобретателей товаров ограничений выбора хозяйствующих субъектов, которые предоставляют такие товары;

6) предоставление хозяйствующему субъекту доступа к информации в приоритетном порядке;

7) предоставление государственной или муниципальной преференции в нарушение порядка, установленного главой 5 настоящего федерального закона;

8) наделение органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления полномочиями, осуществление которых приводит или может привести к недопущению, ограничению, устранению конкуренции, за исключением случаев, установленных федеральными законами;

9) совмещение функций федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, иных органов власти, органов местного самоуправления и функций хозяйствующих субъектов, за исключением случаев, установленных федеральными законами, указами Президента Российской Федерации, постановлениями Правительства Российской Федерации, а также наделение хозяйствующих субъектов функциями и правами указанных органов, в том числе функциями и правами органов государственного контроля и надзора, если иное не установлено Федеральным законом от 1 декабря 2007 года № 317-ФЗ «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» и Федеральным законом от 30 октября 2007 года № 238-ФЗ «О Государственной корпорации по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как горноклиматического курорта»;

10) соглашения между федеральными органами исполнительной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления,

иными осуществляющими функции указанных органов органами или организациями, а также государственными внебюджетными фондами, Центральным банком Российской Федерации или между ними и хозяйствующими субъектами либо осуществление этими органами и организациями согласованных действий, если такие соглашения или такое осуществление согласованных действий приводят или могут привести к недопущению, ограничению, устранению конкуренции, в частности, к:

1) повышению, снижению или поддержанию цен (тарифов), за исключением случаев, если такие соглашения предусмотрены федеральными законами или нормативными правовыми актами Президента Российской Федерации, нормативными правовыми актами Правительства Российской Федерации;

2) экономически, технологически и иным образом не обоснованному установлению различных цен (тарифов) на один и тот же товар;

3) разделу товарного рынка по территориальному принципу, объему продажи или покупки товаров, ассортименту реализуемых товаров либо по составу продавцов или покупателей (заказчиков);

4) ограничению доступа на товарный рынок, выхода из товарного рынка или устранению с него хозяйствующих субъектов [3].

Из приведенных определений видно, что:

- термин «барьер конкуренции» в соответствующем законе не определен, вместо него описаны конкретные варианты исключительно административных барьеров конкуренции;
- остальные виды барьеров конкуренции в законе не определены, а следовательно за их введение хозяйствующий субъект или орган государственной власти не может быть наказан.

Более глубокая проработка научной проблематики барьеров конкуренции приведена в Программе развития конкуренции, разработанной по поручению Председателя Правительства Российской Федерации от 19 августа 2008 г. № ВП-П13-16пр и в соответствии с Основными направлениями деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 года.

В соответствии с содержанием рассматриваемой Программы система барьеров, ограничивающих конкуренцию в российской экономике целом, и ее отдельных секторах (т. е. промышленности в частности) включает следующие виды барьеров:

- административные барьеры;

- инфраструктурные ограничения конкуренции (транспортная инфраструктура, энергетическая инфраструктура, финансовая инфраструктура, информационная инфраструктура и организованная торговля);
- антиконкурентные действия органов власти и их должностных лиц;
- антиконкурентные действия хозяйствующих субъектов [5].

Тем не менее само определение барьера конкуренции в тексте Программы отсутствует, т. е. дальнейшие разработки и предложения по активизацию конкуренции в экономике страны строятся по сути на интуитивном понимании авторами факта наличия, определения и значения барьеров конкуренции для нормального хода конкурентных процессов.

Несомненным достоинством Программы является достаточно проработанная видовая классификация барьеров конкуренции. Например, к числу административных барьеров авторы Программы относят необоснованные административные барьеры, которые снижают стимулы входа на рынки новых участников, повышают непроизводственные издержки и создают условия для коррупции и возникновения так называемого «административного ресурса» [5].

Роль инфраструктурных ограничений в части конкуренции определена следующим образом: ограничением для развития конкуренции и успешной предпринимательской деятельности является неудовлетворительное состояние инфраструктуры предпринимательства, как физической (автомобильных и железных дорог, грузовой авиации, транзитных узлов, электрических сетей), так и финансовой (банковской системы и предлагаемых банками услуг, страховой системы, фондового рынка). Относительно высокие темпы экономического роста, наблюдавшиеся в последнее время, привели к увеличению нагрузки на транспортную и энергетическую инфраструктуру.

На наш взгляд роль инфраструктурных ограничений в части ограничения или, наоборот, стимулирования конкуренции в этом определении не раскрыта, поскольку все, без исключения, субъекты конкуренции, расположенные в пределах РФ, пользуются одними и теми же возможностями предпринимательской инфраструктуры. Данная авторами Программы оценка инфраструктурных ограничений подходит скорее для международных сравнений национальной конкурентоспособности, основанных на исследовании уровня производительности

(труда, капитала и общей факторной производительности) и поиска резервов ее повышения.

Значение антиконкурентных действия органов власти и их должностных лиц в качестве барьеров конкуренции определено в Программе следующим образом: «На региональном и муниципальном уровнях используется практика неформальных преференций, создания искусственных барьеров, дискриминационный подход к оказанию государственных услуг, необоснованные проверки, организация давления посредством использования административного ресурса. Сама возможность влияния на бизнес вплоть до его закрытия путем использования административного ресурса нередко является определяющим фактором конкурентной среды для малых и средних предприятий. Возможности органов власти широко используются в конкурентной борьбе и стали неотъемлемой ее частью. Это существенным образом ограничивает позитивную роль справедливой конкуренции и завышает издержки общества и экономики» [5].

Согласившись с фактом наличия коррупционных издержек, увеличивающих в конечном итоге цену реализуемой продукции, не согласимся с мнением составителей Программы относительно значения антиконкурентных действия органов власти и их должностных лиц в качестве барьеров конкуренции. На наш взгляд, следует четко дифференцировать, классифицировать и расследовать действия коррупционной направленности, направленные на общее ухудшение условий ведения бизнеса и создание искусственных барьеров в целях аффилированных предприятий, поскольку это направление правонарушений уже характеризуется более тяжелой направленностью в сравнении с обычной коррупцией, поскольку действительно направлено на физическое устранение с рынка добросовестных конкурентов, не обладающих административным ресурсом.

Антиконкурентные действия хозяйствующих субъектов в качестве барьеров конкуренции охарактеризованы следующим образом: «Основными угрозами для конкуренции на российских рынках со стороны хозяйствующих субъектов являются противоправная деятельность хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение, в том числе субъектов естественных монополий, и создаваемые ими барьеры входа на рынки, а также риски возникновения картелей» [5].

Отметим расплывчатость данного определения, позволяющего в экономической практике

использовать его для классификации любого действия соответствующего предприятия, в том числе и инновационную, которая не вписывается в рамки действующего законодательства в силу временного лага между разработкой и внедрением конкурентных новаций и их правовой оценкой. Крайне дискуссионным является использование термина «риск возникновения картеля» для описания соответствующего барьера конкуренции. На наш взгляд, непосредственным барьером конкуренции является собственно результат образования картеля и деятельности предприятий, его образующих, а не вероятность его создания.

Ключевым недостатком Программы развития конкуренции является отсутствие системного понимания роли и значения конкуренции на рынках важнейших видов промышленной продукции, определения и оценки масштабов их конкурентных и неконкурентных секторов, а также оценки значимости конкретного барьера конкуренции на ситуацию на рынке и перспективу ее изменения при ликвидации соответствующего барьера.

Конкретные количественные показатели текущего состояния и перспектив развития конкуренции в тексте Программы отсутствуют, вместо этого приведены расплывчатые безадресные рекомендации по нормализации конкурентной среды на отдельных рынках, в том числе и важнейших видов промышленной продукции.

Результатом подобного состояния являются данные Доклада об осуществлении контрольных ФАС России за 2011 г. В соответствии с приведенными цифрами в 2011 году ФАС России активно возбуждались дела о нарушении законодательства о защите конкуренции. В рамках контроля за соблюдением действующего законодательства в сферах ответственности ФАС России в 2011 году было:

- рассмотрено 27 063 заявления (в 2010 году – 23 046 заявлений);
- возбуждено 11 276 дел (в 2010 году – 11 431 дело);
- принято 9 064 решения о наличии нарушения законодательства о защите конкуренции (в 2010 году – 8 168 решений);
- выдано 22 211 постановлений о наложении штрафа (в 2009 году – 19 688 постановлений);
- проведено административных расследований, по итогам проведения которых выявлены правонарушения – 6 585 (в 2010 году – 4 137).

Таким образом, наблюдается незначительное уменьшение количества возбужденных дел в 2011 году и при увеличении количество принятых решений о наличии нарушения.

Среди нарушений со стороны федеральных органов исполнительной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления в 2011 г. максимальный удельный вес имеют нарушения статьи 15 Закона о защите конкуренции (запрет на ограничивающие конкуренцию акты и действия (бездействие) федеральных органов исполнительной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, иных осуществляющих функции указанных органов или организаций, а также государственных внебюджетных фондов, Центрального банка Российской Федерации).

Среди нарушений со стороны хозяйствующих субъектов лидирующее место занимают нарушения антимонопольного законодательства, связанные со злоупотреблением доминирующим положением (статья 10 Закона о защите конкуренции). В 2010 г. на их долю приходилось 23,9%, а в 2011 г. – 25,5% в общем количестве выявленных нарушений.

Недобросовестная конкуренция (статья 14 Закона о защите конкуренции) имеет более низкую долю в общем числе нарушений. Удельный вес таких нарушений также снижается, составив 5,3% в 2010 г. и 3,5% в 2011 г. Наиболее распространенным видом недобросовестной конкуренции является установление или поддержание цен (тарифов), скидок [2, с. 29–30].

Специалисты ФАС в качестве основного критерия эффективности своей деятельности приводят экстенсивные показатели числа возбужденных дел или взысканных штрафов, сознательно, на наш взгляд, игнорируя следующие существенные моменты:

- из приведенных данных непонятно соотношение фактического и администрируемого состояния дел: оценивать по общей динамике возбужденных дел состояние или результативность функции защиты конкуренции невозможно, поскольку не ясны полные масштабы имеющих место нарушений и масштабы конкуренции, нашедшей свою поддержку вследствие усилий ФАС;
- факт наличия барьеров конкуренции в приведенном докладе проигнорирован, получается, что никаких барьеров в экономике страны в целом, и в промышленности страны, в частности, нет;

- связь усилий ФАС с реальной результативностью и экономической эффективностью бизнес-процессов в секторах национальной экономики не прослеживается.

Проведенный научный поиск стал основной выработки и апробации авторского определения барьера конкуренции: под барьером конкуренции предлагается понимать ограничение, препятствующее свободному ведению конкурентной борьбы, которое может осуществляться в следующих направлениях:

1) результативные ограничения:

- формирование и модернизация границ конкурентной среды промышленных предприятий;
- определение порядка входа и обращения на рынке конкретного вида важнейшей промышленной продукции;
- дифференциация конкурентных действий добросовестного и недобросовестного характера, запрет недобросовестной конкурентной активности;

- целенаправленное стимулирование роста конкурентоспособности продукции промышленности в стратегически важных направлениях (технические, технологические, ценовые и другие параметры конкурентоспособности);
- вывод с рынка неконкурентоспособных предприятий;

2) недобросовестные ограничения:

- антиконкурентные действия, направленные как на общее снижение конкурентной активности субъектов рынка, так и на недобросовестную модификацию условий конкуренции в конкретных сделках (транзакциях), направленную на реализацию недобросовестных конкурентных преимуществ;
- антиконкурентные действия промышленных предприятий;
- антиконкурентные действия лиц, представляющих органы исполнительной власти.

Нами предлагается следующая авторская классификация барьеров конкуренции (табл.).

Табл. Классификация барьеров конкуренции в промышленности

Классификационный признак барьера конкуренции	Виды барьеров конкуренции
По отношению к конкурентной среде промышленных предприятий	Барьеры, формирующие конкурентную среду Барьеры, созданные внутри конкурентной среды
По функциональному содержанию	Административные барьеры Экономические барьеры Технические барьеры Технологические барьеры Социально-этические барьеры
По степени добросовестности	Добросовестные Недобросовестные
По отношению к субъектам и объектам конкуренции	Барьеры, ограничивающие конкурентную активность производителей Барьеры, ограничивающие конкурентную активность посредников Барьеры, ограничивающие конкурентную активность потребителей
По источникам формирования	Барьеры, сформированные органами стратегического управления промышленностью страны Барьеры, создаваемые предприятиями-производителями и посредниками Барьеры, создаваемые антиконкурентными действиями стейк-холдеров
По степени управляемости	Разрушаемые (преодолеваемые) Не разрушаемые (не преодолеваемые)
По масштабу	Барьеры национальных рынков промышленной продукции Барьеры региональных рынков промышленной продукции Барьеры местных рынков промышленной продукции
По степени стихийности	Естественные Искусственные
По отношению к производителям промышленной продукции в зависимости от формы собственности	Барьеры в отношении отечественных промышленных предприятий Барьеры в отношении локализованных иностранных производителей Барьеры в отношении иностранных производителей промышленной продукции и импортеров
По степени ограничения конкуренции	Ограничительные Запретительные

По отношению к конкурентной среды можно выделить барьеры, формирующие конкурентную среду (это прежде всего законодательство о защите конкуренции, сочетающее разрешительные, ограничительные и запретительные нормы, а также действующие временные барьеры, такие, например, как квоты на поставку определенных видов промышленной продукции) барьеры, создаваемые внутри конкурентной среды, которые также могут быть результативными (направленными на формирование временных режимов конкуренции в поддерживаемых отраслях промышленности), либо недобросовестными, направленными на деформацию конкурентной активности участников рынка в пользу инициатора подобных барьеров.

По функциональному назначению можно выделить административные барьеры (ограничения конкуренции, формируемые органами власти различных уровней), экономические (связанные с уровнем экономической эффективности конкурентных транзакций), технические и технологические (как правило, связанные с технологическим укладом, действующим на промышленном предприятии), социально-этические (предусматривающие сознательное ограничение деятельности промышленного предприятия в определенных областях конкурентной активности).

По степени добросовестности барьеры конкуренции можно классифицировать на добросовестные, действующие на всех участников рынка вида важнейшей промышленной продукции, и недобросовестные, отличающиеся избирательностью воздействия на добросовестных конкурентов и легко преодолеваемые недобросовестным конкурентом.

В составе конкурентной среды барьеры конкуренции могут ограничивать конкурентную активность производителей (например, ограничение или запрет производства конкретных видов промышленной продукции, запрет применения недобросовестных инструментов конкуренции и т. д.), конкурентную активность посредников и конкурентную активность потребителей (например, отсутствие специализированных отраслевых информационных систем вкупе с пассивностью потребительского поведения способствует полному исчезновению конкуренции и формированию на рынке пассивных лояльных потребительских групп, устойчиво потребляющих продукцию одного поставщика).

По источникам формирования следует дифференцировать барьеры, сформированные

органами стратегического управления промышленностью страны (как правило, в рамках целевых комплексных программ развития отдельных отраслей), барьеры, создаваемые предприятиями-производителями и посредниками (с целью удержания лояльных клиентов и конкурентной борьбы за клиентов других производителей), а также наиболее опасные для отечественных промышленных предприятий барьеры, создаваемые антиконкурентными действиями стейк-холдеров (они создаются на всех уровнях власти аффилированными представителями, лоббирующими деятельность собственных предприятий).

Для промышленного предприятия барьеры конкуренции могут быть как преодолеваемыми (к ним относится большинство барьеров конкуренции, однако главным критерием потребности в их преодолении выступает экономическая целесообразность), так и не преодолеваемыми (как, например, законодательные нормы в части недобросовестной конкуренции, которая однозначно классифицируется как правонарушение).

В зависимости от признака масштаба рынка промышленной продукции можно выделить барьеры, применяемые на национальных, региональных, местных рынках. Значительное количество этих рынков и необходимость глубокого знания особенностей их формирования, нередко отсутствующая у специалистов ФАС, а также особенность построения региональной сети ФАС по принципу присутствия во всех субъектах федерации усиливают значимость национальных и местных барьеров.

По степени стихийности можно выделить естественные барьеры конкуренции (например, в транспортном машиностроении естественным барьером конкуренции для иностранных производителей является российский стандарт железнодорожной колеи) и искусственные, создаваемые субъектами рынка при отсутствии соответствующего обоснования.

В зависимости от формы собственности промышленного предприятия, к которому применены барьеры конкуренции, целесообразно выделять барьеры в отношении отечественных промышленных предприятий, барьеры в отношении локализованных иностранных производителей и барьеры в отношении иностранных производителей промышленной продукции и импортеров. Отметим, что в российской теории конкуренции только осознается необходимость подобного подхода, в то время как иностранные производители, используя

разнообразные формы входа на российские рынки промышленной продукции и обладая лидерством в доступе к основным предпринимательским ресурсам, активно конкурируют с национальными производителями, опережая их как в технологическом укладе производства, так и зачастую в цене производимой продукции и ее масштабах.

В зависимости от степени ограничения конкуренции барьеры конкуренции могут быть ограничительными, вводящими конкретные критерии ограничения конкуренции на рынке, и запретительными, полностью запрещающими конкретные методы и проявления конкурентной борьбы промышленных предприятий и предусматривающими административную и уголовную ответственность за их применения.

Предлагаемая классификация позволяет повысить уровень обоснованности исследований барьеров конкуренции в конкретных отраслях промышленного производства и на

рынках важнейших видов промышленной продукции, вместе с использованием авторского определения обеспечивает идентификацию и определение сущности и значения барьеров конкуренции для развития отечественных промышленных предприятий.

Логическим итогом авторского подхода в этом направлении стало формирование видения и содержания стратегического управления развитием конкуренции в промышленности страны. Управление развитием конкуренции предлагается определять как комплекс мероприятий, включающих конфигурирование системы барьеров конкуренции в конкурентной среде промышленных предприятий, администрирование текущей конкурентной активности и реализацию целевых комплексных программ развития конкуренции за счет активизации конкурентного поведения основных субъектов рынков важнейших видов промышленной продукции (рис.).



Рис. Содержание процесса стратегического управления развитием конкуренции в промышленности страны (разработано автором)

Конфигурирование системы барьеров конкуренции в конкурентной среде промышленных предприятий предлагается осуществлять на основании взаимодействия временных рабочих групп специалистов Минпромторга и Минэкономразвития, обеспечивающих комплексный подход к организации управления развитием конкуренции на конкретных рынках важнейших видов промышленной продукции с учетом лучших достижений отечественной и мировой теории и практики конкуренции.

Под администрированием текущей конкурентной активности промышленных предприятий и посредников на рынках промышленной продукции мы предлагаем понимать деятельность по поддержанию оптимального режима функционирования промышленных предприятий внутри системы барьеров, формирующей конкурентную среду. Администрирование включает в себя процессы мониторинга, анализа и оценки текущей конкурентной конъюнктуры, обоснованное вмешательство при появлении фактов недобросовестной конкуренции, злоупотребления доминирующим положением, возникновения «частных» барьеров конкуренции, расследование подобных фактов с назначением соответствующего наказания виновным и компенсацией ущерба пострадавшим субъектам рынка.

Целевые комплексные программы развития конкуренции должны представлять собой комплекс мероприятий, позволяющих активизировать конкурентную активность всех субъектов рынков важнейших видов промышленной продукции:

- в отношении производителей это могут быть программы внедрения конкурентных форм материально-технического снабжения и сбыта готовой продукции;
- в отношении посредников это может быть временный запрет на право торговли конкретным видом промышленной продукции в случае отсутствия собственного производства этой продукции (т. е. перенаправление существующих импортных потоков через промышленные предприятия с целью ускорения процессов разработки и внедрения конкурентных новаций отечественного производства);
- в отношении потребителей это может быть создание специализированных отраслевых информационных ресурсов, повышающих информационную эффективность потребительского выбора в сегмента B2B, B2C, B2G. Основным тезисом авторского подхода яв-

ляется необходимость концентрации функций стратегического управления развитием конкуренции в промышленности страны в руках специально уполномоченной структуры – Минпромторга РФ. В этом случае будет преодолено имеющееся сегодня системное разобщение управленческих функций в рассматриваемой области между Минэкономразвития (реально выполняющим функцию конфигурирования конкурентной среды промышленных предприятий), ФАС России (выполняющим функцию конкурентного администрирования) и собственно Минпромторгом, пытающимся за счет реализации целевых комплексных программ отраслевого развития компенсировать разрозненность имеющих сегодня государственных усилий по развитию конкуренции в промышленности страны.

Подводя итог сказанному, сформулируем следующие выводы:

- главной целью развития конкуренции в промышленности страны мы считаем необходимость обеспечения продуктивной конкуренции, рассматриваемой как конкурентные действия, способствующие росту количественных и качественных социально-экономических показателей развития промышленных предприятий, отраслей, комплексов при одновременном росте конкурентоспособности отечественной промышленной продукции и увеличении ее потребления на внутреннем и международных рынках.
- обобщающими показателями, характеризующими степень продуктивности конкуренции на конкретном рынке важнейших видов промышленной продукции, на наш взгляд, должны быть показатели экономического эффекта, исчисляемые дифференцированно для покупателей и производителей в зависимости от формы конкуренции (ценовая, неценовая). При реализации преимущественно ценовых методов конкурентной борьбы возникают два вида экономического эффекта: для потребителей экономический эффект в случае ценовой конкуренции производителей выражен в общей экономии средств на приобретение промышленной продукции важнейшего вида; для производителей экономический эффект в случае ценовой конкуренции возникает только при применении соответствующих новаций и выражается возможностью опережающего снижения себестоимости производства промышленной продукции в сопоставлении со скидками, предоставляемыми в ходе конкурентной

борьбы ценовыми методами. В ситуации преимущественно неценовой конкуренции возможно исчисление только одного вида экономического эффекта от конкурентных действий для производителей, выраженного приросте валовой прибыли из-за опережающего роста цена на единицу промышленной продукции в сравнении с ростом ее себестоимости;

- под барьером конкуренции предлагается понимать ограничение, препятствующее свободному ведению конкурентной борьбы, которое может осуществляться в направлениях повышения или снижения результативности конкурентных процессов для отрасли промышленного производства в целом. Авторская классификация позволяет повысить уровень обоснованности исследований барьеров конкуренции в конкретных отраслях промышленного производства и на рынках важнейших видов промышленной продукции, вместе с использованием авторского определения обеспечивает идентификацию и определение сущности и значения барьеров конкуренции для развития отечественных промышленных предприятий;
- управление развитием конкуренции предлагается определять как комплекс меро-

приятий, включающих конфигурирование системы барьеров конкуренции в конкурентной среде промышленных предприятий, администрирование текущей конкурентной активности и реализацию целевых комплексных программ развития конкуренции за счет активизации конкурентного поведения основных субъектов рынков важнейших видов промышленной продукции.

Список литературы

1. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 2011. 1472 с.
2. Доклад об осуществлении государственного контроля (надзора) Федеральной антимонопольной службы в соответствующих сферах деятельности и об эффективности такого контроля (надзора) за 2011 год. URL: <http://www.novosibirsk.fas.gov.ru/report/7215>.
3. О защите конкуренции. Федеральный закон № 135-ФЗ (действующая редакция). URL: http://www.fas.gov.ru/legislative-acts/legislative-acts_9498.html.
4. Овчаренко Н. А. Методология создания и

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

А. Н. ЕГИЯН,
*аспирант кафедры «Финансы и кредит»,
Кубанский государственный университет
e-mail: aramyeghiyan@yahoo.com*

Аннотация

Мировой финансовый кризис показал невозможность долгосрочного развития коммерческого банка, использующего неэффективную финансовую стратегию. В статье указаны этапы разработки стратегического плана. Рассмотрены основные направления финансовой стратегии и их взаимосвязь.

Автор приходит к выводу, что несмотря на очевидный прогресс за последние двадцать лет, среди российских банков остаются недостаточно проработанными механизмы финансового планирования и реализации финансовой стратегии.

Ключевые слова: финансовая стратегия банка, стратегия развития, процентная политика, кредитная политика, депозитная политика, финансовое планирование, инвестиции в бренд, сетевая интернет-торговля.

В теории управления присутствуют различные подходы к пониманию термина «стратегия». Изначально наибольшее распространение получило определение стратегии как управленческого плана достижения долгосрочных целей организации. Данный подход, однако, основывается на полной предсказуемости изменений в окружающей среде. Очевидно, что в условиях современного динамичного рынка такой подход является устаревшим, так как он не учитывает не только угрозы изменений во внешней среде, но и содержащиеся в них возможности.

Другой, более современный взгляд на понятие стратегии определяет ее как долгосрочное, качественно определенное направление развития организации, которое в итоге приводит организацию к достижению поставленных целей. Такой подход понимания стратегии исключает применение строго установленного алгоритма действий. Согласно ему, стратегия должна иметь достаточную гибкость для внесения в нее коррективов в процессе формирования и реализации.

Таким образом, стратегия банка состоит из двух частей: постоянная (основные положения и миссия) и динамически обновляемая. Динамически обновляемая составляющая стратегии банка представляет собой совокупность взаимозависимых стратегий второго порядка, которые чувствительны к изменению окружающей среды.

Стратегия отличается от миссии или концепции тем, что включает в себя практическую

концепцию и конкретные меры по ее реализации. Итогами правильного выбора и эффективной реализации стратегии должны являться долгосрочная устойчивость и развитие компании посредством создания или укрепления конкурентных преимуществ.

Процесс разработки стратегического плана можно разделить на следующие этапы:

1) *Определение миссии.* Миссия – основополагающий приоритет бизнеса банка, обеспечивающий ему конкурентные преимущества.

2) *Выбор стратегических целей.* Стратегические цели – долгосрочные и, как правило, капиталоемкие цели банка, призванные обеспечить реализацию миссии.

Основными требованиями, предъявляемыми к стратегическим целям, являются:

- реалистичность;
- конкретность;
- измеримость;
- установление четкого графика реализации;
- системность и совместимость;

3) *Оценка возможностей и угроз;*

4) *Выбор стратегии рыночного поведения.*

Данный этап является одним из решающих в процессе стратегического управления. Посредством стратегии рыночного поведения организация выбирает ту модель, согласно которой она собирается строить отношения с контрагентами, действующими на рынке (клиенты, конкуренты, регулятор и т. д.).

Возможные варианты стратегии:

Стратегия роста, направленная на быстрое развитие организации с использованием агрессивной конкурентной стратегии.

Стратегия сокращения, имеющая в своей основе пассивную конкурентную стратегию. Целями данной стратегии являются постепенный уход с рынка или уменьшение обслуживаемого сегмента.

Стратегия умеренного роста, предполагающая сравнительно медленный и, следовательно, менее рискованный рост посредством наступательной конкурентной стратегии.

Для крупного банка, действующего на нескольких региональных или прочих рынках, возможно сочетание указанных стратегий в виде их отдельного применения для того или иного продукта или рынка;

5) *Внесение коррективов в стратегию организации.* К числу основных угроз стратегического управления относится отсутствие гибкости, или, говоря иными словами, недостаточное внимание к изменениям во внутренней и внешней среде организации. Причем, такие

изменения могут происходить как до завершения формирования стратегического плана, так и после. Во втором случае коррективы в стратегический план организации вносятся с помощью соответствующих оперативных планов.

6) *Расчет планируемых финансовых результатов.* На заключительном этапе процесса разработки стратегического плана рассчитываются финансовые показатели, которые организация должна обеспечить при успешной реализации стратегического плана.

Стратегический менеджмент коммерческого банка должен основываться на следующих предпосылках:

- Стратегия коммерческого банка, как и других хозяйствующих субъектов, главным образом разрабатывается высшим руководством. Однако это не означает, что процесс стратегического управления всецело является прерогативой высшего руководства, так как ее реализацию обеспечивают все структурные подразделения банка.
- Стратегия банка на всех стадиях своей разработки и реализации должна быть подкреплена необходимым количеством информации о рынке, внутренних и внешних процессах. Таким образом, успешная формулировка и реализация стратегии во многом зависит и от эффективной работы аналитических и маркетинговых подразделений банка.

Стратегия коммерческого банка имеет как внешнюю (например, конкурентная стратегия), так и внутреннюю направленность (финансовая стратегия).

Необходимо различать возможные варианты стратегий для вновь создаваемых и уже действующих банков.

Процесс формирования и реализации стратегии нового банка изначально имеет свои сложности. Основная сложность при разработке и реализации стратегии создаваемого банка состоит в ее рискованности или вероятной нереалистичности вследствие отсутствия опыта работы на данном рынке. Вместе с тем к преимуществам новых банков можно причислить более благоприятные исходные возможности для внедрения инновационной стратегии.

Исторически в процессе развития банковского дела главными направлениями, по которым банки строили свои стратегии, являлись: кредитная и депозитная политика, структура активов и пассивов, а также приемлемый уровень рисков. Уже в XX веке к этим направлениям прибавились новые, в основном связанные с приносящими непроцентный доход финансо-

выми инструментами. Также произошел сдвиг в сторону повышения значимости коммуникационной стратегии коммерческих банков как средства развития отношений с участниками внешней среды.

С развитием международного банковского дела определились следующие основные направления стратегии коммерческого банка:

- финансовая стратегия;
- маркетинговая стратегия;
- кадровая стратегия;
- стратегия управления рисками;
- стратегия регионального развития;
- инновационная стратегия.

Одной из главных целей успешной реализации стратегии развития банка следует считать его финансовую устойчивость. Основным критерием финансовой устойчивости банка является его долгосрочное развитие, сопровождающееся стабильным выполнением финансовых обязательств.

К числу наиболее распространенных причин финансовой нестабильности коммерческого банка следует отнести упрощенное понимание процесса финансового управления. По сей день распространена ситуация, когда менеджмент коммерческого банка рассматривает финансовое управление лишь как процесс сбора и обработки информации о финансовых показателях. Отсутствие постоянного комплексного подхода к оценке финансового состояния банка и прогнозирования ее изменений, на основе которых проводятся соответствующие коррективы в стратегии, в долгосрочной перспективе неизбежно приводит к нарушению финансовой устойчивости.

Исторически со стороны собственников и менеджмента большинства коммерческих банков финансовой стратегии отдавалось приоритетное место в общей стратегии развития банка. Это объясняется тем, что, как и для любого типа кредитной организации, так и для банков финансовая деятельность является определяющей.

В общем виде можно выделить четыре главные цели финансовой стратегии коммерческого банка:

- поддержание приемлемого для заинтересованных лиц и обязательного (нормативного) для регулятора уровня ликвидности;
- достижение высокой степени надежности для клиентов (прежде всего для вкладчиков);
- обеспечение приемлемого для собственников уровня рентабельности;
- рост рыночной стоимости (собственного капитала) банка.

Таким образом, одним из первостепенных задач финансовой стратегии банка является поддержание необходимого уровня ликвидности, т.е. способности банка своевременно и в нужном объеме осуществлять выплаты по взятым на себя финансовым обязательствам.

Теории банковского дела известны разные подходы к управлению ликвидности.

Первый из таких подходов часто называют методом «единого фонда». Суть данного подхода заключается в концентрации временно свободных средств в общем фонде, к которому имеют доступ все бизнес-подразделения банка. Преимущества данного подхода заключаются в простоте применения, оперативности и минимизации доли неработающих активов. Главный же недостаток данного подхода заключается в фактической привязке финансовых потоков к текущему спросу на рынке, что приводит к практической невозможности долгосрочного планирования и контроля ликвидностью банка. На современном этапе развития финансового рынка этот подход применим лишь для крупных универсальных банков, имеющих постоянные и сравнительно дешевые источники привлечения средств. Однако и среди них существует тенденция отказа от данного подхода в силу его рискованности.

Наиболее распространенный в международной банковской практике подход к управлению текущей ликвидностью основан на принципе «распределения активов». Использование данного подхода в общем виде подразумевает создание банком трех фондов активного размещения финансовых средств: долгосрочный – более одного года; среднесрочный – от 3 до 12 месяцев; и краткосрочный – до 3-х месяцев. В дополнение к этому внутри каждого временного отрезка осуществляется GAP-анализ (анализ разрывов сроков поступления и размещения средств) на основе информации о движении финансовых средств. Причем информация, в соответствии с которой банк планирует и организует долгосрочное управление ликвидностью, может основываться как на уже заключенных договорах, так и на прогнозах казначейства и прочих ответственных структурных подразделений банка.

Среди крупных банков, располагающих мощным технологическим потенциалом и квалифицированными кадрами, распространен также «научный подход управления ликвидностью». Данный подход основывается на активном использовании информационных технологий и математического моделирования.

Созданные на основе математических моделей программы позволяют соответствующим подразделениям аккумулировать необходимую информацию о текущем положении рынка и, исходя из финансовой стратегии банка, предлагать пользователям соответствующие управленческие решения. К преимуществам данного подхода можно причислить оперативность принятия решений и их высокий качественный уровень, возможный благодаря учету неограниченного количества факторов. Среди недостатков следует выделить высокие финансовые затраты на необходимое программное обеспечение и подготовку его пользователей, а также невозможность учета автоматизированными системами факторов, не имеющих чисто экономического характера. Данный подход в основном применяется транснациональными финансовыми корпорациями, имеющими доступ не только к новейшим технологиям, но и к информации, недоступной для более мелких банков.

Следующей составляющей финансовой стратегии банка является процентная политика.

Основное предназначение проводимой коммерческим банком процентной политики заключается в применении оптимального с точки зрения баланса между доходностью и ограничениями конкурентной среды стратегического подхода к установлению процентных ставок по активным и пассивным операциям. Выбранная банком процентная политика в свою очередь имеет непосредственное влияние на ее кредитную, депозитную и фондовую политику.

Очевидно, что коммерческий банк, как и любой посредник на финансовом рынке, стремится к максимизации процентной маржи (разницы между ставками по привлеченным и размещаемым ресурсам). Исходя из рыночной ситуации и уровня конкурентной борьбы, банк может применить один из трех вариантов увеличения процентной маржи:

- снижение процентных ставок по привлекаемым ресурсам;
- повышение процентных ставок по размещаемым ресурсам;
- сочетание первых двух вариантов.

Среди универсальных банков более благоприятные возможности для увеличения процентной маржи имеют крупные коммерческие банки (часто с государственным участием), которые в силу своей репутации надежных финансовых организаций имеют потенциал для привлечения значительных ресурсов от кли-

ентов даже при установлении на пассивные банковские продукты процентных ставок ниже среднерыночных.

Исходя из рыночной конъюнктуры руководство банка может принимать стратегическое решение и об уменьшении процентной маржи. Такое решение часто бывает вызвано усилением конкуренции в каком-либо сегменте рынка. Проводя политику уменьшения процентной маржи, банки главным образом преследуют стратегическую цель увеличения рыночной доли благодаря привлекательной ценовой политике. Данный шаг в краткосрочной перспективе неизменно приводит к падению операционной прибыли, однако в долгосрочном периоде может привести к росту доходов за счет расширения клиентской базы. Можно с уверенностью утверждать, что увеличение прибыли, основанное на росте объема продаж, а не на увеличении общего уровня цен на банковские продукты, является приоритетным направлением современного банковского дела и не имеет альтернативы на рынках с ужесточающейся конкуренцией.

Еще одним возможным вариантом проводимой банком процентной политики банка является осуществление постоянного динамичного манипулирования процентными ставками на активные и пассивные банковские продукты на основе фактической и прогнозируемой конъюнктуры рынка. Используя такой подход банки стремятся максимизировать прибыль и долю на рынке путем оперативных изменений в процентной политике, решения о которых принимаются менеджментом на основе прогнозов маркетологов. Достоверность этих прогнозов во многом зависит от эффективного использования математических моделей и информационных технологий, способных анализировать значительный объем показателей рынка. При всей своей теоретической обоснованности такой подход многими экспертами считается рискованным, так как его эффективность всецело зависит от безошибочной работы маркетологов и отсутствии резких колебаний на финансовом рынке. Таким образом, данный метод по управлению процентной политикой в основном применяется крупными банками, действующими на относительно стабильных рынках.

Для прочих банков, действующих на нестабильных рынках, возможно сочетание активного манипулирования процентными ставками с широким применением плавающих ставок как на депозиты, так и на кредитные продукты. Применение плавающих ставок позволит

приводить в соответствие с конъюнктурой на рынке не только сделки по договорам, заключаемым после принятия соответствующих управленческих решений, но и по ранее заключенным. Это увеличит базу, реагирующую на действия менеджмента по минимизации процентного риска. Основной проблемой здесь является выбор переменной, с которой будет коррелироваться процентная ставка. В теории банковского дела качестве такой переменной, отражающей состояние местного рынка, принято считать учетную ставку. Однако не секрет, что, к примеру, для большинства стран с развивающейся финансовой системой учетная ставка не всегда адекватно отражает реальное положение на рынке, а является инструментом в руках центральных банков для достижения текущих целей денежно-кредитной политики государства. Кроме того, при установлении учетной ставки центральные банки основываются на официальных данных об инфляции, часто не полностью соответствующих реальному положению в экономике.

К числу основных элементов финансовой стратегии коммерческого банка является депозитная политика. На цели депозитной политики можно смотреть как с коммерческой точки зрения, так и с финансовой. Такими целями являются, соответственно, долгосрочное расширение клиентской базы и минимизация расходов на привлечение финансовых ресурсов.

При формировании депозитной политики менеджмент банка может ориентироваться на различные клиентские группы. Так, может быть выбрана политика, направленная на приоритетное привлечение на депозитном рынке клиентов одной или нескольких групп (например, субъектов малого бизнеса). Проводящие такую политику небольшие банки имеют целью конкурировать с крупными универсальными банками, занимая свой сегмент на депозитном рынке путем обеспечения уникальных характеристик пассивных банковских продуктов.

Банком может быть выбрана также политика обслуживания массового депозитного рынка. Такая политика предполагает применение широкой номенклатуры депозитных продуктов. При эффективном применении данная политика позволяет увеличить общий объем привлекаемых ресурсов. Однако ценой этого является сложность обеспечения оптимальной структуры депозитов, среди которых будут преобладать мелкие и средние депозиты, привлеченные на короткий срок. Кроме это-

го, нужно учесть, что необходимым условием ориентации банка на массовую клиентуру депозитного рынка является наличие развитой филиальной сети.

Коммерческие банки строят свою деятельность на рынке активных банковских продуктов основываясь на кредитной политике. Банки управляют кредитной политикой, имея целью достижение оптимального баланса между минимизацией рисков и максимизацией доходности кредитного портфеля.

Для большинства кредитных организаций в странах с развивающейся финансовой системой (в том числе в странах постсоветского пространства) характерны жесткие требования к обеспеченности ссуд. Однако данная ситуация постепенно меняется в сторону уделения банками все большей значимости глубокому анализу финансового состояния заемщиков и эффективного прогнозирования ее динамики.

Одним из основных принципов управления кредитной политикой коммерческого банка является лимитирование доли кредитного портфеля в общих активах на основе ее фактической и прогнозируемой доходности, а также на основе доли проблемных ссуд. Использование такой меры объясняется существованием обратной взаимосвязи между ростом объема продаж и качеством ссудного портфеля, что является следствием ограниченности кадровых и технических ресурсов, используемых для принятия решений по кредитным заявкам.

В качестве критериев качества кредитного портфеля выделяют:

- ликвидность;
- доходность;
- надежность.

Одним из основных показателей надежности кредитного портфеля является степень ее диверсификации по клиентам. В кредитной политике принято устанавливать конкретные целевые показатели по диверсификации клиентской базы (например, доля кредитов корпоративным клиентам должна быть понижена до 20%). Для достижения поставленной задачи существует множество методов, которые по основной своей характеристике могут быть разделены на ценовые и неценовые. Причем чем менее развита финансовая система государства, тем более в ней преобладают ценовые методы привлечения клиентов из необходимой группы. В развитых же финансовых системах преобладают такие неценовые методы, как консалтинг, подбор поставщиков, трастовое управление и т. д.

В рамках кредитной политики всегда в той или иной мере существует противоречие между финансовыми и маркетинговыми целями банка. Так, маркетологи стремятся к увеличению количества постоянных клиентов и росту общего объема продаж, часто используя для достижения этого гибкую систему скидок и привилегий. Финансовые же цели предполагают обеспечение текущих показателей, достижение которых более реалистично в условиях преимущественного обслуживания случайных клиентов, не требующих специфических условий (а значит, более рентабельных в краткосрочной перспективе).

Основные принципы управления кредитной политикой приемлемы и для фондовой политики. Однако здесь отдельное внимание следует уделить ликвидности активов. В частности, менеджмент банка должен формировать свое отношение к ценным бумагам не только как к средству вложения, но и как к своего рода финансовому резерву коммерческого банка. Это предполагает наличие в портфеле ценных бумаг не только высокодоходных активов, но и инструментов с высоким уровнем ликвидности, которые можно реализовать на рынке по «честной цене» в кратчайшие сроки.

Одной из главных целей финансовой стратегии является достижение оптимального баланса между интересами банка, как отдельного динамически развивающегося участника рынка, и его собственников, часто имеющих целью получение краткосрочной финансовой выгоды. Для решения данной проблемы призвана дивидендная политика банка.

Безусловно, любой участник капитала акционерного общества, являясь рациональным хозяйствующим субъектом, заинтересован в максимизации дивидендных выплат. Однако и здесь в отношении коммерческих банков существуют особенности, являющиеся результатом характерной им сложной структуры акционеров. Речь идет о частом конфликте интересов крупных и мелких акционеров банка (мажоритариев и миноритариев). Наиболее распространена ситуация, когда сравнительно мелкие акционеры стремятся к росту дивидендных платежей, тогда как более крупные собственники бизнеса предпочитают направить основную часть нераспределенной прибыли на рост капитала с целью долгосрочного развития банка. Возникновение такого конфликта является следствием того, что мажоритарии, как правило, представлены крупными юридическими лицами, заинтересованными в полу-

чении выгоды не столько в виде дивидендов, сколько через получение льготных условий на предоставляемые банковские продукты. Тем не менее при системном нарушении интересов мелких акционеров, неизбежен рост банковских рисков, и, как следствие, снижение рыночной стоимости банка. Это будет проявляться в виде массовой продажи мелкими акционерами своих акций, что вызовет их обесценение. В условиях же падения рыночной стоимости банковских акций возможны увеличение оттока по депозитам и потеря крупных клиентов, осуществляющих расчетно-кассовые операции на постоянной основе. Такая ситуация даже в слабом своем проявлении приводит к ухудшению ликвидности, а на более интенсивной стадии – к реальной «панике вкладчиков».

Известны два противоположных варианта (методики) расчета дивидендов.

Суть первой методики заключается в увязке размера выплачиваемых дивидендов к сумме нераспределенной прибыли банка. При использовании данного принципа расчета дивидендов их величина напрямую зависит от прибыльности деятельности банка за отчетный период. Преимуществом данного варианта является его методическая простота и прозрачность процесса начисления дивидендов для акционеров. Основным недостатком принципа является неравномерное распределение прибыли акционеров в долгосрочной перспективе, в особенности при высокой нестабильности рынка.

Проблему неравномерного распределения акционерного дохода решает принцип расчета дивидендов, при котором осуществляется выравнивание уровня дивидендов. При реализации данного варианта уровень дивидендов не находится в прямой взаимосвязи с величиной чистой нераспределенной прибыли за рассматриваемый период. Иными словами, руководством банка сознательно нарушается принцип соответствия размеров вознаграждения акционеров и прибыльности бизнеса в пользу создания имиджа организации со стабильной доходностью для участников. Такое положение прежде всего отражает интересы мелких акционеров, стремящихся к получению гарантий прибыльности своих вложений. Очевидным недостатком данного метода является невозможность выполнения взятых на себя обязательств перед акционерами в полном объеме в случае длительного периода падения доходности. Следовательно, можно прийти к выводу, что данный метод целесообразен для

крупных банков, ведущих агрессивную стратегию по привлечению инвестиций.

Одной из составляющих финансовой стратегии коммерческого банка является эмиссионная политика, определяющая отношение собственников и менеджмента организации к управлению величиной собственного капитала (привлечению собственных финансовых средств) путем дополнительной эмиссии акций. Дополнительная эмиссия при всей своей оперативности является одним из наиболее дорогостоящих и юридически сложных методов привлечения финансовых средств. Это является причиной того, что банки в основном прибегают к этому источнику в крайних случаях.

Процесс проведения дополнительной эмиссии акций включает в себя следующие шаги.

Конкретизация целей эмиссии. Исходя из того, что данный источник наращивания собственного капитала является довольно высокочрезмерным, банк должен иметь твердую уверенность в том, что эта мера приведет к существенному продвижению по достижению стратегических целей. К основным целям дополнительной эмиссии акций относятся:

Крупное реальное инвестирование (связанное с созданием дочерних структур, развитием филиальной сети, внедрением совершенно новых информационных технологий и т. д.).

Внесение значительных изменений в структуре капитала. Такие изменения должны иметь существенное положительное влияние на финансовую устойчивость банка и, как следствие, в долгосрочной перспективе должны сделать возможным привлечение заемных средств по более приемлемым условиям.

Планируемое поглощение прочих финансовых организаций.

Анализ рыночной конъюнктуры, включающий в себя как оценку общего спроса на фондовом рынке, так и объективный анализ привлекательности собственных активов, исходя из их рентабельности.

Расчет необходимого объема, номинальной стоимости и прочих характеристик выпускаемых ценных бумаг.

Расчет стоимости привлекаемого капитала. Расчет производится на основе двух элементов: планируемых дивидендных выплат и расходов на эмиссию и размещение акций, включающих в себя рекламу, транзакционные издержки и т. д. Полученная общая сумма по приведенной (дисконтированной) стоимости сравнивается с планируемым финансовым эффектом от пополнения капитала и на основе

этого принимается соответствующее управленческое решение.

Среди экспертов распространено мнение, что наиболее рентабельным является сравнительно более масштабная эмиссия, так как объем выпущенных акций не всегда является основным фактором расходов на их размещение.

Несмотря на то, что цели финансовой стратегии являются понятием динамичным и подлежат оперативным изменениям в процессе стратегического управления, на разных этапах формирования этих целей необходимо их количественное определение. На реализацию данной задачи направлено финансовое планирование. Главными направлениями финансового планирования являются:

- моделирование финансового состояния банка на основе целевых финансовых показателей;
- определение степени реалистичности прогнозируемых финансовых результатов;
- определение целевого баланса банка на разных этапах реализации стратегии;
- бюджетное планирование (как на корпоративном уровне, так и на уровне отдельных бизнес-подразделений);
- разработка плана мероприятий по достижению целевых показателей и внесение в него оперативных изменений.

По завершении соответствующего периода производится анализ достижения плановых показателей. При наличии отклонений фактических показателей от плановых определяются основные причины несоответствия и разрабатываются меры для их устранения при разработке и реализации последующих финансовых планов.

Таким образом, не основанное на корпоративной стратегии управление коммерческим банком является текущим контролем деятельности компании без определенного курса развития. Такое управление приводит не только к низкой рентабельности вложений участников, но и к возникновению угроз для вложений клиентов и, как следствие, к потере их доверия к финансовой системе страны в целом.

Несомненно, к основным особенностям первых коммерческих банков в РФ, наряду с активным привлечением финансовых ресурсов с международных рынков и агрессивной кредитной политикой, можно отнести отсутствие достаточного внимания со стороны собственников и топ-менеджмента к миссии и стратегии развития банка. В то же время очевидно, что такая ситуация была намного более характер-

на в период возникновения первых российских банков в начале 90-х, чем сейчас. К числу главных факторов, способствующих прогрессу в пониманию роли стратегии (в особенности по отношению к финансовой стратегии), следует отнести прежде всего то, что кризис глобальной финансовой системы выявил множество угроз долгосрочной финансовой устойчивости банковской системы. Применительно к российским банкам главными из этих угроз на данный момент являются: преобладание в срочной структуре привлеченных средств краткосрочных и среднесрочных ресурсов, недостатки в применяемых банковских технологиях по управлению активами и пассивами, недостатки в механизмах оперативного и стратегического управления ликвидностью. Исходя из этого, среди наиболее актуальных целей финансовой стратегии для большинства российских банков следует выделить формирование устойчивой ресурсной базы, где повышение доли долгосрочных ресурсов будет определено ростом собственного капитала.

Реализация эффективной финансовой стратегии как одной из основных составляющих общей стратегии развития банка обеспечивает долгосрочный рост рыночной стоимости банка, основанный как на высоких показателях прибыльности активов и капитала (ROA, ROE), так и на долгосрочной финансовой устойчивости.

Список литературы

1. *Алавердов А. Р.* Стратегический менеджмент в банке. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2005.
2. *Роуз Питер.* Банковский менеджмент. М.: Дело, 2001.
3. *Никонова И. А., Шамгунов Р. Н.* Стратегия и стоимость коммерческого банка. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
4. *Гаврилова А. Н.* Финансовый менеджмент. М.: КноРус, 2007.

NEW TRENDS OF GLOBAL MANAGEMENT WITHIN POST-CRISIS CONDITIONS

E. L. LOGINOV,
*Doctor of Economic Sciences, Vice-President,
National Institute of Energy Security
e-mail: evgenloginov@gmail.com*

N. L. DERKACH,
*Accountant, "ISDN" PLC
e-mail: instityteb@mail.ru*

M. M. LOGINOVA,
*Deputy Head of Treasury,
Administration of Prikuban District, Krasnodar
e-mail: instityteb@mail.ru*

Abstract

Within the post-crisis global economic environment and the importance of the role of Russia is changing dramatically, due to the transforming of the major factors-reducing the formation of world-well-being on the different levels of economic systems. In the article is revealed that the Russian geo-economic model based on energy-resource potential of the military-industrial complex and the Fundamental Science has shown its efficiency in comparison with the most other countries.

Keywords: *management, World Economy, economic crisis, energy resources, finance.*

References

1. Ageev A., Loginov E. "New Deal" – 2008. Prodigal students of Franklin Roosevelt // Economic Strategies. 2009. №2. P. 30–36.
2. Ageev A. I., Loginov E. L. Nooeconomics: a certain economy in the non-specific future // Economic Strategies. 2011. № 11. P. 24–31.
3. Ivanov S. N., Ivanov T. V., Loginov E. L. Intelligent energy: a new format geo-energetic sovereignty of Russia // Energopolis, 2011. № 5. P. 24–27.
4. MacFarlane R. Interview tol Terra America. URL: <http://terra-america.ru/putinskiy-rejim-v-celom-neploho-sljut0interesam-rossii.aspx>.
5. Strukova E. Russia drowns the world: oil and gas export from Russia again breaking records URL: <http://top.rbc.ru/economics/07/02/2012/636603.shtml>.

УДК 336.717

CONCENTRATION OF THE BACKBONE ORGANIZATIONS IN SUBJECTS OF RUSSIAN FEDERATION

I. N. RYKOVA,
Dr. of Science in Economics,
Member-Correspondent
of The Russian Academy of Natural Sciences,
Director of Institute of Innovative Economics
of Financial University under the Government
of the Russian Federation
e-mail: rycova@yandex.ru

A. A. SHAPCHITS,
PhD in Economics.,
Chief of the Operative-Analytical Department
of the Central Power Customs FTS of Russia
e-mail: cusalex@mail.ru

Abstract

In article the cluster analysis of concentration of the system-based organizations is carried out, tendencies of formation of clusters and their distribution on a regional feature are revealed.

Keywords: *cluster, analysis, concentration, system-based organization.*

References

1. Statistics theory: textbook. 3rd ed. / under the editorship of R.A. Shmoylova. M.: Finance and statistics, 2002. 560 p.
2. *Torchinova A. V.* Approaches to definition of criteria of the backbone enterprises of Russia. // Financial analytics: problems and decisions. 2012. Vol. 10. P. 19–23.
3. URL: <http://spark.interfax.ru/Front/index.aspx>.
4. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=90138>.

METHODOLOGICAL BASIS OF RANKING TERRITORIES AS A FACTOR IN IMPROVING THE ROAD SAFETY IN THE REGION

O. P. OVCHINNIKOVA,

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department "Economics and
Finance" Orel branch FGBOU VPO "Russian
Academy of National Economy and Public Service
under the President of the Russian Federation"
e-mail: oovchinnikova@yandex.ru*

A. V. KOLOSOV,

*Graduate student Orel branch FGBOU VPO
"Russian Academy of National Economy
and Public Service under the President
of the Russian Federation"*

Abstract

Ensuring the safety of road users (CCD) and forming an effective road safety management system is an essential element in enhancing the quality of life. However, at the present time there is no unified methodology for assessing the level of road accidents in the region. In the article the methodological foundations of ranking areas as a factor in improving road safety in the region are presented.

Keywords: *ranking of areas, road safety, the region, the accident.*

References

1. *Aivazian S. A.* Applied Statistics. Investigation of the dependency / S. A. Aivazian, I. S. Eniukov, L. D. Meshalkin. M.: Statistics, 1985.
2. *Voloshin G. Y., Romanov A. G.* Analysis of traffic accidents. M.: Transport, 1987.

УДК 339.727.2

OPTIMIZATION OF INVESTMENT STRATEGY IN THE NETWORK RETAIL

Yu. N. ALEKSANDRIN,
*Ph. D. in Economics, Associate Professor
of the Chair "World Economics
and Management", Kuban State University
e-mail: alex_yun.05@mail.ru*

T. Y. NABIULINA,
*1st Year Graduate Student
of the Program "Financial Economics",
Kuban State University
e-mail: Tatyana-Nabiulina@yandex.ru*

Abstract

In article the condition of the Russian market of network retail in a segment of the goods of daily demand is analyzed. The research of investment strategy of the largest network retailers is carried out. Discussed the need for diversification of investment strategy of network trade, a gradual withdrawal from strategy of expansion, development of the network Internet retail in FMCG segment. Authors presented a prognostic evaluation of the efficiency of various types of investment strategies in the retail network.

Keywords: *network retail, investment strategy, expansion strategy, strategy of merge (absorption), diversification, investments into a brand, network Internet trade of strategy in network retail.*

References

1. Federal law № 381-FZ «About basis of state regulation of commercial activities in the Russian Federation», in an edition dated from 21.11.2011. URL: <http://base.consultant.ru>.
2. Retail goes online. 2012. URL: <http://www.retail.ru>.
3. Rating of distribution networks of FMCG Russian Federation. 2012. URL: <http://www.infoline.spb.ru>.
4. Trade in Russia 2012. URL: <http://www.gks>.
5. Key financial data 2012. URL: <http://www.okmarket.ru/>.

IMPACT OF EXTERNAL AND INTERNAL ECONOMIC FACTORS ON THE VALUE OF SHARES OF THE LEADING BANKS OF RUSSIA

O. N. RUDENKO,

*Ph.D. in Economic Sciences, Associate Professor,
Department "World Economics and Management",
Kuban State University
e-mail: olgaru@inbox.ru*

V. N. VORUSHILINA,

*1st Year Master Degree Student,
Program "Financial Economics",
Kuban State University
e-mail: 2397644@bk.ru*

Abstract

Due to intensified competition among commercial banks, the increasing demands on the capital adequacy ratio, tightening monetary policy, international banking crises, as well as reduce the yield on many segments of the Russian stock market is becoming more urgent qualitative analysis of factors affecting the value of the shares of banks. In the article is identified the external and internal economic factors of five largest banks in Russia for the period 2007–2012, as well as made the testing of hypotheses about the nature of these factors.

Keywords: *action, dynamics, factor, correlation analysis, factor analysis.*

References

1. *Kolomiets D. A.* Factor analysis of the prospects for integration of the Russian market for corporate shares // *Bulletin of the Academy.* 2009. № 1. P. 25–30.
2. *Kushtanok S. A., Spirin S. G.* Information technology analysis of the dynamics of price fluctuations in the stock market // *Bulletin of Maikop State Technological University.* 2010. № 3. P. 13–21.
3. *Khalafyan A. A.* STATISTICA 6. Statistical analysis of data. M: BeanoM-Press. 2007.
4. *Zhukov P. E., Isahakyan O. A.* The dependence of the Russian securities market from the macroeconomic indicators and world indices *Financial magazine.* 2010. № 2. P. 39–50.

УДК 336.61

INTEGRATION OF STATE FINANCIAL CONTROL AND AUDIT

G. V. FEDOTOVA,
*PhD in Economic Sciences, Associate Professor,
Assistant Professor of Corporate Finance
and Banking, FGBOU VPO
"Volgograd State University"
e-mail: g_evgeeva@mail.ru*

Y. A. KOZENKO,
*Doctor of Economic Sciences,
Professor, Professor of Finance,
Credits and Tax, FGBOU VPO
"Volgograd State University"
e-mail: YURIY.Kozenko @ mail.ru*

Abstract

Current fiscal policy now requires the accurate information that could focus on the most problematic areas, which can be obtained through the implementation of the control functions of finance, which is implemented in the state financial control. The emerging integration and convergence of the state financial control and audit will provide a more adapted to modern requirements and the corresponding instrument of control – audit of the effectiveness of budget expenditures.

Keywords: *state financial control, audit, budget expenditures.*

References

1. *Arens A., Lobbek J.* Audit. M.: Finances and Statistics, 1995. P. 7.
2. *Burtsev V.* Audit of financial flows of the state. // Auditor Gazette. 2001 № 8. P. 43.
3. *Bychkov S. M.* Auditing. Theory and practice. St.-Peterburg. "Lan", 2000. P. 12–13.
4. *Danilevsky A., Ovsyannikov L.* The system of state financial control and audit // Accounting. 1999. Vol. 3. P. 94.
5. *Kozenko J. A., Fedotova G. V.* The role of financial control in improving budget management: Monograph. Elista: Publishing House "KISEPI", 2006. P. 7–8.
6. *Robertson J.* Audit. M.: KRMG, "Contact", 1993. P. 4–7.
7. *Ryabukhin S. N.* Audit the effectiveness of public expenditure in the current practice of financial control. // Finance. 2003. № 4. P. 55.
8. *Skobara V.* Audit: methodology and organization. M.: Business and service, 2001 P. 7.
9. *Sonin T. N.* Improvement of audit in the financial system control. Thesis <...> PhD in Economic Sciences. M.: RAGS, 1999. P. 78.

THE STRATEGY OF EXPANSION OF THE TELECOMMUNICATIONS COMPANY TO THE EXTERNAL MARKETS OF THE CIS

O. V. NIKULINA,

*Associate Professor of Department
"World Economics and Management",
Kuban State University
e-mail: olgafinans@mail.ru*

E. V. VERIZHNIKOVA,

*Master of World Economics,
Kuban State University
e-mail: verijnikova89@mail.ru*

Abstract

For successful development in the conditions of globalization of the modern Telecom companies are forced to look for new, less saturated consumer markets. According to various scientific research, that the most attractive markets for Russian Telecom operators are the markets of the CIS. The article reveals the main features of penetration, marketing tools and evaluated the premier indicators of the business activity of company "Vimpelcom" on the markets of the CIS. The author comes to the conclusion that the strategy of the development of modern Russian telecommunications companies is very similar to the strategies of major Western Telecom holdings, which means their possible competition among them in the future.

Keywords: world economy, expansion, telecommunications company, strategy, integration.

References

1. *Borisov N.* Branches of "VimpelCom", what allows it to unification? // URL: http://www.cnews.ru/reviews/index.shtml?2010/12/01/418381_1.
2. *Zeltser A.* PMR: in 2011, the Telecom market of CIS will reach EUR 39 billion // ITNews/ 2011. №06(167). P. 14–15.
3. Realization of a uniform model for the provision of the services to be acquired by OAO "VimpelCom" companies in the CIS countries. URL: http://www.tssonline.ru/newstext.php?news_id=24274.
4. Financial and operating results for the 4th quarter and the year 2010 "VimpelCom LTD". URL: <http://www.vimpelcom.com/pr/fs.wbp>.

УДК 339.137.2 (470.62).009.12

THE ORGANIZATION-ECONOMIC SUPPORT OF DEALS OF INDUSTRY'S ENTERPRISES IN MARKET OF LIMITED COMPETITION

R. V. RIBALCHENKO,
Applicant of Department
"World Economics and Management",
Kuban State University
e-mail: ale10481@yandex.ru

Abstract

The article is devoted to the development of organizational and economic support of industrial activities in markets with limited competition. Given the author's definition of productive competition, describes the main types of economic benefits from the implementation of competitive processes. Given the definition of barriers to competition and introduced their detailed classification. The authors' view for the strategic management of the development of competition in the industry of the country.

Keywords: *productive competition, predatory competition, economic benefits of competition, barrier of competition, management strategy for the development of competition.*

References

1. Great Dictionary of Economics / under the editorship of A. N. Azriliyan. M.: Institute for New Economy. 2011. 1472 p.
2. Report on the implementation of state control (supervision) of the Federal Antimonopoly Service in their respective spheres of activity and the effectiveness of such control (supervision) over 2011. URL: <http://www.novosibirsk.fas.gov.ru/report/72153>.
3. On Protection of Competition. Federal Law № 135-FZ. URL: http://www.fas.gov.ru/legislative-acts/legislative-acts_9498.html.
4. *Ovcharenko N. A.* Methodology of making and increasing of competition's surrounding in industry. Krasnodar, KubSU 2011.
5. URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/competition/programconcur>.

FINANCIAL STRATEGY AS AN ELEMENT OF COMMERCIAL BANK DEVELOPMENT STRATEGY

*A. N. YEGHIYAN,
Graduate student of the Department
"Finance and Credit",
Kuban State University
e-mail: aramyeghiyan@yahoo.com*

Abstract

The global financial crisis has demonstrated the impossibility of long-term development of a commercial bank that uses an inefficient financial strategy. In the article is considered the steps of developing the strategic plan as well as the main areas of financial strategy and their relationship.

The author has made a conclusion that despite the obvious progress over the last twenty years, Russian banks still possess not sufficiently well developed mechanisms for financial planning and implementation of financial strategies.

Keywords: *financial strategy, development strategy, interest rate policy, credit policy, deposit policy, financial planning.*

References

1. *Alaverdov A.* Strategic management at bank. M.: Moscow Financial Industrial Academy. 2005. p.
2. *Peter S. Rose.* Commercial bank management. M.: Delo, 2001.
3. *Nikonova I., Shamgunov R.* Strategy and cost of commercial bank. M.: Alpina Business Books. 2007.
4. *Gavrilova A. N.* Financial Management. M.: KnoRus. 2007

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ

в журнале «Экономика: теория и практика»

Уважаемые авторы!

Международный научный журнал «Экономика: теория практика» издается с 2000 г. (свидетельство о регистрации № Р3145 от 27.12.1999 г., ISSN 2224-042X). Учредитель и издатель – Кубанский государственный университет.

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

В журнале публикуются статьи по актуальным проблемам мировой и российской экономики, экономической теории, финансов, менеджмента, маркетинга, логистики и предпринимательства. К изданию принимаются только ранее неопубликованные статьи.

Журнал выходит 4 раза в год.

Сроки приема статей:

в № 1 – до 15 февраля;

в № 2 – до 15 мая;

в № 3 – до 15 сентября;

в № 4 – до 1 декабря.

Статьи, публикуемые в журнале «Экономика: теория и практика», проходят обязательное рецензирование, тестируются на оригинальность текста программой «Антиплагиат». Рекомендуемый уровень – не менее 90%.

Максимальный объем статьи – 40 тыс. знаков, включая пробелы (1 п. л.), минимальный – 0,5 п. л. (10 стр. А4).

Представленные статьи должны включать: индекс УДК, сведения об авторах, аннотацию, ключевые слова, основной текст публикуемого материала, список литературы (приложение 1).

Сведения об авторах оформляются в соответствии с приложением 2.

Аннотацию помещают перед текстом рукописи после заглавия и сведений об авторе(ах). Объем аннотации не более 500 печатных знаков. Ключевые слова (5–7) помещают отдельной строкой после аннотации перед текстом статьи. Ключевые слова приводятся в именительном падеже.

Список литературы помещается после текста статьи и должен соответствовать ГОСТ Р 7.0.5–2008 (приложение 3). Источники располагаются (нумеруются) в алфавитном порядке. Ссылки на используемые источники приводятся в квадратных скобках с указанием порядкового в списке литературы.

Название статьи, сведения об авторах, аннотация, ключевые слова и список литературы на английском языке представляются в конце статьи.

Статьи должны быть подготовлены в текстовом редакторе Word в формате А4. Параметры страниц: все поля – 2,0 см; ориентация – книжная; шрифт – Times New Roman, выравнивание – по ширине; кегль – 14; межстрочный интервал – 1,0; абзацный отступ – 1 см. Автоматический перенос, зона переноса – 1 см, максимальное число переносов подряд – 3. Рисунки, таблицы и формулы набираются в редакторе Word. Рисунки и графики группируются, представляются только в черно-белом варианте.

Материалы, необходимые для публикации, направлять в электронном виде: Фамилия автора_статья.doc и Фамилия автора_анкета.doc по адресу e-mail: econ_tp@mail.ru

Редколлегия

Пример оформления статьи

УДК 336.717

МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА КАК ИСТОЧНИК СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Э.Н. ТЕРЕЩЕНКО, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, Кубанский государственный университет

e-mail: yourn@yourmail.ru

А.А. ИВАНОВА, аспирант кафедры «Финансы и кредит», Кубанский государственный университет

e-mail: yourn@yourmail.ru

Аннотация

Для борьбы с последствиями современного экономического кризиса и недопустимости его повторения возникает необходимость выявления и исследования его источников. Как показывают исследования, основной причиной кризиса явилась мировая валютная система, нуждающаяся в трансформации. В статье выявляются проблемы действующей валютной системы, обосновывается необходимость ее реформирования. Рассматриваются варианты новой мировой валюты, основанные на различных принципах. Показывается, что ни СДР, ни национальные, ни коллективные валюты не способны выполнять роль мировой резервной валюты. Авторы приходят к выводу, что настоящий кризис является затяжным и будет преодолен только после перехода мировой экономики к новой валютной системе.

Ключевые слова: мировая валютная система, трансформация, финансовый кризис, резервная валюта, национальная валюта.

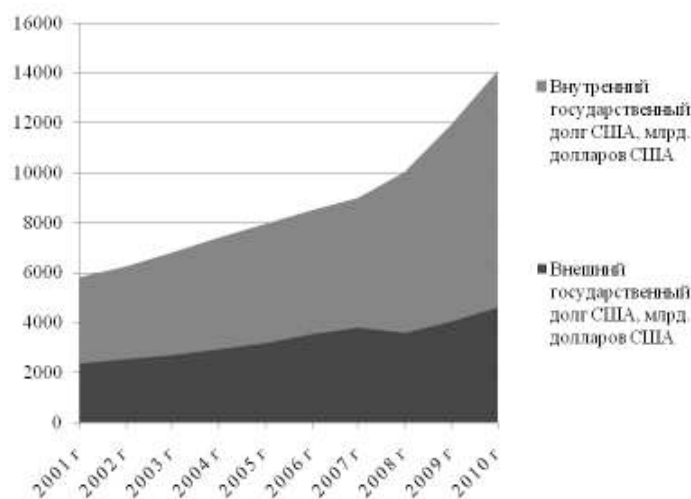
Текст статьи

Рис.1. Структура государственного долга США [8]

Примечание: рисунки и графики должны быть выполнены в градациях серого.

Табл. 3. Среднедневные обороты на российском рынке финансовых деривативов в млн руб.

Виды контрактов	2008 г.	%
Внебиржевые процентные деривативы	203	13,89
Биржевые процентные деривативы	182	10,67
Биржевые фондовые деривативы	14268	49,21
Кредитные деривативы	7	5,78
Товарные деривативы	257	20,45
Итого	14917	100

Список литературы

1. Ильишева Н.Н., Ильменская А.В. Применение консолидированной отчетности по РПБУ для оценки результатов деятельности банковской (консолидированной) // Международный бухгалтерский учет. 2009. № 2. С. 37–41.
2. Письмо Банка России от 07.05.2008 № 15-1-3-16 / 2271 «Об оценке кредитных рисков в банковской группе» на запрос Ассоциации российских банков от 20.03.2008 № А-02/5-166. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 20.12.2011).
3. Прудникова А.А. Инвестиции в условиях открытой экономики // Проблемы прогнозирования. 2007. № 3. С. 140–146.
4. Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ / под ред. Дэвида Г. Тарра. М.: Весь Мир, 2006. 420 с.

УДК 336.717

WORLD CURRENCY SYSTEM AS A SOURCE OF THE MODERN ECONOMIC CRISIS

TERESHCHENKO E.N., *Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of Chair of World Economy,*

Kuban State University

e-mail: yourn@yourmail.ru

IVANOVA A.A., *Graduate Student of Chair «the Finance and the Credit», Kuban State Agrarian University*

e-mail: yourn@yourmail.ru

Abstract

To combat the effects of contemporary economic crisis and the inadmissibility of repetition is necessary to identify and study its sources of. Studies show that the main reason for the crisis was the world's currency-ACETIC system in need of transformation. The article identifies the problems of actioning of the monetary system, justifies the need for reform. Are examined options for a new world currency based on different principles. Being shown that neither the SDR nor national, nor the collective currency is not able to perform the role of world reserve currency. The authors conclude that the present crisis is etsya lengthy and will be overcome only move the world economy to a new monetary system.

Keywords: *world monetary system, transformation, financial crisis, reserve currency, national currency.*

References

1. *Ilysheva N.N., Ilmenskaya A.V.* Using the consolidated financial statements prepared in accordance with Russian Accounting Standards for the value of the financial results of the Bank (consolidated) Groups. // *International Accounting*. 2009. № 2. P. 37–41.
2. Letter of the Central Bank of Russia № 15-1-3-16 / 2271 dated 07.05.2008 «On the value of credit risks in the Bank (consolidated) Group», for the request of Russian Banks Association № A-02/5-166 dated 20.03.2008. URL: <http://www.consultant.ru>
3. *Prudnikova A.A.* Investing in an open economy: Problems of Forecasting. 2007. № 3. P. 140–146.
4. Trade policy and the importance of accession to the WTO for the development of Russia and CIS countries, ed. David G. Tarr. M.: All World, 2006.

Приложение 2

В редколлегию журнала
«Экономика: теория и практика»
от автора(ов)
Фамилия, имя, отчество

Направляю(ем) Вам статью **«Управление инвестиционными финансовыми потоками промышленного холдинга»** для публикации в журнале «Экономика: теория и практика».

Статья ранее не публиковалась.

Против воспроизведения данной статьи в других средствах массовой информации (включая электронные) не возражаю(ем).

На гонорар не претендую(ем).

В случае публикации статьи авторские экземпляры журнала прошу(сим) выдать в редакции журнала (выслать по адресу: **индекс, город, улица, дом, квартира**).

Дата *Подпись* *Ф.И.О. автора(ов)*

Анкета автора

1. Фамилия, имя, отчество;
2. Место работы (учебы) (для аспирантов форма обучения, для магистрантов – программа и курс);
3. Должность;
4. Ученая степень;
5. Ученое звание;
6. Почтовый адрес (с индексом);
7. Тел. дом.
8. Тел. моб.
9. e-mail

Дата *Подпись*

ПРИМЕРЫ ОФОРМЛЕНИЯ ССЫЛОК**в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008****«Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления»*****Статья в журнале – 1–3 автора***

Иванюшкин А.Я. В защиту «коллегальной модели» взаимоотношений врачей, медсестер и пациентов // Общественное здоровье и профилактика заболеваний. 2004. № 4. С. 52–56.

Статья в журнале – 4 и более авторов

Возрастные особенности смертности городского и сельского населения России в 90-е годы XX века / Иванова А.Е., Семенова В.Г., Гаврилова Н.С., Евдокушкина Г.Н., Гаврилов Л.А., Девиченская М.Н. // Общественное здоровье и профилактика заболеваний. 2003. № 1. С. 17–26.

Книга, монография 1–3 авторов

Шевченко Ю.Л., Шихвердиев Н.Н., Оточкин А.В. Прогнозирование в кардиохирургии. СПб.: Питер, 1998. 200 с.

Книга, монография – более трех авторов

1. Хирургическое лечение постинфарктных аневризм сердца / Михеев А.А., Ключев В.М., Ардашев В.Н., Шихвердиев Н.Н., Оточкин А.В. М.: ГВКГ им. Н.Н. Бурденко, 1999. 113 с.

2. Современные тенденции смертности по причинам смерти в России 1965–1994 / Милле Ф., Школьников В.М., Эртриш В., Вален Ж. М.: 1996. 140 с.

Диссертация

Кудрявцев Ю.Н. Клинико-экономическое обоснование управления лечебно-диагностическим процессом в со-временных социально-экономических условиях: Дис. ... д-ра мед. наук. М., 2003. 345 с.

Автореферат диссертации

Белопухов В.М. Механизмы и значение перидуральной блокады в профилактике и компенсации гемореологических нарушений: Автореф. дис. ... д-ра мед. наук. Казань, 1991. 29 с.

Тезисы доклада – 1–3 автора

Бокерия Л.А. Хирургия сердца и сосудов на рубеже XXI века // Тезисы докладов IV Всероссийского съезда сердечнососудистых хирургов. М., 1998. С. 5.

Тезисы доклада – 4 и более авторов

Особенности кровоснабжения миокарда после аортокоронарного шунтирования в раннем послеоперационном периоде / Шевченко Ю.Л., Виллер А.Г., Белевитин А.Б., Шихвердиев Н.Н., Оточкин А.В. // Тезисы докладов IV Всероссийского съезда сердечно-сосудистых хирургов. М., 1998. С. 71.

Переводное издание – 1–3 автора

Кэмпбелл В.Ф. Международное руководство по инфаркту миокарда. [Пер. с англ.] М.: Медицина, 1997. 87 с.

Раздел книги – 4 и более авторов

Трансформации в здоровье населения в 90-е годы / В.И. Стародубов, А.Е. Иванова, В.Г. Семенова, Г.Н. Ев-докушкина // Здоровье населения России в социальном контексте 90-х годов: проблемы и перспективы [Под ред. В.И. Стародубова, Ю.В. Михайловой, А.Е. Ивановой]. М.: Медицина, 2003. С. 26–84.

Раздел отдельного тома многотомного издания

Акчурун Р.С. Хирургическое лечение ишемической болезни сердца и инфаркта миокарда // Болезни сердца и сосудов: Руководство для врачей: В 4 т. [Под ред. Е.И. Чазова]. М.: Медицина, 1992. Т. 2. С. 119–136.

Издание, не имеющее индивидуального автора

Демографический ежегодник России. М.: Госкомстат России, 1996. 557 с.

Электронные ресурсы

Доклад о состоянии здравоохранения в мире, 2007 г. URL: http://www.who.int/whr/2007/whr07_ru.pdf (дата обращения: 15.05.2008).