

УДК 330

**Агеева Ксения Владимировна,**  
аспирант,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;  
e-mail: [shubinakov@inbox.ru](mailto:shubinakov@inbox.ru)

## УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА ТЕРРИТОРИЙ\*

В статье рассматриваются теоретические подходы к определению категории «муниципальный маркетинг» и основные понятия, связанные с концепцией маркетинга территорий.

**Ключевые слова:** маркетинг, территория, стейкхолдеры, бренд-стратегия, партнерство, устойчивое развитие.

Ageeva Kseniya Vladimirovna

### MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF MUNICIPAL ENTITIES ON THE BASIS OF THE MARKETING CONCEPT

The article considers theoretical approaches to the definition of the category «municipal marketing» and concepts associated with the concept of marketing.

**Keywords:** marketing, territory, stakeholders, brand strategy, partnership, sustainable development.

В условиях рыночной экономики и глобального кризиса объем доступного финансового и человеческого капитала сокращается. Территории вынуждены вступать в борьбу за ресурсы.

Маркетинг территорий – относительно новая концепция, своего рода инструмент, который страны, регионы и города берут на вооружение, пытаясь выделиться среди прочих, вызвать чувство гражданской гордости у своих жителей и привлечь туристов и бизнес-сообщества.

Согласно Эшворту, брендинг (маркетинг) территорий – это стремление обнаружить или создать уникальность, что-то отличающее одну территорию от другой, чтобы получить конкурентную экономическую выгоду от бренда [3].

Большинство территорий сейчас очень внимательно подходят к вопросу маркетинга и активно пытаются применять эту концепцию. От них ждут вложения сил и создания стратегий по увеличению привлекательности своих брендов.

Российские регионы и города стараются не отставать от зарубежных конкурентов и разрабатывают свои программы маркетинга территорий. Следует отметить успешные проекты Калужской области, Сколково и Сочи.

Интерес к маркетингу территорий говорит о том, что осознана польза от внедрения последовательной стратегии управления ресурсами, репутацией и имиджем территории любого типа.

Принципы бренд-стратегий все чаще заимствуются из мира бизнеса и применяются для устойчивого развития территорий, повышения качества жизни.

Концептуализация места как бренда основана на определении бренда, данного Аакером: «это многомерная концепция, состоящая из функциональных, эмоциональных, реляционных и стратегических элементов, которые в совокупности создают уникальный набор ассоциаций в представлении общественности» [1].

Регионы и города действительно могут быть осмыслены как бренды со всеми составляющими. У них есть имя, которое воплощает скрытые или явные пространства и ценности; у них есть слоган (например, «Я люблю Нью-Йорк»); они воспринимаются со своими сильными и слабыми сторонами как в материальном, так и в нематериальном плане.

Имидж бренда территории создается при помощи всего, что мы знаем об этой территории. Сюда входят типичные продукты производства, стиль коммуникаций (управляют ими или нет) и, наконец, люди, с которыми мы встречаемся.

На этапе разработки бренда территории нельзя ограничивать процесс принятия решений участием узкой группы элиты. Об этом пишет Хэнкинсон [4]. Он высказывает идею о концепции пред-

---

\* Публикуется по рекомендации доктора экономических наук, профессора А. Г. Бударина.



ставления брендов территорий как взаимосвязанных сетевых брендов.

Так же, как и у продуктового или сервисного маркетинга, основная цель маркетинга территории – сделать ее (территорию) предпочтительной, сформировать лояльность к ней среди различных сегментов, которые она обслуживает. При этом количество отдельных, но пересекающихся сегментов или стейкхолдеров не ограничено.

Самое короткое и емкое определение понятия «стейкхолдеры» дал Бредли Гугинс, директор центра по корпоративному гражданству Бостонского колледжа. Стейкхолдеры – это группы, организации или индивидуумы, на которые влияет компания и от которых она зависит. Применительно к теме нашей статьи стейкхолдеры – различные заинтересованные лица, для нужд которых адаптируются процедуры принятия решения по созданию бренд-стратегий.

Среди наиболее очевидных – владельцы собственного бизнеса, инвесторы, некоммерческие организации, жители, студенты, сообщества по интересам, туристы и гости.

Саймон Анхольт и Кейт Динни, ведущие специалисты в области брендинга (маркетинга) территорий, отмечают, что этот процесс значительно сложнее, чем брендинг продукта или услуги. В частности Анхольт пишет, что брендинг территорий «связан с самыми сложными философскими вопросами, какие только возникали у человека: с природой восприятия и реальности, с отношениями между объектами и представлениями о них, с загадками национального самосознания, лидерства, культуры и социальных связей, а также многими другими» [2].

Основываясь на мнении и исследованиях наших соотечественников А. П. Панкрухина и Н. М. Ратнер [5], можно предложить «маркетинг территории на уровне муниципальных образований (муниципальный маркетинг)» трактовать как разновидность территориального и регионального маркетинга, который определяется как совместная деятельность в интересах муниципального образования и его стейкхолдеров на основе выявления, создания и изменения муниципального продукта в целях обеспечения устойчивого развития муниципального образования и улучшения качества жизни местного сообщества.

Приоритетной целью управления муниципальным образованием является устойчивое социально-экономическое развитие. Любое развитие требует логичных и адекватных систем управления. Развитие муниципальных образований в рыночных условиях основывается на кон-

цепции маркетинга территории и соответствующих механизмов управления.

На наш взгляд, для устойчивого развития муниципальных образований необходимо разработать программу «Муниципальный маркетинг», которая будет использоваться как основной элемент стратегического управления социально-экономическим развитием территории.

Маркетинговый подход в сфере муниципального управления, по нашему мнению, должен быть нацелен на формирование органами местного самоуправления условий для максимального удовлетворения нужд потребителей муниципальных услуг (в отличие от брендинга/маркетинга товаров и услуг, создающего благоприятные предпосылки для сбыта продукции).

Так, население муниципального образования заинтересовано в постоянном и стабильном повышении уровня и качества жизни, улучшении экологии; бизнес-сообщества и некоммерческие организации, функционирующие на территории муниципального образования, – в формировании благоприятной среды для финансово-хозяйственной деятельности и как следствие в развитии всех компонентов инфраструктуры; инвесторы – в создании и развитии благоприятного инвестиционного климата; студенты (учащиеся) – в создании доступной сферы образовательных услуг; туристы (гости) – в развитии качественных гостиничных, транспортных, торговых, культурно-развлекательных, информационных и других услуг.

Вовлеченность всех сторон влияния значима для маркетинга территорий на двух уровнях. Во-первых, растет количество подтверждений, что самые эффективные инициативы маркетинга территорий вовлекают и стимулируют активность широкого круга местных «игроков», направленную на создание и транслирование нового сообщения о территории. Но есть также немало свидетельств тому, что инициативы, не вовлекающие или, более того, отвергающие местные стороны влияния, как правило, обречены на провал. Во-вторых, эффективная вовлеченность стейкхолдеров крайне необходима для принятия маркетинга территорий как важной области современного территориального развития и управления. Чем больше людей вовлечено в эффективные и продуктивные бренд-стратегии, тем проще справиться с окружающим их недоверием.

Сбор информации и маркетинговые исследования рынка услуг должны проводиться по основным объектам маркетинговой деятельности: население, организации (коммерческие, некоммерческие), инвесторы, туристы и гости с целью выявления наиболее перспективных и вос-



требуемых муниципальных услуг. На базе этих исследований следует провести сегментацию рынка и позиционирование муниципальных услуг, прежде всего тех, на которые имеется неудовлетворительный спрос. Это позволит создать условия для адаптации экономики муниципального образования к факторам региональной внешней среды.

Под сегментированием рынка муниципальных услуг понимается условная разбивка данного рынка на группы таким образом, чтобы все члены групп одинаково реагировали на мероприятия муниципального маркетинга. Цель сегментации рынка состоит в максимальном проникновении на его отдельные сегменты вместо того, чтобы распылять усилия по всему рынку.

Необходимо сформировать привлекательный имидж или репутацию территории посредством своей идентичности. Анхольт отмечает, что имидж включает в себя ряд ассоциаций, воспоминаний, ожиданий и других ощущений, связанных с продуктом, услугой или компанией [2]. Идентичность – отчетливо выраженная ключевая идея места (территории). Для территорий, регионов, городов идентичность выражается через инфраструктуру, архитектуру, материальную базу, а также эмоциональные ассоциации: искусство, людей, политику и производимые товары.

Механизм реализации концепции маркетинга территории в управлении устойчивым развитием муниципальных образований включает следующие этапы:

- анализ социально-экономической ситуации, сложившейся на территории муниципального образования, а также анализ внешней среды для комплексной оценки конкурентных преимуществ муниципального образования в сравнении с территориями-конкурентами;
- постановка маркетинговой цели развития муниципального образования. В условиях динамично развивающегося рынка для эффективного управления развитием территории важно иметь видение ее желаемого состояния и пути развития. Часто различные грани территориального бренда плохо скоординированы или имидж территории сводится только к туристическому аспекту. Задача органов местного самоуправления будет состоять в разработке стратегии муниципального маркетинга, в которой одно из главных мест будет занимать повышение деловой

активности и улучшение инвестиционного климата территории.

На наш взгляд, в концепции маркетинга территории инновационным проявится отход от однотипных, стандартизированных решений в сторону большей адаптации маркетинговых решений под запросы индивидуальных потребителей и условий конкретных рынков.

Опираясь на все вышеизложенное можно заключить, что ориентация на концепцию маркетинга территорий применительно к развитию муниципальных образований позволит:

- определить специфические особенности, с помощью которых территория может отличаться от конкурентов;
  - выявить приоритетные целевые сегменты, скоординировать их совместную работу;
  - наметить основные пункты стратегии долгосрочного развития. Ведь сильный бренд территории – это не только реклама и коммуникации, но и часть большого стратегического плана;
  - наряду со стратегическим планированием использовать иной метод – подход, ориентированный на качество предоставляемых услуг.
- Маркетинг открывает большие возможности, чем иные подходы к управлению устойчивым развитием муниципальных образований в разрешении противоречий между ускоренными темпами перемен отношений в обществе и удовлетворением потребностей в товарах и услугах, поскольку основывается на выявлении, прогнозировании и удовлетворении потребностей.

#### Литература

1. Aaker, D. (1996), *Building Strong Brands*, The Free Press, New York, United States.
2. Anholt, S. (2007), *Competitive Identity: The New Brand Management for Nations, Cities and Regions*, Palgrave Macmillan, London, United Kingdom.
3. Ashworth, G. (2009), *The instruments of place branding: How is it done?*, *European Spatial Research and Policy*, Vol. 16, No. 1, pp. 9 – 22.
4. Hankinson, G. (2004), *Relational network brands: Towards a conceptual model of place brands*, *Journal of Vacation Marketing*, Vol. 10, No. 2, pp. 109 – 121.
5. Ратнер Н. М., Нестеренко О. Н. Методические вопросы анализа социально-экономической ситуации на территории в условиях перехода к рыночной экономике. – Екатеринбург: УрО РАН, 1994. С. 18 – 26.



Булгакова Ксения Олеговна,

аспирант,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;

e-mail: pierott\_89@mail.ru

## СТРОИТЕЛЬСТВО ДОХОДНЫХ ДОМОВ СОЦИАЛЬНОГО ТИПА КАК СПОСОБ РЕШЕНИЯ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ\*

В статье рассматривается возможность строительства социальных доходных домов в Санкт-Петербурге, оцениваются варианты финансирования строительства, определяются понятие социального доходного дома и законодательные изменения, необходимые для функционирования механизма их строительства.

**Ключевые слова:** социальные доходные дома, строительство, финансирование, аренда.

**Bulgakova Kseniia Olegovna**

### CONSTRUCTION OF SOCIAL TENEMENT BUILDINGS AS A WAY OF SOLVING HOUSING PROBLEM IN ST. PETERSBURG

The article deals with building a social tenements in St. Petersburg, estimates construction financing options, defines the notion of social apartment building and the necessary legislative changes.

**Keywords:** social tenement building, construction, finance, rent.

Жилищные потребности населения России требуют адекватной реализации. Согласно данным социологических опросов, более 70 % жителей Санкт-Петербурга недовольны своими условиями проживания, поэтому для данного региона особенно остро стоит проблема доступного и комфортного жилья. Анализ жилищной сферы Санкт-Петербурга позволяет выделить несколько особенностей, характеризующих современное состояние жилищной проблемы в мегаполисе: низкий показатель обеспеченности жильем (23 кв. м на чел.); высокая доля ветхого и аварийного жилищного фонда (472,0 тыс. кв. м), растущее число коммунальных квартир и отсутствие предложения жилья для обеспечения трудовой миграции [1, С. 42]. Вместе с тем за период с 2002 по 2010 г. проводимые в рамках федеральной целевой программы «Жилище» мероприятия не решили проблемы обеспечения граждан необходимыми объемами жилья.

В настоящее время в России активно развивается рынок ипотечного кредитования, однако если в развитых странах средняя ставка кредита составляет 5 – 7 %, то в Санкт-Петербурге средняя ставка по ипотеке равна 13,5 %. По оценкам Минэкономразвития РФ, даже при самых «либеральных» параметрах кредита граница доступности для населения России составит не более 10 %. Таким образом, становится очевидным, что необходимы альтернативные направления решения жилищного вопроса, в том числе создание института найма и строительство в городе доходных домов [2, С. 375].

На наш взгляд, в Санкт-Петербурге необходимо формирование сети доходных домов, которые должны не только решать проблему доступного

и комфортного жилья для нуждающегося населения, но и стать рентабельным объектом недвижимости, чтобы их строительство стало привлекательным для инвесторов [3, С. 29]. На сегодняшний момент не проведено достаточного количества исследований по оценке эффективности строительства и эксплуатации доходных домов, которые бы подтверждали или опровергали целесообразность данного вида инвестирования. Дальнейшее рассмотрение сущности жилищной политики Санкт-Петербурга требует уточнения ряда терминов.

В первую очередь возникает необходимость в четком определении понятия «доходный дом», которое будет отражено в нормативных документах; единой трактовки сегодня не существует. В Большой советской энциклопедии приведено такое определение: «Доходный дом – это тип архитектурного сооружения, многоквартирный жилой дом, построенный для сдачи внаем» [4, С. 85]. Историк доходных домов Юхнева Е. Д. дает следующую трактовку этого понятия: «Доходными домами называются здания, специально построенные или перепланированные для сдачи квартир внаем на длительный срок» [5, С. 39]. Данные определения, на наш взгляд, являются неполными, поскольку отражают только общее понятие доходного дома, не отвечая на вопросы, кто является собственником доходного дома, кому и на каких условиях предоставляются помещения, с какой целью создаются эти дома.

В рамках работы [6] определение понятия «доходный дом» несколько расширено по сравнению с предыдущими определениями, при этом доходный дом рассматривается как специализированный дом, собственник которого в

\* Публикуется по рекомендации доктора экономических наук, профессора В. В. Бузырева.



целях извлечения прибыли предоставляет по договору аренды во временное владение и пользование обособленные помещения без ограничения их размеров, а арендатор обособленного помещения может использовать его для проживания и/или организации малого предпринимательства на основе интеллектуальной или творческой деятельности, если это не нарушает прав и законных интересов других арендаторов. Из данного определения следует, что у доходного дома должен быть собственник, который будет извлекать из данного вида недвижимости прибыль. Как было отмечено ранее, в сложившейся ситуации на рынке жилья Санкт-Петербурга доходные дома должны решать и социальную задачу обеспечения нуждающихся категорий населения доступным и комфортным жильем. Поэтому понятие «социальный доходный дом» предлагается определить как специализированный дом, собственник которого предоставляет по договору коммерческой аренды во временное владение и пользование обособленные помещения без ограничения их размеров. Арендатор обособленного помещения может использовать его для проживания без права выкупа. Часть жилых помещений в социальном доходном доме предоставляется по договорам социальной и некоммерческой аренды во временное владение в пределах установленных норм без права выкупа [7, С. 8].

Создание доходных домов неразрывно связано с решением ряда вопросов, которые и будут определять будущее данного типа жилья. В первую очередь необходимо законодательное регулирование института найма жилых помещений. Поскольку федеральное и городское законодательство не содержат понятия «социальный доходный дом», предлагается внести дополнения в существующий Жилищный кодекс Российской Федерации: добавить вышеуказанное определение социального доходного дома; включить доходные дома в жилищный фонд Российской Федерации; добавить новые понятия:

– договор аренды (коммерческого найма) – соглашение, по которому арендодатель предоставляет арендатору жилые помещения без ограничения размеров в аренду по договорной ставке во временное пользование, а арендатор обязуется использовать помещения согласно установленным договором условиям, а также своевременно вносить плату за наем помещений и оплачивать эксплуатационные расходы;

– договор аренды (некоммерческого найма) – соглашение, по которому арендодатель предоставляет арендатору жилые помещения по уста-

новленным нормам по заниженной ставке во временное пользование, а арендатор обязуется использовать помещения согласно установленным договором условиям, а также своевременно вносить плату за наем помещений и оплачивать эксплуатационные расходы;

– договор аренды (социального найма) – соглашение, по которому арендодатель предоставляет арендатору жилые помещения по установленным нормам по стоимости эксплуатационных расходов во временное пользование, а арендатор обязуется использовать помещения согласно установленным договором условиям, а также своевременно оплачивать эксплуатационные расходы.

Одним из важнейших этапов строительства доходных домов является выбор оптимального способа финансирования. Существует несколько схем финансирования инвестиционных проектов в Санкт-Петербурге: краткосрочные банковские кредиты, единовременная оплата, оплата в процессе строительства объекта с учетом имеющегося жилья, создание закрытого паевого инвестиционного фонда (ЗПИФ), использование прогосударственной модели финансирования при помощи агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) [8, С. 112]. Одной из схем финансирования является создание закрытых паевых фондов (ЗПИФ), преимущество которых заключается в отсутствии двукратного налогообложения, чем обеспечиваются конкурентные ставки аренды. Поскольку паевой инвестиционный фонд является более крупным участником рынка, для доходных домов открываются возможности минимизации затрат на управление и обслуживание жильем. Тем не менее очевидно, что в настоящее время любые «легальные» проекты, созданные на основе паевых фондов, будут создаваться на заведомо худших условиях, а следовательно, создать фонд некоммерческого и социального арендного жилья с их помощью будет сложно.

По нашему мнению, продукт «Арендное жилье», разработанный АИЖК для всех российских регионов, может быть успешно выведен на рынок жилья Санкт-Петербурга (рис. 1). Основные преимущества данного продукта – объемный долгосрочный жилищный кредит (от 5 до 500 млн руб., не более чем на 70 % строительства), низкая процентная ставка (от 8,8 до 12,7%), гибкие возможности погашения кредита.

Основным недостатком данной схемы являются ограниченные возможности АИЖК по финансированию проектов. Важно отметить, что создание социальных доходных домов возможно только при развитии механизма государственно-

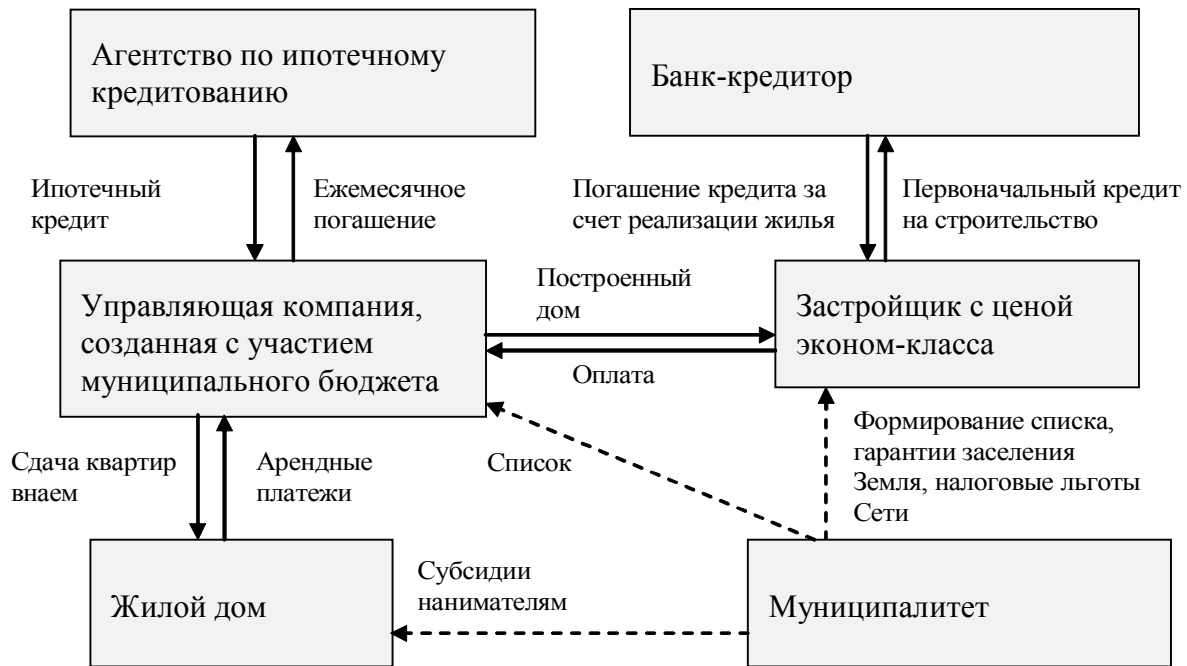


Рис. 1. Схема применения продукта «Арендное жильё» в Санкт-Петербурге

частного партнерства – формы сотрудничества государства и частного бизнеса, при которой государство передает частной компании выполнение отдельных публичных функций, получая от него определенные инвестиции.

Эффективность работы доходных домов должна подчиняться экономическим законам и оцениваться такими показателями, как рентабельность средств, вложенных кредитором, срок окупаемости доходного дома, срок его эксплуатации, коэффициент заполнения арендных площадей. Весомым преимуществом инвестиций в доходные дома социального типа в Санкт-Петербурге является отсутствие риска ввиду стабильно высокого спроса на арендное жильё в городе.

Аренда жилых помещений различного класса может успешно конкурировать с рынком продажи недвижимости, в ведущих европейских странах арендное жильё удовлетворяет потребности более 50 % населения. Подводя итог всему сказанному, подчеркнем, что легализация рынка аренды и строительство доходных домов социального типа могут стать системным решением жилищного вопроса и в России при взаимовы-

годном сотрудничестве всех участников инвестиционного процесса.

#### Литература

1. Бузырев В. В., Селютина Л. Г. Жилищная проблема и пути ее решения в современных условиях. – СПб: СПбГЭУ, 2013.
2. Селютина Л. Г., Булгакова К. О. Развитие некоммерческого жилищного фонда как способ формирования доступного и комфортного жилья в Санкт-Петербурге // Теория и практика общественного развития. 2014. № 1.
3. Бузырев В. В., Селютина Л. Г., Березин А. О. Моделирование оптимальной структуры жилищного строительства в крупном городе // Экономика строительства. 2002. № 9.
4. Большая советская энциклопедия. – М.: Эксмо, 2007.
5. Юхнева Е. Д. Петербургские доходные дома, очерки из истории быта. – М.: ЗАО Центрполиграф, 2007.
6. Квацадзе Р. Г. Доходный дом – правовое обоснование эксперимента в Москве // Недвижимость. 2002. № 3 – 4.
7. Селютина Л. Г. Формирование маркетинговых инвестиционных решений в системе управления жилищным строительством и реконструкцией жилой застройки // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2009. Вып. 1 (29).
8. Селютина Л. Г. Методологические проблемы оптимизации структуры жилищного фонда и жилищного строительства в крупном городе в современных условиях: Дис. док. экон. наук. Санкт-Петербург, 2003.



УДК 640.4

Волочай Павел Юрьевич,  
аспирант,  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет;  
e-mail: teapaul@yandex.ru

## АКТУАЛИЗАЦИЯ КЛАССИФИКАЦИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ УСЛУГ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ\*

В статье рассмотрены основные подходы к классификации российских предприятий общественного питания и их недостатки, а также предложена современная классификация предприятий общественного питания.

**Ключевые слова:** предприятия общественного питания, ПОП, классификация, формат предприятия, концепция предприятия.

Volochai Pavel Yuryevich

### UPDATING THE CLASSIFICATION SCHEME OF ENTERPRISES OPERATING AT THE RUSSIAN MARKET OF CATERING

The article describes the main approaches to the classification of Russian catering and disadvantages, as well as to a modern classification of catering.

**Keywords:** catering, classification, format of enterprise, concept of enterprise.

На сегодняшний день российский рынок общественного питания характеризуется достаточно широким разнообразием предприятий, изучение деятельности которых требует их объединения в совокупности (стратегические зоны хозяйствования) по различным критериям, в том числе не отражаемым в нормативных документах РФ, но довольно бессистемно используемым в практике данного вида предпринимательской деятельности.

В данной отраслевой сфере деятельности нормативная классификация предприятий общественного питания определяется в государственном стандарте ГОСТ Р 50762-2007. Данный нормативный документ предполагает выделение следующих типов предприятий общественного питания: ресторан, бар, кафе, столовая, закусочная, предприятие быстрого обслуживания, буфет, кафетерий, кофейня, магазин кулинарии. При этом названные типы предприятия формируются на основе следующих факторов: ассортимент реализуемых кулинарной продукции, мучных кондитерских и булочных изделий, их разнообразие и сложность изготовления; техническая оснащённость (материальная база, инженерно-техническое оснащение и оборудование, состав помещений, архитектурно-планировочные решения и т.д.); методы и формы обслуживания; время обслуживания потребителей (время ожидания, предоставления и потребления услуги); профессиональная подготовка и уровень квалификации персонала; условия обслуживания (комфортность зала, мебели, этика персонала, эстетика оформления, интерьер и т.д.), класс предприятия [1]. Классификации предприятий сферы общественного питания можно встретить в научной и учебной литературе у Калашникова А. Ю.,

Кучер Л. С., Шкуратовой Л. М., Николаевой Т. И., Хайкина М. М., Трабской Ю. Г., Кожевниковой С. Ю. и др. [2, 4, 6, 7, 9]. Однако следует отметить, что рассмотренные классификации не учитывают в полной мере современные тенденции рынка, которые предполагают многовариантность совокупностей классификационных признаков (что и формирует современные форматы).

В связи с этим, по нашему мнению, для наиболее точного понимания структуры рынка сферы услуг общественного питания, которая формируется под влиянием изменений и смещений предпочтений потребителей, необходимо исследовать и выделить фактически действующие на рынке и имеющие предпосылки к развитию форматы бизнеса в данной отраслевой сфере деятельности и их концепции [3, 5].

Остановимся на необходимости введения понятия «формат» предприятия в сферу общественного питания. Под форматом предприятия общественного питания (ПОП) следует понимать схему бизнеса, форму предоставления соответствующих услуг конкретным предприятием данной сферы деятельности [10]. Так, например, в розничной торговле понятие формата (типа) предприятия связывают с совокупностью следующих характеристик, определяющих его рыночное положение: торговый ассортимент (товарная специализация), размер торговой площади, формы и методы обслуживания покупателей [8]. Таким образом, можно сказать, что формат предприятия напрямую зависит от социально-экономических факторов, которые формируются на основе потребительских предпочтений (потребностей).

В связи с этим нами предлагается рассмотреть современную классификацию предприятий общественного питания как совокупность различ-

\* Публикуется по рекомендации доктора экономических наук, доцента С. Ю. Кожевниковой.



ных форматов, полученных на основе сочетания и разнообразия таких факторов/классификационных признаков, как: целевая направленность, принцип обслуживания, уровень доступ-

ности, характер выполняемых задач, характеристика меню, тип кухни, способ производства, форма работы с покупателем, местоположение, тип предприятия. В рамках нашего исследова-

**Таблица 1**

*Определение соответствия выделяемых групп предприятий общественного питания и форматов*

Фактор/классификационный признак	Название групп ПОП, входящих в классификацию	Форматы, соответствующие выделенным группам ПОП
Целевая направленность	тематические ПОП	люкс
	ПОП высокой кухни	
	повседневные ПОП	демократичный, экономичный
	банкетные ПОП	люкс, демократичный
	ПОП по организации уличного питания	экономичный: формат «стритфуд»
Принцип обслуживания	классические ПОП	люкс, демократичный
	ПОП быстрого обслуживания и питания	демократичный, экономичный
Уровень доступности	элитные ПОП	люкс
	демократичные ПОП	демократичный
	ПОП эконом-класса	экономичный
Характер выполняемых задач (направленность деятельности)	деятельность по организации питания и досуга	люкс, демократичный, экономичный (формат «ежедневно: быстро, качественно и доступно»)
	деятельность по организации быстрого питания	экономичный
	деятельность по организации выездного обслуживания	все форматы
Характеристика меню	высокий уровень разнообразия меню (широкий ассортимент фирменных и оригинальных блюд)	люкс, демократичный
	ограниченный ассортимент фирменных и оригинальных блюд (вплоть до специализации на монопродукте)	экономичный
Тип кухни	ПОП специализированного ассортимента (пивной, рыбный, пельменный, блинный, чайный, кофейня)	все форматы
	ПОП национального ассортимента	
	ПОП авторской кухни	люкс, демократичный
Способ производства	полного цикла	все форматы
	неполного цикла: заготовочное и доготовочное производство	экономичный
Форма работы с покупателем	самообслуживание	экономичный
	обслуживание неполного цикла	демократичный, экономичный (формат «быстро, качественно, доступно»)
	обслуживание полного цикла	люкс, демократичный
<b>Общие классификационные признаки (относительно всех форматов)</b>		
Местоположение ПОП	ПОП, размещенные на предприятиях индустрии развлечений; ПОП, размещенные на предприятиях по организации активного отдыха и досуга; ПОП, размещенные на предприятиях физкультурно-оздоровительной деятельности; придорожные ПОП; ПОП, размещенные на территории парков; ПОП, размещенные на транспортных средствах; ПОП, размещенные при предприятиях продуктового ритейла.	
Тип собственности	ПОП по договору франчайзинга; частное (собственное) ПОП	
Степень независимости	сетевые ПОП; независимые ПОП; мультиформатные сети ПОП	
Тип предприятия	ресторан, кафе, бар, кофейня; таверна; столовые, закусочные, бистро, предприятия выездной торговли, кафетерий, автолавки и т.д.	





## Определения понятия «концепция»

Источник	Определение
Большой энциклопедический словарь. 2000.	генеральная идея, точка зрения, способ понимания, трактовка или описание явлений
Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 1999.	генеральный замысел, определяющий стратегию действий при осуществлении реформ, проектов, планов, программ
Философский энциклопедический словарь. 2010.	ведущий замысел, определенный способ понимания, трактовки какого-либо явления; внезапное рождение идеи, основной мысли, художественного или др. мотива

ния данные факторы/классификационные признаки формируют следующие современные форматы предприятий общественного питания:

- «люкс»;
- «демократичный»;
- «экономичный» в сегментах:

формат *«ежедневно: быстро, качественно и доступно»*,

формат *«быстрое обслуживание («фаст-фуд»)»*,

формат *«уличное обслуживание («стрит-фуд»)»*.

Влияние предлагаемых автором факторов/классификационных признаков на формирование современных форматов предприятий сферы услуг общественного питания показаны в табл. 1.

В данном контексте также стоит остановить свое внимание на таком понятии, как «концепция», которое используется в профессиональной терминологии и в рамках нашего исследования характеризуется как ключевая, отличительная характеристика каждого из представленных на рынке сферы услуг общественного питания предприятия. Основные определения понятия «концепция» представлены в табл. 2.

На современном рынке услуг общественного питания концепция является ключевым фактором успеха предприятия, который предполагает устойчивое функционирование и развитие предприятия на основе обеспечения его конкурентоспособности за счет различных подходов к созданию его уникальности, что также выделяет его на фоне конкурентов и формирует его репутацию. С одной стороны, концепцию можно охарактеризовать как основную идею предпринимательской структуры, отвечающую на вопросы: какие финансовые и социально-экономические результаты предприниматель (инвестор) может получить от предприятия и чего ожидают потребители? С другой стороны, концепция предположительно должна включать в себя требования к основным бизнес-процессам предприятия. В этой связи под концепцией ресторана следует понимать техническое задание или пошаговую инструкцию по созданию ресторана с подробной

детализацией ее составляющих. Довольно интересный подход отражен в работе [10], где под концепцией ресторана предлагается понимать некую «упаковку формата» ПОП, при этом, в свою очередь, формат предприятия представляется как опробованная схема бизнеса. Более комплексный подход к определению категории «концепция» применительно к предпринимательским структурам в сфере общественного питания был предложен в работах Кожевниковой С. Ю., где под концепцией предприятия общественного питания предлагается понимать «основополагающую идею, которая подчиняет себе все составляющие процесса реализации предпринимательской деятельности: – активы предприятия; – ресурсы; – бизнес-процессы; – критерии оценки эффективности» [5].

Учитывая перечисленные подходы к определению данной категории, по нашему мнению, под концепцией ПОП следует понимать фундаментальный замысел его формата, являющийся основой формирования целевой, ассортиментной, сервисной, маркетинговой и пр. направленности предприятия. Системно разработанная концепция ПОП в дальнейшем предполагает использование соответствующих инструментов его позиционирования и свидетельствует о соблюдении определенных требований к формированию и оценке всех необходимых бизнес-процессов. Данное утверждение также акцентирует внимание на том, что понятие «концепция ПОП» шире понятия «формат ПОП». Таким образом, формирование концепции ПОП включает в себя такие аспекты, как определение формата заведения, управление визуализацией предприятия (торговая марка, внешнее оформление, дизайн, стиль, месторасположение), управление кадровой политикой, управление процессами производства кулинарной продукции и обслуживания посетителей (выбор типа кухни, меню, модели сервиса, способа размещения гостей в торговом зале, методов обслуживания и т.д.), управление логистикой предприятия, управление рекламной и маркетинговой политикой.

Подводя итог, следует отметить, что формат и



концепция предприятия общественного питания являются ключевыми элементами обеспечения его устойчивого функционирования и развития. Это обусловлено тем, что точное понимание предпринимателем структуры и динамики развития рынка услуг общественного питания даст ему возможность правильно определять свои цели, задачи и перспективы развития бизнеса, опираясь на точное понимание потребностей своих клиентов (гостей).

розничной торговли продовольственными товарами и общественного питания на российском потребительском рынке // Вестник ИНЖЭКОНА. Серия: Экономика. Выпуск 3 (54). – СПб: СПбГИЭУ, 2012. – С. 67 – 76.

4) Кожевникова С. Ю. Место и роль сервисных функций в организации общественного питания на российском потребительском рынке // Вестник ИНЖЭКОНА. Сер.: Экономика. Выпуск 5 (56). – СПб: СПбГИЭУ, 2012. – С. 30 – 33.

5) Кожевникова С. Ю. Классификация потребностей в услугах общественного питания как основа формирования конкурентоспособной концепции ресторанного бизнеса // Вестник ИНЖЭКОНА. Серия: Экономика. Выпуск 7 (66). – СПб: СПбГИЭУ, 2013. – С. 135 – 139.

6) Кучер Л. С., Шкуратова Л. М. Организация обслуживания общественного питания: учебник. – М.: Деловая литература, 2002. – С. 12 – 17.

7) Николаева Т. И. Организация общественного питания: резервы и оценка эффективности: учеб. пособие / Т. И. Николаева, З. О. Фадеева. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2008. – 183 с.

8) Парамонова Т. Н. Конкурентоспособность предприятия розничной торговли: учебное пособие / Т. Н. Парамонова, И. Н. Краюк. – М.: КНОРУС, 2013. – 120 с.

9) Хайкин М. М., Трабская Ю. Г. Менеджмент ресторанного бизнеса: учебное пособие. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 122 с.

10) Формат и концепция ресторана // Интернет-портал ТО-URAL. URL: <http://www.to-ural.ru/horeca/4492>. (Дата обращения: 10.05.2014).

#### Литература

1) ГОСТ Р 52652-2006. Услуги общественного питания. Классификация предприятий общественного питания. – М.: Стандартинформ, 2008. – 2 с.

2) Калашников А. Ю. Кафе, бары, рестораны: организация, практика и техника обслуживания. – М.: Изд-во Проспект, 2005. – С. 19 – 32.

3) Кожевникова С. Ю., Чернорез Е. В. Особенности развития

УДК 330.46

Газуль Станислав Михайлович,

аспирант,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;

e-mail: [sgazul@unecon.ru](mailto:sgazul@unecon.ru)

## ПРИНЦИПЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ГИБРИДНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА В ВЫСШЕМ УЧЕБНОМ ЗАВЕДЕНИИ\*

В статье приведены разработанные рекомендации к построению гибридной информационной системы поддержки образовательного процесса в высшем учебном заведении Российской Федерации.

**Ключевые слова:** гибридные информационные системы, информационные технологии в образовании, информационная безопасность, облачные вычисления.

**Gazul Stanislav Mikhailovich**

### DESIGN FOUNDATIONS OF THE HYBRID INFORMATION SYSTEM FOR THE EDUCATION PROCESS SUPPORT IN UNIVERSITIES

The paper contains developed recommendations to the design of the hybrid information system support for the education process at the universities of Russian Federation

**Keywords:** hybrid information systems, information systems in education, information security, cloud computing.

В последние годы все больше экспертов и представителей бизнес-среды заявляют о смене парадигмы высшего образования [4, 5]. Под влиянием различных общемировых тенденций, таких как ускорение темпов жизни, увеличение объёмов обрабатываемой человечеством информации, глобализации, – к современному образованию с каждым днём предъявляются всё новые и новые требования. Под влиянием таких пред-

посылок уже сегодня образование стало настолько динамичным, что применение некоторых сложившихся годами классических педагогических практик становится невозможным. Эти предпосылки формируют новые требования к высшему образованию. В связи с этим на сегодняшний день сроки обучения по различным образовательным программам, как правило, сокращаются, заочная форма обучения становится неакту-

\* Публикуется по рекомендации доктора экономических наук, профессора В. И. Кияева.



альной и всё большую популярность приобретают дистанционные, виртуальные формы обучения. В разных странах указанные процессы проявляются по-разному; например, в мире появились полностью виртуальные университеты, такие как The Open University в Великобритании, выдающие документы об образовании установленного образца. В нашей стране данные тенденции с каждым днём прослеживаются всё сильнее. Объединение высших учебных заведений с целью укрупнения, появление online университетов, таких как Интуит.ru – всё это результат влияния рассмотренных тенденций на образовательную систему Российской Федерации. Задача информатизации и поддержки образовательных процессов рано или поздно встанет и перед каждым вузом России. И решаться эта задача будет по-разному: в зависимости от количества студентов, объема образовательных услуг, места нахождения вуза и т. д. – всё зависит от конкретных требований, задач и возможностей того или иного вуза. На основании приведённых выше тенденций мы выделили следующие важные принципы современного вузовского образования: актуальность (постоянное обновление образовательных ресурсов), доступность (в том числе дистанционные формы обучения), распределённые активные средства обучения (возможность получать необходимую для обучения информацию в любом месте и в любое время – как преподавателю, так и студенту) [2].

Эти принципы формируют новые требования к информационному обеспечению образовательного процесса. Анализ сложившейся ситуации показал, что высшие учебные заведения, в том числе на Западе, сталкиваются со следующими проблемами: возросшие потребности современного вуза в эффективном использовании информационных технологий, невозможность их удовлетворения простым наращиванием парка серверного и сетевого оборудования по многим причинам (техническим, технологическим, финан-

совым и другим), потребность в новых эффективных ИТ-сервисах поддержки и сопровождения образовательного процесса [2 – 9].

В связи с этим мы рассматриваем технологии, которые способны решить проблемы, сформулированные нами в ходе анализа, и поставили своей целью разработать методику проектирования гибридных подсистем для информационного обеспечения образовательного процесса в высших учебных заведениях Российской Федерации.

Наша методика включает в себя разработанные рекомендации по проектированию систем информационного обеспечения образовательного процесса в вузе на инфраструктурном уровне [5], рекомендации по оценке рисков переноса локального корпоративного ресурса в облаке [2], а также интегральный показатель для оценивания готовности корпоративных ресурсов к работе в облачной инфраструктуре [3].

На инфраструктурном уровне, по нашему мнению, целесообразно начинать переход к гибридным решениям с внедрения технологии виртуализации. Очевидно, что для применения классического подхода к организации сети необходимы дорогостоящие серверы и сетевое оборудование, включающее маршрутизаторы и фаерволлы для обеспечения эффективной работы и безопасности, а также клиентские станции для пользователей услуг и соответствующее программное обеспечение. Очевидно, что не все образовательные учреждения могут позволить себе такой достаточно затратный подход к организации информационной инфраструктуры. Одним из решений указанных выше проблем является использование технологий виртуализации. Это позволяет уменьшить или сохранить количество физических серверов, при этом расширяя и внедряя новые сервисы для пользователей (рис. 1). Тенденция последних пяти лет, ознаменовавшаяся повсеместным распространением публичных облачных сервисов и

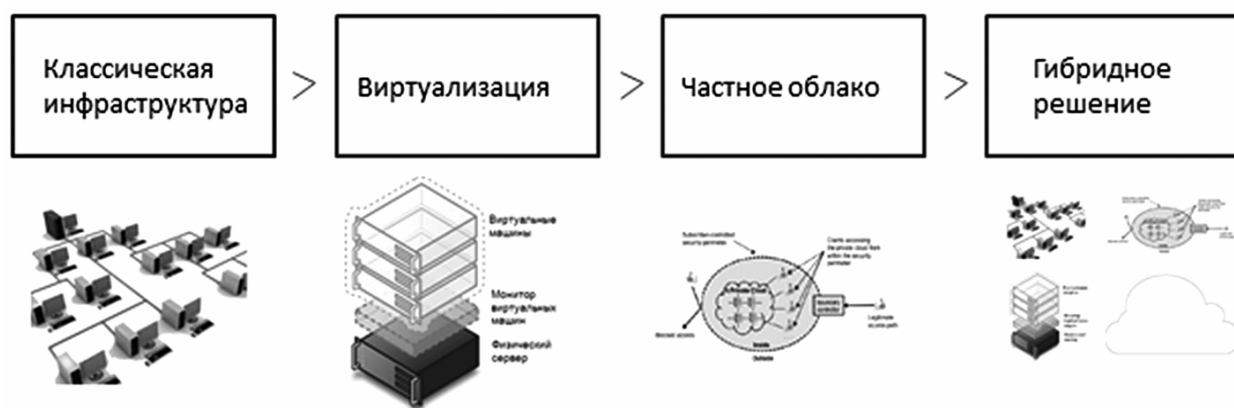


Рис. 1. Предлагаемая методика перехода к гибридным решениям на инфраструктурном уровне



облачных способов обработки и хранения данных, открывает для вузов новые возможности автоматизации.

Облачные вычисления (Cloud Computing) – это модель обеспечения сетевого доступа по требованию к пулу конфигурируемых вычислительных и информационных ресурсов, например к вычислительным сетям, сетям передачи данных, серверам, устройствам хранения данных, приложениям и сервисам [9].

Несмотря на многие очевидные преимущества таких сервисов, в результате нашего анализа [2, 5] были выявлены потенциальные угрозы информационной и экономической безопасности клиентов облачных провайдеров [6]. В связи с этим мы предложили модель оценки рисков переноса корпоративных информационных ресурсов в облако [2]. Была выявлена и другая проблема. Особенности ценовой политики облачных провайдеров (оплата за фактически потреблённые ресурсы) приводят к чрезвычайно высоким издержкам при размещении в облаке корпоративных ресурсов с высокой вычислительной нагрузкой. В связи с этим нами был предложен интегральный показатель, позволяющий оценить целесообразность размещения конкретного корпоративного ресурса в облачной инфраструктуре [3].

Именно поэтому мы рассматриваем гибридный подход к организации пользования данными и работе с ними. При гибридном подходе к организации информационной инфраструктуры часть ресурсов, для которых это целесообразно и экономично, выносятся в публичное облако, а часть наиболее критических, бизнес-значимых сервисов остается в пределах информационной инфраструктуры компании [9]. Таким образом, например, уже сегодня возможно построение гибридного решения – портала и офисных приложений в частном облаке с возможностью масштабирования в публичное облако, используя предложенную нами методику. Более того, появляется возможность подключать к информационной системе различные внешние сервисы, построенные по принципу публичного облака. На пользовательском уровне мы рекомендуем использовать возможности Web 2.0, а также гибкие мэш-решения. Мешап (MashUp) – новое быстро развивающееся направление, которое позволяет на динамической основе создавать необходимые пользовательские ресурсы из различных разрозненных сетевых объектов и других ресурсов, используя современные поисковые и аналитические средства, для формирования личного рабочего пространства [8]. Сервис-ориентированная архитектура – более зрелая методология, она имеет большую ясность и строгость

в отношении её возможностей, протоколов, стандартов, реализаций и использования [7]. Используя преимущества сервис-ориентированной архитектуры, технологий Web 2.0 и мешапов, образовательное учреждение получает нужные ему интегрированные пользовательские сервисы с доступом через Интернет. Это позволяет подключаться к ним с различных устройств, в любое время, в любой точке планеты и получать для работы максимальный функционал – как информационный, так и вычислительный. Данная архитектура позволит эффективно масштабировать функционал системы в зависимости от потребностей студентов и университетов [1].

На базе Санкт-Петербургского государственного экономического университета было проведено исследование среди студентов. В результате была выявлена потребность студентов в новых информационных сервисах университета, а также в широком применении новых образовательных концепций и методов. Среди них можно выделить активные методы обучения (АМО) [5], поскольку их обязательное применение в учебном процессе вузов регламентировано в федеральных государственных образовательных стандартах последней редакции. В связи с этим в рамках наших исследований, а также на базе студенческого дипломного проекта нами был спроектирован модуль гибридной информационной подсистемы поддержки образовательного процесса [5], позволяющий обеспечить информационную поддержку учебного процесса, построенного с использованием активных методов обучения: мозговой штурм, ситуационный анализ. В динамике развития архитектура системы позволит автоматизировать проведение учебных занятий с использованием и других АМО. Данный функционал становится особенно актуальным, если в вузе нет специализированных аудиторий для проведения современных практических семинаров и мастер-классов.

Подход частного облака для организации инфраструктуры внутри организации позволит обеспечить высокую доступность и отказоустойчивость таких сервисов, используя технологии виртуализации, что актуально для сервисов дистанционного обучения. Решение остаётся безопасным и, с другой стороны, становится эффективным и масштабируемым. Благодаря формированию уровней системы с использованием описанных выше перспективных технологий система на инфраструктурном уровне получает следующие явные преимущества: отказоустойчивость, удобная балансировка нагрузки, широкие возможности для резервного копирования. На пользовательском уровне: масштабируемый функционал, реализация единой точки входа,



реализация страницы профиля пользователя, доступ через Интернет, возможность распределённой совместной работы.

Гибридный подход к реализации системы позволит учебным заведениям выбирать наиболее эффективный способ предоставления ИТ-услуг.

#### Литература

1. Амелин К. С., Амелина Н. О., Граничин О. Н., Кияев В. И. Разработка приложений для мобильных интеллектуальных систем на платформе Intel Atom. – СПб: Издательство ВВМ, 2012. – 211 с.
2. Газуль С. М. Анализ проблем объединения информационных инфраструктур поддержки образовательных процессов в условиях слияния высших учебных заведений // Вестник Балтийской педагогической академии. – Вып. 111. – 2013. – С. 124 – 134.
3. Газуль С. М., Бабаев Э. О., Горнов П. А. Интегральный показатель готовности информационной системы к работе в облаке // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 4 – 2 (23). – С. 14 – 16.
4. Граничин О. Н., Кияев В. И. Информационные технологии в управлении: учебное пособие. 2-е изд. – СПб: Изд-во ВВМ, 2012. – 354 с.
5. Кияев В. И., Газуль С. М. Активные методы обучения: гибридные решения для сопровождения и поддержки образовательных процессов // Информационные технологии в бизнесе. Сборник научных статей 8-й международной научной конференции. – СПб.: Изд-во Инфо-да, 2013. – С. 164 – 173.
6. Кияев В. И., Газуль С. М. «Облачные» вычисления: задачи и реалии информационной безопасности // Информационные технологии в экономике, управлении и образовании: сборник научных статей. В двух частях. Ч. 2. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – С. 183 – 190.
7. Schroth Christoph, Janner Till. Web 2.0 and SOA – Converging Concepts Enabling the Internet of Services. – 2007.
8. Thomas Erl. Service-Oriented Architecture (SOA): Concepts, Technology, and Design. Prentice Hall. – 2005.
9. The National Institute of Standards and Technology of U.S. Definition of Cloud Computing [Электронный ресурс] // National Institute of Standards and Technology Information Technology Laboratory: сайт. – URL: <http://src.nist.gov/publications/nistpubs/800-145/SP800-145.pdf> (дата обращения 21.04.2014).

УДК 338

**Гончаров Сергей Владимирович,**  
аспирант кафедры «МТСС»,  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет;  
e-mail: [goncharov.serega@mail.ru](mailto:goncharov.serega@mail.ru)

## ПОКАЗАТЕЛИ КАЧЕСТВА РАБОТЫ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ И СПОСОБЫ ИХ ПОВЫШЕНИЯ\*

В данной статье рассматриваются современное состояние внешнеторговых отношений Российской Федерации, эффективность работы таможенных органов и приведена статистика основных показателей, а также приведены влияние повышения уровня профессионализма сотрудников таможенной службы на качество услуг, предоставляемых участникам внешней торговли, и направление дальнейшего развития.

**Ключевые слова:** таможенные услуги, внешнеэкономическая деятельность, кадровый потенциал, таможенная служба, эффективность деятельности.

**Goncharov Sergey Vladimirovich**

### INDICATORS OF CUSTOMS ACTIVITY QUALITY AND WAYS TO INCREASE THEM

The paper examines the current state of trade relations of the Russian Federation, efficiency of customs administration. The statistics data of the main indicators are presented, as well the effect of increasing the level of professionalism of customs officers on quality to the services provided to participants of foreign trade and the direction of future development.

**Keywords:** customs services, foreign economic activity, human resources, customs authorities, effectiveness of works.

Международная торговля предполагает перемещение товаров и транспортных средств через государственную границу. Для осуществления контроля над этим процессом существуют специальные органы государственной власти, среди которых особое место занимает таможенная служба. Таможенное дело непосредственно связано с осуществлением внешнеэкономической деятельности, а также направлено на оказание услуг ее участникам. Опираясь на таможенный

кодекс, можно сказать, что таможенное дело является обобщенным комплексом средств и методов, позволяющих осуществить соблюдение мер таможенно-тарифного регулирования, а также установленных законодательством запретов и ограничений при перемещении товаров и транспортных средств. В последнее время таможенное дело стало эффективным механизмом управления экономикой, а приоритетом работы таможенной службы является непрерывное уве-

\* Публикуется по рекомендации доктора экономических наук, профессора А. К. Моденова.



личение отчислений в федеральный бюджет. Но в то же время видна острая необходимость развития таможенного дела, направленного на оказание качественных и эффективных таможенных услуг участникам внешнеэкономической деятельности [1, С. 6 – 10]. Особую значимость качественные и эффективные таможенные услуги приобрели после вступления Российской Федерации в ВТО и возникновения необходимости приведения таможенной службы к правилам и нормам ВТО.

В связи с постоянным расширением внешней торговли Российской Федерации и нарастающими процессами интеграции национальных экономик видна необходимость упрощения и сокращения процедур во внешнеэкономической деятельности. Развитие таможенной службы должно быть направлено на упрощение внешней торговли без ущерба для безопасности и отвечать следующим критериям: простота, прозрачность и соответствие международным стандартам таможенных процедур, наименьшее вмешательство, сохранение баланса между содействием торговли и обеспечением безопасности, необходимость обеспечения взаимодействия таможенной службы и участников внешнеэкономической деятельности и ориентация на потребителя.

Проблемой развития таможенных органов, ориентированных на оказание таможенных услуг, являются переориентирование от жесткого таможенного администрирования к гибкому управлению, учитывающему интересы участников внешней торговли, поиск критериев оценки качества предоставляемых услуг и эффективности таможенного обслуживания. К основным направлениям оценки развития таможенной деятельности можно отнести: обеспечение таможенными органами фискальной функции в полном объеме, совершенствование деятельности таможенных органов в соответствии с международными стандартами и нормами, содействие развитию внешней торговли, уровень внедрения инноваций в таможенной службе, способность обеспечить контроль за валютными операциями, обеспечение соблюдения законов субъектами внешней торговли, обеспечение таможенными органами эффективной защиты от контрабандных товаров. К основным показателям, по которым можно оценивать эффективность работы таможенных органов, относятся правоохранный, фискальный показатели и обслуживание участников внешней торговле.

Если говорить о фискальном показателе, то основным для федеральной таможенной службы являются своевременность и полнота поступления в казну таможенных платежей. Данный

показатель объединяет ряд вопросов, связанных с проблемой эффективного таможенного контроля, валютного контроля, контроля достоверности декларирования и т.д. Согласно данным статистики, в IV квартале 2013 г. степень собираемости в государственный бюджет доходов со стороны таможенных органов превысила планы и составила в процентном соотношении 101,6, доля таможенных платежей, возвращенных плательщикам в связи с удовлетворением жалоб участников внешнеэкономической деятельности на решение, действие или бездействие таможенного органа или его должностного лица, в общем объеме уплаченных таможенных платежей в процентах – 0,007, доля таможенных платежей, возвращенных плательщикам или зачтенных в счет будущих платежей по решениям суда, отменяющим незаконные решения должностных лиц таможенных органов, в общем объеме уплаченных таможенных платежей в процентах – 0,029 [2].

Говоря о показателе правоохранительной деятельности ФТС, отметим как основное эффективность противодействия преступлениям и административным правонарушениям. Данный показатель оценки эффективности работы включает в себя: пресечение контрабанды оружия, наркотиков, контрафактных товаров и прочей продукции, ввоз которой запрещен, а также предметов и продукции, вывоз которых запрещен законодательством Российской Федерации. Согласно данным статистики, в IV квартале 2013 г. доля товарных партий ввозимых (вывозимых) товаров, в отношении которых проведен таможенный досмотр, в общем количестве товарных партий, в отношении которых подана декларация на товары, в процентах – 4,0 / 0,7, доля товарных партий, подвергнутых таможенному досмотру, в результате которого были выявлены нарушения таможенного законодательства Таможенного союза и законодательства Российской Федерации о таможенном деле либо в результате которого в выпуске товаров было отказано, в общем объеме досматриваемых партий товаров в процентах – 15,9, доля результативных таможенных проверок после выпуска товаров в общем количестве завершенных таможенных проверок в процентах – 74,9 [2].

Для такого показателя, как обслуживание участников внешней торговли, за основу берутся скорость совершения таможенных операций при ввозе товаров в Российскую Федерацию и вывозе товаров из Российской Федерации, а также уменьшение накладных расходов участников внешней торговли при совершении таможенных операций. Данный показатель отражает в себе широкий спектр качества таможенного админи-



стрирования от повышения информированности до уменьшения накладных расходов участниками внешней торговли, увеличения скорости таможенных операций, применения контроля на основе системы управления рисками и т.д. Согласно данным статистики, в IV квартале 2013 г. время совершения таможенными органами Российской Федерации операций, связанных с осуществлением государственного контроля в автомобильных пунктах пропуска в минутах: для товаров, подлежащих ветеринарному, фитосанитарному и санитарно-карантинному контролю, – 44,3, для иных товаров, по которым не выявлены риски нарушений, – 29,6, время, прошедшее с момента завершения таможенной процедуры таможенного транзита товаров, перевозка которых под таможенным контролем осуществляется автомобильным транспортом, от таможенного органа в месте прибытия до внутреннего таможенного органа до момента выпуска товаров в соответствии с таможенной процедурой выпуска для внутреннего потребления в минутах – 402, доля деклараций на товары, оформленных в электронном виде без представления документов на бумажном носителе, в общем количестве оформленных деклараций на товары в процентах – 68,7, доля стоимости товаров, оформленных в электронном виде без представления документов на бумажном носителе, в общей стоимости оформленных товаров в процентах – 67 [2].

В современных реалиях слишком долгий таможенный контроль международным сообществом считается нетарифным барьером, который приводит к увеличению стоимости товаров из-за роста затрат участников внешней торговли, связанных с доставкой товара. Поэтому одним из основных направлений повышения качества таможенных услуг должно стать уменьшение времени таможенного контроля при перемещении товаров и транспортных средств через таможенную границу Российской Федерации. Однако в погоне за сокращением времени на таможенный контроль главное – не ухудшить качество, а следовательно, необходимо применять современные информационные технологии, достижения научно-технического прогресса, активнее применять систему управления рисками, использовать контроль после выпуска товаров и налаживать работу с добропорядочными участниками внешней торговли. Использование мобильных систем и внедрение новых перспективных программных комплексов позволит на порядок ускорить таможенное оформление без потери качества и значительно облегчит работу сотрудников таможенной службы.

Можно с уверенностью сказать, что эффективность любой деятельности, и таможенной в том

числе, зависит во многом от кадрового потенциала. Так как сотрудники непосредственно контактируют с участниками внешней торговли, именно от их способностей зависит выполнение задачи по сохранению баланса между развитием торговли, формированием партнерских отношений таможенных органов с бизнесом и выполнением задач по пресечению нарушения законодательства, выполнению контролирующих функций, охране государственной границы. Поэтому необходимо вести постоянную работу, направленную на повышение уровня профессионализма сотрудников таможенной службы Российской Федерации. Ввиду постоянного внедрения результатов научно-технического прогресса, информационных технологий, изменения законодательства и таможенных процедур необходима огромная работа по повышению уровня образования сотрудников, работа по переподготовке, повышению квалификации, проверке на соответствие, чтобы знания, профессионализм и умения работника соответствовали современным высоким требованиям. Также необходима система административного и финансового стимулирования сотрудников [3, С. 76 – 104].

Для защиты добросовестных участников внешней торговли необходимо предоставить им возможность обращения к руководству или контролирующим государственным органам в кратчайший срок и с минимальными затратами, а также необходимо обеспечить максимальную открытость работы таможенной службы, что повлечет за собой повышение ответственности сотрудников.

Хочется отметить, что дальнейшее развитие таможенной службы должно происходить в качестве системы, оказывающей услуги участникам внешней торговли и контролируемой государством. Эффективная кадровая политика и внедрение передовых технологий не только позволят сократить время таможенного оформления, при этом улучшив качество контроля, но и приведут к совершенствованию правоохранительной функции таможенной службы и обеспечат своевременность и полноту поступлений в федеральный бюджет.

#### Литература

1. Молчанов О. В., Коган М. В. Таможенное дело: учебное пособие. – Ростов-на-Дону, ФЕНИКС, 2007. – 317 с.
2. <http://www.customs.ru/> – (дата обращения – 05.04.2014).
3. Соколова М. И., Дементьева А. Г. Управление человеческими ресурсами: учеб. – М. ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 240 с.



Денисов Константин Александрович,  
аспирант,  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет;  
e-mail: [sinless@mail.ru](mailto:sinless@mail.ru)

## КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ\*

В статье рассматриваются три аспекта развития предприятия: устойчивый, инновационный и стратегический; приводятся цели, принципы, ресурсы и методы формирования стратегии устойчивого инновационного развития, а также требования к механизму реализации и оценке стратегии развития предприятия.

**Ключевые слова:** промышленность, развитие предприятия, устойчивое развитие, стратегия развития.

Denisov Konstantin Aleksandrovich

### THE CONCEPT OF SUSTAINABLE AND INNOVATIVE DEVELOPMENT STRATEGY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The paper deals with three aspects of enterprise development: sustainable, innovative and strategic; the objectives, principles, resources, and methods of forming sustainable and innovative development strategy, as well as requirements for the implementation and evaluation mechanisms of enterprise development strategy.

**Keywords:** industry, enterprise development, sustainable development, development strategy.

В современной науке вопросы, связанные с развитием экономических систем, очень актуальны: планы, программы и стратегии развития различных объектов разрабатываются как на местном (региональном), так и на федеральном и международном уровнях.

На последней международной конференции по устойчивому развитию в Рио-де-Жанейро ее участники пришли к выводу о необходимости дальнейшего продвижения идеи устойчивого развития на всех уровнях, а также рекомендовали промышленным предприятиям разрабатывать соответствующие стратегии развития.

На рис. 1 представлена концепция формирования стратегии устойчивого инновационного развития промышленного предприятия.

Под устойчивым развитием, с одной стороны, мы понимаем такое развитие, при котором в равной степени учитываются все элементы объекта, что является необходимым условием для его дальнейшего сбалансированного развития, а с другой, – такое развитие, при котором удовлетворение нужд текущего состояния объекта происходит без ущемления возможностей будущих его состояний выполнять свои функции и удовлетворять потребности. Таким образом, устой-



**Рис. 1.** Концепция формирования стратегии устойчивого инновационного развития промышленного предприятия

\* Публикуется по рекомендации доктора экономических наук, доцента С. В. Прокопенкова.





чивость промышленности как системы проявляется в ее сбалансированности и сбалансированности ее элементов. В этом смысле устойчивость определяет возможность промышленности координировать и самостоятельно организовывать деятельность внутренних элементов [2] и адаптироваться к неблагоприятным факторам внешней среды без нарушения выполнения своих функций и структурных связей. Потеря равновесия между элементами системы, а также между внутренней и внешней средой служит причиной возникновения неустойчивости развития. Обеспечение устойчивого развития промышленного предприятия означает прежде всего опережающее конкурентов развитие, поддержание лидирующих позиций на рынке, чего можно достичь за счет постоянного внедрения инноваций.

Российские предприятия в период спада промышленного производства столкнулись с серьезной проблемой собственного развития. В основном это было обусловлено частичным или полным прекращением финансирования государством научных исследований, вследствие чего инновационное развитие на предприятиях стало встречаться чрезвычайно редко. Однако сегодня многие отечественные предприятия начали адаптироваться к внешней среде и наметился некоторый подъем инновационной направленности промышленности. Благодаря привлечению инвестиций крупных международных организаций и стратегической ориентации инноваций произошло переосмысление инновационной деятельности предприятия: руководители промышленных предприятий осознали, что стратегическое планирование в области инноваций – основополагающий элемент устойчивого развития, повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности предприятия в рыночных условиях хозяйствования. В связи с этим часть свободных денежных средств стала направляться на реализацию нарастающего инновационного потенциала предприятия. Таким образом, формирование и развитие инновационного потенци-

ала становится неотъемлемой частью стратегии развития современного предприятия.

Сочетание инновационного и устойчивого аспектов развития промышленного предприятия можно трактовать по двум направлениям: направление, при котором инновационное развитие носит устойчивый характер, и направление, при котором для устойчивого развития применяется инновационная составляющая. В первом варианте необходимо разрабатывать стратегии, позволяющие на постоянной основе внедрять технологические, продуктовые, маркетинговые, управленческие и другие инновации, а второй вариант характеризуется стратегией, обеспечивающей всестороннее устойчивое развитие предприятия путем использования инновационного потенциала предприятия.

Под устойчивым инновационным развитием промышленного предприятия мы будем понимать развитие, при котором благодаря перманентному характеру инновационной составляющей, достигается сбалансированность развития эколого-социально-экономической системы (предприятия) в настоящем и будущем.

Чтобы организовать процесс формирования стратегии устойчивого инновационного развития промышленного предприятия, необходимо решить следующие задачи:

- привести в соответствие цели развития предприятия;
- определить принципы формирования стратегии развития промышленного предприятия;
- выделить ресурсы, необходимые для развития промышленного предприятия;
- определить методы управления развитием предприятия;
- построить механизм реализации стратегии развития;
- провести оценку реализации стратегии.

По мнению [1], инновации могут негативно отразиться на устойчивости функционирования систем, поскольку являются своего рода возмущателями спокойствия системы. Для сохранения

	Устойчивое развитие	Инновационное развитие	Стратегическое развитие
<b>Экологический аспект</b>	Снижение природоемкости выпускаемой продукции	Внедрение современных методов безотходного производства	Сокращение выбросов и сбросов в окружающую среду
<b>Социальный аспект</b>	Рост заработной платы (обусловленный ростом производительности труда)	Улучшение условий труда	Повышение социальной защищенности персонала
<b>Экономический аспект</b>	Опережение основных конкурентов	Появление новых продуктов и рынков сбыта	Извлечение прибыли предприятия

*Рис. 2. Согласование целей развития предприятия*



устойчивости необходимо согласовать цели по всем трем направлениям развития: инновационному, устойчивому и стратегическому. Поскольку мы рассматриваем предприятие как эколого-социально-экономическую систему [3], формулируем возможные цели в соответствующем разрезе (рис. 2).

Если частные цели (устойчивые, инновационные, стратегические) будут согласованы (рис. 2) и не будут противоречить целям развития предприятия, то будет наблюдаться синергетический эффект от их реализации. Цели развития подкрепляются соответствующими принципами развития:

- принцип обоснованности (выделение ресурсов только под четко сформулированные и необходимые цели);
- принцип комплексности (учет и охват всех аспектов развития предприятия);
- принцип адаптации (приспособление к изменениям во внутренней и внешней средах предприятия);
- принцип результативности (получения реального коммерческого эффекта от реализации стратегии развития).

Отличительной особенностью стратегической направленности развития промышленности является не только наличие согласованной цели, но и выделение необходимых ресурсов. Нами было проведено исследование, заключающееся в выделении ключевых ресурсов для каждого аспекта развития предприятия. Мы провели опрос 17 руководителей промышленных предприятий различного уровня: необходимо было ранжировать уровень важности и первостепенности ресурсов для каждого аспекта развития (1 – наименее важен, 5 – наиболее важен), итоги сведены в табл. 1.

Наиболее востребованными получились трудовые и финансовые ресурсы. Это свидетельствует о высокой необходимости формирования

системы мотивации сотрудников, в том числе поощрений за рационализаторские предложения.

В современных условиях развития экономики существует множество эффективных способов и методов формирования стратегий развития: аналитические, опытно-экспериментальные, методы прогнозирования, экономические, социально-психологические, административные и др.). Наиболее перспективными методами, на наш взгляд, являются портфельные методы (основанные на построении матриц), интуитивные методы (особенно актуальны в условиях нехватки информации), адаптивные методы (нейронная сеть) и методы математического моделирования.

Одним из важнейших недостатков многих стратегий, разрабатываемых на различных уровнях, являются простая декларация намерений и отсутствие механизма реализации стратегии. Выделим основные требования к механизму реализации и оценки стратегии:

- наличие конкретных сроков реализации стратегии, четкое описание ее этапов;
- определение исполнителей и ответственных лиц;
- определение конечных измеримых результатов реализации стратегии развития;
- определение затрат и источников финансирования.

Основываясь на предложенной концепции, можно сформировать стратегию устойчивого инновационного развития промышленного предприятия, то есть добиться сбалансированного развития всех аспектов, что будет способствовать повышению конкурентоспособности и улучшению эколого-социально-экономического положения отечественных предприятий.

**Таблица 1**

*Значимость ресурсов для различных аспектов развития*

Ресурсы	Устойчивое развитие	Инновационное развитие	Стратегическое развитие
Материальные	2	2	1
Финансовые	3	4	5
Природные	4	1	2
Трудовые	5	3	4
Информационные	1	5	3

**Литература**

1. Кибиткин А. И., Чечурина М. Н. Концептуальный подход к оценке инновационного развития предприятия // Вестник МГТУ, том 14, № 2, 2011.
2. Колосова Т. В. Управление устойчивым развитием предприятий в условиях внедрения инноваций: Монография. – Н. Новгород: ННГАСУ, 2009.
3. Сидоров И. И. Логистическая концепция управления предприятием. – СПб: ДНТП общества «Знание», ИВЭСЭП, 2001.



Кананэу Дмитрий Сергеевич,

аспирант,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;

e-mail: [d\\_kananeu@mail.ru](mailto:d_kananeu@mail.ru)

## ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВАРИАНТА ИТ-АУТСОРСИНГА ДЛЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ОПЦИОННОГО ПОДХОДА\*

В статье рассматриваются классификация и содержание реальных опционов применительно к оценке экономической эффективности варианта ИТ-аутсорсинга для муниципального образовательного учреждения. Приводится пример расчета стоимости реального опциона на основе дерева решений.

**Ключевые слова:** экономический эффект, реальные опционы, ИТ-аутсорсинг, образование.

Kananeu Dmitry Sergeevich

ECONOMIC EVALUATION OF IT-OUTSOURCING OPTIONS

FOR MUNICIPAL EDUCATIONAL INSTITUTION USING OPTIONAL APPROACH

The article deals with the classification and content of real options for assessing cost-effectiveness of IT-outsourcing options for municipal educational institution. An example of calculating the value of real options on the basis of the decision tree was demonstrated.

**Keywords:** economic effect, real options, IT-outsourcing, education.

Для оценки эффективности привлечения ИТ-аутсорсера в МОУ необходимо рассчитать критерий чистой приведенной стоимости (Net Present Value, NPV), основанный на дисконтировании денежных потоков. Так как МОУ является некоммерческой организацией, целью которой является выполнение муниципального задания, то преимущество привлечения поставщика ИТ-услуг для МОУ будет выражаться в минимизации финансовых издержек. Таким образом, сравнение NPV до использования ИТ-аутсорсинга и после в пределах определенного временного отрезка может определить эффективность использования ИТ-аутсорсинга в МОУ. Наиболее высокое значение NPV является показателем наиболее эффективного вложения денежных средств.

Однако расчет NPV не отражает характеристику уровня риска по проекту привлечения поставщика ИТ-услуг для МОУ, а также не позволяет использовать управленческую гибкость в процессе принятия решения. Уменьшить риски в условиях большой неопределенности может помочь заключение контракта МОУ с ИТ-аутсорсером с привлечением реальных опционов, придающих эффект создания дополнительной стоимости. Значение NPV, которое позволяет учитывать гибкость в принятии управленческих решений, получило название расширенного (expended) NPV:

$$eNPV = NPV + ROV, \quad (1)$$

где ROV – стоимость управленческой гибкости (стоимость опциона).

Понятие реального опциона детерминируют как право его владельца, но не обязательство, на совершение определенного действия в будущем

[1]. Покупатель должен заплатить за право покупки опциона определенную стоимость. Реальные опционы дают право на изменение хода выполнения договора и страхуют стратегические риски, при этом стоимость опциона возрастает с увеличением цены договора к цене исполнения. На сегодняшний день даже в действующих договорах присутствуют элементы опционного подхода, однако они касаются только права на расторжение договора или со стороны заказчика, или со стороны исполнителя.

Главным отличием опциона от предварительного договора является то, что при конструкции предварительного договора право заключения основного договора принадлежит ИТ-аутсорсеру и МОУ, тогда как в опционе право требовать заключения договора есть только у МОУ. Таким образом, предварительный договор – это соглашение между МОУ и ИТ-аутсорсером о заключении окончательного договора в будущем, из которого не возникает прав и обязанностей.

Для описания реальных опционов часто применяется аналитический инструмент – дерево решений, которое помогает также выявить риски и определить влияние решений на денежный поток в случае привлечения ИТ-аутсорсера. Неопределенность дальнейшего развития ИТ-аутсорсинга со стороны заказчика увеличивает ценность использования реальных опционов в ИТ-аутсорсинге. Пример дерева решений, с помощью которого можно рассчитать стоимость реальных опционов, представлен на рис. 1.

До начала совместной работы МОУ с ИТ-аутсорсером можно спрогнозировать возможности, которые способны расширить или умень-

\* Публикуется по рекомендации доктора экономических наук, профессора Р. В. Соколова.

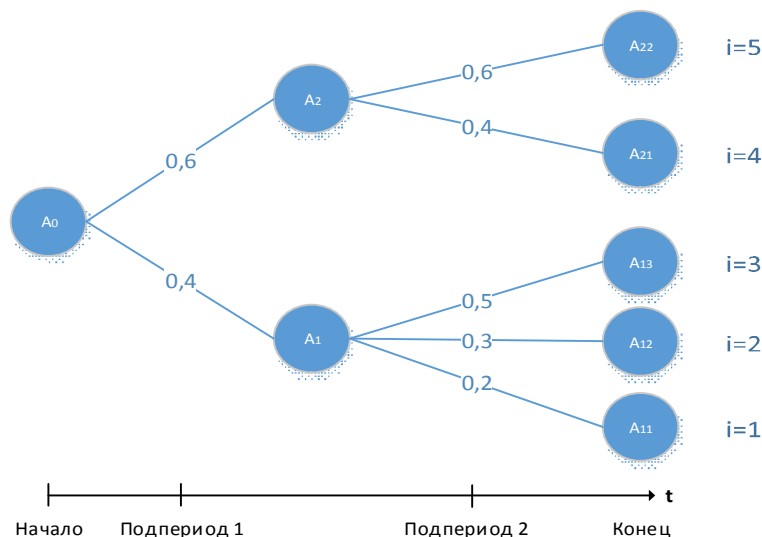


Рис. 1. Дерево решений для расчета стоимости реальных опционов

шить функциональность аутсорсингового проекта. Так, на рис. 1 под **A1** понимается событие, которое может возникнуть с вероятностью  $P = 0,4$ , для которого рассчитывается отдельный NPV, под **A2** событие с вероятностью  $P = 0,6$  и т.д. Стоимости совершения таких событий должны предварительно согласовываться с ИТ-аутсорсером на этапе составления договора. Таким образом, дерево решений позволяет определить математическое ожидание NPV для различных событий, где  $B$  – стоимость покупки опциона:

Для подпериода 1:

$$eNPV = \max \left\{ \sum_{i \in A_1} P_i(A_i|A_1) [(NPV)_i], \sum_{i \in A_2} P_i(A_i|A_2) [(NPV)_i] \right\}$$

Из формулы (1) определяем цену опциона ROV:

$$ROV = \max \left\{ \sum_{i \in A_1} P_i(A_i|A_1) [(NPV)_i], \sum_{i \in A_2} P_i(A_i|A_2) [(NPV)_i] \right\} - \sum_i P_i NPV_i - B$$

В случае, если изначально прогнозируемый результат аутсорсинга не увенчается успехом, из имеющихся вариантов множества решений планирования аутсорсинговых работ можно будет изменить их технологическую конфигурацию. Таким образом, посредством различных

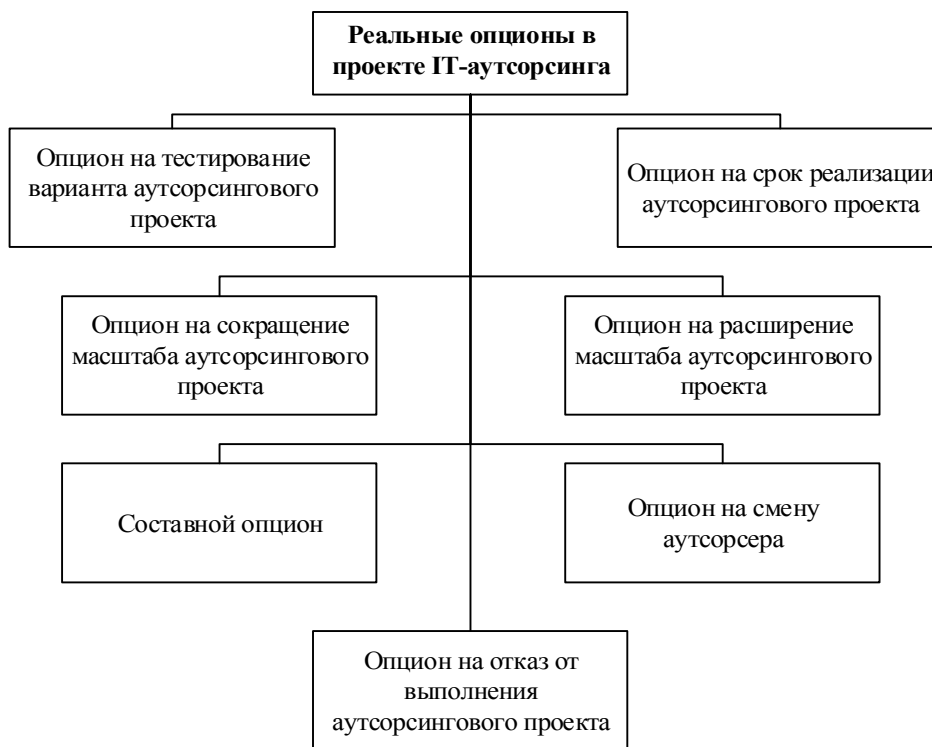


Рис. 2. Классификация реальных опционов применительно к ИТ-аутсорсингу



решений могут быть созданы и структурированы различные опционы, предоставляющие МОУ возможность действовать по своему усмотрению.

Нами предлагается модифицированный вариант классификации опционов применительно к IT-аутсорсингу (рис. 2)

Представим следующие примеры возможностей, но не обязанностей, которые можно предусмотреть в договоре МОУ с IT-аутсорсером.

**1. Опцион на сокращение масштаба аутсорсингового проекта.** МОУ вправе досрочно приостановить деятельность договора с IT-аутсорсером на основании результатов работы за прошедший отчетный период. Такая возможность дает МОУ право оперативно реагировать на изменение качества предоставления IT-услуг и цен рынка IT-аутсорсеров.

**2. Опцион на расширение масштаба аутсорсингового проекта.** МОУ принимает решение о передаче небольшой части услуг на IT-аутсорсинг с намерениями передачи всей IT-инфраструктуры только в том случае, если первоначальная эффективность окажется на должном уровне.

**3. Опцион на смену аутсорсера.** В качестве опциона на гибкость МОУ покупает право снизить количество выполняемых IT-аутсорсером услуг до наступления отчетного периода (продлонгации или прекращения договора) в случае передачи таких услуг стороннему IT-аутсорсеру на более выгодных условиях.

**4. Опцион на тестирование аутсорсингового проекта.** Реальный опцион открывает возможность для МОУ перед заключением основного договора с IT-аутсорсером протестировать в течение некоторого промежутка времени процесс обслуживания IT-инфраструктуры. На основании результатов такого тестирования МОУ вправе внести изменения в SLA-соглашение или отказаться от заключения договора с IT-аутсорсером.

**5. Опцион на отказ от выполнения аутсорсингового проекта.** С помощью данного вида опциона МОУ способно принимать своевременные решения в ответ на неожиданные рыночные изменения. Например, в случае ухудшения финансовой устойчивости IT-аутсорсера и вследствие этого снижения качества представления услуг МОУ вправе отказаться от услуг IT-аутсорсера без применения штрафных санкций.

**6. Опцион на срок реализации аутсорсингового проекта.** Опцион дает МОУ возможность влиять на сроки реализации аутсорсингового

проекта для достижения требуемого качества обслуживания до окончания отчетного периода, установленного в SLA.

**7. Составной опцион.** Данный опцион представляет собой совокупность различных опционов, благодаря МОУ способно приобрести максимальную управленческую гибкость.

Для оценки опционов широко распространены методы «справедливой цены опциона», который основан на удостоенной Нобелевской премии модели ценообразования опционов Ф. Блэка и М. Шоулза, и биномиальный метод. Модель Ф. Блэка и М. Шоулза предполагает, что проект рассматривается с точки зрения управления проектными рисками.

Биномиальный метод оценки реальных опционов заключается в моделировании движения базисного актива на основе биномиального закона. Для оценки реальных опционов поэтапно рассчитываются параметры фактора роста, фактора снижения и нейтральная вероятность.

В отличие от модели Ф. Блэка и М. Шоулза и биномиального метода предложенное дерево решений, составленное применительно к организации IT-аутсорсинга для МОУ, является более наглядным и упрощенным вариантом за счет исключения из расчета исходных данных, неприемлемых для МОУ.

При использовании данных методов на стадии реализации проектов внедрения IT-аутсорсинга некоторые условия могут подлежать корректировке. Множество факторов как внутренних, так и внешних изменений влияют на последующие решения и изменяют ценность содержащихся в них опционов. Следовательно, ценность реальных опционов непостоянна. Поэтому структурирование реального опциона необходимо проводить непрерывно в течение периода работы IT-аутсорсера.

Применение метода опционов при внедрении IT-аутсорсинга позволяет по-новому взглянуть на формы и методы принятия решения в области аутсорсинговых услуг для МОУ.

#### Литература

1. Лимитовский М. А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках. – М.: Юрайт, 2008.
2. Сафонова Л. А., Смоловик Г. Н. Реальные опционы как инструмент конкурентной борьбы при проведении тендеров // Российский экономический Интернет-журнал, 2008. – 15 с.



Клюка Елизавета Игоревна,  
ведущий экономист,  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет;  
e-mail: [lizakl@yandex.ru](mailto:lizakl@yandex.ru)

## ПОСЛЕДСТВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ БОЛОНСКОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ СТУДЕНТОВ: ИЗМЕНЕНИЯ В 47 СИСТЕМАХ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ\*

Статья посвящена описанию целей и связанных с ними последствий реализации Болонского процесса для студентов стран-участниц Болонского процесса. Данная работа является результатом исследований, проведенных в рамках подготовки диссертационной работы.

**Ключевые слова:** высшее образование, реформа высшего образования, Болонский процесс, последствия Болонского процесса.

Klyuka Elizaveta Igorevna

### IMPLICATIONS OF REALIZATION OF THE BOLOGNA PROCESS FOR THE STUDENTS: CHANGES IN 47 SYSTEMS OF HIGHER EDUCATION

The article describes the goals and related consequences of the Bologna process for the students of all countries participating in the Bologna process. This work grows out of research conducted within thesis preparation.

**Keywords:** higher education, reform of higher education, Bologna process, effects of the Bologna process.

В настоящее время образование во всех странах мира является приоритетной, динамично развивающейся отраслью, что определяет особое внимание к этой сфере и интерес исследователей к этой проблеме. Болонский процесс заставляет по-новому взглянуть на реформы в образовательной системе и, в частности, в структуре высшего образования. Анализ эффектов реализации Болонского процесса для студентов позволяет заключить, что, в первую очередь, это снижение неопределенности и тревожного отношения к построению индивидуальных образовательных и карьерных маршрутов. Чем точнее мы спрогнозируем позитивные и негативные эффекты реализации Болонского процесса для студентов, тем эффективнее могут быть сформулированы направления развития высшего образования.

В мире не существует единой, универсальной международной системы высшего образования; даже если определенная модель – американская, британская, немецкая или российская – и используется другими странами для построения собственной образовательной системы, то зачастую такой опыт носит фрагментарный характер.

47 стран, подписавших Болонскую декларацию, поставили перед собой амбициозные задачи по реформированию системы высшего образования каждой отдельной страны с долгосрочной перспективой. Комплексная оценка результатов достижения этих целей до сих пор отсутствует. В особенности это касается образовательного и социально-психологического воздействия на студентов. Эта статья является попыткой восполнить эту лауну.

### 1. Предполагаемые эффекты для студентов

Первый шаг заключается в анализе предполагаемых воздействий, запланированных в Болонской декларации. Болонский процесс подразумевает комплекс целей, задач и мер, которые не всегда были сформулированы исходя из интересов студентов.

На рис.1 представлена схематичная структура реализации элементов системы Болонского процесса в систематической и иерархической последовательности. На первом уровне выявлены десять различных комплексов мер. Эти меры относятся к оперативным целям, с которыми они наиболее тесно связаны. Тем не менее следует отметить: особенностью Болонского процесса является то, что каждый инструмент, как правило, относится сразу к нескольким целевым направлениям. Кроме того, Болонский процесс включает как обязательные условия, такие как «принятие двухступенчатой системы высшего образования» и «установление общей системы зачетных единиц ECTS», так и менее строгие условия, такие как «расширение академической мобильности». Кроме того, отдельно выделены оперативные, тактические и общие цели реформы.

При анализе текста официальных документов (коммюнике, декларации) можно заметить следующее в отношении предполагаемых последствий для студентов: во-первых, они нигде не выделены и не сформулированы отдельно систематическим образом, но представлены в разных пунктах разных документов. В самой Болонской декларации слово «студент» встреча-

\* Публикуется по рекомендации доктора экономических наук, профессора А. Г. Бездудной.

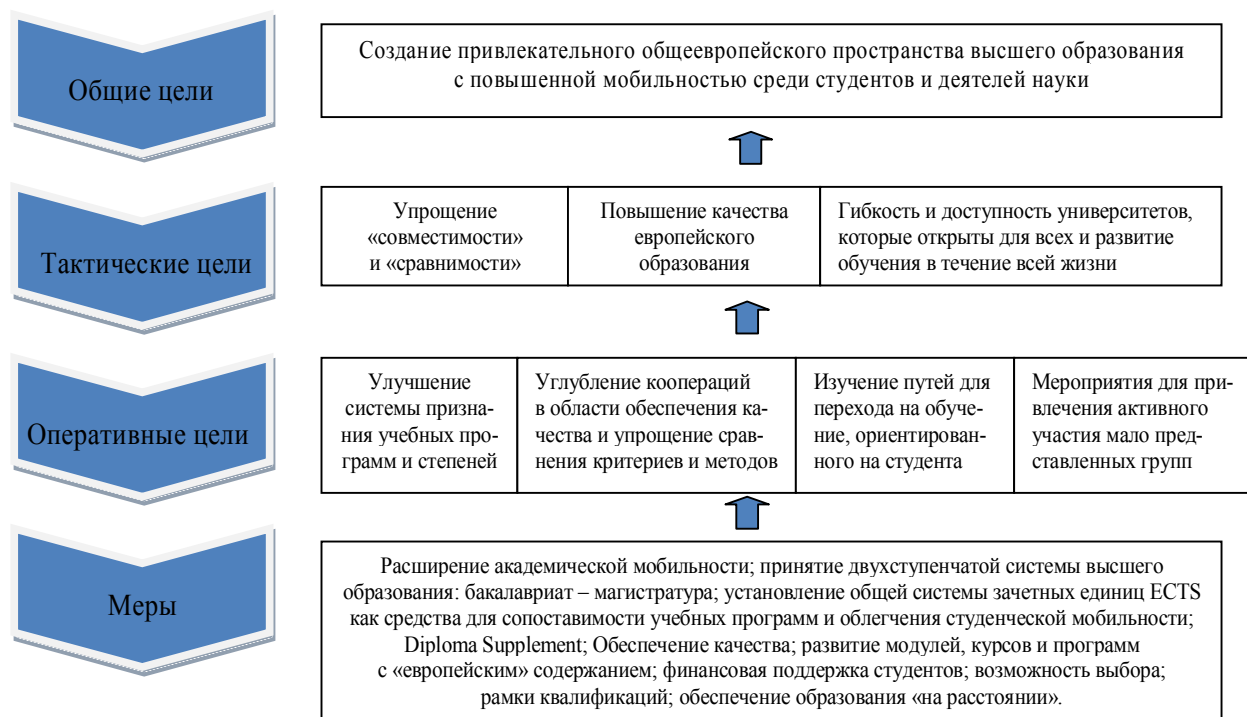


Рис. 1. Иерархия целей и мер в рамках Болонского процесса

ется только 2 раза. Для формулировки основных качественных и количественных эффектов для студентов извлечем их из оригинальных текстов (соответствующий источник указан в скобках):

Качественные эффекты для студентов:

- построение индивидуального плана личностного роста (Лондон и Лёвен), в том числе способность брать ответственность за свое обучение благодаря более гибким способам построения индивидуального образовательного маршрута;
- повышение эффективности трудоустройства и адаптации к профессиональной деятельности (Лондон);
- укрепление гражданской позиции (Берлин, Берген, Лондон, Лёвен);
- укрепление европейского единства (Берлин);
- распространение уважения к разнообразию культур и способности работать в поликультурных организациях (Лёвен);
- распространение практики изучения иностранных языков (Лёвен).

Количественные эффекты для студентов:

- повышение мобильности в европейском образовательном пространстве в связи с ростом привлекательности региона;
- повышение мобильности в рамках европейского образовательного пространства;
- увеличение студентов, обучающихся на про-

граммах, гарантирующих качество образовательных услуг;

- больше студентов для гибких путей обучения;
- более сбалансированное представительство различных групп населения в студенческой среде.

Можно сделать три основных вывода о связи между целями реформ и эффектами.

• На первый взгляд складывается впечатление, что Болонский процесс не раскрывает основные эффекты на системном уровне, в который входят европейский, национальный и университетский уровни.

• Во-вторых, тот факт, что все цели связаны со студентами и их достижение должно на них повлиять, при разработке не учитывался. Таким образом, отношения между целями декларации и их последствиями для студентов остаются неясными и должны быть пересмотрены.

• В-третьих, представляется трудным выявить последствия для студентов отдельных целей и мер, поскольку задействован целый ряд факторов на всех уровнях.

Дальнейший анализ основывается на рассмотрении некоторых целей (рис. 1), используя категории эффекта реформ. Можно предположить, какие имеются данные о достижении целей («эффекты реформы»), и тогда сформулировать последствия с точки зрения сбора данных и анализа («последствия и проблемы»).



## 2. Международная студенческая мобильность

**2.1. Эффекты реформы.** С территориальной точки зрения следует различать движения внутри Европейского союза и движения из других стран в Европейский союз. Кроме того, следует проводить различие между студентами, полностью получившими высшее образование, и теми, которые только частично обучались за пределами страны («мобильность диплома» против «кредитной мобильности»). Несколько серьезных изменений произошли в период 1999 – 2007 гг.:

- число студентов из неевропейских стран, получивших свой диплом в европейском пространстве высшего образования, увеличилось на 74 % и было выше, чем общее увеличение численности студентов (33 %) в Европе. С одной стороны, привлекательность образования, предоставляемого в Европейском союзе, выросла. С другой стороны, вызывает сомнения своевременная поддержка иностранных студентов;

- 2,6 % всех студентов в 2007 году прибыли из стран за пределами Европы, в то время как иностранные студенты из стран Евросоюза составили только 2,0 %. В 1999 году отношение было только 1,6 % и 1,9 % соответственно. Это соотношение в пользу иностранных студентов, прибывающих из-за пределов Европейского союза, заставляет задуматься об ориентации университетов и других учреждений (таких, как службы академических обменов и национальные правительства) – интереснее ли им привлекать «глобальных» студентов, нежели студентов из стран-участниц Болонского соглашения? Какие плюсы содержат упомянутые меры поддержки и как это может повлиять на приток студентов?

- ряд стран отправляет за границу значительно меньше студентов, чем принимает, прежде всего это Соединённое Королевство Великобритании. В Дании, Нидерландах и Соединённом Королевстве снизилась даже внешняя мобильность в страны Европейского союза.

**2.2 Последствия и проблемы.** Хотя мобильность является областью, к которой относится сравнительно много данных о студентах, не хватает систематического сбора данных для европейского пространства высшего образования. Эти данные принадлежат одной из стран-участниц и предназначаются для разнородных систем национальной отчетности. В конце концов из данных становится ясным, что, несмотря на важность мобильности, только незначительная часть самих европейских студентов отправля-

ется за образованием за рубеж. Статистика программ мобильности в Европе говорит о социальной неравномерности распределения мобильности.

Кроме того, о качестве опыта мобильности и о том, какая доля навыков, приобретенных за рубежом, будет признана, известно мало. Имеет ли процент иностранных учащихся значение? Являются ли системы высшего образования с более низким процентом иностранных учащихся менее привлекательными, потому что они менее подготовлены к потребностям международного рынка? И как обстоит дело со студентами в странах, которые показывают сильные темпы роста иностранных студентов: страдают ли они от этого или имеют преимущества? Как университеты и системы высшего образования реагируют на увеличение спроса?

## 3. Обеспечение качества

**3.1. Эффекты реформы.** В большинстве стран – участниц Болонского соглашения еще в 1980 – 1990-х годах были введены системы обеспечения качества образовательных услуг. В контексте Болонского процесса была предпринята попытка сопоставить эти системы. Это привело в 2005 году к принятию общих стандартов («Европейские стандарты и руководящие принципы») и к введению общего Европейского регистра агентств гарантии качества (EQAR). Участие студентов в процессе обеспечения качества на сегодняшний день является нормой. Тем не менее не все университеты применяют процедуры по обеспечению качества.

**3.2. Последствия и проблемы.** Это не просто – оценить влияние процедур обеспечения качества на студентов. Реализация «Европейских стандартов и руководящих принципов» не гарантирует, что отдельным студентам будет предоставлено лучшее образование, чем в системе высшего образования, университете или программе, в которой данный процесс не реализуется. Это не означает, что нынешние усилия по созданию и совершенствованию систем обеспечения качества следует отменить, но в любом случае конкретные меры по улучшению должны отражать опыт студентов, например регулярный обзор и пересмотр учебных программ, опросов студентов и аспирантов.

Анализ данного материала прежде всего доказывает, что за последние десять лет на пути студентов из 47 стран-участниц встречались многочисленные изменения. Путь для достижения целей реформы высшего образования для каждой национальной системы был нерав-





номерно сложным и долгим. Введение новых стандартов для некоторых стран предполагало фундаментальную реструктуризацию системы, для других, подписавших в 1998 году Сорбонскую декларацию, – небольшую. Следовательно, это касается и влияния реформ на студентов, которое также различается в исследованных 47 университетских системах. Влияние зависит от системы высшего образования, университетов, программ обучения и происхождения студентов. В целом представленные данные говорят нам гораздо больше о политических мероприятиях и изменениях в законе о

высшем образовании, а не о реальном опыте студентов.

#### Литература

1. Болонский процесс в России. Электронный ресурс // <http://bologna.mgimo.ru> (дата доступа – 30.05.2014).
2. Болонский процесс. Электронный ресурс // <http://bologna.spbu.ru> (дата доступа – 30.05.2014).
3. Глазырин В. А. Болонская декларация: интеграция или поглощение российского высшего образования? // Университетское управление: практика и анализ. – 2006. – Вып. 1. – С. 77 – 80.
4. Гретченко А. И. Болонский процесс. Текст: плюсы, минусы, за и против. / А. И. Гретченко. – М.: Наука, 2005. – 100 с.

УДК 65.01

**Коврижина Кристина Юрьевна,**  
аспирант,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;  
e-mail: [kovrizhina@gmail.com](mailto:kovrizhina@gmail.com)

## ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ\*

В статье рассматриваются тенденции потребления энергоресурсов промышленностью РФ, раскрываются элементы системы управления энергоресурсами, приводятся концептуальные основы формирования системы управления энергоресурсами.

**Ключевые слова:** промышленность, энергоресурсы, система управления.

**Kovrizhina Kristina Yurievna**

### PROBLEMS OF ENERGY MANAGEMENT SYSTEM OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

The article deals with trends in energy consumption industry in Russia, energy management elements, concept formation energy management system.

**Keywords:** industry, energy, management system.

Перед отечественной экономической наукой сегодня ставятся задачи инновационного развития и модернизации промышленности, что, в свою очередь, требует совершенствования энергетического хозяйства предприятия и эффективного использования энергетических ресурсов.

Под энергоресурсами мы будем понимать носители энергии, энергия которых используется или может быть использована при осуществлении хозяйственной деятельности [4]. По статистическому учету [2] к основным видам энергоресурсов относятся: природное топливо (нефть, газ, уголь), продукты переработки топлива (бензин, масла и т.д.), горючие побочные энергоресурсы (горючие газы и т.д.), электроэнергия и теплоэнергия.

Структура потребления энергоресурсов по видам деятельности [2] (за исключением горю-

чих побочных энергоресурсов, так как их доля несущественна) представлена на рис. 1.

Рис. 1 свидетельствует о том, что, во-первых, на долю промышленности приходится наибольшее энергопотребление, а, во-вторых, наиболее востребованным энергоресурсом для промышленных предприятий является электроэнергия. Динамика потребления электроэнергии промышленными предприятиями [3] представлена на рис. 2.

Из рис. 2 следует, что более половины потребленной электроэнергии приходится именно на промышленность, к тому же наблюдается постоянное увеличение потребления электроэнергии: с 497,4 млрд кВт-ч в 2005 году, до 573,1 млрд кВт-ч в 2012 году.

В проблематике энергоресурсов важную роль играет не только возрастающее потребление, но и ценовой фактор. В октябре 2013 г. было про-

\* Публикуется по рекомендации кандидата экономических наук, доцента С. Ю. Александрова.

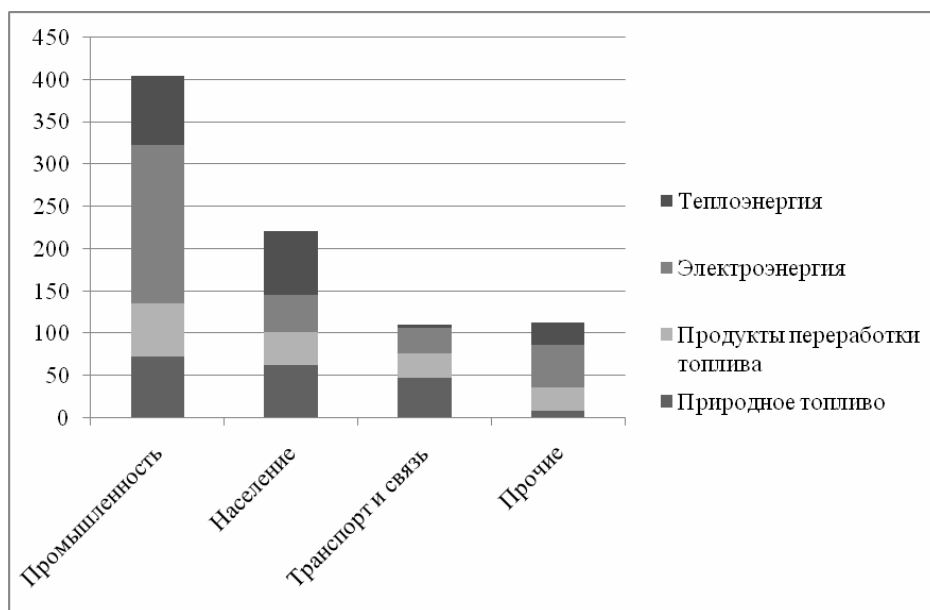


Рис. 1. Структура потребления энергоресурсов, млн тонн условного топлива

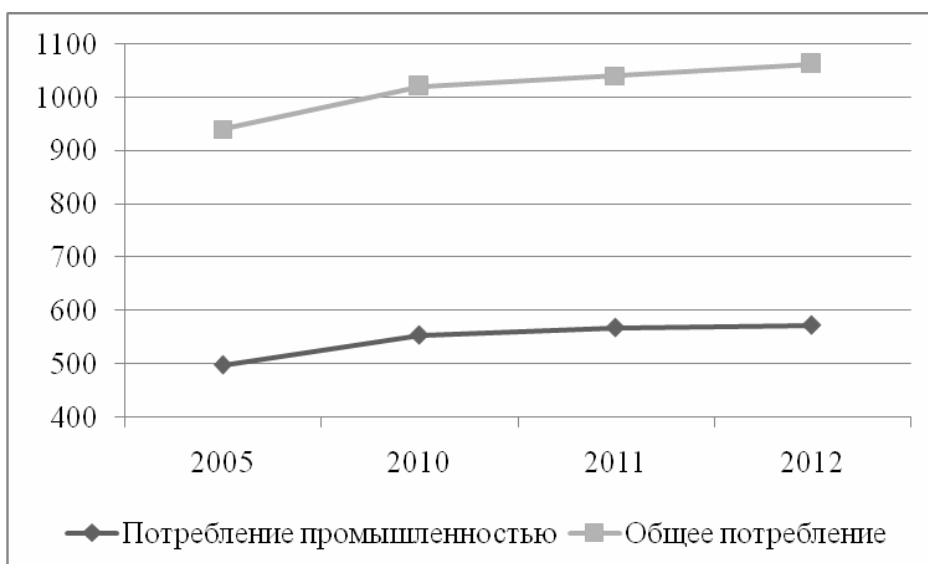


Рис. 2. Потребление электроэнергии, млрд кВт-ч

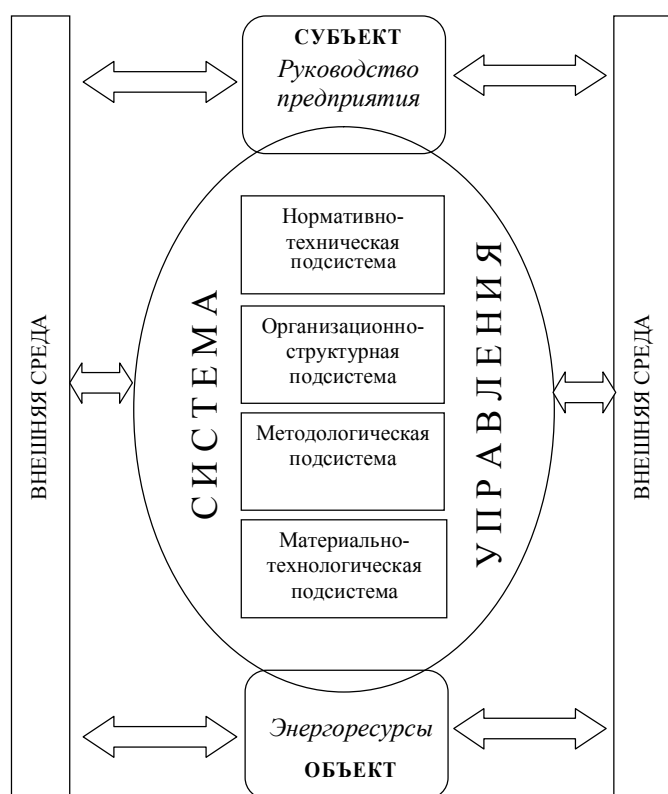
ведено экспресс-анкетирование компаний – членов РСПП [1] по проблемам, связанным с ростом тарифов на электроэнергию. Подавляющее большинство респондентов (70 %) сообщили о росте своих затрат на электроэнергию в июле-августе 2013 г. по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года, а у большей части предприятий (35,7 %) издержки выросли на 10 – 20 %. При этом нельзя сказать, что компании ничего не делают для снижения издержек: 89,7 % опрошенных предприятий оснащены приборами учета, позволяющими измерять почасовые объемы потребления электроэнергии, и только три предприятия сообщили об их отсутствии. Кроме того, 83 % предприятий проводили энергетические обследования (энергоаудит) за последний год, а 86 % проводили ме-

роприятия, направленные на повышение энергоэффективности и снижение затрат на энергоресурсы.

Под энергоэффективностью мы понимаем характеристики, отражающие отношение полезного эффекта от использования энергетических ресурсов к затратам энергетических ресурсов, произведенным в целях получения такого эффекта, применительно к продукции или технологическому процессу [4].

Данные тенденции свидетельствуют о необходимости не только учета энергоресурсов на промышленном предприятии, но и их обоснованного нормирования и прогнозирования, то есть управления энергоресурсами.

Нами предлагается рассматривать систему управления энергоресурсами на промышленном



**Рис. 3.** Элементы системы управления энергоресурсами на предприятии

предприятия (рис. 3) с выделением объекта управления (энергоресурсы), субъекта управления (предприятие), подсистем управления и внешней среды.

*Нормативно-техническая подсистема* (внутренние нормативные документы, разработанные на основе норм и законов: документооборот, информационное обеспечение, энергобаланс, энергопаспорт и др.).

Энергетический паспорт, составленный по результатам энергетического обследования, должен содержать информацию [4]:

- об оснащённости приборами учета используемых энергетических ресурсов;
- об объеме используемых энергетических ресурсов и его изменении;
- о показателях энергетической эффективности;
- о величине потерь переданных энергетических ресурсов (для организаций, осуществляющих передачу энергетических ресурсов);
- о потенциале энергосбережения, в том числе об оценке возможной экономии энергетических ресурсов в натуральном выражении;
- о перечне мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности и их стоимостной оценке.

*Организационно-структурная подсистема*

ма (персонал, соответствующие службы, коммуникации, процессы). Исследование различных подходов и методов, используемых в современном энергоменеджменте, позволило нам разработать концепцию формирования системы управления энергоресурсами на промышленном предприятии (рис. 4). Основная идея концепции заключается в необходимости последовательного учета, нормирования и прогнозирования использования энергоресурсов. На первом этапе происходит учет отечественных и зарубежных best practice, далее на основе собранной информации использование энергоресурсов нормируется, затем составляется максимально точный прогноз. Предложенная концепция не только позволит управлять энергозатратами, но и сократит негативную нагрузку предприятия на окружающую среду, что будет способствовать устойчивому развитию промышленности и заметно повысит конкурентоспособность отечественной продукции.

*Методологическая подсистема* (цели, задачи, принципы, функции, инструменты, методы).

Целью системы управления энергоресурсами является обеспечение энергосбережения и энергоэффективного функционирования промышленного предприятия. Энергосбережение, то есть реализация организационных, правовых, технических, технологических, экономических и иных мер, направленных на уменьшение объема используемых энергетических ресурсов при сохранении соответствующего полезного эффекта от их использования [4], основывается на следующих принципах:

- эффективное и рациональное использование энергетических ресурсов;
- поддержка и стимулирование энергосбере-



**Рис. 4.** Концептуальные основы формирования системы управления энергоресурсами



жения и повышения энергетической эффективности;

- системность и комплексность проведения мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности;
- планирование энергосбережения и повышения энергетической эффективности;
- использование энергетических ресурсов с учетом ресурсных, производственно-технологических, экологических и социальных условий.

*Материально-технологическая подсистема* (технологии, оборудование).

Таким образом, предложенная система позволяет учесть все внешние и внутренние факторы управления энергоресурсами на промышленном

предприятии и разработать методику ее формирования.

#### Литература

1. О состоянии делового климата в России в 2010 – 2013 годах: доклад / РСПП. – М., 2014. – Режим доступа : <http://media.rspp.ru/document/1/0/5/052e120269d00aa294ee8c2aa1c311df.pdf> (дата обращения 30.05.2014).
2. Промышленность России. 2012: Стат. сб. – М.: Росстат, 2012.
3. Российский статистический ежегодник. 2013: Стат. сб. – М.: Росстат, 2013.
4. Федеральный закон от 23.11.2009 № 261-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.01.2014).

УДК 332.72

**Лантус Елена Викторовна,**  
аспирант,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;  
e-mail: [elena.lantus@gmail.com](mailto:elena.lantus@gmail.com)

## ЛОКАЛЬНЫЕ РЫНКИ НЕДВИЖИМОСТИ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КРУПНЫХ ГОРОДОВ\*

Статья посвящена проблеме устойчивого развития крупных городов, а также факторам, обуславливающим такое развитие. При этом эффективное функционирование локальных рынков недвижимости рассматривается как необходимое условие для обеспечения устойчивого развития крупных городов.

**Ключевые слова:** крупный город, устойчивое развитие, локальный рынок недвижимости.

**Lantus Elena Viktorovna**

### LOCAL REAL ESTATE MARKETS AS A FACTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF CITIES

The paper describes the challenges of sustainable development of cities, as well as to the factors of provision of such development. In this case effective functioning of local real estate markets in terms of cities is considered as a necessary condition for its sustainable development.

**Keywords:** city, sustainable development, local real estate market.

Одной из основных особенностей развития общества в XXI веке является высокая концентрация населения в городах. По данным переписи населения в России, проведенной в 2010 году, доля городского населения в общей численности составила 73,7 % (что в абсолютном выражении составляет около 105,3 млн человек).

Ключевая роль в социально-экономическом развитии регионов и стран в целом принадлежит крупным городам, которые формируют опорные точки системы расселения. Понятие «крупный город» не имеет однозначного определения. В научных исследованиях в качестве крупного города, как правило, рассматриваются города численностью населения 1 млн чел. и более. Это обусловлено особым набором специфических черт, присущих таким городам. Помимо числен-

ности населения важным классификационным признаком городов являются функциональное назначение города, его экономико-географическое положение, период его возникновения, архитектурно-планировочная структура. Также учитываются такие характеристики, как размер территории и плотность населения, а также динамика социально-экономического развития города с точки зрения его стратегического значения и участие в развитии научного прогресса [7].

Крупные города являются центрами концентрации человеческих, производственных, инвестиционных и инновационных ресурсов. В то же время крупные города несут в себе потенциалы различных опасностей: усиление социального расслоения населения, значительная дифференциация населения по уровню доходов, высокий

\* Публикуется по рекомендации доктора экономических наук, профессора И. А. Бачуринской.



уровень преступности и большая вероятность возникновения социальных конфликтов на религиозной и национальной почве, большое число техногенных аварий, максимальное преобразование окружающей среды и ухудшение ее качественного состояния и др. [7].

Ввиду того, что крупные города представляют собой опорные точки развития экономики региона и страны, с одной стороны, и одновременно представляют собой источник многих социальных, экономических и экологических угроз, с другой стороны, встает вопрос о том, как обеспечить их эффективное и безопасное развитие. В связи с этим в последние годы широкое распространение получило понимание необходимости устойчивого развития городов. Так, в 2007 году была принята Лейпцигская хартия устойчивого европейского города, направленная на интеграцию принципов устойчивого развития в политике регионального и местного развития. В 2008 году в Европейском союзе было принято Соглашение мэров – инициатива, направленная на повышение энергоэффективности и использование возобновляемых источников энергии в городах, присоединившихся к Соглашению. В 2008 году также была запущена инициатива «Зеленая столица Европы», направленная на поощрение городов, предпринимающих усилия по созданию экологически привлекательной городской среды [8].

Однако понятие «устойчивое развитие» является комплексным и многогранным и не ограничивается лишь одной экологической составляющей. Существует множество трактовок данного понятия. В 1987 году в докладе Всемирной комиссии по вопросам окружающей среды и развития «Наше общее будущее» было сформули-

ровано общепризнанное определение «устойчивого развития», при котором «удовлетворение потребностей настоящего времени не подрывает способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности». Рассматривая вопрос об устойчивом развитии крупных городов или регионов, целесообразно, на наш взгляд, анализировать взаимодействие трех составляющих жизни общества – экономической, социальной и экологической. При этом экономическая сфера занимает центральное место в этом взаимодействии, вовлекая в производственный процесс природные ресурсы из экологической сферы и человеческие ресурсы из социальной сферы. Вместе с тем результатом производственной деятельности являются доходы – для социальной сферы и продукты и отходы производства – для экологической сферы. Устойчивое развитие предполагает наличие позитивных результатов во всех трех сферах, а также сбалансированность связей между ними [3].

Существуют разные подходы не только к пониманию сущности устойчивого развития, но и к определению факторов, обуславливающих устойчивое развитие городов. Единой классификации таких факторов не существует. На наш взгляд, одним из основных признаков города являются территориальная обособленность и его определяющее значение для развития экономики страны, в связи с этим можно говорить о том, что факторы устойчивого развития крупного города будут схожи с факторами устойчивого развития региона. Устойчивое развитие города может быть рассмотрено во взаимодействии нескольких групп факторов природно-экологического, общественно-политического, экономического и социального характера [5]. В составе фак-

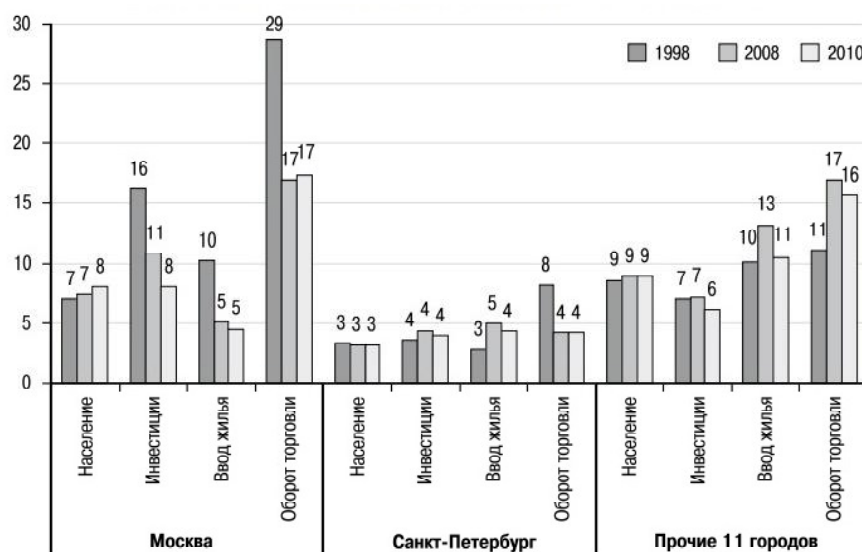


Рис. 1. Доля федеральных городов и прочих городов-«миллионников» в социально-экономических показателях России, % [6]



торов экономического характера может фигурировать целое множество условий, от которых зависит стабильное развитие экономики крупного города. При этом развитие экономики невозможно без эффективного использования недвижимого имущества в собственности города, а также без эффективного функционирования рынков недвижимости.

Как уже упоминалось выше, именно крупные города способны сыграть особую роль в развитии экономики страны, особенно те из них, которые обладают значительным производственным и научно-техническим потенциалом. Диаграмма, представленная на рис. 1, не только свидетельствует о том, что пятая часть населения страны проживает в крупнейших городах, но также подтверждает тот факт, что именно крупнейшие города имеют существенные доли в социально-экономических показателях России.

В связи с этим особое внимание к роли экономической сферы в обеспечении устойчивого развития крупных городов, на наш взгляд, закономерно.

Особую роль для развития экономики крупных городов играет сфера недвижимости. Сфера недвижимости представляет собой целостную систему создания, распределения, обмена и потребления объектов недвижимости и генерируемых ими услуг, необходимых для удовлетворения потребностей людей, включающую в себя комплекс отраслей, предприятий и организаций различных видов и форм собственности, различные типы экономической деятельности, а также типы экономических отношений по поводу недвижимой собственности [2]. Для экономики жизнедеятельности города недвижимость имеет особое значение. Во-первых, недвижимость выступает пространственным базисом для всех видов деятельности. Она необходима для удовлетворения жилищных потребностей населения, а также для организации производственно-технологических процессов предприятий и выполнения органами городской администрации своих функций; земельные участки необходимы для обеспечения сельскохозяйственного производства, промышленно-гражданского строительства, рекреационных нужд [1]. Кроме этого, недвижимость в собственности города является неотъемлемым источником получения доходов в городскую казну. Независимо от функционального назначения объекта недвижимости существует необходимость в его управлении. Эффективное управление невозможно без комплексного учета факторов, оказывающих влияние на функционирование рынков недвижимости.

Одним из новых направлений развития региональной экономики в сфере недвижимости яв-

ляется исследование активно формирующихся региональных и локальных рынков недвижимости. Под локальным рынком недвижимости крупного города можно понимать рынок, ядром которого является пространство города, обладающее наиболее высокой плотностью объектов и участников рыночного оборота, а также наличием информационной, обслуживающей и регулирующей инфраструктур [9]. Существуют различные трактовки понятия «локальный рынок недвижимости», с учетом тематики настоящей работы будем придерживаться следующего определения. Локальный рынок недвижимости – это рыночная система, включающая, во-первых, совокупность объектов недвижимости, локализованных по уровню доступности в пространстве муниципального образования и примыкающих территорий, функционирующих в едином информационном поле, во-вторых, отношения между покупателями и продавцами на основе устойчивого спроса и равновесного ценообразования на однородное недвижимое имущество [9].

Каждый локальный рынок, представляя собой уникальную систему, обладает набором специфических особенностей, под влиянием которых складывается определенная стабильная (хотя и колеблющаяся в некоторых пределах) динамика развития рынка в долгосрочном периоде. Факторы, влияющие на функционирование и развитие на рынке недвижимости, можно представить в виде пяти групп: нормативно-правовые, экономические, социально-демографические, природно-климатические и научно-технические факторы.

В группе нормативно-правовых факторов необходимо рассматривать стабильность политической системы, традиции и особенности формирования правовой системы, а также условия нормативно-правовой базы в сфере недвижимости. Среди факторов экономической группы анализируются такие факторы, как уровень развития рынка, состояние смежных рынков, уровень развития отношений собственности. К социально-демографическим факторам относятся состояние трудовых ресурсов, динамика доходов населения, уровень преступности и др. В группе природно-климатических факторов анализируются географическое положение, а также климатические условия местности и экологические факторы. Подробнее классификация факторов, определяющих функционирование и развитие рынков недвижимости, представлена в работе И. А. Бачуринской и Н. В. Васильевой «Региональный рынок недвижимости: сущность и основные факторы развития» [3].

Для обеспечения эффективного функционирования локальных рынков недвижимости в пространстве крупных городов необходим комплекс-



сний анализ всей совокупности факторов, которые способны воздействовать на состояние рынка и динамику его развития. Такой анализ позволит повысить эффективность управления объектами недвижимости, приведет к более высокой объективности оценки их рыночной стоимости, что, в свою очередь, способно привести к устойчивому развитию локальных рынков недвижимости в пространстве крупных городов, а значит и к устойчивому развитию экономики города в целом.

#### Литература

1. Асаул А. Н. Экономика недвижимости: учебник для вузов. – 3-е изд., исправл. / Асаул А. Н., Иванов С. Н., Старовойтов М. К. – СПб: АНО «ИПЭВ», 2009. – 304 с.
2. Бачуринская И. А. Формирование и развитие отношений

собственности в сфере недвижимости // Вестник ИНЖЭКОНА. Серия: Экономика. – 2009. – Выпуск 6.

3. Бачуринская И. А., Васильева Н. В. Региональный рынок недвижимости: сущность и основные факторы развития // Вестник ИНЖЭКОНА. Серия: Экономика. – 2008. – Выпуск 6 (25) – С. 59 – 64.

4. Бельгисова К. В. Институциональные условия устойчивого развития регионов // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. 2009. № 96. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnye-usloviya-ustoychivogo-razvitiya-regionov> (дата обращения: 08.05.2014).

5. Жукова В. В. Анализ факторов, влияющих на устойчивое развитие региона // Вестник ТИУиЭ. 2011. № 1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-faktorov-vliyayuschih-na-ustoychivoe-razvitiye-regiona> (дата обращения: 08.05.2014).

6. Зубаревич Н. В. Москва на фоне крупнейших городов России: что показывает статистика // SPERO. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. 2012. № 17. URL: [http://spero.socpol.ru/docs/Spero\\_no17.pdf](http://spero.socpol.ru/docs/Spero_no17.pdf) (дата обращения: 08.05.2014).

7. Малеева Т. В. Крупный город: устойчивое развитие и земельные ресурсы. – СПб: СПбГИЭУ, 2006. – 203 с.

8. Рейтинг устойчивого развития городов РФ за 2012 год. URL: [http://agencysgm.com/upload/iblock/66b/rejting\\_2012.pdf](http://agencysgm.com/upload/iblock/66b/rejting_2012.pdf) (дата обращения: 10.05.2014).

9. Синицына Н. М. Локальный рынок недвижимости: тенденции формирования, функционирования и регулирования: автореф. дис... канд. эконом. наук / Уральский государственный экономический университет. – Екатеринбург, 2005.

УДК 338

**Лапина Анастасия Владимировна,**  
аспирант,  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет;  
e-mail: [avlapina.2012@gmail.com](mailto:avlapina.2012@gmail.com)

## КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НА ОСНОВЕ ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ\*

В статье рассматриваются концептуальные основы обеспечения конкурентоспособности преимуществ предпринимательских структур, основные инструменты программ лояльности для повышения доходности и удержании клиентов, оценка эффективности мероприятий по управлению лояльностью предпринимательских структур.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, программа лояльности, предпринимательская структура.

**Lapina Anastasiya Vladimirovna**

### CONCEPTUAL FRAMEWORK FOR ENSURING COMPETITIVE ADVANTAGES OF ENTERPRISE STRUCTURES BASED LOYALTY PROGRAMS

The article discusses the conceptual framework for ensuring competitiveness advantages of business structures, the basic tools of loyalty programs to increase profitability and customer retention, performance evaluation measures to manage the loyalty of business structures.

**Keywords:** competitiveness, loyalty program, business structure.

Обеспечению успешной работы и полноценному функционированию современных предпринимательских структур в условиях высокой конкуренции на международном и российских рынках способствует поиск возможностей для развития и устойчивого формирования конкурентных преимуществ. Под конкурентными преимуществами понимаются: преимущество по количеству платежеспособных клиентов над

конкурентами, возможность противодействовать влиянию конкурентов и конкурентоспособных сил. Для конкурентной и полноценной борьбы на рынке любой предпринимательской структуре необходимо создать устойчивое конкурентное преимущество, отличное от других. Для этого нужно выделить конкурентоспособные для своей сферы деятельности факторы из числа:

\* Публикуется по рекомендации доктора экономических наук, профессора В. П. Попкова.



– макрофакторов (активные социальные процессы, государственное регулирование, экономическая ситуация и предположительная тенденция ее изменения на ближайшее время, а также общая политическая обстановка в целом);

– микрофакторов ( инвесторы, партнёры, поставщики, контактная аудитория, посредники и т.д.).

Определение уровня конкурентоспособности компании – это ряд некоторых факторов, от которых зависит успешная конкуренция компании на рынке, таких как:

– качество товаров и услуг, товарного предложения (уровень качества товаров, ассортимент предоставляемой продукции),

– качество сервиса (процесс сервисного обслуживания).

Одним из важных факторов обеспечения конкурентоспособности коммерческого предприятия является лояльность клиента. Данный фактор ведет к успешной и стабильной работе не только по привлечению клиента для одновременного сотрудничества, но и для его удержания.

По компетентному мнению экспертов и оценке специалистов в деловой сфере, низкий уровень лояльности снижает экономические показатели эффективности компании на 25 % – 50 %, в то время как прирост постоянных клиентов (потребителей) на 5 % приводит к возрастанию прибыли на 25 – 100 %. Существуют четыре важнейшие задачи для улучшения работы и увеличения конкурентоспособности компании:

- привлечь клиента;
- удержать клиента;
- «вырастить» клиента (развить его до постоянного);
- избавиться от недобросовестного и невыгодного клиента.

#### **Программа повышения лояльности клиентов для обеспечения высокой конкурентной борьбы коммерческого предприятия**

Затратность выполнения задач по привлечению клиента в 2 – 3 раза выше на первых этапах введения и формирования постоянной клиентской базы, чем на последующих этапах работы компании, так как система и технология привлечения – это серьезная работа по подготовке компетентных специалистов, умению правильно вести переговоры, организации поиска целевой аудитории и т.д.

Лояльность клиента – это некий порог нечувствительности потребителей (клиентов) компании к действиям конкурентов. Если пы-

таться измерить лояльность клиента компании количественным показателем, то объективной оценкой будет размер скидки, которую ваш конкурент может предложить клиенту при прочих равных условиях работы для того, чтобы попытаться переманить его к себе. Если размер скидки составляет от 3 – 5%, то клиент не может быть лояльным к компании. Скидки в размере от 20 – 25 % и выше для клиента являются значимыми и тем самым обеспечивают абсолютный иммунитет для конкурирующей компании.

По данным мировых экспертов в сфере маркетинга, привлечение новых клиентов обходится компании, вне зависимости от деятельности предпринимательской структуры, на 5 – 10 % дороже, чем удержание уже существующих клиентов. Значительны затраты на рекламу, маркетинговые исследования, аналитику и переговоры с потенциальными клиентами. Отсюда сформировался термин, который обозначает потенциальную прибыль, которая может быть получена от клиента. В этом случае используется термин «пожизненная стоимость клиента» (Customer Lifetime Value-CLV). Она рассчитывается по формуле:

$$CVL = P \times n \times F \times AR,$$

где P (Purchase) – средняя величина покупок клиента; n (number) – количество покупок в год;

F (Faith) – ожидаемый срок клиентской верности;

AR (Average Revenue) – средняя доходность от покупок клиента.

Это один из самых простых методов для определения ПСК. Один из его недостатков в том, что в нем не учитывается влияние временного фактора. Если использовать показатель пожизненной доходности клиента, то есть возможность рассчитать ценность данного клиента. Необходимо вычесть из доходности затраты на привлечение и удержание клиента.

Основные инструменты программ лояльности для повышения доходности и удержанию клиентов включают в себя:

1. дисконтные и бонусные системы поощрения за определенные объемы покупки, включение в специальные предложения дополнительных товаров и услуг (активное стимулирование клиентов совершать более крупные покупки);

2. определение дополнительных потребностей клиента и попытка их удовлетворения (стимулирование более частых покупок);

3. снижение накладных расходов себестоимости продукта, повышение цен (повышение потребительской деятельности);





4. развитие лояльности клиента, его преданности к торговой марке, приверженности к компании для увеличения срока верности клиента.

#### **Оценка эффективности мероприятий по управлению лояльностью**

Главная проблема – оценка эффективности мероприятий по повышению лояльности клиентов. Качество планирования мероприятий по повышению лояльности клиентов зависит от надежности измерения результатов повышения лояльности. Экономическая эффективность программ повышения лояльности может определяться соотношением между результатом, полученным от мероприятий, и величиной затрат (финансовых, материальных) на проведение данного мероприятия по повышению лояльности за определенный промежуток времени.

*Методы определения экономической эффективности мероприятий по повышению лояльности клиентов.* Один из самых простейших методов – сравнение схожих предпринимательских структур по прибыльности клиентов. У одной из структур повышают лояльность, после этого разницу соотносят с разницей в объемах вложений. На основе этого делается вывод о величине вклада в мероприятия по повышению лояльности в изменение оборота той или иной предпринимательской структуры.

*Экспертно-аналитический метод.* Расчет показателя экономической эффективности расходов на мероприятия по повышению лояльности (cost efficiency) производится по следующей формуле:

$$CE = V_x/E_x : V_y/E_y,$$

где  $V_x, V_y$  – объемы продаж предпринимательских структур  $X$  и  $Y$  за определенный период времени;

$E_x$  и  $E_y$  – затраты на повышение лояльности предпринимательских структур  $X$  и  $Y$  за период времени. Эффект от мероприятий по повышению лояльности от 0 до 1.

Если мы выделяем чистый эффект рекламы для того, чтобы определить экономическую эффективность по методу эффект/затраты, мы можем рассматривать различные причины изменения оборота (прибыли):

- ключевая (основная) – вложения на мероприятия по повышению лояльности;
- изменения жизненных потребностей;
- инерция покупательского поведения;
- сезонность;
- форс-мажорные обстоятельства (катастрофы, бедствия и т.д.);

– экономическая ситуация в стране (инфляция, изменения на рынке, банковские ставки, изменения курсов валют и т.д.).

Структурированная совокупность данных мероприятий называется «программой лояльности». Под данным названием понимается (под программой повышения лояльности клиентов) набор определенных действий, организованных так, чтобы стимулировать клиентов и всегда находиться в соответствии с их требованиями и быстро меняющимися стандартами качества, а также свести к минимуму количественные потери клиентов и тем самым увеличить количество продаж компании.

Среди часто используемых и эффективных программ поощрения клиентов:

- программы лояльности, использующие накопительные баллы;
- программы лояльности с накопительной системой скидок;
- программы лояльности с моментальным предоставлением скидки.

Можно привести одну из самых эффективных и масштабных за всю историю банковских программ лояльности коммерческой предпринимательской структуры под названием «Спасибо» от ОАО «Сбербанк России». Бонусная программа была запущена в ноябре 2011 года по случаю 170-летия Сбербанка. Одна из самых масштабных программ за всю историю банка включает в себя начисления бонусов за каждую покупку, оплаченную картой банка в России и за рубежом, данные бонусы не имеют срока давности, как во многих других похожих программах, и, соответственно, не сгорают по прошествии какого-то времени. В течение первых трех месяцев после подключения на специализированный бонусный счет участника перечисляется в виде бонусов 1,5 % от суммы покупки, в последующие месяцы базовое начисление составляет 0,5 %. Таким образом, программа представляет собой cash back от Сбербанка. Накопленные бонусы «Спасибо» можно обменять по курсу 1 «Спасибо» = 1 рубль, обменять на скидки до 99,9 % у партнеров программы.

Так, за время проведения программы лояльности «Спасибо» от Сбербанка к ней подключилось более 10 000 000 клиентов, из них новых более 30 %, которые до этого не были постоянными клиентами «Сбербанка». Так же по состоянию на февраль 2014 года к программе присоединились более 200 партнёров, как крупных федеральных, так и региональных компаний.



Благодаря данной программе Сбербанк не только смог удержать уже имеющихся клиентов, эта предпринимательская структура смогла привлечь большое количество новых клиентов, а также увеличить использование банковских карт в платежах при покупках в магазинах или оплате за услуги.

Таким образом, обеспечение конкурентоспособности предпринимательских структур с помощью такого инструмента, как программа лояльности для клиентов с учетом соблюдения всех правил, методов и правильного позиционирования себя на рынке не только клиентов, но и посредников и партнёров, позволит не только уверенно существовать на рынке, быть конкурен-

тоспособным, но и динамично, а главное успешно развиваться.

#### Литература

1. Осколков А. Бонусные программы лояльности [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.marketingpro.ru/news/russian/4335.html> (дата обращения 07.02.2014).
2. Васин Ю. В., Лаврентьев Л. Г., Самсонов А. В. Эффективные программы лояльности. Как привлечь и удержать клиентов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
3. Ли К. Создание клиентской базы: пошаговое руководство по превращению контактов в деньги. – М.: Вершина, 2006.
4. Клейнер Г. Б. Стратегия предприятия. – М.: Дело, 2008.
5. Багиев Г. Л. Экономика меркетинга. – СПб: Изд-во: СПбГЭУФ, 2004.151 с.

УДК 332

**Макрушина Елена Анатольевна,**  
аспирант,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;  
[emakrushin@gmail.com](mailto:emakrushin@gmail.com)

## ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ\*

В статье рассматриваются возможности создания транспортно-логистического кластера в Ленинградской области с учетом существующего потенциала и региональных целевых программ.

**Ключевые слова:** транспортно-логистический кластер, региональные целевые программы, конкурентоспособность региона, транспортная система, Ленинградская область.

**Makrushina Elena Anatol'evna**

### BASES OF FORMATION OF TRANSPORT-LOGISTICS CLUSTER IN THE LENINGRAD REGION

This article informs the readers about an opportunity of creation of transport-logical cluster in the Leningrad region considering the existing potential and regional target programs.

**Keywords:** transport-logical cluster, regional target programs, competitiveness of the region, transport system, the Leningrad region.

В условиях современной глобализации и высоких темпов развития социально-политических процессов развитие транспортной инфраструктуры в Российской Федерации является стратегической целью. В последние годы в связи с мировой интеграцией объемы международных и российских грузопотоков, а также потребность в своевременном, качественном и полном удовлетворении потребностей в услугах перевозки грузов и пассажиров растут быстрыми темпами, что вызывает необходимость создания и развития транспортно-логистических кластеров в регионах страны.

Транспортно-логистический кластер (ТЛК) – это комплекс географически взаимосвязанных компаний, функционирующих с целью предоставления промышленным предприятиям транспортно-логистическими услуг, обслуживания

объектов инфраструктуры, усиления сильных сторон друг друга и повышения конкурентоспособности региона. Создание ТЛК предполагает развитие взаимоотношений между компаниями, секторами экономики, государством и наукой. Грамотно организованный транспортно-логистический кластер стимулирует развитие всего региона и страны.

Особое значение играют кластеры приграничных территорий. Приграничные регионы являются центрами предпринимательской активности, обладают выходом к международным транспортным коридорам, что способствует успешной интеграции всей страны в мировую экономическую систему.

Таковыми возможностями обладает Северо-Западный федеральный округ, и центральное место среди регионов Северо-Запада занимает Ле-

\* Публикуется по рекомендации кандидата экономических наук, доцента Ю. П. Тютикова.



нинградская область. Формирование транспортно-логистического кластера Ленинградской области, повышение ее роли в транспортной системе Европы позволяют достичь стратегических целей страны.

Ленинградская область имеет выгодное географическое положение на побережье Балтийского моря и граничит со странами Европейского союза (Финляндией и Эстонией). Выгодное соседство с европейскими странами способствует формированию транспортных коридоров Российской Федерации и усилению роли страны в евроазиатских транспортных коридорах «Транссиб» и «Север – Юг», а также в панъевропейских транспортных коридорах № 1 и № 9. На территории Ленинградской области имеется широкая сеть трубопроводов, в том числе магистральный газопровод, проходящий по дну Балтийского моря и соединяющий Россию и Европейский союз. Выход к Балтийскому морю стимулирует развитие морских портов и расширение сети наземных и внутренних водных путей сообщения в регионе. Доля транспорта и связи в структуре ВРП составляет около 15 % [1].

В Российской Федерации используются различные механизмы стимулирования развития кластеров на региональном уровне, среди которых можно выделить:

1. финансовые меры, предполагающие возмещение части затрат на уплату кредитных ресурсов, предоставление госгарантий, субсидий и целевых дотаций;
2. налоговые меры в виде предоставления льгот по налогу на имущество и иным региональным налогам;
3. участие в создании необходимой инфраструктуры для развития кластера.

Во многих субъектах Российской Федерации проводится кластерная политика. Например, региональные органы власти оказывают поддержку транспортному сектору экономики путем разработки и принятия региональных долгосрочных целевых программ, ведут работы по привлечению федеральных средств из профильных государственных программ, а также средств Инвестиционного фонда Российской Федерации. Органы власти некоторых субъектов России оказывают институциональную поддержку создаваемым кластерам.

Создание транспортно-логистического кластера в Ленинградской области поддерживается правительством Ленинградской области. За период с 2010 по 2014 год правительством Ленинградской области было утверждено несколько нормативно-правовых актов, регламентирующих создание кластеров в области транспорта и логистики:

1. Сводный перечень целей и задач правительства Ленинградской области по социально-экономическому развитию Ленинградской области на период до 2013 года и стратегическую перспективу до 2025 года;

2. Концепции социально-экономического развития Ленинградской области на период до 2025 года;

3. Инвестиционная стратегия Ленинградской области до 2025 года.

Создание транспортно-логистического кластера направлено на обеспечение эффективного и безопасного обслуживания потребностей различных секторов экономики и нужд населения [2]. Кроме того, развитие кластера в области транспорта и логистики обеспечит экономический рост и повышение конкурентоспособности региона за счет достижения единого целостного развития транспортно-логистической инфраструктуры, удовлетворяющей требуемым показателям спроса, надежности, безопасности, экологичности и ценовой доступности для потребителей.

Для достижения поставленной цели в Ленинградской области должны быть решены следующие задачи:

1. увеличение протяженности, провозной мощности и пропускной способности транспортной сети региона;
2. удержание за областью высоких позиций в обеспечении российских внешнеторговых грузов, увеличение международных перевозок;
3. устранение существующих дисбалансов в развитии транспортной инфраструктуры региона;
4. формирование транспортно-логистического центра в регионе, специализирующегося на обработке контейнерного грузопотока и потребительских грузов [1, 2, 3].

К приоритетным направлениям развития транспортной инфраструктуры Ленинградской области относят следующие установки:

1. развитие существующих и строящихся портов на территории Ленинградской области;
2. формирование транспортной инфраструктуры на подходах к портам и создание кластеров сопутствующих производств в зоне морских портов с целью более полной реализации транзитного потенциала;
3. расширение сети путей сообщения, увеличение провозной мощности и пропускной способности транспортного комплекса Ленинградской области;
4. развитие общественного транспорта в населенных пунктах и оптимизация движения транспортных потоков.

В последнее десятилетие развитию морских



портов в Ленинградской области уделяется большое внимание. Через четыре морских порта региона (Выборг, Высоцк, Приморск и Усть-Луга) в 2013 г. было перевезено 216,1 млн т грузов, что составило 36,7 % от общего объема грузооборота морских портов России [4]. Среди ключевых направлений развития морского транспорта в регионе выделяют формирование портового комплекса в районе Приморска, строительство портово-производственного комплекса в Лужской губе (порт Усть-Луга), модернизацию существующих портовых комплексов в Выборге и Высоцке, финансовую и правовую поддержку создаваемым судоходным компаниям, операторам, администрации морских терминалов на территории Ленинградской области.

Успешное функционирование морских портов невозможно без правильно организованной портовой инфраструктуры, которая предполагает создание железнодорожных и автодорожных подходов к развиваемым портам, создание единого автодорожного маршрута к портам Приморск и Высоцк с учетом обходов населенных пунктов, строительство предпортовой ст. Лужской и комплексную реконструкцию железнодорожного участка Мга – Гатчина – Веймарн – Ивангород для обеспечения доставки грузов к порту Усть-Луга и пограничному переходу «Ивангород», строительство автодороги федерального значения Усть-Луга – Великий Новгород, создание складских помещений, отвечающих современным международным стандартам и др. [5, С. 11].

Расширение транспортной сети Ленинградской области включает строительство высокоскоростных железнодорожных магистралей Москва – Санкт-Петербург и Санкт-Петербург – Бусловская – Хельсинки, развитие федеральных и территориальных автомобильных дорог области в составе международных транспортных коридоров, проведение реконструкции мостов и путепроводов, развитие воздушного транспорта.

Еще одним направлением развития транспортно-логистического кластера в области является улучшение функционирования системы общественного транспорта, которое предполагает рас-

ширение маршрутной сети пассажирского транспорта, обновление парка подвижного состава и повышение качества услуг.

В соответствии с вышеизложенным можно утверждать, что развитию транспортно-логистического кластера Ленинградской области дан старт. Решение вопросов развития и совершенствования региональной транспортной инфраструктуры носит комплексный, системный характер. Правительство области оказывает комплексную поддержку транспортной системе, разрабатывая целевые программы и концепции.

Поставленная цель и перечисленные задачи в сфере развития транспортно-логистической системы Ленинградской области являются мощным толчком в развитии региона, способствуют созданию благоприятных условий для проживания в нем населения и развития секторов экономики, превратят Ленинградскую область в широкие ворота России, открытые для международного товарообмена, деловых и культурных связей.

#### Литература

1. Инвестиционная стратегия Ленинградской области до 2025 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://lenoblinvest.ru/images/Invest-strategy-LO\\_2025\\_vol\\_22-02.09.pdf](http://lenoblinvest.ru/images/Invest-strategy-LO_2025_vol_22-02.09.pdf) (Дата обращения 24.05.2014).
2. Сводный перечень целей и задач Правительства Ленинградской области по социально-экономическому развитию Ленинградской области на период до 2013 года и стратегическую перспективу до 2025 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=SPB;n=119725;fld=134;dst=4294967295;rnd=0.7083081959281117;from=102982-36> (Дата обращения 31.05.2014).
3. Концепции социально-экономического развития Ленинградской области на период до 2025 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.lenobl.ru/Document/1375427249.pdf> (Дата обращения 24.05.2014).
4. Перевозки российских грузов через морские порты России, Балтии и Украины за 2013 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://transrussia.net/analytics/2013/12/analytics.aspx> (дата обращения 29.05.2014).
5. Терещев В. Л. Развитие транспортного комплекса Ленинградской области: проблемы и решения // Транспорт Российской Федерации. – 2009. – № 6 (25). – С. 10 – 15.



УДК 338.2

Соловьёва Кристина Дмитриевна,

аспирант,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;

e-mail: [kristina.solovyova@gmail.com](mailto:kristina.solovyova@gmail.com)

## УПРАВЛЕНИЕ КОМПЛЕКСОМ НЕДВИЖИМОСТИ НАУЧНОГО ПАРКА\*

В статье комплекс недвижимости научного парка рассматривается в качестве объекта управления, раскрываются понятия «субъект управления» и «система управления» применительно к управлению комплексом недвижимости научного парка.

**Ключевые слова:** научный парк, комплекс недвижимости, объект управления, субъект управления, система управления.

Solovyova Kristina Dmitrievna

### MANAGEMENT SYSTEM OF THE SCIENCE PARK REAL ESTATE COMPLEX

The paper deals with the real estate complex of the science park as an object of management, with definition of “subject of management” and “system of management” terms in the context of science park real estate management.

**Keywords:** science park, real estate complex, object of management, subject of management, of management.

В настоящее время всё больше внимания уделяется вопросам управления сложными социально-экономическими структурами, к числу которых можно отнести научные парки. Деятельность научно- и технопарковых структур является довольно новым явлением. В мире их появление приходится на начало 1950-х годов, в России – на 1990-е годы.

Вопрос развития научных парков и организации их наиболее эффективного функционирования в России представляется в настоящее время очень важным. Это связано с тем, что научные парки являются точками притяжения для талантливых студентов и выпускников, квалифицированных специалистов и исследователей, а также предпринимателей и компаний, заинтересованных в производстве инновационной, наукоёмкой продукции. Научные парки становятся мощными центрами генерации новых знаний, двигателями научно-технического развития не только регионов, в которых они располагаются, но и стран в целом, что выражается в усилении их экономики и позиций. В мире формируется экономика, основанная на знаниях.

Научные парки располагаются вблизи университетов (исследовательских учреждений), их миссия заключается в содействии созданию и развитию наукоёмких предприятий путём передачи им научных и технических знаний и управленческих навыков.

Одной из ключевых составляющих деятельности по управлению научным парком в целом является процесс управления комплексом его недвижимого имущества. К комплексу недвижимости научного парка относятся земельные участки, а также здания и сооружения, предназначенные для проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, размещения наукоёмких фирм, производства и сервисных служб.

В общем смысле под управлением понимается целенаправленный процесс воздействия субъекта управления (физического или юридического лица, от которого исходит властное воздействие) на объект управления (физические или юридические лица, социальные, социально-экономические системы и процессы, на которые направлено властное воздействие) для достижения определённых результатов [1, С. 13]. Управляющая и управляемая подсистемы вместе образуют систему управления.

Применительно к сфере недвижимости понятие «управление» можно конкретизировать и раскрыть как процесс организации наиболее эффективного использования недвижимости в интересах его собственников, включающий разработку программы управления, организацию технической эксплуатации недвижимости, маркетинг недвижимости, организацию обслуживания пользователей недвижимости, обеспечение взаимоотношений с органами власти, управление проектами развития недвижимости [2, С. 42].

*Объектом управления* при этом является «объект недвижимости или совокупность объектов недвижимости, рассматриваемые как единое целое с точки зрения организации наиболее эффективного управления им с учётом затрат по содержанию и управлению» [3, С. 407].

Чтобы раскрыть понятие комплекса недвижимости научного парка в качестве объекта управления, необходимо обозначить несколько важных характеристик рассматриваемой структуры.

1. Поскольку здания, сооружения и прочие объекты недвижимого имущества научного парка могут располагаться в границах несколь-

\* Публикуется по рекомендации доктора экономических наук, профессора И. А. Бачуриной.



ких земельных участков либо занимать земельный участок не полностью, важным является именно их *территориальное единство*, а не их принадлежность к конкретному земельному участку.

2. Рассмотрение комплекса недвижимости научного парка только в качестве физической совокупности объектов, пусть и находящихся на одной территории, представляется недостаточным. Объекты, входящие в состав комплекса, должны быть также *объединены общей целью функционирования и развития*.

3. Применительно к комплексу недвижимости научного парка как к сложному по составу объекту управления представляется целесообразным ставить на первый план не субъект собственности (которых может быть несколько), а *субъект управления*. Объекты комплекса также должны рассматриваться как единая система с точки зрения организации наиболее эффективного управления, в процессе которого должны учитываться затраты на содержание и управление.

Учитывая вышеизложенное, определим *комплекс недвижимости научного парка в качестве объекта управления* как совокупность объектов недвижимости научного парка, объединённых общей территорией и целью функционирования, рассматриваемую как единое целое с точки зрения организации наиболее эффективного управления с учётом затрат по содержанию и управлению.

При этом субъектом управления комплекса недвижимости научного парка являются специализированное подразделение по управлению недвижимостью, которое отвечает за обеспечение функционального соответствия недвижимости деятельности научного парка, а также эксплуатирующее подразделение, которое несёт ответственность за поддержание объектов недвижимости научного парка в работоспособном состоянии [3, С. 70].

Научный парк объединяет на своей территории несколько производственных наукоёмких фирм и исследовательских подразделений, которые размещаются неподалёку от ведущего исследовательского университета на участке земли с красивым ландшафтом и пользуются выгодами от взаимодействия с этим университетом. На базе научного парка формируется система производств и прикладных исследований. Но необходимо учитывать, что акцент может смещаться либо к одной, либо к другой сфере. Например, исследовательский парк отличается от научного парка тем, что в нём за-

прещено любое производство, за исключением производства опытных образцов. Таким образом, его можно рассматривать как особую форму научного парка. Он поддерживает рабочие взаимоотношения с одним или несколькими университетами (научными учреждениями), делая упор скорее на исследования, чем на опытно-конструкторские разработки, ключ – связь научных и прикладных исследований [4, С. 7].

В противовес исследовательским паркам технологические парки делают упор на производство. Их деятельность может включать научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, производство, продажу и сопутствующие услуги, однако присутствие академических институтов менее значимо: ставка делается на близость высокотехнологичных компаний, работающих в одинаковых или взаимодополняющих областях [4, С. 7].

Очевидно, что изменение в соотношении исследовательской и производственной функций отражается в составе недвижимого комплекса научного парка: изменяется количество площадей, занятых исследовательским оборудованием, производством, объектами складского, транспортного, торгового, делового назначения. Эти особенности должны учитываться субъектами управления в процессе управления комплексом недвижимости научного парка.

Также можно отметить, что *система управления комплексом недвижимости научного парка* обладает несколькими особыми свойствами. Во-первых, она является *открытой системой*, поскольку обменивается с окружающей средой энергией, информацией, материалами и т. д. Соответственно, в процессе управления комплексом недвижимости научного парка значение имеют не только управляющие воздействия и обратная реакция объекта управления, но и также влияние изменяющейся внешней среды, которая воздействует как на объект управления, так и на самого субъекта (например, изменение законодательства, рыночной ситуации, потребностей общества и региона и т. д.).

Постоянный приток вещества, энергии или информации является необходимым условием существования *неравновесных состояний* в противоположность замкнутым системам, неизбежно стремящимся (в соответствии со вторым началом термодинамики) к однородному равновесному состоянию. Открытые системы – это системы *необратимые*; в них важным оказывается



фактор времени. Неравновесные системы имеют способность воспринимать различия во внешней среде и «учитывать» их в своём функционировании [5, С. 423].

Таким образом, систему управления комплексом недвижимости научного парка можно назвать *самоорганизующейся структурой*, которая имеет способность прогрессивно развиваться.

В связи со сложным составом объекта управления, особыми целями его функционирования, а также открытостью и неравновесностью системы управления дальнейшая проработка вопросов, связанных с управлением комплексом недвижимости научного парка (например, критерии анализа состояния комплекса недвижимости научного парка и его обеспеченности определёнными видами недвижимого имущества, методика постановки целей функционирования научных парков и т. д.), приобретает особое зна-

чение и может являться предметом будущих исследований.

#### Литература

1. Мухин В. И. Основы теории управления. Учебник. – М.: Экзамен, 2002. – 256 с.
2. Асаул А. Н. Управление объектами коммерческой недвижимости / А. Н. Асаул, П. Б. Люлин; под ред. засл. строителя РФ, д-ра экон. наук, проф. А. Н. Асаула. – СПб: ГАСУ. – 2008. – 144 с.
3. Максимов С. Н. Управление корпоративной недвижимостью: учебник / С. Н. Максимов, И. А. Бачуринская. – СПб: СПбГУ, 2013. – 412 с.
4. Guidelines for creating and managing the RES scientific, technological and business parks: overcoming barriers – Intelligent energy Europe & Sunflower Energy Innovation Development, 2011. – 32 p.
5. Найдых В. М. Концепции современного естествознания. – М.: Гардарики, 1999. [Электронный ресурс] свободный доступ из сети Интернет – <http://elibrary.ru/books/yf-mesi/2006/KSE.pdf> (дата обращения: 15.05.2014).

УДК 338.28

**Стримовская Анна Викторовна,**

аспирант,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;

e-mail: [astrim26@mail.ru](mailto:astrim26@mail.ru)

## РАЗРАБОТКА СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК В ИНТЕГРИРОВАННЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ\*

В статье рассматриваются теоретико-методологические подходы к разработке современных методов оценки эффективности управления цепями поставок в интегрированных логистических системах.

**Ключевые слова:** логистика, реинжиниринг цепей поставок, методология.

**Strimovskaya Anna Victorovna**

**DESIGNING ASSESSING METHODS OF LOGISTICS SUPPLY CHAIN MANAGEMENT EFFICIENCY**

The paper deals with theoretical-and-methodological approaches to the designing assessing methods of logistics supply chain management efficiency.

**Keywords:** logistics, reengineering of supply chains, methods.

На современном этапе развития методология логистики должна позволять объединять различные области экономических знаний для разработки новых научных идей в области движения материальных, финансовых, сервисных и информационных потоков с целью повышения эффективности логистической цепи, оптимизации распределения этих потоков в пространстве и времени с учетом необходимого социального эффекта и выполнения требований экологической безопасности в заданном масштабе. Однако анализ литературы показал, что, несмотря на значительную научную базу разработок в области фун-

кций логистики, оптимизации конкретных её областей (таких как управление запасами, транспортная перевозка, хранение, т.п.), единого оптимального подхода к проектированию логистических систем, учитывающего все необходимые аспекты – экономические, логистические, маркетинговые, социально-экологические, пока нет. Многие специалисты справедливо считают, что успех логистики на 80 – 90 % связан с внедрением информационных технологий. Сегодня активно используются наиболее популярные пакеты программ для решения логистических задач, где основные расчетные формулы, используемые в

\* Публикуется по рекомендации доктора технических наук, профессора В. С. Лукинского.



MRP, ERP-системах – это простейшие варианты, не отвечающие современному уровню развития логистики и управления цепями поставок. При этом использование информационных технологий, бесспорно, дает уверенное преимущество, но в отсутствии конкретной методологии теряет всякий смысл.

В своем исследовании мы поставили цель – разработать алгоритм построения эффективных цепей поставок. Для этого мы смоделируем ситуацию и индуктивным методом выведем общий итог и укрупненную схему конфигурации логистической сети. Учитывая всевозрастающую роль смешанных и международных перевозок, а также рыночных задач, мы зададим следующие параметры для достижения поставленной цели: предприятие N запускает новый продукт FMCG (fast moving consumer goods) на рынок России, одновременно идет рекламная кампания, заданы планируемые параметры спроса по регионам РФ, завод-производитель находится в Южной Корее и Литве с производственными мощностями, способными удовлетворить заданный спрос; есть распределительные центры компании (Харьков, Москва) и распределительные центры партнеров (Херсон, Орел). Два типа потребителей – национальные оптовики (компания N оплачивает транспортные расходы) и дистрибьютеры (компания N оплачивает транспортные расходы и затраты на хранение). Так как товар новый и позиционируется в качестве FMCG продукта класса premium mass market, то продукт должен появиться на российских прилавках одновременно с рекламной кампанией, соответственно параметр «время» – решающий. Суммируя вышесказанное, необходимо спроектировать логистическую цепь, учитывая ограничения. Также для удобства расчетов введем понятие SKU (Stock Keeping Unit) [skew] как единицу учёта запасов, равную количеству товара, помещающегося на 1 паллете (стоимость одной SKU = \$, на 1 паллет приходится 700 кг товара, 1.68 м<sup>3</sup> по объему, вместимость автопоезда 82 м<sup>3</sup>, по весу 22 000 кг; для вагона вместимость 230 м<sup>3</sup> и грузоподъемность 60 000 кг). Транспорт компания N берет в аренду (300 \$/автопоезд местные пе-

ревозки, 600 \$/ автопоезд импорт; вагон 400 \$ и 600 \$ соответственно).

При решении подобных логистических задач важно определить последовательность действий: 1) транспортировка, 2) распределение и хранение, 3) сбыт, 4) оценка эффективности принятых решений.

Принципиально важным при решении таких задач является учет маркетинговых аспектов. Так, необходимо знать типы потребителей, их ожидания и стиль жизни (например, в мегаполисе с уровнем достатка выше среднего потребитель не готов ждать, тогда параметр «время» выходит на первый план; на региональных рынках важный фактор сочетание «цена – качество», поэтому стоит учесть интегральный параметр, учитывающий и время, и цену, и т.п.). Для выбора маршрута необходимо обладать следующей информацией: стоимость и длительность таможенной очистки 1 паллета SKU (в данном случае из Южной Кореи и Литвы), расстояния между пунктами, стоимость аренды автопоезда и вагона, дополнительные коэффициенты.

Рассмотрим основные варианты решения задачи транспортировки и маршрутизации: 1) транзитная форма, когда со склада производителя полностью груженные транспортные средства (далее ТС) идут сразу к потребителям (НО1, НО2, Д1, Д2, Д3), минуя докинг-центр; 2) складская форма, товар приходит на склад компании в Харькове или Москве, далее – по потребителям; 3) складская форма, вариант, где товар получают на складе партнера в г. Орле или г. Херсоне, далее – по потребителям.

В отличие от предыдущих расчетов аналогичного направления [2] мы учтем ограничения по кузову автопоездов и вагонов из расчета обязательной полной наполненности ТС, результаты расчетов в табл. 1.

В первом варианте производится перевозка по международным тарифам: Литва – (НО1, НО2, Д1, Д2, Д3) жд или автопоездом; Южная Корея – (НО1, НО2, Д1, Д2, Д3) морским транспортом до порта Санкт-Петербург, далее автопоезд или жд или от сразу Южной Кореи жд или автопоезд. Во втором варианте перевозка частично производится по внутрироссийским тарифам: Лит-

Таблица 1

Расчет вместимости ТС согласно заданным параметрам

	без учета грузоподъемности	с учетом грузоподъемности	
Макс паллет	49	31	автопоезд
Вес макс	34166,67	21700	
Макс паллет	386	85	вагон
Вес макс	270480	59500	





ва – Харьков – (НО1, НО2, Д1, Д2, Д3) на жд или автопоезд, Литва – Москва – (НО1, НО2, Д1, Д2, Д3) на жд или автопоезд; Южная Корея – Москва – (НО1, НО2, Д1, Д2, Д3) море + жд или автопоезд.

В третьем варианте: Литва – Херсон – (НО1, НО2, Д1, Д2, Д3) жд или автопоезд, Литва – Орел – (НО1, НО2, Д1, Д2, Д3) жд или автопоезд, Южная Корея – Орел – (НО1, НО2, Д1, Д2, Д3) море + жд или автопоезд. На данном этапе моделирования необходимо проанализировать все возможные варианты поставки нового товара на рынок страны, для этого воспользуемся сетевым графиком, для наглядности изобразим схему первого (рис. 1) варианта.

В современной практике [4, 5, 6] выбор варианта доставки осуществляется на основе параметров времени (Т), стоимости (С) или интегрированного показателя (С\*),

$$C^* = (C_{гр} + C_{п})(1 + \Delta)^n,$$

где С\* – интегральная оценка доставки груза с учетом стоимости и времени;

С<sub>гр</sub> – закупочная стоимость груза (в моделируемой ситуации – это цена продвигаемого на новый рынок товара,  $C_{гр} = C_{SKU} \times k$ , где k – число SKU в ТС, C<sub>SKU</sub> – стоимость одного паллета); С<sub>п</sub> – стоимость перевозки;

$(1 + \Delta)^n$  – множитель наращивания процентов по % ставке Δ (возьмем среднее значение % ставки по среднесрочным валютным кредитам Δ = 15) за n периодов, n = Т/365 дней.

К схеме на рис. 1 применим метод сетевого

графика, обозначим каждый пункт как работу V<sub>n</sub>, где n = 1, 2, ...24. Каждой работе соответствует показатель времени (Т), стоимости (С) и интегрированный показатель (С\*), которые определяются как сумма дуг по вариантам доставки, в дугу также включен процесс не только транспортировки, но и обработки груза. Таким образом, для транспортировки и погрузочно-разгрузочных операций мы получим пространственно зависимые схемы доставки с учетом параметров, на основе которых будет принято управленческое решение.

Если по итогу получились примерно одинаковые значения, тогда можно воспользоваться критерием принятия решения в условиях неопределенности. Мы считаем обязательным допущением в решении логистических задач наличие неопределенности. Самые популярные критерии Вальда, Лапласа, Сэвиджа и Гурвица [4]. При этом важно соблюсти общую размерность. В моделируемой ситуации предлагается перейти от абсолютных к относительным результатам, приравняв максимальное значение в табл. 2 к единице, остальные значения выразить в долях.

На данном этапе моделирования мы получим оптимальные варианты транспортировки, пунктов погрузки-разгрузки и хранения по заданным критериям.

Продемонстрируем на примере расчетов, для простоты и наглядности остановимся на гипотетической унимодальной перевозке. Как было замечено ранее, при планировании логистичес-

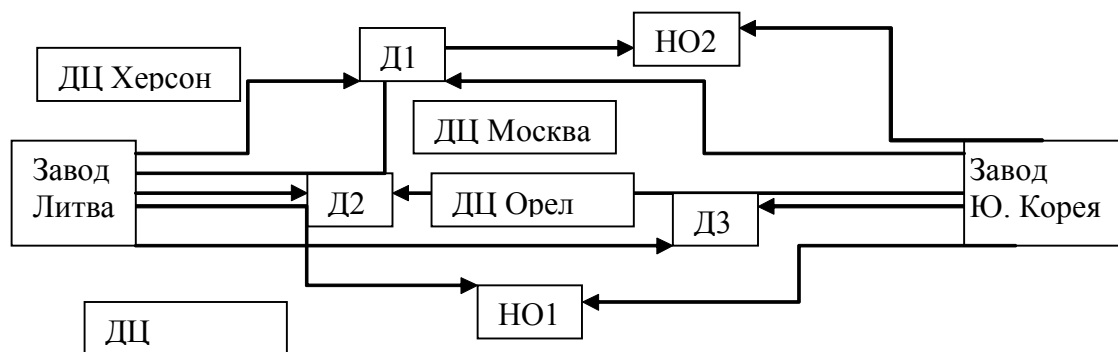


Рис. 1. Схема транзитных поставок от производителя к дилерам

Таблица 2

Значения работ V<sub>n</sub> по варианту транспортировки 2 из Литвы к Д1 и Д2 автопоездом

№ V	Описание	С, \$	Т, день	С*
1	начало работ	0	0	0
2 – 3	оформление документов, погрузка на автопоезд и транспортировка до ДЦ Москва	20963,7	5	25431,8297
2 – 4	оформление документов, погрузка на автопоезд и транспортировка до ДЦ Харьков	19864,25	4	24101,064
2 – 5	оформление документов, погрузка на автопоезд и транспортировка до ДЦ Орел	20116,6	5	24551,2065
2 – 6	оформление документов, погрузка на автопоезд и транспортировка до ДЦ Херсон	20366,9	5	24811,4119



кой сети мы считаем целесообразным работать в тесном сотрудничестве с маркетингом. Нетрудно посчитать, что главными потребителями новой продукции будут Дистрибьютор 1 с 35 % от общего прогнозируемого объема спроса 100 000 и Дистрибьютор 2 с 25 % охвата. При этом колебание спроса у Д1 10 %, Д2 8 %, при этом расстояния от ДЦ компании небольшие, из чего следует вывод: большая часть потенциальных покупателей нового продукта находится в центральной части страны, Д1 необходимо 35 000 SKU, Д2 25 000 SKU, учитывая колебания спроса заложим страховой запас для Д1 1750 SKU, для Д2 1000 SKU.

Аналогично продолжив расчеты и построение сетевого графика, можно получить оптимальное управленческое решение. При этом, учитывая специфику спроса и неравномерность его распределения по регионам, приоритет должен быть отдан Д1 и Д2 как конечным потребителям, для которых при расчетах важен параметр «время» или  $C^*$ , для НО1, НО2, Д3 целесообразно рассматривать в качестве доминирующего параметр  $C$ . Далее просчитаем оптимальные партии поставок каждому потребителю [5].

Затронутая тема актуальна и требует дальнейших исследований. Так, мы считаем целесообразным подключение моделей прогнозирования, а также оценки эффективности логистической деятельности с помощью КРІ (Key Performance Indicators). Использование интегрального метода анализа КРІ также представляет в данной ситуации значительный научный и практический интерес. Также возможно применение LPI – Logistics Performance Index, который отражает

эффективность логистической деятельности в странах мира по параметрам эффективности процесса таможенной очистки, качества торговли и вовлеченной транспортной инфраструктуры, легкость создания конкурентоспособных поставок, качество логистического сервиса (при выборе стран, вовлеченных в проектируемую цепь поставок – Supply Chain).

Таким образом, расширенная трактовка основной цели исследования звучит следующим образом: разработка современных методов оценки эффективности управления цепями поставок в интегрированных логистических системах, позволяющих сформировать базу реальных инновационных решений для снижения логистических издержек в РФ и повышения конкурентоспособности отечественных предприятий.

#### Литература

1. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / под общ. и науч. редакцией проф. В. И. Сергеева. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 976 с.
2. Лукинский В. С., Лукинский В. В., Пластуняк И. А., Плетнева Н. Г. Транспортировка в логистике: учебное пособие. – СПб: – ИНЖЭКОН, 2005.
3. Лукинский В. В. Проектирование оптимальных логистических систем на основе модели EOQ // Вестник ИНЖЭКОНа. Сер. Экономика. Вып. 4 (17). – СПб: СПбГИЭУ, 2007. С. 281 – 285.
4. Миротин Л. Б. Транспортная логистика. – М.: Экзамен, 2002. – 506 с.
5. Модели и методы теории логистики: учебное пособие. 2-е изд. / Под ред. В. С. Лукинского. – СПб: Питер, 2008. – 448 с.
6. Christopher Martin: Logistics and Supply Chain Management, Creating Value-Adding Networks, 3d edition, FT Prentice Hall, 2005.



## ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ТРАНСФОРМАЦИЮ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ\*

В статье рассматриваются процессы глобализации как фактор трансформации отношений собственности. Особое внимание уделяется современному этапу развития глобализации и его воздействию на отношения собственности.

**Ключевые слова:** отношения собственности, трансформация отношений собственности, глобализация.

**Tcorgaeva Mira Bataeva**

### THE IMPACT OF GLOBALIZATION ON THE CHANGE OF PROPERTY RELATIONS

The article deals with the processes of globalization as a factor of transformation of property relations. Special attention is paid to the modern stage of development of globalization and its impact on property relations.

**Keywords:** property relations, transformation of property relations, globalization.

Рассмотрим влияние глобализационных процессов на трансформацию отношений собственности. Мы придерживаемся мнения исследователей [4, С. 128; 7; 12; 1], характеризующих глобализацию как процесс возрастающей всемирной интеграции и универсализации жизнедеятельности во всех сферах, стирающий международные границы. Имеются сторонники глобализации и ее противники (антиглобалисты), что говорит об интересе к тенденциям развития международных отношений.

Как категория науки глобализация была определена только в конце XX века. Термин применялся еще в 1960-х гг., но охарактеризовал его более полно Дж. Маклин; также «глобализацию» связывают с исследователем Т. Левитом или с Р. Робертсоном [2].

Выделяют следующие этапы развития глобализации:

1) этап становления – времена Великих географических открытий (XV – XVII вв.): массовое перемещение товаров по всему миру;

2) перемещение рабочей силы и средств производства (XVII – XVIII вв.);

3) индустриальный этап (XIX – сер. XX вв.) – интернационализация производства и потребления;

4) этап информационной экономики (со второй половины XX в. по наст. вр.) – формирование единого информационно-коммуникационного пространства. ИКТ в условиях информационной экономики является основой и движущим механизмом развития современной глобализации.

Каждый последующий этап развития глобализации не отрицает предыдущие, т.е. свойства данного понятия расширяются и становятся основой для следующего периода. По мнению Л. М. Луценко [4, С. 131 – 132], этапы развития глобализации отражают этапы развития общества в

мире, поскольку, как видим, развитие глобализационных процессов шло параллельно с развитием науки и техники.

Ряд ученых: О. Е. Рязанова [8], Л. М. Сибгатулина [11], А. Г. Дементьева [3], Н. М. Межевич [5] исследуют эволюцию отношений собственности под влиянием глобализационных факторов.

С развитием процессов глобализации наблюдается перемещение факторов производства и готовых товаров по всему миру, то есть объекты собственности перераспределяются. Таким образом, процесс передачи прав собственности выходит за пределы государства на международный уровень. Появляется частная международная собственность, когда собственниками являются резиденты разных стран.

Уровень развития глобализации в стране можно измерить посредством индекса глобализации. Все большее распространение получает индекс глобализации КОФ, который определяется по направлениям экономической, социальной и политической глобализации. В 2013 г. лидерами развития глобализации были определены Бельгия (92,30), Ирландия (91,79), Нидерланды (91,33), Австрия (89,48), Сингапур (88,89). Россия (67,78) находится на 48-м месте [14].

С развитием производительных сил происходила постепенная интернационализация производства и капитала, экспансия капитала за пределами страны. Жестокая конкуренция на макроуровне приводит к концентрации производства капитала на мегауровне. Значение геоэкономических границ постепенно снижается, что приводит к расширению границ деятельности компаний до международного уровня и формированию многонациональных ТНК. Мы придерживаемся точки зрения О. Е. Рязановой: ТНК – это «корпорации, производственная и торгово-сбытовая деятельность которых вынесена за преде-

\* Публикуется по рекомендации доктора экономических наук, профессора Т. А. Селищевой.



лы национального государства, активно использующие объективные тенденции международного разделения труда и усиливающие процессы интернационализации мира, способствующие установлению новых схем во всемирном разделении труда» [8, С. 175].

Создание и развитие ТНК, открытие филиалов по всему миру сопровождаются процессом формирования международной собственности. Государственное регулирование собственности проходит в интересах ТНК и даже в ущерб интересам государства. Таким образом, национальная собственность (государственная или частная) взаимозависима с собственностью ТНК, которая может использовать ресурсы страны присутствия филиалов. Посредством активного развития многонациональных ТНК формируется международная форма собственности, расширяются границы рассматриваемых экономических отношений – наблюдается переход отношений собственности на мегауровень, то есть изменяется пространственный аспект отношений собственности.

Количество ТНК растет быстрыми темпами: в 1970 г. – около 7,3 тыс. ТНК с оборотом 626 млрд долл.; в начале 1990-х гг. – около 37 тыс. ТНК с оборотом 7 трлн долл.; в 2012 г. – более 82 тыс. ТНК с оборотом более 30 трлн долл. [11]. На деятельность ТНК приходится 75 % мирового производства товаров, 85 % интеллектуального капитала, 80 % мирового финансового оборота [6].

Объективной ролью ТНК можно считать формирование наднационального производства с единым информационным пространством, едиными рынками товаров, капиталов, рабочей силы и научно-технических услуг. Очень активно используются ИКТ и глобальная сеть Интернет как связующее звено филиалов компании по всему миру, что повлекло выделение информации как основного объекта отношений собственности. Информация может выражаться в цифровом формате и отображаться в электронном виде посредством ИКТ.

В реальном секторе<sup>1</sup> также происходят изменения. Идут слияние и поглощение компаний, что приводит к формированию мощных конгломератов и монополизации отдельных отраслей. Государство на такие действия отвечает антимонопольными ограничениями или формированием аналогичных образований в других отраслях.

Под влиянием глобализационных процессов

<sup>1</sup> Под реальным сектором экономики понимается совокупность отраслей, производящих материальные и нематериальные товары и услуги, за исключением финансовых. По видам деятельности выделяют реальный, непродовольственный и финансовый секторы.

в конце XIX – начале XX в. произошла интеграция промышленного и банковского капитала и привела к формированию финансового капитала. Обращение денежных средств и ценных бумаг переходит на мегауровень, переход права собственности на них осуществляется через международные валютные и фондовые биржи. Это стало возможным с использованием ИКТ в условиях перехода к информационной экономике, что привело к концентрации производительных сил на мегауровне.

На более ранних этапах глобализации прогрессивное развитие экономической системы зависело от классической комбинации факторов производства, а на современном этапе глобализации зависит от сложной комбинации объединения факторов производства, в результате чего идет глобализация рынков, систем управления рынков и производства. Появляется возможность перемещения денежного капитала в любую точку планеты, где возможно выгоднее его инвестировать. С использованием ИКТ формируются новые качества финансового капитала, описанные Т. А. Селищевой, характеризующиеся его трансформацией в глобальный виртуальный финансовый капитал [9].

В условиях индустриальной экономики глобализация была вызвана сокращением транспортных расходов, в условиях информационной экономики – сокращением стоимости средств коммуникации. С учетом изложенного заметим, что информационная глобализация в большей степени влияет на финансовую сферу, сферу информационных услуг и в меньшей степени – на реальный сектор мировой экономики.

Под воздействием глобализации трансформировалась частная собственность: на начальных стадиях развития капитализма свободной конкуренции в экономике доминировала частная собственность в форме индивидуально-трудовой, мелкой, средней; в условиях развитого капитализма и несовершенной конкуренции начинает преобладать крупная (акционерная) собственность. В процессе развития информационной глобализации доминирование переходит к международной собственности, контролируемой наднациональными структурами (без контроля какой-то определенной страны), с капиталом различных стран (ТНК с представительствами в разных странах, виртуальные организации в глобальной сети Интернет, которые становятся ключевыми субъектами мирового хозяйства), что способствует объединению экономических и политических систем стран.

Глобализация воздействует на все сферы жизнедеятельности человечества – например, происходит глобализация науки, которая характери-



зуются новой формой отношений собственности – международные научные коллективы, формирующиеся благодаря возможностям ИКТ, для исследования научных вопросов и разработки путей их решения.

В связи с этим под воздействием ИКТ на современном этапе глобализации формируется информационная глобализация. В целях расширения капитала появляются новые сферы деятельности и производство товаров (работ, услуг) выходит на международный уровень, что приводит к формированию глобальной экономики и усложнению отношений собственности, в том числе в пространственном аспекте. Информационная глобализация способствует еще большему отделению капитал-собственности от капитал-функции.

#### Литература

1. Александрова А. В. Европейское социальное законодательство и вызовы глобализации // *Собственность и государство (Вопросы теории и практики): сборник статей VI Международной научно-практической конференции.* – Пенза: Приволжский Дом знаний, 2008. – С. 22 – 26.
2. Вызовы глобального мира: монография / И. В. Налетова, Л. А. Пронина, А. В. Захаров, Н. Е. Копытова; Министерство образования и науки РФ, ГОУ ВПО «Тамбовский государственный университет им. Г. Р. Державина». – Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г. Р. Державина. – 2011. – С. 21 – 29.
3. Дементьева А. Г. Современные условия глобализации и роль ГНК // *Инициативы XXI.* – 2010. – № 1. – С. 59 – 64.
4. Луценко Л. М. Информационное общество и его социально-философский аспект: монография. – М.: ООО «Галлея – Принт», 2011. – 294 с.
5. Межевич Н. М., Жабреев А. А., Жук Н. П. Процессы глобализации и их влияние на развитие системы инновационного образования в регионах Российской Федерации // *Проблемы современной экономики.* – 2011. – № 1 (37) – С. 217 – 219.
6. Мочальников В. Н. Государственно-частное партнерство: отечественный опыт, мировые тенденции, вектор развития для России. – М.: Экономика, 2012. – С. 41 – 44.
7. Панарин А. С. Глобальное политическое прогнозирование. – М.: Алгоритм, 2002. – С. 3.
8. Рязанова О. Е. Трансформация института собственности в условиях глобализации экономики: Монография. – М.: Издательство МГОУ, 2008.
9. Селищева Т. А. Трансформация форм капитала и механизма их функционирования в глобальной информационной экономике // *Вестник ИНЖЭКОНа.* – Серия «Экономика». – 2013. – Вып. 6 (65). – С. 4 – 12.
10. Сибгатуллина Л. М. Интеллектуальная собственность в условиях глобализации экономических процессов // *Проблемы современной экономики.* – 2010. – № 1 (33). – С. 124 – 127.
11. Трифонова И. В. Роль транснациональных корпораций в глобализации мировой экономики // *Молодой ученый.* – 2013. – № 9. – С. 243 – 245.
12. Хозин Г. С. Глобализация международных отношений: объективная тенденция или стратегия США // *США, Канада: экономика, политика, идеология.* – 2000. – № 1. – С. 65.
13. AT Kearney [Электронный ресурс]. URL: <http://www.atkearney.com> (дата обращения: 15.09.2013).
14. KOF Index of Globalization [Электронный ресурс]. URL: <http://www.Globalization.kof.ethz.ch.html> (дата обращения 15.04.2014).



Чепурнов Дмитрий Владимирович,

аспирант,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет;

e-mail: [dmitry.chepurnov@gmail.com](mailto:dmitry.chepurnov@gmail.com)

## ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ МЕТОДИЧЕСКО-НОРМАТИВНЫХ ДОКУМЕНТОВ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА\*

В статье приводятся уточненные определения основных понятий, используемых при определении стоимости строительства, исследуется существующая нормативная база методических документов при определении стоимости строительства, выявляются недостатки и дается уточненная классификация методическо-нормативных документов, позволяющая их устранить.

**Ключевые слова:** сметная норма, сметный норматив, сметная расценка, методическо-нормативные документы.

**Сhepurnov Dmitrii Vladimirovich**

**APPROACHES TO CLASSIFICATION OF METHODIC**

**AND NORMATIVE DOCUMENTS FOR CONSTRUCTION COST ESTIMATING**

The article presents adjusted definitions of core terms, analyzes actual regulatory methodic documents used to estimate the construction cost, identifies issues and describes specific classification of methodic and regulatory documents to overcome them.

**Keywords:** estimate norm, estimate normative, quotation, methodic and regulatory documents.

Актуальность статьи обусловлена тем, что в настоящее время понятийный аппарат существующей методическо-нормативной базы для определения стоимости строительства является несовершенным, а также отсутствует классификация документов, составляющих данную базу. Несовершенство понятийного аппарата проявляется в том, что зачастую в документах употребляются термины «сметная норма» и «сметный норматив» без дифференциации их значений. В работах современных ученых в области экономики и нормирования труда, таких как Е. А. Егорова и О. В. Кучмаева, Е. Г. Непомнящий, Е. Г. Жулина, четко описана разница между понятиями нормы и норматива. Сравнение понятий приведено в табл. 1.

Данное сравнение позволяет сделать следующие выводы.

Составляющими сборников государственных (ГЭСН), территориальных (ТЭСН), отраслевых (ОЭСН) сметных норм являются именно нормативы, а не нормы, т.к. они могут применяться для составления сметной документации на разные объекты. Соответственно, работы, предусмотренные нормативами, могут выполняться в различных производственных условиях, в т.ч. при наличии усложняющих факторов. Данные

нормативы могут использоваться многократно и имеют длительный срок действия.

В случае, когда речь идет об индивидуальных сметных нормах (ИЭСН), необходимо применять понятие «сметная норма», т.к. ИЭСН разрабатываются, как правило, для применения на конкретном объекте в конкретных производственных условиях. В качестве примера можно привести индивидуальные элементные сметные нормы на проходку тоннелей и устройство трубопроводов бестраншейным способом с применением тоннелепроходческого комплекса AVN – 2000 АВ производства фирмы HERRENKNECHT. Данные нормы разработаны для применения при составлении сметной документации по объекту «Головной канализационный коллектор в г. Краснодаре. 2-я очередь» и включены в федеральный реестр сметных нормативов 27.04.2009 г. за № 1.

Нормативы из сборников ГЭСН, ТЭСН, ОЭСН, включенные в сметную документацию, также следует называть нормами, т.к. в данном случае объект строительства, производственные условия и факторы, усложняющие производство работ, четко определены. В данном случае норматив подлежит корректировке и привязке к конкретным производственным условиям с помо-

**Таблица 1**

*Сравнение понятий «норма» и «норматив»*

Факторы	Понятие норматива	Понятие нормы
Кратность использования	Многократно, для установления различных норм	Однократно, для конкретных условий
Возможный срок действия	Длительный	Кратковременный
Значения факторов производственной деятельности	Множество значений	Строго определенные значения в условиях конкретного производственного процесса

\* Публикуется по рекомендации доктора экономических наук, профессора М. Н. Юденко.



шью коэффициентов их МДС 81-35.2004, технических частей к сборникам и вводных указаний к отделам сборника. В случае отсутствия усложняющих факторов условно можно принять коэффициент  $K = 1$ .

Помимо вышесказанного, стоит отметить тот факт, что к сметным нормативам отнесены различные укрупненные показатели стоимости, имеющие денежное выражение. Строго говоря, укрупненные показатели стоимости не являются нормативами, т.к. не отражают набор и количество ресурсов, необходимых для выполнения работы. В связи с этим возникает необходимость дифференцировать понятия сметного норматива и сметной расценки.

На основании вышеизложенного мы можем сделать вывод о необходимости уточнения ряда понятий.

В статье предлагается **под сметной нормой** понимать совокупность ресурсов (затрат труда работников строительства, времени работы строительных машин, потребности в материалах, изделиях и конструкциях и т.п.), установленную на принятый измеритель строительных, монтажных или других работ в строго определенных производственных условиях.

**Сметный норматив** – это совокупность ресурсов (затрат труда работников строительства, времени работы строительных машин, потребности в материалах, изделиях и конструкциях и т.п.), установленная на принятый измеритель строительных, монтажных или других работ, с возможностью многократного применения и привязки к конкретным производственным условиям с помощью корректирующих коэффициентов.

**Сметная расценка** – денежное выражение стоимости совокупности ресурсов, составляющих сметную норму или норматив.

Как показывает практика ценообразования и нормирования, существенным недостатком современной системы сметного нормирования является отсутствие четкой классификации документов методическо-нормативной базы. В работах ученых, занимающихся вопросами определения сметной стоимости строительства, можно встретить различные варианты классификации. Например, в работах В. Д. Ардинова [1, С.11 – 20], Х. М. Гумбы, Е. Е. Ермолаева и С. С. Уваровой [2, С.179 – 187] приводится только классификация сметных норм, которые являются лишь частью нормативно-методической базы. Вышеупомянутые авторы делят сметные нормативы на элементные и укрупненные, не разделяя при этом сборники расценок и сборники собственно сметных нормативов. Следует отметить, что классификация, приведенная в ра-

боте вышеупомянутых авторов, практически без изменений повторяет одно из положений МДС 81-35.2004, а именно п. 2.4, что свидетельствует о несовершенстве данного документа. В работе П. В. Горячкина [3, С. 9 – 10] предлагается разделение документов на элементные сметные нормы и единичные расценки, четкая классификация документов также отсутствует.

Кроме того, вышеупомянутые варианты классификации имеют, на наш взгляд, следующие недостатки:

1. Ни в одну из классификаций не включаются такие документы, как методические указания и информационно-разъяснительные документы. Первые содержат основные положения по ценообразованию и разработке других нормативно-методических документов. Вторые выпускаются с целью оперативных разъяснений и дополнений с существующей нормативно-методической базой, в том числе для выпуска актуальных индексов пересчета сметной стоимости при базисно-индексном методе расчета;

2. В классификациях отсутствуют документы для определения стоимости проектно-изыскательских работ;

3. В классификацию, предложенную В. Д. Ардиновым и Х. М. Гумбой, включены нормативы разных лет выпуска, в т.ч. отмененные и не применяемые в настоящее время.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о необходимости новой классификации документов, составляющих методическо-нормативную базу для определения стоимости строительства. За основу классификации предлагается принять федеральный реестр сметных нормативов, подлежащих применению при определении сметной стоимости объектов капитального строительства, строительство которых финансируется с привлечением средств федерального бюджета. Выбор основы обусловлен следующими причинами.

1. Данный реестр содержит актуальные документы, обновляемые и перевыпускаемые регулярно.

2. Документы, содержащиеся в данном реестре, охватывают все вопросы определения сметной стоимости, в том числе проектных и изыскательских работ, а также документы, содержащие основные положения по ценообразованию и индексы пересчета сметной стоимости.

3. Нормативы и расценки, содержащиеся в данных документах, могут служить обоснованием для расчета стоимости строительства объектов в любой точке страны, с финансированием из бюджета любого уровня, а также за счет средств крупных корпораций, таких как РЖД,



ЕЭС и Росатом, имеющих собственные сметно-нормативные базы.

Ниже представлена предлагаемая классификация документов, включенных в федеральный реестр.

1. Методические указания и рекомендации.

1.1. Государственные методические указания и рекомендации.

1.2. Отраслевые методические указания и рекомендации.

2. Нормативно-методические документы для определения сметной стоимости проектных и изыскательских работ.

2.1. Нормативно-методические документы для определения сметной стоимости проектных работ.

2.1.1. Государственные нормативно-методические документы для определения сметной стоимости проектных работ.

2.1.2. Отраслевые нормативно-методические документы для определения сметной стоимости проектных работ.

2.2. Нормативно-методические документы для определения сметной стоимости изыскательских работ.

3. Нормативно-методические документы для определения стоимости строительно-монтажных работ и оборудования.

3.1. Сметные нормативы.

3.1.1. Единые нормы и расценки (ЕНиР).

3.1.2. Элементные сметные нормативы (ЭСН).

3.1.2.1. Государственные ЭСН.

3.1.2.2. Отраслевые ЭСН.

3.1.2.3. Территориальные ЭСН.

3.1.2.4. Индивидуальные элементные сметные нормы.

3.1.3. Укрупненные сметные нормативы (УСН).

3.1.4. Сметные нормативы накладных расходов, сметной прибыли, лимитированных и прочих затрат.

3.2. Сметные расценки.

3.2.1. Единичные расценки (ЕР).

3.2.1.1. Федеральные ЕР.

3.2.1.2. Отраслевые ЕР.

3.2.1.3. Территориальные ЕР.

3.2.1.4. Индивидуальные ЕР.

3.2.2. Укрупненные расценки (УР).

3.2.2.1. Укрупненные нормативы цены строительства – документы федерального уровня.

3.2.2.2. Укрупненные показатели стоимости строительства отраслевого уровня.

3.2.3. Сборники сметных цен.

3.2.3.1. Федеральный сборник сметных цен.

3.2.3.2. Территориальные сборники сметных цен.

4. Документы информационного и разъяснительного характера.

Как видно из данной классификации, документ «Единые нормы и расценки» включен в подраздел сметных нормативов. Выбор подраздела для ЕНиР обусловлен тем, что в настоящее время данный документ имеет практическое применение только в части норм времени. Расценки на заработную плату рабочих в ЕНиР приведены по состоянию на 1986 г. и пересчету в текущие цены не подлежат в связи с отсутствием индексов пересчета.

Рассмотренные определения и классификация документов по ценообразованию являются методической основой современной системы сметного нормирования в стране. Таким образом, уточнения, приведенные в ходе вышеописанного анализа, являются существенным вкладом в совершенствование нормативно-методической базы для определения сметной стоимости строительства. Представленная классификация дает совершенно иное представление о составе и структуре нормативно-методической базы, а также позволяет более четко отразить связи между составляющими ее документами.

Литература

1. Ардинов В. Д. Ценообразование и составление смет в строительстве. – СПб: Питер, 2006.

2. Гумба Х. М. Ценообразование и сметное дело в строительстве / Х. М. Гумба, Е. Е. Ермолаев, С. С. Уварова. – М.: Издательство Юрайт; Высшее образование, 2010.

3. Составление смет в строительстве на основе сметно-нормативной базы 2001 года (Практическое пособие). – М.: 2003.