

ВЕСТНИК

РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА «РИНХ»
№ 1 (25), МАРТ, 2008

Научно-практический журнал.
Издается с 1996 года.
Периодичность – 2 номера в год.
№1 (25), 2008

Включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертации на соискание ученой степени кандидата наук (по экономике)

Редакционная коллегия:

В.Ю. Наливайский (главный редактор),
А.У. Альбеков, И.Р. Бугаян,
В.И. Гиссин, А.Г. Губанов,
М.Ю. Денисов, В.М. Джуха,
В.А. Долятовский, Т.В. Евсюкова,
В.С. Золотарев, Д.Д. Костоглодов,
К.В. Кочмола, Н.Г. Кузнецов,
В.В. Кузнецов, Н.Т. Лабынцев,
Г.П. Максимова, Н.П. Маслова,
Л.И. Ниворожкина,
И.В. Рукавишникова,
В.И. Самофалов, В.И. Седенко, Л.Н. Усенко,
Г.Н. Хубаев, В.Н. Чапек,
В.Е. Смейле (ответственный секретарь).

Над номером работали:

О.Н. Шимко, Ю.В. Жилина

Обложка В.Е. Смейле

Адрес редакции журнала:

344002, Ростов-на-Дону,
ул. Б. Садовая, 69, к. 653.
Тел.: (863) 261-38-77

Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия от 14 октября 2005 года ПИ № ФС77-22006

Индекс 41963 в каталоге «Пресса России», (495) 661-2030, e-mail: izdatcat@economica.ru, alt@ekonomika.ru

© Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ», 2008

СОДЕРЖАНИЕ

НАШИ АВТОРЫ	7
<i>Юбилей Владимира Семеновича Золотарева</i>	9
РАЗДЕЛ 1. ПРОЦЕССЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	14
<i>Золотарев В.С., Невская Н.И., Комарова Т.Г.</i> Социально-демографические аспекты развития человеческого капитала	14
<i>Рыльский И.В.</i> К вопросу качества статистической информации о населении современного мира	22
<i>Землянов Д.А.</i> Анализ предпосылок и условий формирования человеческого капитала в Ростовской области	26
<i>Морзиев М.Т.</i> Влияние ценностных приоритетов на воспроизводство населения (на примере Республики Ингушетии)	31

**РАЗДЕЛ 2. СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ
РЕГИОНОВ** 37

Черкесов Р.А.

Анализ методологических
подходов к оценке
реализации программы
социально-экономического
развития регионов 37

Белолипецкая В.В.

Роль регионального маркетинга
в повышении инвестиционной
привлекательности региона 42

Щербаков И.В.

Основные аспекты развития
инвестиционной
привлекательности
Краснодарского края 47

**РАЗДЕЛ 3. МИКРОЭКОНО-
МИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ** 52

Овчаренко Г.В., Алуханян А.А.

Инновационный маркетинг
и инновационная культура
как ключевые факторы
интенсификаций
инновационной деятельности
организации 52

Зенченков М.В.

Особенности использования
реинжиниринга как
инструмента
стратегического
управления 59

Заиграев А.С.

Методологические аспекты
поэтапного реинжиниринга
предприятий
водного транспорта 67

Иванов С.С.

Предпосылки развития систем
планирования деятельности
малых предприятий 72

Пожидиева С.В.

Административные барьеры
субъектам малого
предпринимательства и
их издержки
по преодолению 78

**РАЗДЕЛ 4. СИСТЕМА
ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ
ОТНОШЕНИЙ** 84

Афанасьева Е.С.

Совершенствование системы
финансового планирования
и контроля 84

Подкуйко М.С.

Особенности среднесрочного
бюджетно-налогового
планирования в контексте
обеспечения финансовой
безопасности России 86

Ремизов Н.П.

Анализ причин использования
упрощенной системы
налогообложения в качестве
схемы ухода
от уплаты налогов 93

***Наливайский В.Ю.,
Шишикина Л.В., Лахно Ю.В.***

О взаимовлиянии развития рынка
ценных бумаг
и корпораций 97

Мусаелян А.К.

Адекватная оценка услуги
коллективного
инвестирования 103

Вороной С.П.

Система сбалансированных
показателей в оценке
эффективности бизнеса 107

Литвиненко М.Л.

Мотивация в системе
бюджетирования субъектов
железнодорожного
транспорта 114

Кудинова Г.А. Совершенствование процедуры получения ломбардного кредита посредством проведения аукционов	117	информационных образовательных систем	148
Жарков И.С. Обоснование выбора метода оценки инвестиционных проектов	121	Старков И.С., Старкова Н.О. Моделирование процесса управления изменениями в информационной системе предприятия	153
Немчицкая О.М. Система учета финансирования негосударственных образовательных учреждений	126	РАЗДЕЛ 6. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	158
Хапилин С.А. К вопросу о фискальных рисках таможенного администрирования	132	Самофалов А.В. Концепция активизации региональных воспроизвод- ственных процессов в условиях интернационализации экономики	158
Каплина А.В. Финансовое обеспечение реализации муниципальной реформы: проблемы и перспективы	137	Ирхин Л.А., Пузакова Е.П. Содержательная характеристика приграничного сотрудничества с позиций многоуровневого подхода	167
РАЗДЕЛ 5. РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ	143	Демченко М.В. Маркетинговый подход к позиционированию российского региона в системе международных экономических отношений	174
Воронова И.П. Оценка эффективности системы качества университетского комплекса многоуровневого образования	143	Крашенников Е.В. Логистизация экспедиционных услуг при осуществлении международных перевозок грузов	180
Котлярова Н.А. Применение экономико- математических методов при анализе качества		Омельченко Т.В. Систематизация производ- ственных форм международного франчайзинга	185

MINISTRY EDUCATION AND SCIENCE OF RUSSIAN FEDERATION
FEDERAL AGENCY OF EDUCATION

VESTNIC

ROSTOV STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS «RINH»
1 (25), MARCH, 2008

Scientifically-practical journal.

First published in 1996.

Periodical – 2 issues per year

1 (25), 2008

Editorial board:

V.U. Nalivaiskiy (chief editor),

A.U. Aljbekov, I.R. Bugayan,

V.I. Gissin, A.G. Gubanov,

M.U. Denisov, V.M. Dzhuha,

V.A. Dolyatovskiy, T.V. Evsjukova,

V.S. Zolotaryov, D.D. Kostoglodov,

K.V. Kochmola, N.G. Kuznetsov,

V.V. Kuznetsov, N.T. Labyntsev,

G.P. Maksimova, N.T. Maslova,

L.I. Nivorozhkina, I.V. Rukavishnikova,

V.I. Samofalov, V.I. Sedenko,

A.Y. Stadnik, L.N. Usenko,

G.N. Hubaev, V.N. Chapek,

V.E. Smejle (responsible secretary).

Worked on the edition:

O.N. Shimko,

J.V. Zhilina

Front page: V.E. Smejle.

Publishing address of the journal:

344002, Rostov-on-Don,

B.Sadovaya Ave., 69, room 653

tel. 261-38-77

The edition is registered in Federal service of control for keeping the legislation in the sphere of mass communication and defence of the heritage since the 14 of October 2005 year

PI # FS77-22006

Index 41963 in the catalog of agency «The

Press of Russia» (495)661-2030, e-

mail: izdatcat@economica.ru, alt@ekonomika.ru

© Vestnic of Rostov-on-Don State University of Economics «RINH», 2008

Contens

Our athors 7

**The Anniversary of
Vladimir Semenovich
Zolotaryov** 9

**PART 1 THE PROCESSES
OF REPRODUCTION OF THE
HUMAN CAPITAL** 14

**Zoloterev V.S., Nevskaya N.I.,
Komarova T.G.**
Problems and prospects of
development of human
potential 14

Rilsky I.V.
To the question quality of statistic
information about the population
of modern world 22

Zemlyanov D.A.
The analysis of preconditions and
conditions of formation of the
human capital in the
Rostov area 26

Morzhev M.T.
The influence of valuable priorities
for reproduction of population
(for example of Republic of
Ingushetia) 31

**PART 2 THE SOCIAL-
ECONOMICAL
DEVELOPMENT**

OF REGIONS	37	PART 4 SYSTEM OF FINANCIAL-CREDIT RELATION	84
<i>Tcherkesov R. A.</i>		<i>Afanasyeva E.S.</i>	
The analysis of the methodological approaches to the evaluations of the regional social and economic development program	37	Perfection the system of financial planning and contro	84
<i>Belolipeckaya V.V</i>		Podkujko M.S.	
The role of the regional marketing in the local investition growth	42	The qualities of intermediate budget and tax planning to context with ensuring financial security of Russia	86
<i>Sherbakov I.V.</i>		<i>Remizov N.P.</i>	
The basic aspects of development the investment appeal of Krasnodar region	47	The analysis of the reasons of use of the simplified system of the taxation as the scheme of the avoidingpayment of the taxes	93
PART 3 MIKROECONOMICAL PROCESS	52	<i>Nalivajski V.J., Shishikina L.V., Laxno U.V.</i>	
<i>Ovcharenko G.V., Aluxanyan A.A.</i>		About interference of development of stock market and corporation	97
The innovation marketing and innovation culture as the key factors to intensify organization innovation activity	52	<i>Musaelyan A.K.</i>	
<i>Zenchenkov M.V.</i>		Adequate valuation of collective investment services	103
Features of use of reengineering as tool of strategic management	59	<i>Voronoy S.P.</i>	
<i>Zaigraev A.S.</i>		The system of the balanced parameters in an estimation of the efficiency of the business	107
The methodological aspects of step-by-step reengineering at water transport enterprises	67	<i>Litvinenko M.L.</i>	
<i>Ivanov S.S.</i>		Motivation in system of budget subject rail-freight traffic	114
Preconditions of development the systems of planning activity of small enterprises	72	<i>Kudinova G.A.</i>	
<i>Pogidaeva S.V.</i>		Perfection of procedure of reception of the pawn credit by means of carrying out of auctions	117
Administrative barriers of small enterprises' entities and expenses of their overcoming	78	<i>Zharcov I.S.</i>	
		Substantiation of a method of an estimation of investment projects	121

<i>Nemchickaya O.M.</i>		PART 6 THE INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS	158
Accounting system of the non-state educational institutions financing	126		
<i>Khapilin S.A.</i>		<i>Samofalov A.V.</i>	
To the problem of fiscal risks of customs management	132	The concept of activization regional reproductional processes in conditios of internationalization of economy	158
<i>Kaplina A.V.</i>		<i>Irxin L.A., Puzakova E.P.</i>	
Financial provision of implementation of the municipal perform: problems and prospects	137	Comprehensive characteristics of frontier cooperation viewing from multileveled approach	167
PART 5 DEVELOPMENT OF EDUCATIONAL AND INFORMATION SYSTEMS	143	<i>Demchenko M.V.</i>	
<i>Voronova I.P.</i>		Market approach to Russian region position in the sphere of international economic relations	174
Estimation of the quality systems efficiency in a university complex of multilevel education	143	<i>Krashennikov Y.V.</i>	
<i>Kotlyarova N.A.</i>		Forwarding services logistigation as the element of cargo international carriage organization	180
Quality analiziz of IT educational system	148	<i>Omelchenko T.V.</i>	
<i>Starkov I.S., Starkova N.O.</i>		Systematization of reproduction forms in international franchising	185
Features of use of reengineering as tool of strategic management	153		

НАШИ АВТОРЫ

Алуханян Артур Александрович – к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент в машиностроении» РГАСХМ

Афанасьева Елена Сергеевна – аспирант кафедры «Региональная экономика, предпринимательство и теория рынка» ИУБиП

Белолипецкая Вероника Владимировна – старший преподаватель кафедры «Экономика» ДГТУ

Воронова Наталья Павловна – аспирант кафедры «Экономика и менеджмент» ЮРГУЭС

Демченко Марина Леонидовна – соискатель кафедры «Международные экономические отношения» РГЭУ «РИНХ»

Жарков Игорь Сергеевич – соискатель кафедры «Финансово-экономический инжиниринг» РГЭУ «РИНХ»

Заиграев Антон Станиславович – аспирант кафедры «Экономика и управление народным хозяйством» РГЭУ «РИНХ»

Землянов Денис Александрович – аспирант кафедры «Региональная экономика и природопользование» РГЭУ «РИНХ»

Зенченков Михаил Вячеславович – аспирант кафедры «Антикризисное управление» РГЭУ «РИНХ»

Золотарев Владимир Семенович – д.э.н., профессор, президент РГЭУ «РИНХ», зав. кафедрой «Финансовый менеджмент»

Иванов Сергей Сергеевич – аспирант кафедры «Региональная экономика, предпринимательство и теория рынка» ИУБиП

Ирхин Леонид Анатольевич – соискатель кафедры «Международные экономические отношения» РГЭУ «РИНХ», государственный таможенный инспектор Ростовской таможни

Каплина Анастасия Валерьевна – аспирант кафедры «Экономическая теория» РГЭУ «РИНХ»

Комарова Татьяна Григорьевна – доцент кафедры «Философия хозяйства», старший научный сотрудник НИИ РГЭУ «РИНХ»

Котлярова Наталья Александровна – аспирант кафедры «Информационные технологии» РГЭУ «РИНХ»

Крашеников Евгений Викторович – аспирант кафедры «Коммерция и логистика» РГЭУ «РИНХ»

Кудинова Галина Алексеевна – соискатель кафедры «Банковское дело» РГЭУ «РИНХ», Главное управление Банка России по Ростовской области, эксперт 2 категории Управления инспектирования кредитных организаций

Лахно Юлия Викторовна – аспирант кафедры «Финансово-экономический инжиниринг» РГЭУ «РИНХ»

Литвиненко Марина Леонидовна – аспирант Северо-Кавказского научного центра высшей школы, инженер службы корпоративной информатизации Северо-Кавказской железной дороги – филиала ОАО «РЖД»

Немчицкая Оксана Марковна – соискатель кафедры «Бухгалтерский учет», главный бухгалтер ГОУ СПО Ростовского-на-Дону государственного колледжа связи и информатики

Морзиев Магомед Таханович – аспирант кафедры «Экономика и предпринимательство» РГЭУ «РИНХ»

Мусаелян Анжелика Капре-ловна – аспирант кафедры «Региональная экономика, предпринимательство и теория рынка» ИУБиП

Наливайский Валерий Юрьевич – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Финансово-экономический инжиниринг» РГЭУ «РИНХ»

Невская Нонна Ивановна – к.э.н., доцент, старший научный сотрудник НИИ РГЭУ «РИНХ»

Овчаренко Георгий Васильевич – д.э.н., профессор кафедры «Экономика и менеджмент в машиностроении» РГАСХМ

Омельченко Татьяна Владимировна – соискатель кафедры «Международные экономические отношения» РГЭУ «РИНХ»

Подкуйко Марина Сергеевна – ассистент кафедры «Международные финансово-кредитные отношения» РГЭУ «РИНХ»

Пожидаева Светлана Викторовна – ассистент кафедры «Экономика и предпринимательство» РГЭУ «РИНХ»

Пузакова Евгения Прокофьевна – к.э.н., профессор кафедры «Меж-

дународные экономические отношения» РГЭУ «РИНХ»

Ремизов Николай Петрович – аспирант кафедры «Экономика» ДГТУ, Контрольно - счетная палата Ростова-на-Дону, ведущий специалист экспертно-аналитического отдела

Рыльский Игорь Владимирович – аспирант кафедры социально-экономической и региональной статистики РГЭУ «РИНХ»

Самофалов Александр Викторович – аспирант кафедры «Международная торговля и таможенное дело» РГЭУ «РИНХ»

Старков Илья Сергеевич – соискатель кафедры «Мировая экономика» КГУ, менеджер по информационным технологиям (ИТ), Каспийский Трубопроводный Консорциум

Старкова Надежда Олеговна – к.э.н., доцент кафедры «Мировая экономика» КГУ

Черкесов Роман Александрович – ассистент кафедры «Гуманитарные дисциплины» РГТЭУ

Шишкина Людмила Викторовна – к.э.н., доцент кафедры «Финансово-экономический инжиниринг» РГЭУ «РИНХ»

Щербаков Игорь Вадимович – преподаватель, аспирант кафедры «Мировая экономика» КГУ

Хапилин Станислав Анатольевич – аспирант кафедры «Финансы» РГЭУ «РИНХ»

*Юбилей
Владимира Семеновича Золотарева*

25 декабря 2007 года – Юбилейная дата Заслуженного деятеля науки Российской Федерации, доктора экономических наук, профессора Золотарева Владимира Семеновича, 20 лет являвшегося ректором нашего вуза. После избрания на этот пост профессора Кузнецова Николая Геннадьевича В.С. Золотарев – президент РГЭУ «РИНХ».

Родился юбиляр в Ростове-на-Дону в семье служащих, а точнее – в семье преподавателей. В 1959 году успешно окончил Ростовский финансово-экономический институт (РФЭИ), так в то время назывался наш вуз. Наверное, Владимир Семенович и не предполагал, что спустя почти 30 лет вернется в него ректором и практически определит его судьбу.

По окончании вуза по распределению был направлен на «Ростсельмаш», где работал в должности помощника мастера, а затем – инженера-экономиста. Его тяга к творчеству, к научно-исследовательской работе и реализации прикладных ее результатов привела Владимира Золотарева в аспирантуру РГУ. В 1966 году он успешно защитил диссертацию на соискание ученой степени кандидата экономических наук «Повышение культурно-технического уровня рабочих как фактор роста производительности общественного труда». Он готовился читать лекции, проводить семинарские занятия, как вдруг молодого научного работника приглашают в партком Ростовского госуниверситета, в Кировский райком КПСС и предлагают возглавить комитет комсомола этого

ведущего вуза на юге страны. А далее В.С. Золотарев работал в РГУ в должностях: ассистента, старшего преподавателя, доцента, профессора, зав. кафедрой и декана экономического факультета. Здесь он защитил докторскую диссертацию: «Научно-производственный комплекс: теория и методология».

В тот период ярким примером в научном поиске и организационно-административной деятельности для него становится Юрий Андреевич Жданов, ректор Ростовского государственного университета и Председатель Северо-Кавказского научного центра высшей школы, под руководством которого Владимир Семенович проработал более 25 лет.

В 1988 году В.С. Золотарев на альтернативной основе был избран ректором Ростовского института народного хозяйства (РИНХ). Он сразу же выдвинул свою стратегию подготовки специалистов, направленную на практическую пригодность выпускника вуза к работе на предприятиях различных отраслей народного хозяйства. За это время вуз стал образцовым учебно-научно-исследовательским комплексом. Сейчас предельно ясно, что коллектив университета сделал единственно верный выбор в 1988 году, доверив В. С. Золотареву руководство вузом. Уже с этого года преобразуются методы и формы работы со школьниками и студентами. За первый год работы В.С. Золотарева на этом посту были разработаны комплексные программы преобразования учебного процесса, обновления и строительства новых корпусов. В те трудные годы хозяйственные договоры с крупнейшими предприятиями Дона не только стабилизировали финансовое положение нашего вуза, но и способствовали модернизации самой системы образования в нем, введению специальностей, востребованных ветрами рыночных преобразований.

В результате реализации долговременной концепции вуза основательно укрепилась его материально-техническая база, которая отвечает современным требованиям. РГЭУ «РИНХ» располагает пятью учебными корпусами, имеет спортивный комплекс, общежитие, три библиотеки с читальными залами, кафе «Академия», медпункт, стоматологический кабинет, редакции журналов и газеты «Академия», научно-исследовательский институт, телестудию. Учебные аудитории оснащены компьютерной техникой. Имеется широкая сеть дисплейных классов. Постоянно расширяется локальная сеть, насчитывающая более 700 компьютеров с выходом в INTERNET. В РГЭУ и его 15 филиалах, расположенных не только в Ростовской области, но и ряде субъектов Южного федерального округа, обучается более 22 тысяч студентов. Именно создание филиальной сети на базе учебно-консультационных пунктов позволило иметь вузу столь обширную географию: от Ростова до Махачкалы.

За время деятельности В.С. Золотарева в РГЭУ «РИНХ» в качестве ректора значительно повысился научно-педагогический потенциал. Если в 1988 году ректор, придя в университет, был восьмым доктором наук, то сейчас их 96. В университете 4 диссертационных совета по защите кандидатских и докторских диссертаций по 5 специальностям, 9 специализациям.

В научно-исследовательском институте вуза ведутся научные исследования как по федеральной и региональной тематике, так и по перспективным и текущим проблемам реформирования отдельных хозяйственных структур. Владимир Семенович, специализируясь в области региональной экономики, финансового менеджмента, экономических проблем НТП, стал создателем научной школы по проблемам развития региональной экономики и перевода ее на рыночные условия хозяйствования, яв-

ляется экспертом большинства программ социально-экономического развития Юга России и Ростовской области. За последние 10 лет под его руководством выполнено более 20 финансируемых из различных внешних источников научно-исследовательских работ по обширной тематике. В том числе: фундаментальные НИР по заказам Минобрнауки РФ. В 2007 году разрабатываются темы: «Исследование развития человеческого потенциала России в условиях ее интеграции в мировое экономическое пространство» и «Анализ и использование научно-технического потенциала при решении задач социально-экономического развития региона в масштабе субъекта РФ» в рамках программы «Государственная поддержка региональной научно-технической политики высшей школы и развитие ее научного потенциала». Выполнены исследования по грантам регионального уровня и научных работ по договорам с административными органами, предприятиями и организациями, в том числе для Министерства экономики, международных и внешнеэкономических связей Ростовской области, проведено масштабное исследование по разработке концепции инновационной политики нашего региона.

Под руководством В.С. Золотарева проведен ряд исследований по международным проектам: TACIS «Финансовая производительность федеральных трансфертов на Юг России» и «Совершенствование структуры управления филиалами и развитие на ее основе дистанционного обучения», по Фонду Сороса выполнены темы: «Отражение в СМИ процесса демократизации экономических прав мигрантов на Северном Кавказе» и «Обеспечение вынужденных переселенцев жильем и работой – основной путь их социализации», по Фонду «Евразия» – «Будущее российского бизнеса – за молодежью».

Много внимания уделяет В.С. Золотарев молодым ученым, соискателям степени кандидатов и докторов наук. Под его руководством защищено 102 кандидатские диссертации и 21 докторская. Не каждому ученому дана столь мощная щедрость души, чтобы подготовить такую плеяду молодых кандидатов и докторов наук.

Одним из направлений «Концепции развития РИНХа», которая была представлена В.С. Золотаревым в сложнейший период перехода к рыночной экономике, был пункт о расширении аспирантуры и докторантуры как главного источника подготовки квалифицированных научно-педагогических кадров. Аспиранты и соискатели ученой степени кандидата наук готовят свои диссертации по всем экономическим специальностям, а также по юридическим, философским, филологическим, историческим и техническим отраслям наук. Достаточно сказать, что на сегодняшний день подготовку диссертаций осуществляют 205 аспирантов, более 170 соискателей ученой степени кандидата наук и 25 соискателей степени доктора наук. Докторантам, аспирантам и соискателям ученых степеней оказывается всесторонняя помощь и поддержка: они привлекаются к выполнению фундаментальных и прикладных научных исследований по заказу Минобрнауки РФ, административных органов Южного федерального округа, Ростовской области и других регионов, предприятий и организаций. Это способствует омоложению профессорско-преподавательского состава, о чем заботится ректор постоянно. Так, в 2003 году средний возраст преподавателя был 46 лет, а в 2006 – уже 43 года.

Наряду с подготовкой экономистов по большинству специальностей этого профиля, В.С. Золотарев в свое время стал инициатором открытия в нашем вузе факультетов: юридического, и лингвистики и журналистики, где го-

товят не просто юристов, а специалистов с углубленными знаниями бухгалтерского дела и аудита, налогового законодательства и финансового права, не просто журналистов, а профессионалов пера по вопросам экономики, редакционно-издательского менеджмента, регионоведения.

Большое значение В.С. Золотарев придает издательской работе. Им самим написано более 250 работ, немало из них в зарубежных изданиях. За последние 19 лет учеными РГЭУ «РИНХ» издано более 6000 наименований учебников, учебных пособий, текстов лекций, монографий, ученых записок, материалов научно-практических конференций, учебно-методической документации.

Именно инициатива ректора РГЭУ В.С. Золотарева обусловила такую обстановку, что на всех факультетах РГЭУ «РИНХ» выпускаются научно-практические журналы по научной тематике. Более 11 лет издается общевузовский научно-практический журнал «Вестник РГЭУ «РИНХ»», который благодаря усилиям В.С. Золотарева включен ВАКом в «Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий». Каждый факультет, а их 7, издает ученые записки, в которых публикуются результаты научных исследований в качестве статей по специальностям факультета.

Ректор сформировал активную позицию профессорско-преподавательского состава вуза путем введения традиции проведения конкурсов учебных и научных изданий, победители которых награждаются премиями.

Являясь председателем редакционно-издательского совета университета, Владимир Семенович поддерживает участие наших авторов в конкурсах, выставках и книжных ярмарках. Так, издания РГЭУ «РИНХ» принимали участие в 55-й Международной книжной ярмарке во Франкфурте-на-Майне и включены в каталог «Издания вузов России.

The Editions of the Universities of Russia» 2001–2003.

Лучшие издания РГЭУ «РИНХ» (16 работ) за 2004–2005 годы были представлены на конкурс «Университетская книга» – 2006, где в номинации «Лучшее учебное издание по социально-экономическим и юридическим наукам» победителем стало учебное пособие «Банковский менеджмент».

Вуз получил также Сертификат участника XIX Московской международной книжной ярмарки и на выставке, посвященной 250-летию университетского книгоиздания в России. Почетными дипломами были награждены авторы 10 работ, представленных на конкурс в честь 300-летия Санкт-Петербурга «300 лучших учебников для высшей школы».

Большое внимание уделяет В.С. Золотарев воспитательной работе: он активно внедряет в учебно-педагогическую практику современные принципы и направления воспитания личности будущего специалиста. В процессе формирования личности конкурентоспособного специалиста-профессионала ректор систематически уделяет внимание нравственно-эстетическому, гражданско-правовому, патриотическому, физическому и профессионально-трудоуственному воспитанию студентов. Сущность этих направлений заключается в приобщении человека к профессионально-трудоуственной деятельности и связанном с нею социальным функциям в соответствии со специальностью и уровнем квалификации.

Важную роль в поддержании преемственности поколений, сохранении традиций университета, воспитании патриотизма у студентов играет постоянное сотрудничество с Советом ветеранов РГЭУ «РИНХ». В.С. Золотарев всегда принимает участие в работе Совета ветеранов, самым внимательным образом относясь к каждому из них.

Все эти достижения говорят о том, что РГЭУ «РИНХ» является лиди-

рующим среди экономических вузов нашего министерства и, по оценке журнала «Деньги», входит в число 100 самых востребованных российских вузов, занимая стабильно 12-14 место в группе экономических вузов в рейтинге Федерального агентства по образованию.

Многое можно было бы говорить об общественной деятельности В.С. Золотарева. В самые трудные годы переходного периода он входил в Совет народных депутатов Ростовской области. С 1989–1993 являлся председателем комиссии по бюджету и региональной экономике. В.С. Золотарев более 15 лет возглавляет Ростовское отделение Вольного Экономического Общества России. Иницируя деятельность на Дону экономистов-практиков и научных работников, вовлекает своей активностью молодежь в когорту профессионалов.

Владимир Семенович Золотарев – действительный член Академии социальных наук и Российской экономической академии. За значительный вклад в науку он награжден двумя бронзовыми медалями ВДНХ СССР, знаком «Отличник высшего образования СССР», медалью «Ветеран труда», Указом Президента России награжден медалью Ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени и орденом Почета. Отмечен В.С. Золотарев и зарубежной общественностью. В 2002 году за стабильное и динамичное развитие вуза в сложный период экономической нестабильности в России награжден орденом Ассоциации промышленности Франции SPI.

Профессиональную судьбу Владимира Семеновича предопределила в свое время его мама, Ирина Львовна Донскова, которая заведовала кафедрой иностранных языков РИНХ. Она угово-

рила его оставить литературные опыты и получить профессию, которая кормила бы его семью. Но юношеская страсть к сочинительству не прошла с годами. Умение наблюдать людей и талант донести до читателя подмеченное нашли выражение в его юмористических рассказах.

Мы, коллеги, гордимся, что наш президент не только крупный ученый и организатор высшей школы, но и талантливый литератор. Книги писателя В.С. Золотарева – это те произведения нашей эпохальной жизни, в которых она передается посредством легкого юмора и глубокого осмысления социально-экономических процессов нашего общественного бытия. Он является членом Ростовского отделения союза журналистов.

Личные качества В.С. Золотарева – острый ум, коммуникабельность, широта знаний, доброта, умение в каждом сотруднике видеть личность, сопереживание, стремление помочь нуждающимся, щедрость души, писательский и административный талант – позволили В.С. Золотареву поднять РГЭУ «РИНХ» на тот высокий уровень, на котором сейчас видны новые горизонты его дальнейшего мощного развития.

Коллектив редакции журнала «Вестник РГЭУ «РИНХ»», весь профессорско-преподавательский состав, студенты и аспиранты, сотрудники сердечно и торжественно поздравили В.С. Золотарева с Юбилеем и пожелали ему неиссякаемой энергии, счастья, творческих успехов, оптимизма, долгих-долгих лет жизни на благо Родины и просвещения, которому он служит на протяжении всей своей сознательной жизни.

РАЗДЕЛ 1. ПРОЦЕССЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В.С. Золотарев, Н.И. Невская, Т.Г. Комарова

СОЦИАЛЬНО – ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Новые подходы к оценке экономического роста страны тесно связаны с проблемами формирования и использования человеческого потенциала. Человеческий фактор выступает не только как важнейший фактор экономического роста российской экономики, но и как фактор ее устойчивого развития.

Человеческий потенциал в широком смысле его понятийного аппарата характеризуется обобщенным показателем – индексом развития человеческого потенциала (ИРЧП), предложенного ПРООН. ИРЧП является 3-компонентным интегрированным показателем. Компоненты ИРЧП – это три ведущих фактора жизни: долголетие, образованность и доход.

В зависимости от величины индекса условно делят страны мира на три категории: с высоким, средним и низким уровнем развития человеческого потенциала. В первую группу, как правило, попадают страны Западной и Центральной Европы, а также наиболее развитые страны Азии, Ближнего Востока и Америки. В третьей обычно оказываются большинство стран Африки, а во второй – государства, которые принято причислять к развивающимся. За индекс идеального для проживания граждан государства принимается 1 балл, и чем ближе в рейтинге к единице этот показатель, тем ближе страна к идеалу.

Человеческий потенциал в узком смысле и современном контексте можно понимать как кадровый (трудовой) потенциал страны. Широкий и узкий подходы к оценке человеческого потенциала в совокупности помогают выделить

самые острые проблемы его формирования и развития.

Только особенностями формирования, развития и использования кадрового потенциала можно объяснить тот факт, что Россия, где живут в своем большинстве образованные и талантливые люди, не может в полной мере обеспечить своему народу достойную жизнь. Объяснение этому видится в искаженной реализации программ удвоения ВВП к 2010 г., проявившейся в недостаточном внимании к ресурсному обеспечению экономики и, в частности, к человеческим ресурсам (человеческому потенциалу). С 2007 г. эти недостатки постепенно устраняются благодаря реализации выдвинутой Правительством России целевой программы ресурсного обеспечения экономики с приоритетным направлением инвестиций в человеческий потенциал на базе развития здравоохранения, образования, жилья, аграрного производства, развития физкультуры и спорта.

Разработка подобных национальных программ в свое время проводилась в большинстве стран Европы и ряде стран Азии, особенностями которых было целенаправленное инвестирование приоритетных направлений развития, что в последние годы обеспечило весомый экономический рост в Великобритании, Германии, Японии и некоторых других странах.

В России объективная необходимость целевого направления средств в развитие человеческого потенциала обусловлена многими факторами и, прежде всего, наличием естественной убыли населения; низким уровнем рождае-

мости и высоким уровнем смертности населения; снижением ожидаемой продолжительности жизни; наличием высокой интеллектуальной эмиграции населения; снижением внимания предпринимателей к работе с собственным трудовым потенциалом, включающей повышение квалификации и переподготовку кадров, формирование высоких качественных характеристик рабочей силы, обеспечение охраны и улучшение условий труда; недостаточными усилиями властных структур по достижению эффективной занятости населения, сокращению бедности и снижению неравенства населения по доходам и т.д.

В связи с этим проявились острейшие проблемы в формировании и развитии человеческого потенциала, среди которых преобладают демографические проблемы, проблемы рынка труда, качества жизни, состояния здоровья населения, что отразилось в рейтинговых оценках России среди многих стран мира. Так, в 2005 г. по основным макроэкономическим и социальным показателям Россия занимала следующие места: по золотовалютным резервам (из 177 стран) – 1-е место; по индексу развития человеческого потенциала (расчет ООН) – 57-е место; по ВВП на душу населения (из 177 стран) – 54-е место; по грамотности взрослого населения (из 151 страны) – 10-е место; по неравенству в доходах или потреблении 10 % самых бедных и самых богатых групп населения (из 127 стран) – 97-е место; по продолжительности жизни среди женщин (из 177 стран) – 89-е место; по уровню детской смертности (из 153 стран) – 44-е место; по уровню безработицы (из 108 стран) – 43-е место; по среднему уровню доходов (из 177 стран) – 56-е место; по количеству долларовых миллиардеров (из 43 стран) – 2-е место [1].

В 2007 г. по ИРЧП Россия переместилась с 65-го на 67-е место и впервые вошла в группу стран с высоким

уровнем развития человеческого потенциала [2]. Ясно, что преодолеть отставание России по многим макроэкономическим и социальным показателям в среднесрочной или даже в долгосрочной перспективе возможно лишь путем существенных и адресных вложений в формирование и развитие человеческого потенциала – главного из потенциальных источников мощи страны.

Развитие человеческого потенциала происходит под воздействием демографических особенностей развития населения.

Демографические процессы в узком понимании охватывают воспроизводство населения: естественное движение населения (рождаемость, смертность, браки, разводы) и миграцию. В настоящее время в Российской Федерации сложилась неблагоприятная ситуация в области воспроизводства населения, и она может быть охарактеризована как демографический кризис, в основном, обусловленный многими социальными проблемами, оказывающими негативное влияние на развитие человеческого потенциала.

Но в XXI в. недостаточно говорить только о демографических особенностях развития населения России, речь должна также идти о социально-демографическом потенциале, более объемном, содержательном показателе, поскольку он определяется как совокупность демографических, социальных, медицинских, экономических характеристик населения, подчеркивающих его особенности к выполнению репродуктивных функций и воспроизводству социально-экономических отношений.

Показатель социально-демографического потенциала можно определять не только по России в целом, но и по отдельным субъектам федерации и по отдельным конкретным территориям. Социально-демографический потенциал (СДП) – это способность населе-

ния конкретной территории к воспроизводству, выполнению социальных и экономических функций, которые при данных социально-экономических возможностях страны и региона позволяют достичь поставленных целей развития. СДП характеризуется совокупностью количественных параметров, выделение и анализ которых помогает глубже изучить объем, структуру и динамику социально-демографического потенциала. При этом набор показателей в каждом конкретном случае определяется целями и задачами исследования.

Для изучения СДП России в динамике за ряд лет (1995-2005 гг.) использовался набор показателей, отраженных в таблице 1. В их число включены как демографические, так и социальные характеристики социально-демографического потенциала. Их анализ показывает, что в последние годы они складывались не весьма благоприятно, в связи с чем проблемы СДП ста-

ли частью государственной политики России. Уже в 2001 г. была разработана Концепция демографического развития страны, где в качестве цели выдвигалась необходимость стабилизации численности населения и формирования предпосылок к последующему демографическому росту. Однако сформулированная цель оказалась перегруженной отдельными деталями и поэтому не содействовала заметным изменениям в демографической обстановке России. В связи с этим в 2005 г. появилась новая Концепция демографической политики на период до 2025 г., в которой, наряду с постановкой важнейших задач по всестороннему укреплению института семьи как формы гармоничной жизнедеятельности личности и улучшению качества жизни хронически больных и инвалидов, включены вопросы регулирования миграционных потоков в целях создания действенных механизмов замещения естественной убыли населения.

Таблица 1. Анализ социально-демографического потенциала РФ за 1995-2005 гг.

№ п/п		1995 г.	2000 г.	2005 г.	Изменение +, -		
					2000 г. в сравнении с 1995 г.	2005 г. в сравнении с 2000 г.	2005 г. в сравнении с 1995 г.
		1	2	3	4	5	6
1	Численность населения (млн. чел.) в том числе: мужчин женщин	147,0 ¹ 68,7 78,3	145,2 ² 67,6 77,6	143,5 66,6 76,9	-1,8 -1,1 -0,7	-1,7 -1,0 -0,7	-3,5 -2,1 -1,4
2	Возрастная структура населения, % в том числе: моложе трудоспособного возраста в трудоспособном возрасте старше трудоспособного возраста	22,5 57,0 20,5	19,3 60,1 20,6	16,8 62,9 20,3	-3,2 +3,1 +0,1	-2,5 +2,8 -0,3	-5,7 +5,9 -0,2
3	Соотношение численности мужчин и женщин (на 1000 мужчин приходится женщин), чел.	1130	1137	1154	+7,0	+17,0	+24,0
4	Коэффициент брачности (число браков на 1000 чел. населения)	7,3	6,2	7,5	-1,1	+1,3	+0,2
5	Коэффициент разводов (число разводов на 1000 чел. населения)	4,5	4,3	4,2	-0,2	-0,1	-0,3

¹ По данным переписи населения 1989 г.

² По данным переписи населения 2002 г.

Продолжение таблицы 1

6	Коэффициент рождаемости (число рождений на 1000 чел. населения)	9,3	8,7	10,2	-0,6	+1,5	+0,9
7	Общий коэффициент смертности (число смертей на 1000 чел. населения)	15,0	15,3	16,1	+0,3	+0,8	+1,1
8	Коэффициент детской смертности (число умерших детей в возрасте до 1 года на 1000 рождений)	18,1	15,3	11,0	-2,8	-4,3	-7,1
9	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении всего населения, лет в том числе: мужчин женщин	64,5	65,3	65,3	0,8	0	+0,8
		58,1	59,0	58,9	0,9	-0,1	+0,8
		71,6	72,3	72,4	0,7	+0,1	+0,8
10	Естественный прирост (убыль) населения (на 1000 чел. населения)	-5,7	-6,6	-5,9	+0,9	-0,7	+0,2
11	Заболеваемость населения (число больных с диагнозом, установленным впервые в жизни, на 1000 чел. населения)	678,8	735,7	745,9	+56,9	+10,2	+67,1
12	Демографическая нагрузка на трудоспособное население (численность пенсионеров на 1000 чел. трудоспособного возраста)	753	631	604 ¹	-122	-27	-149
13	Уровень безработицы, %	9,5	10,5	7,6	+1,0	-2,9	-1,9
14	Уровень бедности, %	24,8	28,0	20,3 ³	+4,2	-8,7	-3,5
15	Коэффициент миграционного прироста (на 10000 чел. населения)	34	15	9	-19	-6	-25

Решение совокупности поставленных задач, наряду с действием ряда положительных социальных факторов, будет способствовать улучшению демографической обстановки. Но это только первый шаг в избранном направлении. По мнению ряда авторов, для того чтобы страна вышла из депопуляции, нужно, чтобы, по крайней мере, 50 % семей в стране были с тремя детьми [3]. Для этого на уровне государственной политики необходимо изменить ценностные ориентиры общества, что довольно трудно, так как гораздо проще решить материальные проблемы, связанные со стимулированием рождаемости, что сейчас и проводится в России, чем ориентироваться на изменение ценностей, формирование новых потребностей людей. Сейчас российская семья ориентирована на одно-двухдетную семью, а 3-й, 4-й и последующие дети встречаются крайне редко. Изменить убеждения большинства людей, чтобы они сами, без принуждения, хотели бы иметь семью с 3-мя и более детьми – это значит совершить переворот в сознании людей.

1. По данным 2003 г.

И вполне понятно, что только материальными стимулами эту проблему не решить, поскольку и материальные аспекты выхода из демографического кризиса связаны с установившимися традициями в формировании семьи.

Проявление демографического кризиса РФ можно наблюдать по изменениям многих показателей, в том числе: по снижению численности населения, суженному воспроизводству населения, низкой рождаемости, высокой смертности всего населения, высокой младенческой смертности, по деформированной возрастной структуре населения, снижению ожидаемой продолжительности жизни, по недостаточно удачно сформированной миграционной политике, изменению жизненного потенциала населения (наличию бедности и неравенства, недостаточному уровню качества жизни, неспособному обеспечить достойную жизнь населения в стране с богатейшими природными ресурсами) и др. Каждый из вышеназванных показателей демографического кризиса оказывает влияние на самый

важный показатель – численность населения страны.

Население России на 1 января 2006 г. составляло 142,8 млн. человек. За последние 12 лет (с 1995 по 2006 гг.) население уменьшилось на 4,2 млн. че-

ловек, то есть в среднем за каждый год уменьшалось почти на 400 тыс. человек, а начиная с 2000 г., ежегодное уменьшение численности населения России составляло 700-800 тыс. человек (таблица 2).

Таблица 2. Изменение численности населения РФ за 1995-2006 гг. [4]

Годы	Численность населения на начало года, млн. чел.	Темпы роста (снижения) в сравнении с предыдущим годом, промилле	Общий прирост		
			млн. человек	в том числе	
				естественный прирост	чистая миграция
	1	2	3	4	5
1995	147,9	-	-	-	-
1996	147,6	-2,1	-0,3	-0,78	+0,48
1997	147,1	-3,4	-0,5	-0,76	+0,26
1998	146,7	-2,8	-0,4	-0,71	+0,31
1999	146,3	-2,8	-0,4	-0,93	+0,53
2000	145,5	-5,5	-0,8	-0,96	+0,16
2001	144,8	-4,9	-0,7	-0,94	+0,24
2002	145,2	+2,7	+0,4	-0,94	+1,34
2003	145,0	-1,4	-0,2	-0,89	+0,69
2004	144,2	-5,5	-0,8	-0,79	-0,01
2005	143,5	-4,9	-0,7	-0,85	+0,15
2006	142,8	-4,9	-0,7	-0,69	-0,01

На протяжении XX века сокращение численности населения России происходило неоднократно. Последнее снижение, начавшееся очень интенсивно в конце XX века, продолжается и сейчас. Каждый период снижения численности населения был обусловлен определенными острейшими социально-экономическими явлениями, вызванными войнами, голодом, репрессиями (например, в 30-50 гг. XX в.). Рост населения в последующие годы происходил благодаря естественному приросту, миграционный прирост был малозаметным, а потом и вовсе стал отрицательным. С середины 70-х годов начал снижаться естественный прирост, и стал расти механический прирост, то есть теперь уже механический прирост покрывал снижение естественного прироста, и поэтому численность населения продолжала расти. Снижение численности населения России, начавшееся после

1992 г., было вызвано эволюционными преобразованиями, проводимыми реформами. Естественный прирост сменился естественной убылью населения, а размеры миграционного прироста не покрывали естественной убыли населения (таблица 2), и численность населения пошла на убыль.

Начало XXI века ознаменовалось тем, что изменения естественного и механического прироста населения характеризуются одной общей тенденцией – тенденцией снижения, но при этом поменялись их роли: естественная убыль способствует уменьшению численности населения, а механический прирост – увеличению. К этому нужно добавить, что влияние механического прироста ослабевает, что ведет к ухудшению отдельных характеристик человеческого потенциала.

Давая оценку этим показателям, нужно отметить, что появление отрица-

тельного естественного прироста было вызвано тем, что на протяжении длительного времени в России естественный прирост складывался из низкой и постоянно снижающейся рождаемости и высокой, растущей из года в год смертности. Превышение смертности над рождаемостью и обуславливали отрицательный естественный прирост. В последние годы это превышение стало расти, и в 2005 г. смертность более чем 1,5 [4] раза превысила рождаемость (таблица 3).

Установившаяся тенденция снижения естественной убыли населения после 2000 г. стала затухающей. Наибольшая естественная убыль населения за последнее десятилетие сложилась в 2000 г., когда составила 958,5 тыс. человек. К 2007 г. естественная убыль населения уменьшилась в 1,4 раза, при этом число родившихся увеличилось за этот же период в 1,2 раза, или на 209,4 тыс. человек, а смертность сократилась на 59,6 тыс. человек.

Вместе с тем надо отметить, что принятие таких мощных национальных проектов, как образование, здравоохранение, жилье, развитие АПК, физической культуры и спорта, да и «материнский капитал», пока не дали ожидаемых результатов, способствующих снижению естественной убыли населения в целом по стране.

Об этом свидетельствуют установившиеся темпы изменения числа родившихся и умерших. Как видим, пока не сложилась устойчивая тенденция роста числа родившихся и снижения числа умерших. После принятия национальных проектов, их утверждения и действия число родившихся возросло по сравнению с предыдущим годом, а в 2005 г. по сравнению с 2004 г. оно снизилось, в 2006 г. опять возросло. Что же касается смертности, то она стала снижаться после 2003 г., но эта тенденция также не была достаточно устойчивой.

Таблица 3. Динамика структурных изменений естественного прироста населения за 1990-2006 гг. [3]

Годы	Тыс. человек			на 1000 населения			Изменения в сравнении с предыдущим годом, %	
	естественный прирост (убыль)	в том числе		естественный прирост (убыль)	в том числе		число родившихся	число умерших
		число родившихся	число умерших		число родившихся	число умерших		
	1	2	3	4	5	6	7	8
1990	332,9	1988,9	1656,0	2,2	13,4	11,2	-	-
1995	-840,0	1363,8	2203,8	-5,7	9,3	15,0	68,6	133,1
1996	-777,6	1304,6	2082,2	-5,3	8,9	14,2	95,7	94,5
1997	-755,9	1259,9	2015,8	-5,2	8,6	13,8	96,6	96,8
1998	-705,4	1283,3	1988,7	-4,8	8,8	13,6	101,9	98,7
1999	-929,6	1214,7	2144,3	-6,4	8,3	14,7	94,7	107,8
2000	-958,5	1266,8	2225,3	-6,7	8,7	15,4	104,3	103,8
2001	-943,3	1311,6	2254,9	-6,5	9,1	15,6	103,5	101,1
2002	-935,3	1397,0	2332,3	-6,5	9,8	16,3	106,5	103,4
2003	-888,5	1477,3	2365,8	-6,2	10,2	16,4	105,7	101,4
2004	-792,9	1502,5	2295,4	-5,6	10,4	16,0	101,7	97,0
2005	-846,5	1457,4	2303,9	-5,9	10,2	16,1	96,9	100,4
2006	689,5	1476,2	2165,7	-4,8	10,4	15,2	101,3	94,0

Следует отметить, что установившиеся тенденции сохраняются и в ожидаемой продолжительности жизни и возрастной структуре населения. Возрастная структура населения России длительное время остается деформированной, соотношение возрастных групп характеризуется значительным превышением доли лиц старше трудоспособного возраста над долей лиц моложе трудоспособного возраста. Идет процесс старения населения, при этом ожидаемая продолжительность жизни населения сокращается и особенно резко у мужчин. Так, в 2005 г. последняя для мужчин составила 58,9 года, то есть мужчины не доживают до пенсионного возраста. Такие отрицательные тенденции в значительной степени вызваны изменениями жизненного потенциала населения, а жизненный потенциал – это долгая жизнь и длительное сохранение здоровья для большинства населения. Достигнув более долгой жизни, люди, как правило, увеличивают продолжительность здоровой и трудовой жизни. Во второй половине XX века некоторым промышленно развитым странам удалось достичь ожидаемой продолжительности жизни в 70-80 лет и за счет этого расширить жизненный потенциал, поскольку теоретически со-

кращение прироста населения в некоторой мере может компенсироваться одновременным ростом его жизненного потенциала, то есть совокупностью числа прожитых человеком лет, вследствие снижения смертности и увеличения продолжительности жизни. При этом людей может становиться меньше, а число прожитых ими лет больше, что повышает возможности деятельности человека, то есть способствует развитию человеческого потенциала. В России же в последние годы при снижении ожидаемой продолжительности жизни утрачиваются и эти возможности. Поэтому к числу важнейших проблем формирования человеческого потенциала следует отнести и проблему снижения ожидаемой продолжительности жизни – одного из компонентов ИРЧП. Решение этой проблемы связано с реализацией задач повышения уровня и качества жизни, улучшения здоровья населения, роста уровня образования, развития физкультуры и спорта, улучшения состояния окружающей среды и изменения многих других показателей. Для исследования зависимости ожидаемой продолжительности жизни и социально-экономических показателей России были отобраны важнейшие из них за период 1995-2005 гг. (таблица 4).

Таблица 4. Основные социально-экономические показатели РФ за 1995-2005 гг. [4]

Годы	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14
1995	64,5	9,5	24,7	85,0	678,8	59,9	154,1	70,2	95,9	1,1	88,0	0,138	91,1	24,5	32,3
1996	65,9	9,7	22,0	100,6	648,5	58,6	136,3	69,6	95,4	1,2	85,5	0,155	79,9	22,4	31,3
1997	66,1	11,8	20,7	105,8	674,2	57,4	147,2	69,0	101,4	1,2	84,1	0,148	77,7	23,0	30,6
1998	67,0	13,2	23,3	84,1	670,4	56,1	150,6	68,6	94,7	1,3	84,8	0,142	77,6	22,0	30,5
1999	65,9	12,6	28,3	87,7	710,0	55,1	152,9	68,1	106,4	1,5	84,5	0,144	72,3	20,7	30,7
2000	65,3	9,8	29,0	112,0	730,5	54,8	156,3	68,0	110,0	1,5	86,8	0,149	76,7	20,3	32,3
2001	65,2	8,9	27,5	108,7	719,7	54,8	158,2	66,8	105,1	1,5	88,4	0,150	82,9	19,8	33,3
2002	65,0	8,7	24,6	111,1	740,1	54,2	164,7	65,5	104,7	1,7	90,0	0,138	81,5	19,8	33,9
2003	64,8	8,2	20,3	115,0	748,6	53,6	172,9	65,5	107,3	1,6	89,9	0,131	75,5	19,0	34,6
2004	65,3	8,3	17,6	109,9	744,9	52,9	179,0	67,2	107,2	1,7	90,0	0,129	101,7	18,5	35,8
2005	65,3	7,5	15,8	108,9	745,9	51,4	180,3	62,5	106,4	1,7	90,2	0,124	125,7	17,7	35,8

Где Y - Ожидаемая продолжительность жизни, лет,

X1 - уровень безработицы, %,

X2 - уровень бедности, % от общей численности населения,

X3 - темпы роста реальных денежных доходов, %,

X4 - заболеваемость на 1000 человек населения (впервые установленный диагноз),

X5 - число учреждений культурно-досугового типа, тыс. ед.

X6 - число спортивных сооружений, тыс. ед.,

X7 - число государственных и муниципальных общеобразовательных учреждений, тыс. ед.,

X8 - темпы роста ВВП, %,

X9 - врожденные аномалии на 1000 человек населения,

X10 - травмы и отравления на 1000 человек населения,

X11 - травматизм на производстве на 1000 работающих,

X12 - численность лиц, впервые ставших инвалидами, на 1000 человек населения,

X13 - сброс загрязненных сточных вод, млрд. м³,

X14 - выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, млн. т.

Корреляционная матрица показала наличие довольно тесной связи ожидаемой продолжительности жизни с уровнем безработицы (0,788), с выбросами загрязняющих веществ в атмосферный воздух (0,627), с изменением числа спортивных сооружений (0,484), учреждений культурно-досугового типа (0,426), темпами роста ВВП (0,405).

Очень высокие парные коэффициенты корреляции выявлены между факторами, воздействующими на окружающую среду (X13 и X14), и их последствиями (X4, X9, X10, X12). Чтобы убедиться в правильности полученных результатов исходные данные были стандартизированы (вычиталось среднее значение показателя, и производи-

лось деление на корень квадратный из дисперсии этого же показателя). В результате стандартизации переменные получили нулевое среднее значение и единичную дисперсию. Корреляционная матрица стандартизированных данных с некоторым уточнением количественной характеристики парных коэффициентов подтвердила выводы о высокой взаимосвязи факторов, формирующих окружающую среду, и тех последствий, которые вызваны ими.

Таким образом, чтобы повышать ИРЧП, наряду с ростом рождаемости и снижением смертности, необходимо добиваться роста ожидаемой продолжительности жизни, обратив особое внимание на ее зависимость от качественных характеристик формирования окружающей среды.

Третьим компонентом при расчете ИРЧП является индекс образования. Несмотря на то что для России это не проблемный компонент ИРЧП, но и здесь есть над чем работать, чтобы лучше использовать уже созданный интеллектуальный потенциал. Следовательно, основные проблемы дальнейшего развития ИРЧП связаны с ростом доходов населения и ожидаемой продолжительности жизни.

Библиографический список

1. <http://2005.novayagazeta.ru/nomeg/2005/2on/n2on-s18.shtml>
2. Коммерсант № 219 (3795) от 28.11.2007
3. <http://viperson.ru/print.php?print=1ID=285065>
4. Российский статистический ежегодник. 2004.: Стат. сб. / Росстат. – М., 2004.
5. Российский статистический ежегодник. 2005.: Стат. сб. / Росстат. – М., 2005.
6. Российский статистический ежегодник. 2006.: Стат. сб. / Росстат. – М., 2006

К ВОПРОСУ КАЧЕСТВА СТАТИСТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ О НАСЕЛЕНИИ СОВРЕМЕННОГО МИРА

На нынешнем этапе развития цивилизации появилась новая ветвь демографической науки, свидетельствующая об ее актуальности – демографическая глобалистика. Общество вступило в новую фазу информационного развития, где главным ресурсом являются люди, обладающие знаниями (человеческий ресурс) [13-С.226-227; 8-С.16].

Поэтому особенно важным является принятие на научной основе решений по управлению демографическими, социальными, экономическими процессами от микроуровня до регионального и глобального только на основе качественной статистической информации по каждому человеку, отраженной в переписях, учете естественного движения населения и миграции или регистрах, выборочных исследованиях. При этом должна соблюдаться полнота и точность учета, сопоставимость в статике и динамике, своевременность.

Афоризмом звучит фраза: «Информация всегда есть информация для человека и идет от человека». А каждый человек обладает многомерными свойствами: биологическими, духовными, социальными, космическими. В конечном счете, в силу разной мотивации они влияют на социальное поведение (в данном случае – на решение представить достоверную информацию о себе). Не случайно поэтому современная наука при изучении населения начинает подходить к человеку целостному (homo totus) [13, С.226], а на всех стадиях его исследования необходим синергетический подход, учет обратной связи по факторам, влияющим на качество статистической информации (иерархической связи по вертикали сверху вниз (до человека, семьи, домохозяйства) и обратной – снизу вверх, а также по го-

ризонтальной линии – в информационном пространстве, общении). Понятно, что человек является одновременно субъектом и объектом статистического исследования.

Абсолютной точности первичной информации по населению быть не может (часть ее остается невозможной для распознавания правдивости), а данные о численности населения и связанные с ним соотношения носят характер статистической (стохастической) закономерности и являются вероятностными [3-С.12]. В статистической науке считается общепризнанным коэффициент погрешности при 1-2% [7-С.457].

В силу разных особенностей население мира рассматривается как уникальная сложная система [9]. Она состоит из структурных подразделений (континентов, их регионов, стран) с разным уровнем экономического, социального развития, геополитической и внутренней обстановкой, разной налаженностью статистического учета.

«В случае населения есть один параметр, который универсален и единственным образом описывает состояние человечества – его численность» [9, С.10]. Исходя из определения численности населения по первичным источникам статистической информации, их качество существенно различается по странам, регионам, континентам и оценивается оно высококвалифицированными специалистами-экспертами ряда функциональных органов ООН: в частности, Статистической комиссии ООН, Департамента по экономическим и социальным вопросам ООН, его комиссий по континентам, Фонда ООН по народонаселению, национальных статистических органов. Так, к 2004 г. (концу раунда переписей населения и жилищ

мира 2000 г.) из 233 стран и территорий в 181 (77,7%) по миру в целом переписи были проведены в интервале давности до 10 лет, в том числе в Африке – только 53,5%, в Америке и Океании – свыше 90%, в Азии – 84%, в Европе – 79,6%; в интервале от 11 до 20 лет по миру – в 36 странах (15,4%), в том числе в Африке – 31%, в Америке – 7,8%, Азии и Европе – 12%, в Океании – 8%. В остальных 16 странах мира (6,9%) – в интервале от 21 до свыше 40 лет, в том числе в Африке 9 стран из 58 (14,7%) [рассчитано автором по 6 – С.57-67].

Согласно критериям ООН, текущий учет естественного движения населения считается удовлетворительным в странах, регистрирующих не менее 90% рождений и смертей [1. С.57]. Наиболее слабым звеном в текущем учете является учет миграции – международной и внутренней. Существуют также различные системы учета ее по странам. В странах много неучтенных нелегальных мигрантов, хотя и проводится большая работа по налаживанию учета международных миграций [1-С.326-330].

Обобщающей характеристикой (системной, усредненной) является оценка надежности (достоверности) данных по континентам, их регионам и миру в целом. Однако она отсутствует в двух официальных источниках, использованных нами для анализа: Демографическом ежегоднике 2003 [6] и информационном бюллетене «Население и общество» [2б, 2в, 2г, 2д].

В первом оценка надежности по численности населения на середину 2000 г. и 2003 г. представлена тремя категориями:

- 1) данные относительно достоверные по странам и территориям, напечатанные прямым шрифтом;
- 2) данные менее достоверные, напечатанные курсивом
- 3) данные не имеются (...)¹.

¹ Численность населения третьей категории достоверности на середину 2000 г. и 2003 г. по регионам

В дальнейшем данные по 3 категориям рассматриваются автором работы аналогично 3 категориям сортности продукции промышленности; ее повышение трактуется как снижение качества, а снижение – как повышение качества, что и получилось по расчетам средней категории достоверности (\bar{K}) по регионам, континентам и миру в целом на середину 2000 г., 2003 г. и прогноз-предупреждение на 2025 г. Средняя категория достоверности была определена по формуле средней арифметической взвешенной.

Удельный вес численности населения каждой из категорий для мира, континентов и их регионов также можно рассматривать как обобщающую характеристику достоверности данных в статике и динамике. Анализ прироста численности населения за 2000-2003 гг. и 2003-2025 гг., в том числе по категориям и структурным подразделениям, показал, что за 2000-2003 гг. наибольшим было снижение достоверности по Африке на 21,339 проц. пункта, в том числе по Восточной Африке на 46,256 проц. пункта, по Западной Азии на 22,003 проц. пункта, а наиболее заметное увеличение удельного веса второй категории качества – 27,192 проц. пункта по Юго-Восточной Азии. Нами были по каждой из категорий качества определены по миру индексы среднего удельного веса качества (K_i) переменного, постоянного состава и влияния структурных сдвигов, а также разложение прироста по факторам. Это позволило в сумме по 3 категориям выявить структурные перераспределения за 2000-2003 гг.

континентов была определена как разница между численностью населения по региону (всего) и численностью населения в них, отнесенных в 1 и 2 категории. Данные третьей категории можно считать данными наименьшей достоверности. Прогноз-предупреждение численности населения 2025 г. по категориям достоверности был рассчитан нами, исходя из гипотезы, что по каждому региону в прогнозной численности всего населения [14, раздел 1, С.1-5] удельный вес каждой категории достоверности в нем сохранится на уровне 2003 г.

Для россиян в изучении населения всего мира хорошим помощником являются информационные бюллетени «Население и общество», которые издаются Центром демографии и экологии человека Института народнохозяйственного прогнозирования РАН. С 2007 г. Институт демографии – Высшей школы экономики (государственного университета), наряду с другими необходимыми демографическими показателями, раз в два года публикуют выпуски «Все население мира». Начиная с 1997 г. до 2003 г. в них был приведен показатель надежности данных [2б, 2в, 2г, 2д]¹, где буквенные символы надежности данных означают следующее:

Буква А объединяет данные, приведенные по развитым странам, располагающим полной текущей статистикой показателей гражданского состояния (рождения и смерти) и переписями населения, проведенными не более 10 лет назад, или регистр населения.

Буква В характеризует страну тоже с полной текущей статистикой населения, а также данными переписи, проведенной не более 15 лет назад. В эту группу входит максимальная доля мирового населения, включающая Китай, Индию, Индонезию, Бразилию, Пакистан.

Буква С указывает на то, что страны располагают данными переписи, проводившейся не более чем 15 лет назад, результатами выборочного опроса не более 10-летней давности или системы выборочной регистрации.

Буква Д показывает скудость или отсутствие достоверной демографической информации и свидетельствует о том, что оценки основываются на фрагментарных данных или демографических моделях. В этих странах переписи не проводились со времен крупных

конфликтов (Афганистан, Ангола, Ливан, Мьянма) [см. 2б, С.1,5].

По нескольким странам с менее надежными данными, чем по группе Д, отмеченным знаком прочерк «–», он был заменен буквой Е. Для сбалансированности численности населения по миру, континентам, их регионам была введена дополнительная группа Е. После выхода «Демографического ежегодника, 2003» [6] из него в группу Е в аналитических расчетах нами была включена 31 страна и территория [не вошедшие в 2г и 2д].

В работе автора буквенные обозначения были заменены цифрами по 6-балльной оценке: соответственно А-6, В-5, С-4, D-3, Е-2, F-1, что позволило определить и представить показатели средней надежности данных (\bar{X}) по миру в целом, континентам и их регионам, также свидетельствующие о снижении надежности данных по ним в 2003 г. по сравнению с 2001 г. и по прогнозу-предупреждению на 2025 г., определенному на основании численности населения на 2025 г. [14, раздел 1, С.1-5] и из гипотезы условного сохранения категорий достоверности по каждой из стран и территорий на уровне балльной оценки надежности данных по численности населения 2003 г. В дальнейшем после определения средней надежности данных по миру, континентам и их регионам были определены индексы надежности данных переменного, постоянного состава и влияния структурных сдвигов, а также разложения общего прироста численности населения и средней надежности данных по факторам прироста [15, С.35-39] и некоторые другие аналитические показатели [5, С. 237-248].

Обобщающие показатели оценки качества населения мира и его континентов по «Демографическому ежегоднику» и бюллетеню «Население и общество» приведены в таблице 1.

¹ Эти выпуски дублируют бюллетень «Population et Sociétés», озаглавленный «Все страны мира».

Таблица 1. Показатели оценки достоверности (надежности) данных по численности населения мира и континентов на середину 2000г., 2001г., и 2025г. (прогноз-предупреждение¹)

Мир, континенты	Средний балл (из 6) надежности по численности населения			Средняя категория достоверности данных по численности населения (\bar{K})			Удельный вес численности населения по категориям достоверности (в % к всего)					
							2003			2025		
	2001	2003	2025	2000	2003	2025	K1	K2	K3	K1	K2	K3
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
A	5,035	5,004	4,943	1,874	1,919	1,965	23,1	61,9	15,0	20,8	61,8	17,4
I	4,507	4,416	4,311	2,138	2,344	2,436	14,7	36,1	49,2	15,7	32,4	56,9
II	5,449	5,338	5,331	1,548	1,598	1,593	45,3	49,6	5,1	44,1	50,8	5,1
III	4,944	4,953	4,913	2,066	2,072	2,080	4,9	82,9	12,2	4,7	82,5	12,8
IV	5,551	5,540	5,592	1,011	1,014	1,011	99,3	0,0	0,7	99,3	-	0,7
V	5,646	5,682	5,613	1,323	1,469	1,452	75,0	3,1	21,9	76,2	2,4	21,4

¹ Условные обозначения: А-весь мир, I-Африка, II-Америка, III-Азия, IV-Европа, V-Австралия и Океания.

Несмотря на некоторые расхождения в оценке численности населения по континентам и их регионам (в 2003 г.), они характеризуют снижение качества информации по населению мира в 2003 г. по сравнению с 2000 г. и 2001 г., а также возможное снижение его к 2025 г. Кроме этого прослеживаются контрасты в качестве информации о населении: самые низкие показатели качества данных фиксируются в Африке и ее регионах (Африке Западной, Южной и Центральной), а более высокие – в Северной Америке, Северной и Южной Европе. Это связано с более высокими темпами роста численности населения по Африке и в ее регионах с низким, и к тому же ухудшающимся качеством информации о населении.

При этом уменьшается численность населения Европы с более высоким качеством статистических данных.

Автор полагает, что во многом повышение качества статистической информации по миру, его континентам, регионам и странам связано с необходимостью решения глобальных, региональных проблем, геополитических, экологических, внутренних – социаль-

ных и экономических, установлением стабильной обстановки и достижения устойчивого уровня жизни в странах без поддержки ООН и других международных организаций и стран¹.

Подчеркнем: многие показатели, характеризующие уровень экономического, социального, демографического развития, определяются в сочетании с показателями численности населения, что непосредственно влияет на ряд показателей интенсивности, искажая действительную их величину. Поэтому в целях получения их объективной оценки необходима качественная информация о населении на всех уровнях, что вызывает и усиливает интерес исследователей самых различных направлений.

¹ Подтверждением этим выводам служат проведенные нами расчеты о нестабильности и военных конфликтах в странах с категорией надежности данных С, D [17, 18]; расчет ВНД_{ППС} на 1 жителя в долларах США в 2003 г. по категориям надежности данных [2д и 2е]; из 48 наименее развитых стран в мире 33 находятся в Африке, 9 – в Азии, 5 – в Океании, 1 – в Америке [12. С. 26], и другие показатели [10. С. 127-139]; годы последней переписи населения к концу 2004 г. по каждой из 233 стран и территорий мира [6, С.57-67].

Библиографический список

1. Введение в демографию / Под ред. В.А.Ионцева, А.А. Саградова. Изд. 2-е испр. и доп. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2003, с. 636;

2. 2а) Все страны мира (1995) // Население и общество. – 1995 - №7 – С.8; 2б) Все страны мира (1997) // Население и общество. – 1997 - №20 – С.8; 2в) Все страны мира (1999) // Население и общество. – 1999 - №38 – С.8; 2г) Все страны мира (2001) // Население и общество. – 2001 - №58 – С.8; 2д) Все страны мира (2003) // Население и общество. – 2003 - №74 – С.8; 2е) Все страны мира (2005) // Население и общество. – 2005 - №93 – С.8;

3. Гозулов А.И. Переписи населения земного шара (хронологические таблицы). М.: Статистика, 1970. С.176;

4. Григорьянц М.Г., Рыльский И.В. Надежность данных при оценке качества информации о населении XXI века // Учет и статистика – 2005 № 3 (7) – С.177-185.

5. Григорьянц М.Г., Рыльский И.В. Некоторые статистические методы анализа надежности данных по населению мира // Учет и статистика – 2006 (8) – С. 237-248.

6. Demographic Yearbook 2003/ Fifty fifth issue. – New York: United Nations – 2006, рIX, 1-7, 43-48, 57-69;

7. Демографическая модернизация России. 1900-2000. Под ред. А.Г. Вишневого. М.: Новое издательство, 2006 – С.609;

8. Демография и статистика: Учебник /Елисеева И.И., Васильева Э.К., Клупт М.А. и др. / Под ред. И.И. Елисеевой. – М. Финансы и статистика, 2006. – С.688.

9. Капица С. П. Общая теория роста человечества. – М.: Наука, 1999. – С.190;

10. Народонаселение мира в 2005 году. – UNFPA (Фонд ООН в области народонаселения), 2005. С. 127-139;

11. Народонаселение. Энциклопедический словарь. М.: Большая Российская энциклопедия. 1994 – С.640;

12. Население земного шара (перевод с английского) – СПб.: «Блиц», 2000 – С.32;

13. Население и глобализация / Римашевская Н.М., Галецкий В.Ф., Овсянников А.А. и др. – М.: Наука, 2002. – С.322.

14. Основные демографические показатели по всем странам мира в 2007 году. Раздел 1 с. 5, Раздел 2 с. 5, Раздел 3 с. 5 // Демоскоп WEEKLY, № 313-319, 19-31 декабря 2007 (Электронная версия бюллетеня «Население и общество»);

15. Рыльский И.В. Индексы надежности данных о населении мира // Проблемы теории и практики развития региональной статистики: Материалы межвузовской научно-практической конференции / РГЭУ «РИНХ» - Ростов-на-Дону, 2006, с.35-39;

16. Спиркин А.Г. Философия: Учебник. – М.: Гардарики, 2000. – С.816;

17. Страны мира сегодня. 5 томов – М.: ИТАР ТАСС, 2005;

18. Энциклопедия стран мира. – М.: Экономика, 2004. – С.1319.

Д.А. Землянов

АНАЛИЗ ПРЕДПОСЫЛОК И УСЛОВИЙ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В современном мире, что убедительно подтверждается как многочисленными теоретическими исследованиями,

так и успешным практическим опытом развитых стран, в системе факторов, определяющих вектор инновационного раз-

вития региональной экономики, ведущее место занимает человеческий капитал.

При оценке человеческого капитала в регионе требуется исследование не только собственно характеристик созидательных способностей трудоспособного населения, но и параметров среды, в которой происходит процесс их капитализации. Это означает, что для реальной капитализации человеческого потенциала в хозяйственной системе региона необходимо наличие определенных предпосылок и условий, позволяющих реализовать его в форме товаров и услуг. Вне хозяйственной системы индивиды не могут получить денежный доход от обладания человеческим капиталом. Этим обусловлена взаимосвязь параметров экономической системы и отдельных характеристик человеческого капитала, который является неотъемлемой частью экономической системы региона.

К числу важнейших предпосылок и условий формирования регионального человеческого капитала следует отнести экономическое развитие региона, демографическую ситуацию и состояние системы здравоохранения в регионе. Анализ их состояния позволяет выявить негативные факторы и тенденции их развития, требующие корректировки на уровне территориального планирования с позиций обеспечения их позитивного воздействия на динамику и состояние регионального человеческого капитала.

Авторская оценка человеческого капитала в Ростовской области выявила незначительный уровень и низкую динамику его характеристик, отставание в

сфере развития человеческого капитала от сопоставимых с областью крупных регионов ЮФО и России в целом, сохраняющуюся дефицитность расходов бюджета, направленных на развитие формирующих человеческий капитал отраслей социальной сферы.

Данная характеристика человеческого капитала в Ростовской области в определенной мере отражает *уровень экономического развития региона*, выступающего, в свою очередь, в качестве предпосылки или условия формирования человеческого капитала. Проведем с этих позиций анализ уровня и динамики экономического развития Ростовской области.

Наличие значительного потенциала, определяемого разнообразными ресурсами и благоприятными предпосылками, способствует опережающему развитию экономической сферы Ростовской области в последние годы. На протяжении 2000-2004 гг. она показала высокие темпы роста валового регионального продукта (ВРП), превышающие показатели по ЮФО и РФ (табл. 1).

Изменения в структуре экономики области свидетельствуют о ее переходе от экономики производства к экономике услуг. В период 2001-2005 гг. сократилась доля промышленности и сельского хозяйства (промышленности - с 26% до 22,6%, сельского хозяйства - с 15% до 11,3%) и увеличилась доля торговли и коммерческой деятельности по реализации товаров и услуг (с 20,5% до 21,1%), транспорта и связи (с 8,1% до 11,7%).

Таблица 1. Динамика валового регионального продукта
(в % к предыдущему году)

	2000	2001	2002	2003	2004	Среднегодовая, 2000-2004 гг.
Ростовская область	111,2	116,1	104,2	106,3	113,3	110,5
ЮФО	111,6	107,9	106	104,5	110,3	108,1
РФ	110,7	106	105,6	107,6	107,4	107,5

Источник: рассчитано по материалам статистических ежегодников по Ростовской области и РФ за 2005 г.

Базовые сектора экономики: производство пищевых продуктов, машин и оборудования и транспортных средств в промышленности; сельское хозяйство; транспорт. При этом в Ростовской области развиваются новые сектора экономики: обслуживание населения, сектор интеллектуальных услуг (финансовых, консалтинговых и пр.). Они непосредственно воссоздают сферу человеческого капитала за счет прихода в регион и освоения работниками новых форматов работы, современных технологий и корпоративных структур. В настоящее время на финансовом рынке области представлены 19 крупных банков, 41 страховая и 16 лизинговых компаний, 8 аудиторско-консалтинговых и 10 управляющих компаний. Вместе с тем динамика и интенсивность экономического развития Ростовской области, ее финансовые результаты по-прежнему обеспечиваются преимущественно за счет рынков традиционной производственной специализации региона. В 2005 г. около 90% саль-

дированного финансового результата деятельности экономики области получено в базовых отраслях традиционной специализации. От ситуации на данных рынках во многом зависит будущее благосостояние региона и соответственно прирост человеческого капитала.

Анализ выявил, что промышленность Ростовской области, несмотря на высокие темпы роста в последние годы, все еще отстает по объему производства от дореформенного 1991 г., в 2005 г. отставание составило 14%. Это говорит как о недоиспользовании потенциала развития базовых отраслей экономики, так и о низком вкладе в экономику региона и соответственно недостаточном уровне развития новых рыночных секторов. Несмотря на высокие темпы роста ВРП и объема промышленного производства, общий уровень экономического развития Ростовской области, определяемый объемом ВРП в расчете на душу населения, остается довольно низким (табл. 2).

Таблица 2. Валовой региональный продукт в расчете на душу населения, тыс. руб.

	2000	2001	2002	2003	2004
Ростовская обл.	21,2	28,5	33,6	41,7	51,5
ЮФО	21,8	28,2	34	41	50
РФ	42,7	53,4	65,2	80,9	102
Ростовская обл. в % к ЮФО,	97,2	101,1	98,8	101,7	103
к РФ	49,6	53,4	51,5	51,6	50,5

Источник: рассчитано по материалам статистических ежегодников по Ростовской области и РФ за 2005 г.

В Ростовской области показатель ВРП в расчете на душу населения вдвое ниже среднего значения по РФ: в 2004 г. он составил 50,5% от уровня РФ, всего лишь на 0,9% больше, чем в 2000 г. Это говорит об очень низкой динамике данного показателя.

ВРП в расчете на душу населения, характеризующий уровень экономического развития региона и доходность территории, используется при расчете интегрального показателя – индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП). Его низкий уровень в

регионе снижает общую интегральную оценку ИРЧП и оценку его компоненты – индекса дохода.

Однако общий вывод по результатам анализа социально-экономического развития Ростовской области состоит в том, что оно начинает создавать благоприятные предпосылки для укрепления человеческого капитала территории. Благодаря естественным преимуществам, основанным на наличии ресурсов и сформированным на предыдущих этапах развития территории заделам, Ростовская область позициониру-

ется как регион, обеспечивающий включение России в глобальную экономику. Приметы зарождения новой функции региона: высокие темпы экономического роста, развитие определенных секторов экономики, включающих сферу интеллектуальных услуг (1).

Демографическая ситуация в регионе, используемая в качестве важнейшей предпосылки воспроизводства человеческого капитала, реализует эту функцию по различным направлениям. Во-первых, ее анализ позволяет оценить складывающиеся тенденции в формировании занятости населения как ведущей составляющей человеческого капитала. Во-вторых, через показатель «ожидаемая продолжительность жизни населения», включенный в интегральную оценку человеческого капитала в регионе, воспроизводство человеческого капитала непосредственно связывается с отдельными демографическими показателями (рождение, смертность) и показателями заболеваемости населения, а через них – с развитием системы медицинского обслуживания населения (система здравоохранения).

Демографическая динамика выявляет два типа регионов: с сокращением и с ростом численности населения, что определяет характер решения задач по поддержанию и развитию человеческого капитала. В Ростовской области снижение численности населения фиксируется с 1995 г., а абсолютное сокращение населения за 1991-2005 гг., хотя и незначительно (- 0,3%), имеет достаточно устойчивый характер. Это позволяет отнести Ростовскую область к регионам со снижающейся численностью населения, хотя в стратегии она позиционируется как регион со стабильной численностью населения (1).

Реальная типологизация Ростовской области важна для формирования направленной стратегии программных мер по преодолению негативной демо-

графической ситуации посредством выявления взаимосвязи между динамикой численности населения и определяющими ее факторами.

В Ростовской области наблюдается более высокая естественная убыль населения по сравнению с Россией и крупными соседними регионами ЮФО. Данные за 2000-2005 гг. показывают, что замедление роста естественной убыли населения в области происходило лишь в два последних года (2004-2005 г.г). В качестве тенденции оно пока не сформировалось. Правильнее говорить о наличии в Ростовской области достаточно высокой естественной убыли населения. Ежегодно численность умерших превышает численность родившихся в 1,7-1,9 раза. Естественная убыль населения в Ростовской области за последние шесть лет составила 184,5 тыс. человек, ежегодно находясь в пределах 28-32 тыс. человек.

Важным фактором, компенсирующим естественную убыль населения в Ростовской области и в других крупных регионах ЮФО, определившим стабилизацию, а в ряде случаев и рост численности населения, является активный миграционный приток населения.

Итоги миграции населения Ростовской области за период 2000-2005 гг. показывают резкое снижение миграционного прироста в три первых года рассматриваемого периода – с 7669 человек в 2000 г. до 2390 человек в 2002 г. А с 2003 г. Ростовская область становится территорией, экспортирующей людские ресурсы и вместе с ними теряющей человеческий капитал. При этом наблюдается четко выраженная тенденция к нарастанию миграционной убыли населения. Основные миграционные потери область несет за счет оттока населения в другие регионы России. Отрицательное сальдо миграции, сложившееся при обмене населением области с другими регионами России, увеличилось с 216 человек в 2001 г. до 4005 человек в 2005 г.

Кроме количественных потерь трудовых ресурсов, для региональной экономики ощутимы и негативные изменения качественных характеристик населения в результате миграции, ибо, как правило, основную долю выезжающего населения составляют люди в рабочем возрасте.

Таким образом, миграционный отток населения Ростовской области в совокупности с естественной убылью населения приводит к дополнительному сокращению общей численности населения и потере человеческого капитала. Анализ показывает, что, несмотря на тяжелое демографическое положение по РФ в целом, Ростовская область по многим базовым демографическим показателям (численность населения, естественная убыль, миграционный отток) отстает от крупных регионов ЮФО и среднероссийских показателей.

Для преодоления указанной ситуации разработана Программа содействия демографической ситуации в Ростовской области на период 2008-2010 гг. Она ориентирована на решение следующих приоритетных задач: укрепление здоровья, создание условий для роста продолжительности жизни населения, стимулирование рождаемости, укрепление семьи, совершенствование миграционной политики. На реализацию Программы предусматривается из разных источников выделить 30 млрд. руб. (3).

Воспроизводство человеческого капитала в Ростовской области обусловлено не только неблагоприятной демографической ситуацией (высокая естественная убыль и миграционный отток трудоспособного населения), но и положением, складывающимся в сфере здравоохранения области (заболеваемость населения, качество медицинского обслуживания).

Анализ показывает, что для Ростовской области характерно стабильное и ускоренное по сравнению со среднероссийским уровнем увеличение забо-

леваемости населения (114,8%, при 103,2% в среднем по РФ). Это, с одной стороны, воздействует на снижение продолжительности жизни, с другой, отражает недостаточный уровень медицинского обслуживания в регионе. Следовательно, *развитие системы здравоохранения* в Ростовской области недостаточно способствует повышению качества человеческого капитала. Так, анализ статистических показателей медицинского обеспечения населения Ростовской области в 2000-2005 гг. отражает общую тенденцию сокращения базы лечебно-профилактических учреждений и медицинских кадров: больничных учреждений – с 210 до 190 единиц; больничных коек – с 45,2 до 43,6 тысяч; врачебных амбулаторно-поликлинических учреждений – с 362 до 326 единиц; среднего медицинского персонала – с 39,9 до 38,3 тыс. человек. Число врачей всех специальностей остается в течение шести лет практически без изменения (выросло с 16,1 до 16,2 тыс. человек).

При хроническом дефиците кадров в здравоохранении области в пределах 64,8%, доля молодых специалистов, прибывающих на работу в районные и участковые больницы, остается минимальной из-за низкой заработной платы в отрасли и отсутствия возможности получить жилье. Фактически главную рабочую силу в медучреждениях составляют пенсионеры, недостаток кадров покрывается и за счет совместительства, во многих территориях области его коэффициент – от 1,8 до 2,5. Предпринимаемые попытки государства повышать заработную плату точно, отдельным специалистам, пока не дали ощутимого результата, наоборот, породили новые проблемы.

Низкий уровень обеспеченности населения Ростовской области лечебно-профилактическими учреждениями и медицинскими кадрами подтверждается сравнением отдельных показателей ме-

дицинского обеспечения в расчете на 10 000 человек населения в Ростовской области, сопоставимых регионов ЮФО и РФ в целом.

Неблагоприятная ситуация, складывающаяся в системе здравоохранения области, подтверждается развитием ее материальной базы. Показатели, характеризующие возможности удовлетворения потребностей населения в медицинском обслуживании (ввод больничных коек и ввод мощностей амбулаторно-поликлинических учреждений), столь незначительны в процентном отношении к действующим мощностям, что практически не обеспечивают их реального роста. Особенно остро ситуация с обеспечением населения медицинским обслуживанием проявляется в сельской местности, что негативно отражается в количественных и качественных параметрах имеющегося здесь человеческого капитала.

В заключение отметим, что анализ состояния важнейших предпосылок и условий формирования регионального человеческого капитала (экономическое развитие региона, демографическая си-

туация, состояние системы здравоохранения) выявил негативные факторы и тенденции их развития, требующие корректировки на уровне территориального планирования. Для создания полноценного человеческого капитала в регионе, способного повысить конкурентоспособность и обеспечить инновационный рост региональной экономики, приоритетной задачей регионального социально-экономического планирования должно стать обеспечение вышеназванных предпосылок и условий его развития.

Библиографический список

1. Стратегия социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года. Проект. Ростов-на-Дону. 2007.
2. Нецадин А. Экономический рост и кадровый потенциал России // Вопросы экономики, №7, 2000. С. 109.
3. Программа содействия демографической ситуации в Ростовской области на период 2008-2010 гг. Ростов-на-Дону. 2007.

М.Т. Морзиев

ВЛИЯНИЕ ЦЕННОСТНЫХ ПРИОРИТЕТОВ НА ВОСПРОИЗВОДСТВО НАСЕЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ИНГУШЕТИИ)

Огромную значимость в современный период приобретают проблемы и вопросы, прямо или косвенно связанные с демографической стратегией России в ее федеральных округах. Среди проблем данного направления особую актуальность имеют проблемы роста населения России, ее активной части и вопросы расширенного воспроизводства населения вообще и коренного населения в особенности.

Для целей исследования реально существующей воспроизводственной базы населения в качестве объекта избрана Республика Ингушетия, где современные демографические процессы формируются и развиваются неординарно, заметно отличаются от адекватных аналогов в сопредельных территориях и имеют свой особый фарватер демографического становления и развития.

Среди многочисленных механизмов и факторов, непосредственно

влияющих на структуру и характер воспроизводства населения, особо выделяются те, которые тесно связаны с мнениями и решениями лиц мужского пола в ходе формирования и развития всего цикла воспроизводственной базы населения. Необходимый акцент в данном случае нами уделяется представителям сильного пола потому, что, в отличие от большинства регионов Российской Федерации, здесь мнения и грядущие демографические ориентиры приобретают особые приоритеты и характеристики в основном со стороны мужчин. Роль и значение мужчин в деле приумноженного развития демографических процессов в исследуемом регионе приобрета-

ют особый смысл и довольно специфическое рыночное звучание.

В ходе проведенного исследования было опрошено 1000 респондентов, из которых 540 человек составляют женщины и 460 человек мужчины. По возрастным группам респонденты распределились следующим образом: женщины до 20 лет – 11,5%, 20-24 года – 16,5%, 25-29 лет – 19,1%, 30-34 года – 14,3%, 35-39 лет – 15,9%, 40-44 года – 12,2%, 45 лет и старше – 10,5%. Мужчины до 20 лет – 13,0%, 20-24 года – 18,3%, 25-29 лет – 16,5%, 30-34 года – 15,7%, 35-39 лет – 16,7%, 40-44 года – 10,7%, 45 лет и старше – 9,1%.

Таблица 1. *Распределение опрошенных мужчин и женщин по уровню образования*

Образование	Доля респондентов, имеющих данный уровень образования, (в %)		Доля жителей Республики Ингушетии, в возрасте от 15-49 лет, имеющих данный уровень образования (по переписи населения 2002 г.; в %)	
	мужчины	женщины	мужчины	женщины
нет начального	-	-	0,5	0,5
начальное общее	0,9	0,6	4,2	4,7
основное общее	8,3	8,7	17,6	17,6
среднее (полное) общее	20,2	21,7	38,5	39,3
среднее профессиональное	11,5	13,5	16,5	18,1
неполное высшее профессиональное	19,1	20,7	8,4	7,2
высшее профессиональное	38,7	33,9	13,9	12,2
послевузовское профессиональное	1,3	0,9	0,4	0,4

Таблица 2. *Распределение опрошенных респондентов в возрасте 15-49 лет по состоянию в браке, (в %)*

Брачный статус	Доля респондентов по данным опроса		Доля респондентов по переписи населения 2002 года	
	мужчины	женщины	мужчины	женщины
Состоят в браке	44,8	43,7	41,4	43,3
Ранее состояли (вдовы и разведенные)	2,4	4,6	4,9	11,8
Никогда не состояли в браке	52,8	51,7	53,7	44,9

Таблица 3. Мнение респондентов относительно приоритета одного из супругов при принятии решений в семье в зависимости от возраста (в %).

Возраст (лет)	Каким образом должны приниматься решения в вашей семье?							
	Всё решает муж		Всё решает жена		Решение принимается коллективно		Затруднились с ответом	
	мужчины	женщины	мужчины	женщины	мужчины	женщины	мужчины	женщины
1	2	3	4	5	6	7	8	9
15-19	98,3	64,5	-	29,0	1,7	6,5	-	-
20-24	100,0	66,3	-	24,7	-	9,0	-	-
25-29	97,4	72,8	-	22,3	2,6	2,9	-	1,9
30-34	94,4	75,3	-	13,0	5,6	5,2	-	6,5
35-39	97,4	80,2	-	10,5	2,6	7,0	-	2,3
40-44	87,8	86,4	-	9,1	12,2	3,0	-	1,5
45-49	92,9	89,5	-	7,0	7,1	3,5	-	-

Результаты, приведённые в таблице 3, отражают реальную ситуацию. Сторонниками «домостроя» в первую очередь выступают естественно мужчины. С тем чтобы решения в семье принимались коллективно, среди мужчин согласилась лишь небольшая доля опрошенных. Чуть больше этот процент составил у мужчин старшего поколения (40-44 и 45-49 лет). В то же время среди женщин доля согласных с тем, что доминирующее положение в семье должен занимать муж, возрастает вместе с возрастом респонденток. Против традиционных взглядов: муж – глава семьи выступают женщины. Значительную долю их составляют молодые респондентки (от 15 до 30 лет).

Данные по графе 5 таблицы следует принимать со значительной долей условности, так как основная масса женщин в возрасте от 15 до 30 лет, как правило, не замужем и в своих ответах даёт желаемое видение ситуации, а не фактическое.

Заметную роль в становлении расширенного воспроизводства населе-

ния играют различные ценностные ориентации респондентов. Из данных опроса следует, что наиболее приоритетным из предложенного в анкете набора жизненных ценностей для самых молодых жительниц Ингушетии в возрасте от 15 до 24 лет оказалось занятие любимым делом, правда, с возрастом его важность отходит на седьмое место. Для женщин в возрасте от 25 до 39 лет самым важным является стабильность брака, а у 40-49-летних она занимает второе место; что же касается женщин, которым от 15 до 24 лет, то для них стабильность брака стоит на пятом и четвертом месте соответственно.

Хорошее здоровье для 40-49-летних является наиболее значимым среди всех предложенных в анкете ценностей. Для 20-34-летних на третьем месте стоит материальное благополучие, опережая значимость хороших жилищных условий, а для 35-49-летних, наоборот, оно занимает четвертое место уже после жилищных условий.

Для женщин возрастных групп: 15-19 и 20-24 года значимость жилищ-

ных условий стоит на девятом и пятом месте соответственно. Скорее всего, это связано с тем, что большинство женщин, в возрасте 15-19 лет незамужние, и, следовательно, они еще пока не задумывались над этим весьма болезненным и проблемным вопросом для большинства россиян, хотя, как было уже отмечено, с возрастом жилищные условия становятся более приоритетными.

Зато общение с друзьями у них стоит на третьем месте, в отличие от других возрастных групп, среди которых оно занимает наименее значимое место среди прочих ценностей.

Если ценность троих и более детей занимает пятое место в предложенной системе ценностей для возрастных групп от 35 до 49 лет, то для более молодых (возрастная группа от 15 до 24 лет) эта ценность стоит на тринадцатом месте, на десятом – для 25-29-летних и на шестом – для 30-34-летних. Нужно также отметить, что желание иметь двоих детей оказалось наиболее важным для женщин возраста от 15 до 30 лет. Вместе с этим ценность наличия одного ребенка занимает предпоследнее, четырнадцатое, место во всех без исключения возрастных группах.

На последнем месте после ценности иметь одного ребенка как для женщин, так и для мужчин стоит желание быть свободными, не обремененными семейными обязанностями.

Двух самых молодых категорий мужчин (от 15 до 24 лет) более всего волнует достижение материального благополучия. Далее с возрастом приоритеты смещаются в сторону стабильности брака (возрастные группы от 25 до 39 лет) и сохранения хорошего здоровья у двух самых старших групп.

Создание хороших жилищных условий в одинаковой степени волнует как молодых респондентов, так и людей пожилого возраста, причём молодежь даже в большей степени, чем зрелых мужчин. У женщин мы наблюдаем об-

ратную тенденцию, с возрастом жилищная проблема волнует их всё сильнее. Объясняется это национальными традициями ингушей, согласно которым невесту приводят в дом жениха; случаи, когда происходит наоборот, носят исключительный характер.

По достижении 25-летнего возраста, то есть когда многие женщины вступают в брачные отношения, значимость жилищной проблемы для них возрастает, и, начиная с 35-летнего возраста, мнения женщин по этому вопросу полностью совпадают с мужским видением данной проблемы.

Желание сделать карьеру наиболее актуально для возрастных групп от 25 до 39 лет, опережая желание состоять в браке. А у возрастных групп от 40 до 49 лет наблюдается обратная картина.

Довольно высоко в шкале ценностей стоит желание интересно проводить досуг у самой молодой категории мужчин (шестое место), все остальные возрастные группы отодвинули эту ценность на 10-12 место по значимости. У женщин этот переход происходит более плавно, постепенно перемещаясь с седьмого на двенадцатое место. Вызывает интерес большой разброс между желанием заниматься любимым делом и намерением сделать карьеру у группы респондентов до 20 лет (четвертое и восьмое место соответственно). У мужчин других возрастных категорий этот разброс значительно ниже.

При сравнении результатов опроса мужчин и женщин обращает на себя внимание тот факт, что желание иметь троих и более детей у молодых мужчин в возрасте от 20 до 29 лет сильнее, чем у их сверстниц. Начиная с 35 лет, мнения обоих полов по этому вопросу совпадают. Примечательно, что желание иметь троих и более детей высказали и представительницы самого старшего поколения, которые уже вряд ли будут рожать. Из бесед, проведённых

исследователем по результатам анкетирования, выяснилось, что в ответах респондентки этой возрастной группы имели в виду не только себя, но также и своих более молодых родственниц (сестёр, снов и др.). Очень низко (12-13 место) поставили мужчины желание иметь двоих детей. Двухдетная семья в ингушском обществе считается малодетной и неполной, особенно если оба ребёнка – девочки. Ценность наличия одного ребенка отнесена на четырнадцатое место представителями всех возрастов.

Значимость уважения со стороны окружающих, как и в вопросе создания хороших жилищных условий, у представителей старших возрастных групп обоих полов совпали, эту ценность поставили на восьмое место.

Шкала ценностей женщин репродуктивного возраста во многом зависит от количества детей в родительских семьях, в которых они выросли. Для женщин, являющихся единственными детьми у своих родителей, как и у выросших в двухдетных семьях, наиболее важным является сохранение хорошего здоровья, а на втором месте стоит занятие любимым делом. Для тех же, которые выросли в трехдетных и многодетных семьях на первом месте стоит стабильность брака, опережая ценность хорошего здоровья. Значимость состояния в браке для них так же оказалась более актуальной, как и ценность наличия троих и более детей. С другой стороны, чем малочисленнее семья респонденток, тем сильнее они ориентированы на карьерный рост. У выросших в многодетных семьях ценность хороших жилищных условий опережает значимость материального благополучия. В этом проявились некоторые жилищные трудности, через которые они прошли в детском и подростковом возрасте, хотя и сейчас жилищная проблема стоит в стране очень остро. У тех, кто вырос в двух- и трехдетных семьях наоборот.

Что же касается единственных детей в семье родителей, то для них эти две ценности оказались равнозначными.

Следует отметить, что категория выходцев из однодетных семей, самая малочисленная из всех, менее других ориентирована на семейные ценности. Лишь в одном вопросе они проявили солидарность с другими группами, поставив на 15-е место желание быть свободными, что не очень соответствует сложившемуся о них мнению.

В отличие от женщин, ответы мужчин не так сильно зависят от количества детей в родительских семьях.

Ответы мужчин на вопрос о ценности сохранения хорошего здоровья в основном идентичны ответам женщин. Респонденты, выросшие в трехдетных и многодетных семьях, так же, как и женщины этой категории, на первое место поставили стабильность брачных отношений. Ответы мужчин на вопросы о создании хороших жилищных условий и достижении материального благополучия более определены, чем у женщин, и поставили эти ценности на 3-е и 4-е место соответственно. Несмотря на некоторый разброд у женщин в ответах на эти два вопроса, здесь можно констатировать совпадение с мужским мнением. Но в отличие от женщин, желание мужчин сделать карьеру никак не зависит от количества детей в родительских семьях, ему отведено 8-е место в шкале ценностей.

Как ни странно, выходцы из многодетных семей ценность хороших жилищных условий ставят ниже, чем мужчины, выросшие в однодетных семьях.

Нельзя обойти вниманием тот факт, что выходцы из однодетных семей поставили желание иметь троих и более детей на 3-е место, в то время как другие категории опрошенных отдали этой ценности 5-е и 6-е место. В сравнении с ответами женщин мы наблюдаем здесь обратную тенденцию. Желание иметь одного или двоих детей у мужчин колеблется между 12-м и 15-м местом. Эти ответы нельзя

расценивать как нежелание иметь детей, тем более, их нельзя рассматривать как противоречащие ответам на вопрос о желании завести троих и более детей. Эти ответы скорее служат подтверждением намерения построить многодетную семью, а желание завести одного или двоих детей рассматривается рес-

пондентами лишь как промежуточный этап на этом пути.

Весьма важные приоритеты в деле дальнейшего приумножения рождаемости принадлежат весомым мнениям респондентов относительно совместного или раздельного проживания в ходе формирования брачного статуса с родителями той или иной стороны (табл.4).

Таблица 4. Мнение респондентов относительно совместного проживания с родителями одного из супругов в зависимости от возраста, (в %).

Возраст (лет)	Каким образом, по вашему мнению, сказывается на рождаемости совместное проживание с родителями одного из супругов?											
	Повышается рождаемость		Рождаемость ниже		Не влияет на рождаемость		Является источником конфликтов в семье		Способствует укреплению связей между поколениями		Затруднились ответить	
	мужчины	женщины	мужчины	женщины	мужчины	женщины	мужчины	женщины	мужчины	женщины	мужчины	женщины
15-19	43,3	16,1	6,7	27,4	16,7	17,7	5,0	22,6	15,0	6,5	13,3	9,7
20-24	50,0	25,8	4,8	23,6	11,9	19,1	4,8	16,9	21,4	7,9	7,1	6,7
25-29	52,6	29,1	3,9	17,5	14,5	18,4	3,9	15,5	22,4	12,6	2,6	6,8
30-34	55,6	31,2	4,2	15,6	11,1	16,9	0,0	13,0	25,0	15,6	4,2	7,8
35-39	55,8	37,2	3,9	9,3	10,4	17,4	1,3	10,5	26,0	19,8	2,6	5,8
40-44	57,1	24,2	6,1	9,1	10,2	15,2	0,0	9,1	26,5	34,8	2,0	7,6
45-49	59,5	28,1	2,4	8,8	9,5	17,5	0,0	5,3	28,6	36,8	0,0	3,5

Выборочные социологические данные этого наблюдения свидетельствуют о том, что положительно относятся к совместному проживанию люди старшего поколения, причём мужчины в большей степени, чем женщины. По всей видимости, тут сказывается полученное воспитание, согласно традициям родители живут с младшим сыном. Наибольший процент противников такого подхода среди женщин в возрасте от 15 до 24 лет. Вместе с тем женщины старшего возраста согласны с мнением, что совместное проживание способствует укреплению связей между поколениями, то есть дают прямо противополо-

ложный ответ. Такая разнонаправленность ответов является отражением известного конфликта между свекровью и невесткой в семье.

Вызывает интерес довольно высокий процент среди затруднившихся с ответом. Вероятно, среди этой группы было наибольшее число респондентов, которых не устроил ни один из предложенных вариантов ответа, специально подбирившихся таким образом, чтобы среди них не было прямых ответов «да» или «нет». Это позволило более точно обрисовать фактическую ситуацию, поскольку большинство опрошенных в этом случае дали искренние ответ.

РАЗДЕЛ 2. СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ

Р.А. Черкесов

АНАЛИЗ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Необходимость системного подхода к управлению процессом реализации программ социально-экономического развития территорий обусловлена их практической значимостью для обеспечения устойчивого развития регионов, а также недостаточной методологической разработанностью данной проблемы на современном этапе.

В рамках системного подхода процесс реализации программы социально-экономического развития территории трактуется как комплекс управляющих воздействий, направленных на выполнение поставленных в программе задач. А основными элементами модели управления данным процессом являются следующие составляющие: ресурсная, организационная, информационная, научно-методическая, оценка эффективности выполнения программы.

Недостаточная методологическая разработанность реализации программ социально-экономического развития территорий в равной степени относится и к отдельным составляющим предлагаемой модели (в том числе и рассматриваемой в статье оценке эффективности выполнения программы), которые в контексте решения данной конкретной проблемы ранее системно не исследовались.

Проведенный автором анализ выполнения программ социально-экономического развития Ростовской области в 1998-2002 и 2003-2006 гг. подтвердил отсутствие общепринятой методики для оценки результатов их выполнения. В частности, отсутствует единая система показателей эффектив-

ности реализации программы, нет четкого обособления экономических и социальных индикаторов, отсутствуют показатели, характеризующие экологическую ситуацию в регионе.

В данной статье предлагается исследование методологических подходов к оценке эффективности выполнения программы социально-экономического развития региона. Значимость исследования методологической базы этой составляющей определяется тем, что, являясь элементом стратегического управления, оценка эффективности выполнения программы имеет непосредственное отношение и к реализации текущей программы социально-экономического развития территории, и к разработке последующей.

Следовательно, оценка результатов выполнения программы социально-экономического развития региона, во-первых, характеризует эффективность управления непосредственным процессом реализации программы, во-вторых, позволяет сделать вывод о правильности выбранной стратегии развития, в-третьих, может быть использована при разработке целей и приоритетов программы социально-экономического развития территории на следующий период.

Рассматриваемая в работе программа является общей комплексной программой социально-экономического развития региона, поэтому стратегической целью ее реализации является улучшение важнейших социально-экономических параметров развития региона. Исходя из этого, методология оценки эффективности реализации про-

граммы должна основываться, на наш взгляд, на методологических подходах и концепциях, используемых для оценки социально-экономического положения регионов.

Анализ современной методологической базы оценки социально-экономического развития регионов позволил выделить следующие наиболее распространенные концепции и методики:

- методы и технологии региональной диагностики;
- методику расчета комплексной оценки социально-экономического развития регионов;
- основные экономические и социальные показатели;
- гуманитарный подход к оценке социально-экономического развития регионов.

Остановимся на рассмотрении этих методов.

Региональная диагностика является совокупностью специальных информационно-аналитических технологий, которые позволяют: а) описать изучаемые региональные ситуации и проблемы системой определенных параметров, показателей; б) классифицировать их по укрупненным типологическим группам; в) дать количественную и качественную оценку этим ситуациям и проблемам 1, С.65-66).

В рамках региональной диагностики используются методы, которые являются соединением системного подхода как общей методической установки с методическими приемами, используемыми в различных областях экономики и социологии. Эти приемы реализуются в виде определенных технологий решения задач региональной диагностики в зависимости от их целевого назначения. Специальные, детально разработанные и надежно апробированные методы (о построении рангов, кластерном анализе, проведении прямых и опосредованных аналогий) используются при типологизации региональных ситуаций и про-

блем. Отдельная задача – сравнительная оценка региональных ситуаций и проблем, а также оценка воздействия на их формирование факторов различного характера. В этом случае используются инструментальные методы теории оценок и моделирования систем и качественные сопоставления с аналогом или с "нормой". Следует иметь в виду, что качественные оценки при всей их убедительности не всегда удовлетворяют требованиям объективности; довольно часто данная ситуация складывается при сопоставлении региональных ситуаций и проблем в современной России с ситуациями и проблемами "доперестроечного" периода или зарубежными "аналогами" (1, С.71).

Методика расчета комплексной оценки социально-экономического развития регионов, разработанная Минэкономразвития и Минфином России. В данной методике для обоснования комплексной оценки предлагается использовать следующие компоненты уровня социально-экономического развития регионов: 1) сравнительные масштабы текущей хозяйственной деятельности; 2) накопленный экономический потенциал; 3) инфраструктурное освоение территории; 4) общий уровень жизни населения; 5) развитие и состояние рынка труда; 6) развитие регионального рынка потребительских товаров и услуг; 7) развитие рынка инвестиций и инвестиционную активность; 8) общий уровень развития отраслей социальной инфраструктуры; 9) бюджетно-финансовую обеспеченность населения; 10) сравнительные масштабы международного экономического сотрудничества и интенсивность внешнеэкономических связей; 11) развитие малого предпринимательства; 12) социальную стабильность.

Перечисленные компоненты включаются в интегральную оценку уровня социально-экономического развития регионов посредством использования системы соответствующих баз-

вых индикаторов.

Система базовых оценочных индикаторов комплексной оценки уровня социально-экономического развития регионов включает 12 расчетных показателей-индикаторов: 1) валовой региональный продукт (с учетом паритета покупательной способности) на душу населения; 2) объем инвестиций в основной капитал на душу населения; 3) объем внешнеторгового оборота (суммарного объема экспорта и импорта) на душу населения; 4) финансовая обеспеченность региона (с учетом паритета покупательной способности) на душу населения; 5) сводный показатель уровня развития отраслей социальной сферы и др.

Каждому компоненту уровня социально-экономического развития регионов может соответствовать один или несколько оценочных расчетных индикаторов. Например, последний из названных расчетных индикаторов является интегрированной оценкой четырех первичных частных индикаторов.

Рассмотренная методика относится к формализованным методам оценки, обладающим рядом преимуществ. В частности, они: обеспечивают достижение регулятивных целей органов власти и управления; опираются на официальные статистические источники; гарантируют прозрачность результатов, простоту исполнения и сопоставимость параметров по каждому региону. Это позволяет строить ряды интегральных оценок социально-экономического развития региона для различных целей: от оценки эффективности реализации региональных программ до определения размеров федеральной финансовой поддержки региональных бюджетов.

Для определения эффективности реализации программ социально-экономического развития территорий в качестве критериев могут применяться *основные социально-экономические показатели*, разработанные Госкомстатом РФ. Они используются при составлении еже-

годников, в которых представлены статистические данные о социально-экономическом положении России. В свою очередь, с использованием данной методологии оценки территориальные органы Госкомстата России выпускают статистические ежегодники по каждому субъекту РФ.

Система компонентов комплексной оценки уровня социально-экономического развития страны (региона) в соответствии с указанной методологией будет включать важнейшие базовые отрасли экономики и социальной инфраструктуры, а также такие укрупненные компоненты, как труд, уровень жизни населения, экспорт, цены и др.

Система основных социально-экономических показателей, разработанная Госкомстатом, включает 16 первичных показателей: 1) валовой внутренний продукт; 2) выпуск продукции и услуг базовых отраслей экономики; 3) объем промышленной продукции; 4) инвестиции в основной капитал; 5) продукцию сельского хозяйства; 6) грузооборот транспорта, в том числе железнодорожного; 7) объем услуг связи; 8) оборот розничной торговли; 9) объем платных услуг населению и др.

Компоненты, система показателей социально-экономического развития и их количество, выполненные по методологии Госкомстата, отличаются от представленных для аналогичных целей компонентов и показателей, определенных в методике Минэкономразвития.

В общем виде их различие сводится к тому, что характеристики (компоненты и индикаторы) по методике Минэкономразвития являются расчетными и носят заданно качественный характер, тогда как показатели Госкомстата предлагают количественные и, в основном, объемные оценки более укрупненных, чем в первой методике, компонентов. Вместе с тем множественная система первичных статистических показателей (а не только включаемых в перечень основных соци-

ально-экономических показателей) позволяет строить на ее основе любые варианты оценок социально-экономического развития страны (региона).

Для оценки социально-экономического развития регионов важную роль играет *гуманитарный подход*. Его суть заключается в том, что в качестве главной цели территориального развития выдвигается повышение уровня и качества жизни населения, а экономические индикаторы рассматриваются как условия их достижения.

В настоящее время в рамках гуманитарного подхода наиболее часто применяют следующие интегральные оценки: индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП); показатель величины человеческого капитала на душу населения; коэффициент жизнеспособности населения; индекс социальных условий (ИСУ) (2.С.66-73).

Одной из наиболее известных оценок в современной международной и отечественной статистике является индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). В 1998-1999 гг. в рамках ООН экспертами разных стран, в том числе и российскими, проводилось сопоставление различных методологических подходов, рекомендованных для расчета индекса (3). В результате была принята базовая методика, используемая для расчета ИРЧП (4.С. 159-160).

ИРЧП представляет собой интегральный показатель, рассчитываемый как усредненное значение следующих трех обобщающих индексов:

- 1) ожидаемой продолжительности жизни (долголетия);
- 2) достигнутого уровня образования, измеряемого как совокупный индекс грамотности взрослого населения и доли обучающихся в учебных заведениях первого, второго и третьего уровней;
- 3) уровня жизни, равного скорректированному реальному ВВП на душу населения.

Среди интегральных оценок, рас-

считываемых в рамках гуманитарного подхода, представляет определенный интерес показатель обобщенной оценки условий жизни - индекс социальных условий (ИСУ) (5.С.40-145).

При формировании информационного обеспечения модели ИСУ авторы исходят из требований достоверности информации, исключения взаимозависимых переменных, непосредственного соотнесения факторов, включаемых в модель к формируемым оценкам комплекса социальных условий.

С учетом соблюдения названных условий в модель ИСУ включаются следующие факторы: потребительские расходы населения; прирост сбережений населения в рублях; сальдо операций населения на рынке наличной иностранной валюты; оплата труда работников в целом по народному хозяйству; общая накопленная задолженность по заработной плате; потребность предприятий и организаций в работниках; количество незанятых, зарегистрированных органами государственной службы занятости либо рассчитываемых по методологии МОТ; объемы жилищного строительства (ввода жилья).

При построении модели индекса социальных условий представленный комплекс факторов сводится к соответствующему набору экзогенных переменных. В качестве дефлятора используется индекс потребительских цен (ИПЦ), публикуемый Госкомстатом России, и индекс стоимости жизни (ИСЖ), рассчитываемый экспертами.

Оценка влияния экзогенных переменных F^1 на индекс социальных условий в двух режимах (при дефлировании на ИПЦ и на ИСЖ) показала, что наиболее значимыми показателями социальных условий на период проведения расчетов были определены: прирост сбережений населения, отношение зарплаты к задолженности, сальдо валютных операций.

На основании анализа существую-

ших методологических концепций и подходов к оценке социально-экономического положения регионов автором разработана методика для оценки эффективности реализации программы социально-экономического развития территории. В ней использованы отдельные элементы и принципы рассмотренных методологических подходов.

Основным элементом предлагаемой автором методики для оценки эффективности реализации программы социально-экономического развития региона является система фактических показателей, в которой выделяются три группы критериев: экономические, социальные, экологические.

В основу формирования экономических критериев для оценки программы положены разработанные Госкомстатом методологические подходы к выбору основных социально-экономических показателей региона (страны).

Для формирования социальных критериев использованы методологические принципы гуманитарного подхода. В частности, в систему социальных критериев включен индекс развития человеческого потенциала региона.

Ни в одном из рассмотренных методологических подходов к оценке социально-экономического положения региона не обнаружены показатели экологической группы критериев. На взгляд автора, без оценки сложившейся экологической обстановки в регионе нельзя дать объективную характеристику его социально-экономического положения. От состояния экологической среды прямо зависит здоровье и продолжительность жизни людей. Социологические опросы показывают, что задача улучшения экологической обстановки по остроте стоит на одном из первых мест и уступает лишь таким проблемам, как неудовлетворительные жилищные условия, рост цен на товары и услуги; вызывает большую тревогу, чем

межнациональные отношения, нарушение социальной справедливости. В то же время интенсивное загрязнение окружающей среды продолжается и в настоящее время. Реализация программы социально-экономического развития будет способствовать оздоровлению экологического состояния территории. Поэтому показатели экологической обстановки необходимо включить в систему критериев эффективности программы социально-экономического развития. В основу формирования показателей экологического состояния в регионе положены статистические оценки, предлагаемые методологией Госкомстата.

Для оценки эффективности программы социально-экономического развития территории предлагается сравнить итоговые результаты реализации программных мероприятий с соответствующими среднероссийскими показателями, показателями регионов-смежников (в рамках федерального округа), научно обоснованными рациональными нормами и нормативами, результатами выполнения предыдущих программ (критерием эффективности здесь будет динамика показателей).

Оценка социальной эффективности программы социально-экономического развития в регионе может быть осуществлена путем сравнения достигнутых показателей с действующими *нормативами развития социальной сферы*.

Экологическая эффективность программы социально-экономического развития оценивается сравнением фактического содержания (концентрации) вредных веществ в единице атмосферного воздуха, воды и почвы предельно допустимой концентрации (ПДК) вредных веществ. В этих целях может быть использован *экологический мониторинг* – постоянно проводимый контроль состояния окружающей среды. Программой экономического и социального развития Ростовской области на 2003-2006

гг. предусматривалось создание единой региональной системы экологического мониторинга.

При определении общей эффективности социально-экономического развития в результате реализации программы предлагается использовать в качестве эталонов для сравнения *государственные минимальные социальные стандарты*.

Библиографический список

1. Лексин В.Н. Региональная диагностика: сущность, предмет и метод, специфика применения в современной России//Российский экономический

журнал. 2003. № 9-10.

2. Савченко П., Федорова М., Шелкова Е. Уровень и качество жизни: понятия, индикаторы, современное состояние в России//Российский экономический журнал. 2000. № 7.

3. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 1999 год/Общ. ред. Ю.В. Федорова. –М.: Права человека, 1999.

4. Доклад о развитии человека за 1999 год (по заказу ПРООН). –Нью-Йорк, 1999

5. Ковальджи А.К., Марьясин М.Ш. Построение индекса социальных условий//Проблемы прогнозирования. 1998.№5.

В.В. Белолипецкая

РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

В последнее время все чаще в научной литературе рассматриваются те возможности, которые открываются перед современными российскими регионами в процессе внедрения системы регионального маркетинга.

На наш взгляд, региональный маркетинг можно определить как вид деятельности, нацеленный на более полное удовлетворение потребностей конкретных групп населения, предприятий и фирм в готовой продукции, услугах, информации, технологиях как в данном регионе, так и за его пределами.

Самое основное в региональном маркетинге – это целевая ориентация на комплексность, слияние в единый процесс всех элементов предпринимательской, хозяйственной, производственно-сбытовой деятельности и объединение их в систему, действующую в интересах региона. Кроме того, внедрение маркетинга будет способствовать созданию

благоприятных условий для достижения устойчивого развития региона.

Система регионального маркетинга способствует согласованию разноуровневых социально-экономических интересов, что связано с его расположением между регулируемыми структурами и субъектами рынка. Именно региональный маркетинг обеспечивает сбор информации на микроуровне о потребностях рынка, возможностях производства и анализ данных о конъюнктуре рынков других регионов и стран.

Наиболее значительные направления для регионального развития, которым будет способствовать функционирование регионального маркетинга и которые встроены в маркетинговую информационную систему: повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности региона и соответственно снижение инвестиционного риска.

Внедрение регионального маркетинга играет значительную роль при повышении конкурентоспособности региона и достижении им конкурентных преимуществ. В условиях обострения конкуренции и в связи с современными экономическими тенденциями конкурентоспособность регионов стала актуальной теоретической и практической проблемой регионального развития.

Конкурентоспособность региона как экономического субъекта, который может вести относительно самостоятельную экономическую политику, определяется не только его способностью соревноваться на равных условиях с другими территориями на различных рынках, но и создавать благоприятные условия для жизнедеятельности населения. Конкурентоспособность региона можно определить как совокупность четырех основных детерминант:¹

1. Эффективности использования всех сосредоточенных на территории региона ресурсов.

2. Конкурентных позиций предприятий на локальном, национальном и мировом рынках.

3. Способности сформировать среду, которая предоставляет возможность сохранять и привлекать в регион инвестиции и ресурсы.

4. Возможности создать в регионе благоприятные условия для жизнедеятельности населения.

Регион интегрирует жизнедеятельность людей, задает определенное направление развития производства, создает специфическую внутреннюю среду, формирует экономическое пространство, взаимосвязанное с внешним миром. От успеха данной деятельности будет, в конечном счете, зависеть успех в конкурентной борьбе.

Конкурентоспособность региона характеризуется наличием разнообраз-

ных факторов, совокупность которых определяет либо конкурентные преимущества региона, либо, наоборот, его отставание. Конкурентоспособность региона можно рассматривать как систему элементов, таких как: условия и факторы формирования конкурентной среды, наличие конкурентных преимуществ, потенциал региона, конкурентные стратегии субъекта, государственные и рыночные механизмы управления экономическим потенциалом региона.

Конкурентоспособность зависит от способности региона формировать инфраструктуру, развивать предпринимательство, улучшать экологическую обстановку, диверсифицировать производство, внедрять инновации во все сферы деятельности и управления. Конкурентные преимущества региона могут изменяться в связи с переменой экономических, политических, социальных и других факторов.

Конкурентоспособность региона базируется на устойчивом длительном процессе саморазвития. Причем данный процесс требует освобождения от устаревших, негибких элементов и структур и от непрерывного приобретения новых качеств и свойств, отвечающих изменяющимся условиям внешней по отношению к региону среды.

В краткосрочном периоде конкурентоспособность региона зависит от таких факторов, как: полнота использования совокупного потенциала, структура экономики, инфраструктура, уровень образования и профессионализма трудовых ресурсов, возможность быстро реагировать на изменяющиеся внешние и внутренние условия и гибко к ним приспосабливаться.

В долгосрочном периоде на конкурентоспособность будут в основном влиять научно-технические, организационно-управленческие, социально-экономические, геополитические и другие факторы, способствующие росту

¹ Анимидца Е.Г., Иваницкий В.П., Пешина Э.В. В поисках новой парадигмы регионального развития. – Екатеринбург, 2005.

производительности, привлечению новых ресурсов на территорию региона.

Например, Ростовская область обладает рядом конкурентных преимуществ, которые создают предпосылки для привлечения инвестиций и экономического развития региона. В качестве основных конкурентных преимуществ выделяют следующие:

- выгодное географическое положение;

- благоприятные климатические условия, характеризующиеся наличием плодородных сельскохозяйственных угодий, способствующих развитию сельскохозяйственного производства, и богатой сырьевой базой для перерабатывающей промышленности;

- стабильную социально-политическую ситуацию, более благоприятную, чем в ряде других субъектах ЮФО;

- развитую транспортную инфраструктуру, представленную железнодорожными и автомобильными магистралями федерального значения, морскими и речными портами, международным аэропортом в г. Ростове-на-Дону;

- высокоразвитую промышленность, прежде всего, машиностроительный комплекс;

- широкий спектр минерально-сырьевых ресурсов;

- высокий научно-технический потенциал. Уровень научно-технического потенциала региона имеет существенное значение для инвесторов, ориентированных на развитие высокотехнологичных производств. Для эффективного регионального социально-экономического развития необходимо создание инновационной инфраструктуры, обеспечивающей развитие и коммерциализацию новых технологий в тех секторах, где область имеет достаточный научно-технический и конверсионный потенциал для дальнейшего общероссийского лидерства;

- наличие высококвалифицированной рабочей силы;

- динамично формирующуюся инфраструктуру рыночных институтов (банки, страховые, инвестиционные компании, лизинговые компании и др.) и ее высокий уровень развития. Ростовская область характеризуется высоким уровнем развития финансовой инфраструктуры, обеспечивающей организационные основы для привлечения инвестиционных ресурсов в реальный сектор экономики;

- высокий потребительский потенциал. Оборот розничной и оптовой торговли демонстрирует выраженные тенденции роста. Вместе с выгодным географическим положением, наличием судоходных рек и выхода к морю данный фактор определяет потенциал развития Ростовской области в качестве национального логистического центра на юге России;

- наличие нормативной правовой базы, обеспечивающей инвестиционную привлекательность Ростовской области.¹

По нашему мнению, именно внедрение системы регионального маркетинга будет способствовать повышению конкурентоспособности региона и достижению устойчивых конкурентных преимуществ.

Одним из наиболее успешно применяемых прямых маркетинговых инструментов, на наш взгляд, является разработка и реализация коммуникационной стратегии, цель которой – создание у потенциальных инвесторов образа области как места, привлекательного для размещения инвестиций.

Приоритетными задачами коммуникационной стратегии Ростовской области в рамках стратегии привлече-

¹ Программа экономического и социального развития Ростовской области на 2003-2006 годы. Интернет-сайт администрации Ростовской области.//www.donland.ru

ния инвестиций Ростовской области являются:

1. Продвижение Ростовской области в российском и международном инвестиционном сообществе.

2. Формирование имиджа Ростовской области как лидера среди российских регионов.

3. Формирование системы антикризисного PR для нейтрализации событий, негативно влияющих на имидж региона.

Реализация коммуникационной стратегии предполагает проведение PR-кампании, включающей три уровня:

1 уровень. Привлечение внимания к Ростовской области потенциальных инвесторов и формирование в бизнес-сообществе позитивного мнения об области как благоприятном месте для размещения инвестиций.

2 уровень. Продвижение имиджа области в среде потенциальных инвесторов.

3 уровень. Формирование поддержки действий руководства Ростовской области по привлечению инвестиций в среде жителей области и местного бизнес-сообщества.

Большое значение для формирования и поддержания благоприятного имиджа области в среде потенциальных инвесторов имел XI Санкт-Петербургский международный экономический форум, который проходил с 8 по 10 июня 2007 года, где Ростовская область представила восемь проектов. В случае их реализации в полном масштабе суммарный объем инвестиций в экономику региона составит почти 10 млрд. долларов.

В своей совокупности применение инструментов регионального маркетинга способствует не только улучшению конкурентного положения региона, но и повышению его инвестиционной привлекательности.

В целях привлечения в регион целевых инвесторов для развития приоритетных отраслей в Ростовской области предполагается использовать инструменты прямого инвестиционного маркетинга. К данным инструментам относится: выделение потенциальных инвесторов, обеспечение их необходимой информацией, административной поддержкой, составление так называемых «профилей ожиданий» в рамках приоритетных отраслей, а также их оценка по сравнению с альтернативными вариантами размещения инвестиций.¹

И именно для того, чтобы выявить направления, обладающие инвестиционным потенциалом, необходимо активно применять систему мониторинга и регионального маркетинга. Кроме того, важным шагом на пути стабилизации инвестиционного процесса будет разработка нового подхода к оценке эффективности инвестиционных процессов, основанного на современных технологиях.

Одной из наиболее привлекательных для потенциальных инвесторов сфер Ростовской области является, на наш взгляд, туристический комплекс, который, к сожалению, пока не развивается в той мере, в которой бы мог. Однако в последнее время можно отметить повышение интереса со стороны органов региональной власти именно к развитию данного направления. Именно региональный маркетинг, его инструменты и механизмы могут способствовать улучшению положения. Например, на XI Санкт-Петербургском международном экономическом форуме был представлен проект создания «Приазовской туристско-рекреационной зоны»,

¹ Зонova A.B., Кислицына B.B. Методика проведения SWOT-анализа в процессе стратегического планирования развития субъекта Федерации. // Региональная экономика: теория и практика. – 2005. – №4.

которая может быть реализована на условиях частно-государственного сектора.

Помимо этого, в рамках разработанного проекта областной целевой программы развития туризма предполагается масштабное развитие туристической индустрии вокруг всех значимых историко-культурных достопримечательностей Дона. Прежде всего, это Танаис, гг. Азов, Таганрог, Ростов-на-Дону, Новочеркасск, станица Старочеркасская.

С целью создания на территории Ростовской области высокоэффективных точек экономического роста определены зоны экономического развития и приняты соответствующие нормативно-правовые акты, в частности, Областной закон «О зонах экономического развития в Ростовской области».

Результатом реализации стратегии привлечения инвестиций может стать формирование системы прямого инвестиционного маркетинга Ростовской области, что позволит улучшить инвестиционный климат региона и будет способствовать созданию круга лояльно настроенных инвесторов.

Значение регионального маркетинга возрастает в связи с процессами глобализации. Достижение регионом конкурентоспособности на мировом рынке приобретает все большее значение в связи с утратой государством монопольного права ведения внешнеэкономической деятельности.

Система регионального маркетинга может выступать не только как способ ведения межрегиональной конкурентной борьбы, но и позволит региону активно функционировать на мировом рынке. В современных условиях развития информационно коммуникационных технологий, ускоряющих про-

цесс глобализации, не только государство обладает возможностями вести внешнеэкономическую деятельность. Тот процесс выделения региона в качестве самостоятельного субъекта, о котором мы уже упоминали, особенно ярко проявился именно в возможности отдельного региона стать независимым участником мирового рынка.

Итак, региональный маркетинг, органично встроенный в систему регулирования социально-экономического развития субъекта, будет давать оперативную информацию о состоянии региона; на этой основе региональные власти смогут адекватно оценивать перспективы его развития. Система регионального маркетинга также будет способствовать процессу прогнозирования и формированию оптимальной стратегии регионального развития, а также реализации инновационного подхода.

Библиографический список

1. Анимица Е.Г., Иваницкий В.П., Пешина Э.В. В поисках новой парадигмы регионального развития. – Екатеринбург, 2005.
2. Зонова А.В., Кислицына В.В. Методика проведения SWOT-анализа в процессе стратегического планирования развития субъекта Федерации. // Региональная экономика: теория и практика. – 2005. – № 4.
3. Программа экономического и социального развития Ростовской области на 2003-2006 годы. Интернет-сайт администрации Ростовской области. // www.donland.ru
4. Черненко О.Б. Теория, методология и практика формирования структурно-инвестиционной политики в регионе (на примере Ростовской области). – Ростов н/Д, 2002.

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

На сегодняшний день, проводя анализ инвестиционной привлекательности регионов России, можно сразу выделить их большие различия в уровне и объеме привлекаемых инвестиций. Столь ощутимая разница вызвана не только географической дифференциацией субъектов, но и целым рядом экономических и социальных вопросов. Несомненно, приток инвесторов, а вместе с ними и финансовых вложений в конкретный субъект на сегодняшний день зависит от множества факторов, которые составляют его инвестиционный потенциал. Международные рейтинговые агентства «Moody's» и «Standard and Poors», а также российское рейтинговое агентство «Эксперт» ежегодно публикуют инвестиционные рейтинги регионов, которые, помимо вышперечисленного, включают разработанность нормативной базы, уровень коррупции и безработицы, уровень бюрократии, уровень социальной напряженности и др. Все это также сказывается на решающем выборе инвестора о том, куда и в каком объеме вкладывать средства.

Интерес к Краснодарскому краю как к перспективному региону растет, а его инвестиционные возможности дают толчок для активного развития как крупного бизнеса, так и малого предпринимательства. На все это оказывает влияние его географическое положение и природно-ресурсный потенциал, а также грамотная работа местной администрации. Уникальные природные ресурсы, богатейшие залежи полезных ископаемых, крупнейший в Европе бассейн подземных термальных и минеральных вод, лесные массивы, плодородные сельскохозяйственные угодья, промышленный и сельскохозяйствен-

ный потенциал, морские порты, развитая сеть железных и автомобильных дорог – все это создает необходимые условия для выгодного вложения инвестиций в экономику края. Краснодарский край с его мощным сельскохозяйственным, производственным, рекреационным, научно-техническим потенциалом и природно-климатическими условиями в современных границах Российского государства приобрел особое значение. По оценке зарубежных и отечественных экспертов, Кубань обладает высоким инвестиционным потенциалом. Неоспоримыми аргументами привлекательности региона являются: прямой выход к международным морским путям через восемь портов на южных рубежах страны, три международных аэропорта, одна из лучших в России сеть автомобильных дорог, плодородные сельскохозяйственные угодья, богатейшая сырьевая база для перерабатывающей промышленности, благоприятные природно-климатические условия, способствующие развитию индустрии туризма и отдыха.

В сочетании с выгодным геополитическим расположением все это создает необходимые предпосылки для успешной реализации различных проектов, сулящих выгоду инвесторам, способным трезво оценить имеющиеся возможности [3]. Сопоставимый по масштабам с европейским государством, край привлекателен для высокоэффективного размещения инвестиций. Отметим, что Краснодарский край является одним из регионов России, самостоятельно обеспечивающих свои текущие бюджетные расходы, и при этом вносит существенный вклад в федеральный бюджет.

Ежегодно край посещают более 20 иностранных делегаций с целью укрепления партнерских отношений и поиска новых сфер сотрудничества, в том числе привлечения дополнительных инвестиций в экономику края. В 2006 году инвестиционная политика Кубани получила высокую оценку: международный инвестиционный рейтинг Краснодарского края, по данным «Standart and Poog's», повысился до уровня «В плюс позитивный» [4]. Дальнейшая задача – не упустить те выгоды, которые реально может извлечь Краснодарский край. Кубань становится все более привлекательной для зарубежных инвесторов. Простой пример: из четырех крупномасштабных инвестиционных проектов в сфере промышленности три – результат работы с иностранными компаниями. За 2006 год объем иностранных инвестиций в Краснодарский край составил более 750 млн. долларов США. Особо стоит отметить, что динамика, с которой край идет по пути привлечения инвестиций, будет только нарастать. По оценкам экспертов, в ближайшие пять лет экономика края готова принять инвестиций на сумму более 40 млрд. евро. Для того чтобы это стало возможным, в крае создан благоприятный инвестиционный климат и система административной поддержки бизнеса, которую реализует департамент инвестиций и проектного сопровождения Краснодарского края.

Анализируя инвестиционное законодательство Краснодарского края и других субъектов федерации, можно прийти к выводу, что оно – одно из самых прогрессивных в стране. Законодательная база защищает и гарантирует права инвесторов. В крае действуют законы, обеспечивающие предоставление инвесторам господдержки на региональном уровне. Для этих целей в краевом бюджете предусматриваются значительные средства. В качестве основных форм государственной поддержки

инвесторов краевым законодательством предусмотрены налоговые льготы в части платежей, уплачиваемых в краевой бюджет. На сегодняшний день это: освобождение от уплаты налога на имущество, созданное или приобретенное в рамках реализации инвестиционного проекта; предоставление гарантий краевого бюджета; бюджетные кредиты, в том числе на осуществление лизинговой деятельности. В прошедшем году в Закон «О государственном стимулировании инвестиционной деятельности в Краснодарском крае» были внесены дополнения, расширяющие спектр мер господдержки инвестиционной деятельности. В качестве дополнительного инструмента вводится субсидирование процентной ставки по кредитам, предоставляемым на инвестиционные цели. Кроме того, инвесторам могут быть предоставлены льготные условия пользования землей и другими природными ресурсами, а также переданы на льготных условиях объекты недвижимости, являющиеся краевой собственностью [1]. Постановлением главы администрации края «О порядке определения размера арендной платы за земли государственной собственности на территории Краснодарского края» предусмотрен понижающий коэффициент к арендной плате за землю. Налоговые льготы предоставляются предприятиям, вкладывающим собственные и привлеченные средства в реализацию проектов, которым присвоен статус «одобренных». Отечественные и иностранные инвесторы имеют равные права в получении налоговых льгот. В качестве одной из форм государственной поддержки инвесторов Законом «О государственном стимулировании инвестиционной деятельности в Краснодарском крае» предусмотрено сопровождение инвестиционных проектов. Сопровождение заключается в организации текущей работы специальной группой сопровождения по содействию инвесторам в реали-

зации инвестиционных проектов, контролю за своевременным получением инвесторами необходимых согласований и разрешений в государственных и муниципальных органах и организациях Краснодарского края. В общей сложности льготы могут снизить затраты инвесторов на 25-30 процентов, а это совсем не малые деньги. Следует отметить, что под иностранными инвестициями понимаются все виды вложения имущественных и интеллектуальных ценностей иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения последующего дохода. В общей структуре инвестиций выделяются прямые, портфельные и прочие. Прямые инвестиции – инвестиции, сделанные юридическими или физическими лицами, полностью владеющими предприятием или контролирующими не менее 10 % акций или акционерного капитала предприятия. К портфельным инвестициям относится покупка акций, векселей и других долговых ценных бумаг, составляющих менее 10 % в общем капитале предприятия (в том числе для перепродажи). Остальные инвестиции, в том числе инвестиционные кредиты и займы, указываются обычно как прочие.

При более детальном анализе основных законов и нормативных актов в поддержку инвесторов, которые действуют на территории Краснодарского края и имеют юридическую силу, можно говорить о том, что администрация края создает действительно редкие благоприятные условия для притока капитала в регион. Основной правовой документ — это Закон Краснодарского края от 6 апреля 1999 года № 166-КЗ «О государственном стимулировании инвестиционной деятельности в Краснодарском крае» (в редакции Закона Краснодарского края от 11 мая 2000 г. № 261-КЗ), о котором говорилось выше. Закон определяет основные формы государственной поддержки инвестиционной дея-

тельности. К таковым относят льготное налогообложение субъектов инвестиционной деятельности, кредитных и лизинговых организаций. Нельзя не отметить тот факт, что администрация предоставляет государственные гарантии на конкурсной основе, выдает инвестиционные кредиты из средств краевого бюджета для финансирования инвестиционных проектов.

Следующие нормативные документы — это Закон Краснодарского края от 23 июня 2000 года № 280-КЗ «Об инвестиционном налоговом кредите», в котором определены условия и порядок предоставления инвестиционного налогового кредита - изменения срока уплаты налога на прибыль предприятия, а также региональных налогов в части, поступающей в краевой бюджет, на срок от 1 до 5 лет, при котором ему предоставляется возможность уменьшать платежи по налогам с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов - инвесторам, реализующим экономически приоритетные инвестиционные проекты и программы на территории края.

Законом Краснодарского края от 9 ноября 1999 года № 213-КЗ «О государственной поддержке строительного комплекса Краснодарского края» определены меры государственной поддержки жилищного строительства, а именно: предоставление отсрочки по уплате налогов, зачисляемых в краевой бюджет и территориальный дорожный фонд, на период строительства и сдачи объектов в эксплуатацию; предоставление адресной дотации из краевого бюджета на сумму подлежащих уплате налогов на период строительства и сдачи объектов в эксплуатацию; предоставление государственных гарантий (поручительств) Краснодарского края [2]. Одним из ключевых моментов стало выделение отдельной строкой в краевом бюджете средств для поддержки жилищного строительства, а также разра-

ботка порядка получения государственной поддержки жилищного строительства и условий предоставления отсрочки по уплате налогов.

Отметим, что при администрации края создан совет по инвестициям, который является постоянно действующим коллегиальным органом формирования инвестиционной политики и координации деятельности структурных подразделений администрации в области привлечения инвестиций. Именно совет рассматривает материалы и принимает решение о присвоении проектам статуса «одобренных».

Для привлечения большего объема инвестиций в экономику региона необходимо: повышение инвестиционной привлекательности конкретных отраслей экономики и сферы образования края; развитие рыночной инфраструктуры, в том числе региональной инвестиционной банковской сети; совершенствование государственной поддержки инвестиций в видах деятельности, которые способны играть роль «точек роста» в экономике края; совершенствование системы стимулирования и поддержки привлечения инвестиционных средств посредством ценных бумаг; обеспечение финансовой устойчивости и повышение капитализации предприятий, банков и страховых компаний; повышение доверия к финансовым институтам; расширение инструментария и внедрение практики использования финансовых инструментов.

Параллельно с формированием благоприятного инвестиционного климата на первый план сегодня выходят две взаимосвязанные задачи. Первая заключается в создании и применении механизмов финансирования масштабных инвестиционных проектов, основанных на долевом участии государственного, промышленного и банковского капитала, а вторая — в формировании эффективных форм организации капитала.

Основу современной институциональной системы должны составлять институты с мощным финансовым, промышленным, инновационным и организационным потенциалом. К таким институтам можно отнести: финансово-промышленные группы, образующиеся вокруг одного или нескольких технологически связанных крупных предприятий-производителей, а также банковские структуры с развитой филиальной сетью и иные «профессиональные корпорации», создающие эффект ответственности субъектов управления и производства за принятие и реализацию решений. Опыт показывает, что именно тесная координация действий региональных властей с крупными финансовыми и промышленными структурами, показавшими свою жизнеспособность, способствует динамичному развитию экономики.

В настоящее время в развитых странах основным инструментом реализации стратегических направлений инвестиционного и социально-экономического развития, вытекающих из необходимости достижения стратегических целей правительства или региональных администраций, являются целевые комплексные программы. Программа представляет собой комплекс проектов, мероприятий, прочих действий, направленных на достижение определенной цели или комплекса целей социально-экономического развития региона, решение актуальных социально-экономических проблем системного характера. Характерной особенностью комплексной программы является ее межведомственный и межотраслевой характер (в частности, они связывают базовые и обеспечивающие отрасли), возможность включения в них мероприятий федерального, межрегионального, краевого и муниципального уровня. Особо следует отметить то, что оценка инвестиционной привлекатель-

ности региона играет все более важную роль [2].

В целом решение проблемы привлечения инвестиций требует разработки и внедрения на государственном уровне специальных механизмов организации инвестиционной деятельности, эффективно обеспечивающих привлечение и целевое использование инвестируемых средств. Ключевое значение в этом вопросе должно быть отведено государственной инвестиционной политике, реализуемой как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов федерации и органов местного самоуправления.

Библиографический список

1. Закон Краснодарского края от 6 апреля 1999 года № 166-КЗ «О государственном стимулировании инвестиционной деятельности в Краснодарском крае» (в редакции Закона Краснодарского края от 11 мая 2000 г. № 261-КЗ)
2. Шкодинский А.Ю. Инвестиционная стратегия. – М.: Экзамен, 2008. – 95 С.;
3. <http://admkrain.kuban.ru/>
4. <http://standartandpoors.ru/>

РАЗДЕЛ 3. МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

Г.В. Овчаренко, А.А. Алуханян

ИННОВАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ И ИННОВАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ ИНТЕНСИФИКАЦИЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В современных условиях общество быстро преобразовывается под воздействием биоинженерии и нанотехнологий, которые определяют ин-

новационное развитие экономики и образование эффективной инновационной системы на макро - и мезоуровнях (рис.1). [1]



Рис. 1. Национальная инновационная система

Создание таких систем востребовано изменением различных форм внедрения и реализации инноваций в производстве: обновления, реструктуризации и реинжиниринга.

Практика современного развития организации показывает, что нужна **новая, гибкая стратегия восстановления интеграции** науки и производства при творческом процессе участия сотрудников, что позволит возродить восприимчивость к процесс-инновациям и привлечь инвестиции в новые техноло-

гии и услуги на основе новой философии **общности интересов** всех участников этого процесса.

Отсюда возникает необходимость применения новых теоретических подходов с практическим управлением инновационной активностью при:

- применении инновационного маркетинга;
- наличии инновационной культуры;
- создании инновационного климата.

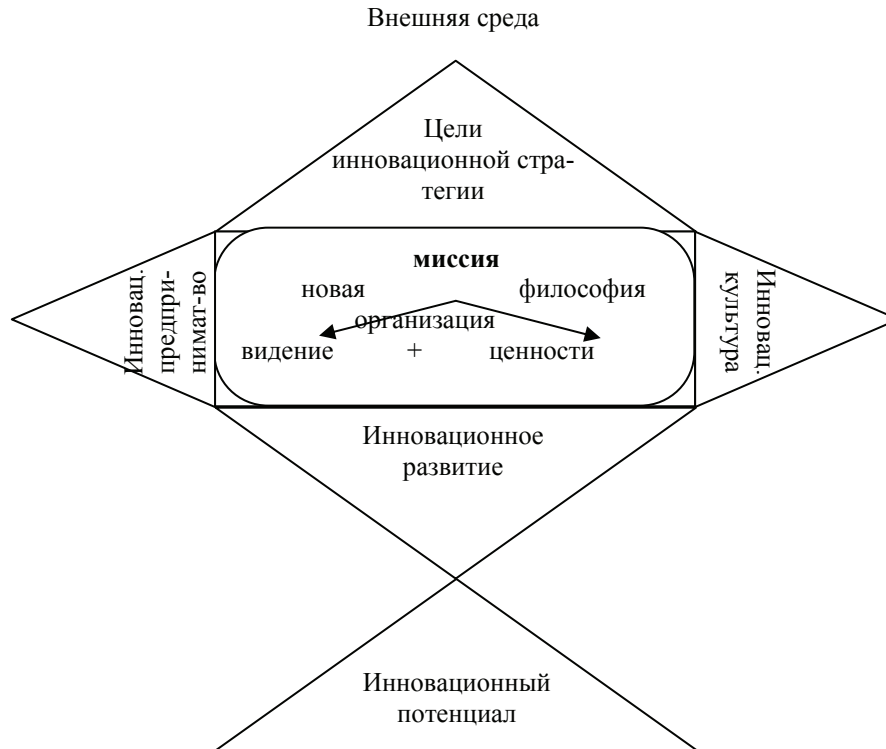


Рис. 2 *Инновационно-стратегическое состояние организации*

Научная теория утверждает, что инновационное развитие организации – это процесс самообновления в виде появления новых технологий, новых продуктов, новых знаний, позволяющих прогнозировать внедрение **новшеств** на основе новой философии бизнеса (рис 2).[2]

Суть новой философии бизнеса заключается в том, чтобы с помощью эффективного управления экономической рентабельностью при обосновании инновационных решений с чисто рыночными ориентирами на конкретного клиента, с учетом анализа **технологических пределов** увязать технологию с рыночным потенциалом – быть на гребне 5-й технологической (Кондратьевской) волны. [2]

Управление инновационным развитием является средством, стимулирующим экономический рост с использованием антикризисного регулирования на микро уровне, и характеризуется:

– цикличностью изменений экономической конъюнктуры;

– инновационными прорывами в технологиях.

Ускорять процесс создания и реализации новшеств призван **инновационный маркетинг** – управленческие инновации, в основе которых лежат организационные, технологические, экономические и социальные новшества, предопределяющие процесс поиска новых целевых рынков и потребителей для ускорения реализации новшеств. Одновременно инновационный маркетинг является катализатором переструктуризации производства, главным средством организационно-структурной перестройки его управления и технологического обновления хозяйственного комплекса страны. **Инновационный маркетинг** улавливает момент уменьшения спроса на продукт и обуславливает необходимость замены его другим, отвечающим в этот момент изменившимся рыночным условиям.

Инновационный маркетинг характерен для предприятий, которые основывают свою деятельность на прин-

ципах предпринимательско-инновационной конкуренции, выпуская на рынок продукцию с принципиально новыми потребительскими свойствами. Только таким путем в инновационной деятельности предприятия реализуется основной принцип инновационного маркетинга: успех на рынке – «*время – деньги – время*»[3].

Поэтому применение новейшего экономического механизма и новых знаний обеспечит регулирование *циклического развития экономики*, а потребности каждого потребителя предопределят эффективное функционирование новой парадигмы управления инновациями. При непрерывной разработке и внедрении новшеств решится проблема обновления производства с учетом специфики развития страны, региона и организации.

Изменения в экономике, обусловливаемые циклическими и технологическими сдвигами и неопределенностью среды, а также разрывы теории и практики управления предопределяют применение процессов инновационных решений, основой которых является *инновационный маркетинг*, который реализуется посредством инновационного проекта, позволяющего получить привлекательный продукт, отвечающий будущим желаниям конкретного клиента (рис.3)[4]

Новейшим эффективным методом инновационного маркетинга в условиях жесткой рыночной конкуренции является создание квазирисковых малых инновационных фирм внутри компаний, основу которых составляет разработка рискованного наукоемкого проекта, предусматривающего необходимость систематического обновления номенклатуры выпускаемой продукции при обострении конкуренции со стороны других фирм.

В условиях научно-технического прогресса на рынках сбыта возрастающее значение приобретают факторы неценовой конкуренции (качество, дизайн, надежность), а реализация новшеств осуществляется за счет быстрой замены выпускаемой продукции, что и предопределяет необходимость применения инновационного маркетинга в период рыночного реформирования экономики. Поэтому система инновационного маркетинга призвана обеспечить приток информации о текущем спросе на рынке, разработку стратегии определения ожидаемого спроса на новшества в будущем.

В производственном процессе наступает период спада реализации продукта, от которого нужно уйти путем управления технологическими разрывами, определяя пределы технологии, осуществив быструю разработку и внедрение нового продукта с опережением конкурентов. Практика показывает, что именно *инновационная культура* предопределяет появление восприимчивости работников к новым идеям и творческому энтузиазму и улучшает производственно-экономические аспекты деятельности организации. В связи с этим видится необходимость разработки механизмов формирования в обществе *новых ценностей* с пониманием значимости инновационной культуры, обеспечивающей взаимосвязь бизнеса с гуманитарологией технологий для человека на уровне социальных институтов (рис.4).[5]

Инновационная культура «рождается» участниками социального носителя инновационного потенциала, которыми являются инновации нового типа и работники-новаторы, способствующие открытию новых рынков, новых видов товаров инновационных услуг для конкретного потребителя.

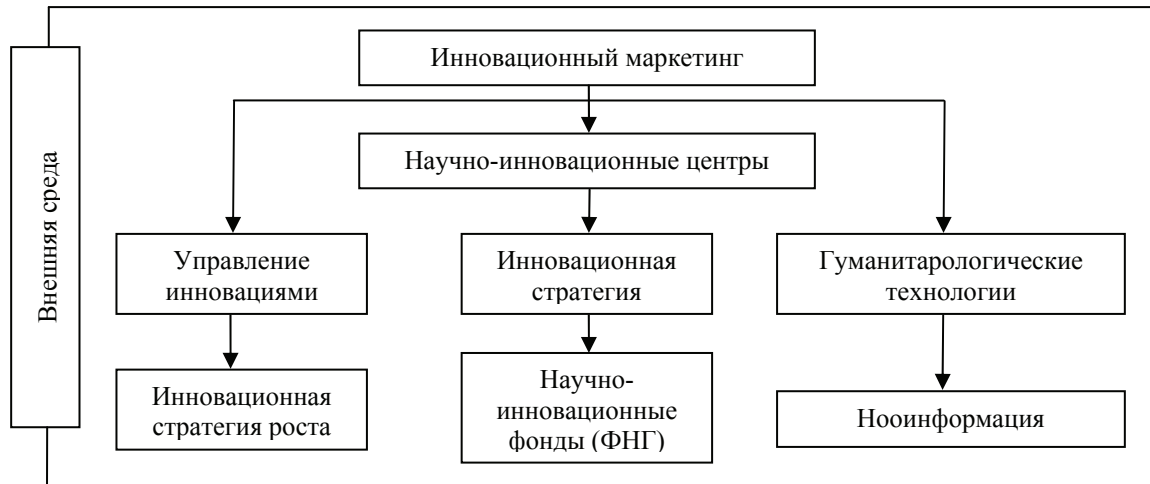


Рис.3 Схема стратегического инновационного маркетинга

Более того, гуманитарологическая технология предопределяет создание «чувства доверия» у работников к изменениям, то есть способность к вхождению в инновационную атмосферу с интересом к технической новизне.

На практике в условиях смешанной открытой экономики возникает необходимость новационной культуры, как источника новой энергии и дина-

мизма организаций, новой философии организации, где творцами ее являются инмены, а носителем – человек. Одновременно растет взаимовлияние новых ценностей управления и персонала, что предопределяет ключевую роль человека в новом производстве с новой его культурой, то есть в организации рождается новационно-социальное партнерство.

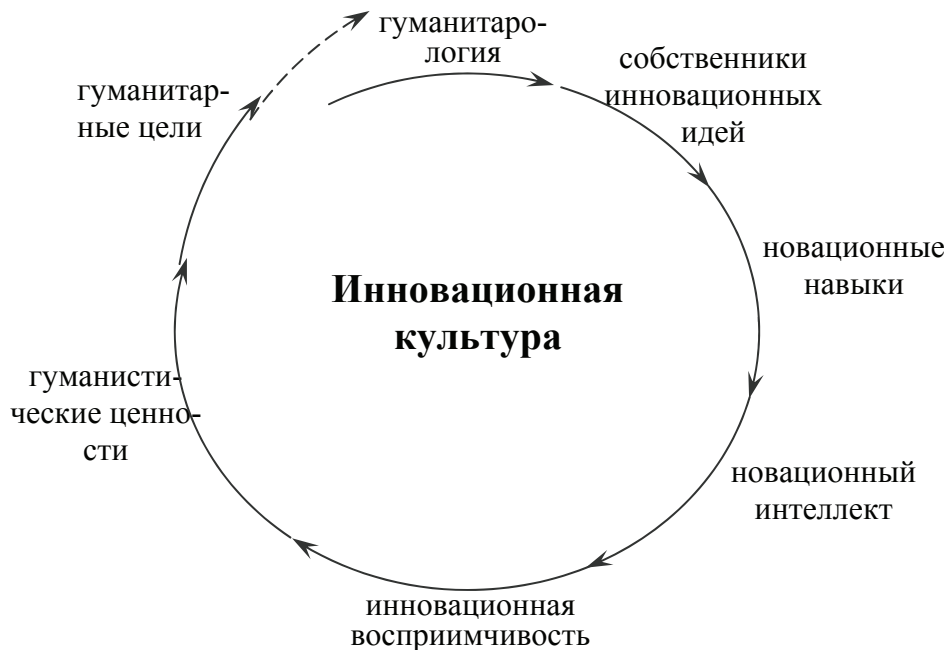


Рис. 4. Иновационная культура

Новационная культура организации с ориентацией на конкретного потребителя, повышает ее «чуткость», что и предопределяет готовность бизнеса к удовлетворению потребностей каждого клиента, поворот организации к человеку-производителю и человеку - потребителю – это новые гуманистические приоритеты развития как организации, так и экономики в целом. Таким образом, наступает время всеобщего осознания того, что от уровня индивидуальной само-реализации каждой личности зависят масштабы достижения человечества в обретении материальных и духовных благ, сбережения окружающей природной среды, облагораживания общественных отношений. Фактически в современных условиях в сознании человека должны прочно утвердиться общечеловеческие гуманистические ценности.

Гуманитарная культура и знания должны стать достоянием современных менеджеров, способных развивать в каждом работнике стремление к творчеству – чувство полета в будущее.

Иначе говоря, нравственное поведение и умственное развитие менеджеров невозможно без их приобщения к историко-философскому наследию, этике, политологии и социологии. Такова должна быть логика воззрения современного менеджера в организации, так как его гуманитарные знания – важнейший фактор новационного развития экономики.

Итак, необходима новая концепция научения инновационно-гуманитарному управлению. Путь к инновационной культуре производства лежит через создание атмосферы становления гуманистического сознания у работников организации при изменении человековедческих технологий, то есть предопределяется «появление управленческой гуманитарологии» в виде гуманизации производства – фактора закономерности гуманистического развития рыночной экономики. Так,

Шепель В. М. утверждает, что «гуманитарный эффект японского бизнеса – стимул в разработке человеческой концепции профессиональной подготовки менеджеров производства».

Особенность современной России – короткий период прохождения всех этапов развития цивилизованного общества, который предопределил *переход* к новой парадигме управления на макро-, мезо- и микроуровнях с целью удовлетворения потребностей каждого работника и повышения эффективности производства с учетом мирового опыта.

В условиях меняющейся среды и жесткой конкуренции важнейшими факторами, определяющими необходимость внедрения новшеств, являются инновационный потенциал и изменения конъюнктуры рынка.

Надо отметить, что сегодня инновационная сфера России характеризуется слабой интеграцией производства и науки, которая, в основном, обеспечивается своими силами за счет внутренних ресурсов организаций.

Технологические инновации предопределили необходимые изменения в организации управления инновациями, обновления всей системы подготовки рабочей силы и повышения уровня человеческих ценностей, которые требуют применения нового механизма гибкой мотивации, новой интегрированной системы стимулирования. Иначе говоря, в философии бизнеса происходит переход от техноцентризма к пониманию приоритетности интеллекта человека – формируется новая модель развития и использования человеческих ресурсов – экономика для человека. Появляется необходимость новационного переосмысливания практики организации бизнеса (деятельности), системы занятости, новых методов обучения и переподготовки, выработки гибких стратегий, на базе новых социотехнических подходов, форм и методов управления человеческими ресурсами.

Технология для человека становится выражением **производственной культуры**, переходящей в корпоративную культуру, а при наличии инновационного климата и творческой деятельности в организации – на уровень инновационной культуры.

В связи с этим в различных фирмах проявляется движение к новой модели взаимодействия различных форм компьютеризации и гуманизации технологии производства, что способствует применению гибких форм ротации рабочих мест и интегрированной бригадной организации труда.

Особо приоритетным является *вопрос-экспресс – переподготовка кадров*, способных освоить и применять рыночные приемы хозяйствования на основе научных методов управления с непременным использованием лучших отечественных традиций, то есть формирование во всех областях науки и практики необходимой критической массы специалистов, способных быть экспертами по оценке возможных направлений научно-инновационной политики и конкретных альтернативных вариантов нововведенческих программ.

Новационная модель использования человеческих ресурсов может быть экономически эффективной на базе гибких механизмов мотивации, морального стимулирования и наличия универсального социального пакета при внедрении в организации форм инновационного развития. Все это предопределяет процесс и применение новых концепций подготовки кадров для современного бизнеса, в основе которых – развитие и самореализация творческой мощности как главного ресурса экономики при осуществлении в организации принципа самообучения на основе системы **управления знаниями** и **процессами** в условиях жесткой конкуренции при внедрении инноваций и весьма высокой степени их реализации.

На современном предприятии важнейшим фактором, определяющим уровень развития организации, становится качество продукции, соответствующее мировым стандартам, достижение которых под силу компаниям, входящим в холдинговую структуру (например, ООО «КЗ «Ростсельмаш») за счет эффективного управления инновациями на базе технического обновления производства, изменения организационной структуры с высокой корпоративной культурой и реализацией точечных пилотных **инновационных проектов** при обязательном переобучении сотрудников всех уровней управления для получения новых знаний и понимания новых философий бизнеса. Практика показывает, что кризисные ситуации являются **началом изменений** стратегии и всех бизнес-процессов, протекающих в организации по двум направлениям: **эволюционному и революционному**. [6]

Эволюционный путь предусматривает организационное развитие – это повышение производительности, квалификации сотрудников и усиление социального пакета.

Революционный путь означает проведение радикальной реализации бизнес-процессов – резкое повышение качества продукции, снижение себестоимости, ориентация на конкретного клиента, новая интеграция логистики, применение гибких информационных технологий, формирование новой философии бизнеса у сотрудников, понимание новых ценностей при инновационном развитии. [7]

Становится необходимостью создание новых ориентиров и механизмов, стимулирующих проведение радикальной реструктуризации организации. Ее суть заключается в **признании творческой новизны** в деятельности предприятий – умение менеджеров-новаторов неординарно мыслить и принимать новоизмененные управленче-

ские решения при создании и внедрении новой продукции на производстве.

Изменения определяют возможность замены управленческого типа экономики на **инновационный**, то есть действовать исходя из **новой логики бизнеса**, предусматривающей **инновационное развитие организации** в кризисный период ее функционирования:

- обучение всех работников (в т.ч. менеджеров);
- клиенто-ориентацию;
- выбор миссии и целевой картины будущего развития.

Сегодня происходит **переход фазы** экономики социального развития в научно-инновационную фазу. С **одной стороны**, нужно вырабатывать новую политику, миссию, ценности и традиции работников, а с **другой** – необходимо осуществить **переход к управлению постоянными изменениями**, пониманию **новой философии бизнеса** (рис.5).[8]

Практика и теория подтверждают, что **инновационный путь развития организации**, охватывающий **циклы**

создания новых технологий, товаров и инновационных услуг с рациональным использованием различных новшеств, рассматривается как инновационно-стратегическое направление преодоления экономических и социальных проблем в стране. Все это определяет преодоление кризисных ситуаций, нестабильности в деятельности организаций, адаптивования к новым экономическим условиям с ориентацией на человека (рис.6).

Итак, **сдвиг в экономике** – от управленческой к **нооэкономике** на основе **биоинженерии**, в которой **кризисная** внешняя среда заставляет организации **революционизировать** все системы бизнес-процессов, обуславливает создание инновационного экономического механизма на **новой интеграции** науки и производства, способного обеспечить эффективное регулирование **циклического развития** современной **экономики человека** для будущего процветания страны

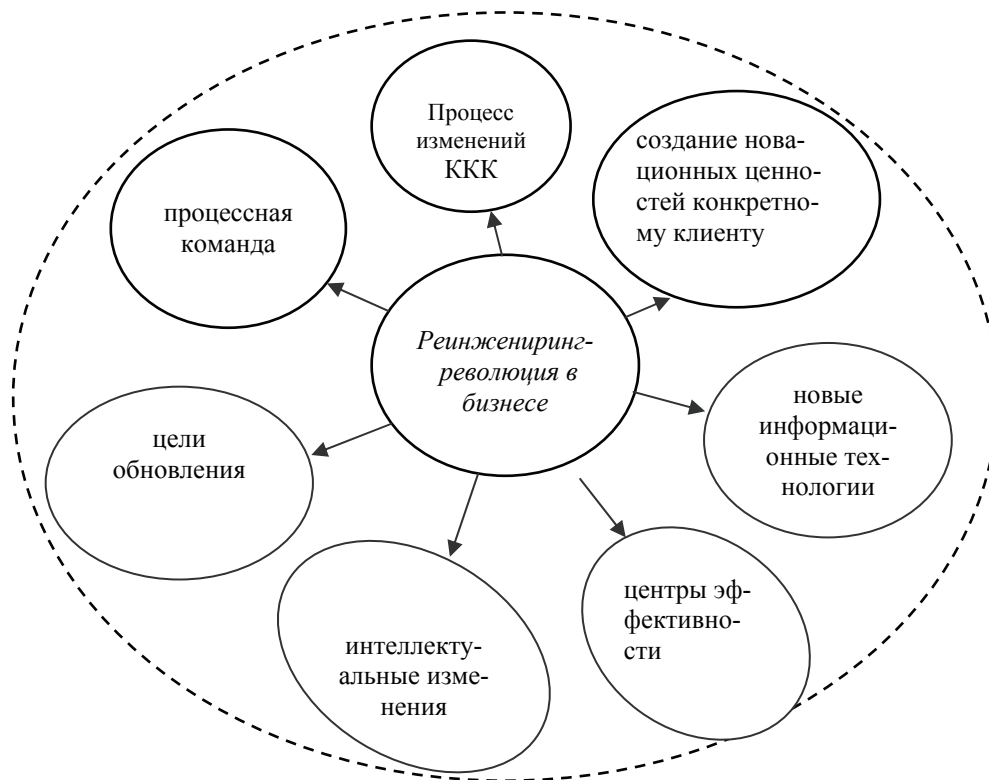


Рис. 5. Реинжиниринг – процесс новой философии сферы бизнеса



Рис. 6. *Инновационное поведение организации.*

Библиографический список

1. Овчаренко Г.В. Рыночная модель управления инновациями. Ростов н/Д. Изд-во СКНЦ ВШ.2004. С.23.
2. Овчаренко Г.В. Рыночная модель управления инновациями. Ростов н/Д. Изд-во СКНЦ ВШ.2004. С.9.
3. Овчаренко Г.В. Рыночная модель управления инновациями. Ростов н/Д. Изд-во СКНЦ ВШ.2004.С.51
4. Овчаренко Г.В., Алуханян А.А. Управление инновациями. Учеб-

ное пособие для вузов\ РГАСХМ, Ростов-на-Дону, 2003. С. 55.

5. Овчаренко Г.В. Рыночная модель управления инновациями. Ростов н/Д. Изд-во СКНЦ ВШ.2004. С. 65-67.

6. Овчаренко Г.В. Управление инновациями в современной организации. Ростов н/Д. Изд-во ЛАПО.2007. С. 30.

7. Фостер Р. Обновление производства. М. Изд-во Прогресс. 1987. С. 156-157.

8. Хаммер М., Кампи Д. Реинжиниринг корпорации. СПб. 1999. С.6, 10, 19, 103.

М. В. Зенченков

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕИНЖИНИРИНГА КАК ИНСТРУМЕНТА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Актуальным вопросом в управлении является представление функ-

ционирования крупной производственной компании в компактной, удобной

для понимания форме. Как увязать комплексное развитие систем управления производственной корпорации со стратегическим планированием? Как согласовать системы управления предприятия, которые непосредственно или косвенно влияют на то, какой должна быть стратегия и на что она должна быть направлена в первую очередь?

В связи с этим каждый управляющий стремится выработать собственный системный аналитический инструментарий, с помощью которого, с одной стороны, учитываются системы и подсистемы управления корпорацией, с другой – эта схема не усложняет представления о системах сама по себе.

В поисках ответа на поставленные вопросы можно предположить, что моделирование деятельности предприятия позволяет оптимальным образом интегрированно посмотреть на производственную корпорацию в целом как систему моделей и построить несколько вариантов перераспределения кросс-функциональных связей (процессов) как тех, которые возникают между подсистемами (моделями), так и внутри них. Выбрать оптимальный вариант с точки зрения индивидуальных особенностей корпорации и, таким образом, прийти к искомому ответу.

Существуют различные подходы, которые по-своему объясняют, как и что можно сделать в такой ситуации. Однако их сложность в том, что каждый из них сам по себе является очень емким и непростым с точки зрения технической реализации и требует вовлечения большого числа специалистов для полного понимания. Большинство принципов не учитывает современного процессного контекста или полностью расходится с ним. Другие подходы, например, только фрагментарно учитывают отдельные моменты, направленные на решение подобно вида комплексных задач, и особенно стратегического характера.

Важное требование со стороны менеджеров: система производственной корпорации должна быть открытой для планирования и гибкой для внесения изменений. Таким образом, система моделей производственной корпорации должна удовлетворять нескольким принципиально важным положениям: (1) системному представлению корпорации, (2) взаимосвязи со стратегией, (3) быть простой в моделировании сценариев развития, (4) открытой и гибкой для внесения изменений.

На наш взгляд, для решения поставленной задачи следует обратиться к нескольким подходам одновременно и выстроить на их основе систему, которая будет удовлетворять всем четырем условиям. Это, во-первых, взаимосвязанная система моделей самого предприятия, во-вторых, реинжиниринг бизнес-процессов – как процессный подход по проведению радикальных изменений, в-третьих, некий контекст, среда, в которой они обретут повышенную динамичность, обеспечивающую гибкость и открытость всей системы.

В ходе представления собственной идеи мы в большей или меньшей степени детализации будем раскрывать важные взаимосвязи, положенные в основу собственного подхода.

Наша задача будет состоять в рассмотрении взаимосвязи стратегии корпорации и реинжиниринга через их миссии и составляющие, в контексте системы управления бизнес-изменениями.

Для этого мы рассмотрим, во-первых, основы структурной архитектуры стратегии во взаимосвязи с миссией, и, во-вторых, реинжиниринга бизнес-процессов также в части миссии.

Поскольку мы предполагаем, что именно взаимосвязь миссий как наиболее высокого уровня установления связи, и последовательного развития этой связи далее ее оптимизации позволит наиболее полно и конструктивно фор-

мулировать, выстраивать как цели по выработке самого развития корпорации, так и методы для последующих фундаментальных изменений и адаптации корпорации.

Цели и методы в таком рассмотрении будут наиболее полно отвечать стратегическим требованиям развития корпорации, с одной стороны, и являться начальной точкой для стратегического формирования фундаментальных изменений, с другой.

Взгляды на стратегическое планирование имеют большое число определений, однако нас интересует, что включает этот план или программа, как он взаимосвязан с системой бизнеса в целом, если мы будем рассматривать его системно как набор взаимосвязанных моделей.

И соответственно для раскрытия этого вопроса в отношении представления корпорации и ее деятельности, корпорация (бизнес в целом) представляется как набор систем, подчиненный стратегическим целям, которые, в свою очередь, описывают взаимосвязь систем целей, реализуемых на разных уровнях.

Для этой цели представим подход Джона Закмена, который наилучшим образом удовлетворяет поставленной задаче. Подход представляет работу корпорации как набор взаимосвязанных систем: (1) бизнес-модель – суть бизнес-идеи, и видение ее реализации, особенности целевой деятельности, (2) модель системы корпорации – законченный, комплексный дизайн всей архитектуры бизнеса, (3) модель технологии – способы, методы, отвечающие условиям 1-й и 2-й модели, (4) модель составных частей – совокупность необходимых элементов, отвечающих условиям 3-й модели.

Можно сделать предположение, что формирование миссии реинжиниринга должно находиться в подчинении с бизнес - моделью корпорации и определяться ею. В то же время сфера, гра-

ницы воздействия реинжиниринга охватывают зоны двух других систем: модель системы и модель технологии и соответственно совокупность составных частей.

Важным элементом, который находится во взаимосвязи и зоне воздействия реинжиниринга, является инфраструктура (формирование инфраструктуры), которая направлена на обслуживание бизнес-модели в смысле обеспечения, стабилизации и оптимизации модели системы, модели технологии, с одной стороны, а с другой стороны, устанавливает прямую взаимосвязь с совокупностью составных частей - моделью потребления ресурсов.

В пересмотренную систему управления бизнес-изменениями, предложенную в собственном исследовании, вносится расширенное представление о бизнес - модели, которое описано до настоящего момента (рис 1.).

На рисунке 1 представлена модель систем производственной корпорации, которая состоит из 3х основных частей: (1) системы управления бизнес - изменениями, (2) бизнес - модели корпорации, основанной на подходе Джона Закмена, и (3) комплексного алгоритма реинжиниринговых этапов, выработанного в ходе собственных исследований по оптимизации методики проведения реинжиниринга бизнес-процессов и направленного на повышение гибкости и открытости описываемой модели.

Если мы графически внесем в рассматриваемый вопрос понятие «миссии» как корпорации, так и реинжиниринга, то схема ввиду этого будет выглядеть иным образом (см. рис 2.). Перед внесением схематических изменений рассмотрим отдельные положения.

Поскольку понятие «миссии» корпорации намного шире, чем позиционирование бизнеса, т.к. оно является исходным, то, следовательно, на рисунке должно быть представлено направление этой зависимости.

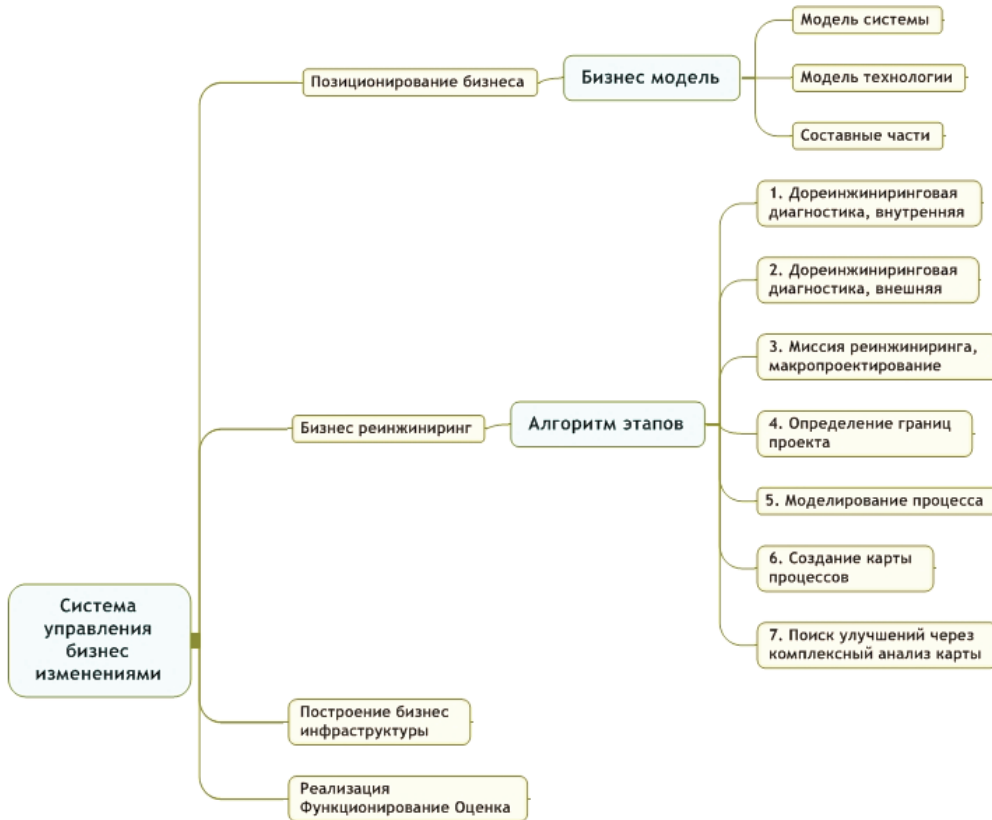


Рис 1. Взаимосвязь системы управления бизнес изменениями и моделей корпорации (составлен автором по результатам исследования)

Под миссией подразумеваются цели, ради которых компания существует. Миссия, с одной стороны, является формулировкой того, для чего, собственно говоря, существует предприятие, и, с другой стороны, чем это предприятие отличается от своих конкурентов.

После того как относительно миссии компании и ее выполнимости среди собственников и менеджеров достигнуто согласие, формулируется стратегия. Фактически стратегия является одним из наиболее эффективных направлений или путей реализации компанией своей миссии. При разработке стратегии следует учитывать несколько моментов. Во-первых, наличие в настоящее время и в будущем необходимых ресурсов для решения поставлен-

ных задач. Во-вторых, направление действий и конкретные шаги по достижению целей развития. В-третьих, план ведения конкурентной борьбы на рынке. Все эти три аспекта взаимосвязаны и тесным образом переплетены друг с другом.

Таким образом, на рисунке 2 представлено, что миссия включает в себя как понятие «позиционирования бизнеса», так и последующую разработку бизнес-модели (соответственно включающую в себя модель системы, технологии и составные части).

При рассмотрении составляющих самой стратегии, с точки зрения мнения предложенного журналом «Корпоративная стратегия», выделяем блок

«стратегия» и выстраиваем его структуру на основе высказываний экспертов¹.

Предполагается, что «позиционирование бизнеса», на которое указывают американские авторы, является в терминологии российских авторов «планом конкурентной борьбы», т.е. эти понятия равноценны. Таким образом, можно сделать вывод, что «позиционирование», иными словами, «план конкурентной борьбы», является составной частью блока «стратегия».

Аналогично поступаем с представлением «миссии реинжиниринга», выносим ее на первый план и подчиняем ей блок «реинжиниринг», который в свою очередь включает «алгоритм этапов», направленный на фундаментальные изменения.

Возникает вопрос: «Зачем выделять блок «реинжиниринг», рис. 1., который в таком случае всего лишь указывает на соотношение с комплексным алгоритмом этапов?» В этом случае блок «бизнес-реинжиниринг» согласуется с «миссией реинжиниринга» (которая в свою очередь определяется миссией корпорации).

Взаимосвязь блоков определяет состав и набор этапов реинжиниринга, их количество может меняться в зависимости от конкретной ситуации. В зависимости от того как соотносятся миссии, может варьировать сам алгоритм реинжиниринга путем его замены на некий иной алгоритм «N» или же расширения новым этапом «n».

Блок «составные части» одновременно подчинен как модели технологии, так и напрямую определяет состав инфраструктуры, в части изменений, рис. 2.

Составляющие блока «бизнес-модель» и «стратегия» имеют прямую взаимосвязь, как показано на рис. 3.

³ Для чего нужна корпоративная стратегия и каким образом ее лучше создавать? CorporateStrategy.ru – 2003. – с.4

Цели развития являются начальной точкой отчета для модели системы, позиционирование – для модели технологии и ресурсы – для составных частей. Таким образом, обеспечиваются четкие взаимосвязи в модели, которые позволяют не только понять ее содержание и структуру, но и выявить направление связей, обеспечивающих динамику модели.

Если еще раз обратиться к рисунку 3, то можно отметить, что существует еще одна прямая связь: бизнес-реинжиниринг является составляющей бизнес - модели, которая может обеспечить дополнительную открытость архитектуры бизнеса для постоянных изменений.

Если мы представим, что бизнес есть открытая архитектура, которая подвержена влиянию внешней и внутренней среды, то можно сказать, что стратегия преломляет тенденции извне и отражает тенденции извне в архитектуре бизнеса.

С другой стороны, бизнес-реинжиниринг преломляет тенденции изнутри и отражает их в архитектуре бизнеса. Остается только ответить на вопрос, куда направлено это преломление? Безусловно, это бизнес-модель компании, так как она является точкой отчета; или же миссия в состоянии кризиса корпорации.

Поскольку бизнес-реинжиниринг связан со стратегией, с одной стороны, и инфраструктурой бизнеса, с другой, то блок «миссия реинжиниринга» есть точка соотнесения двух больших частей бизнеса – его стратегии и внутренней архитектуры. Так как ежедневные изменения происходят внутри корпорации и в ее внешней среде, то миссия реинжиниринга является интегрирующим блоком, задающим направление изменений, которое определяется не только самими бизнес-процессами как элементами бизнеса, но и корректируется стратегическим направлением.

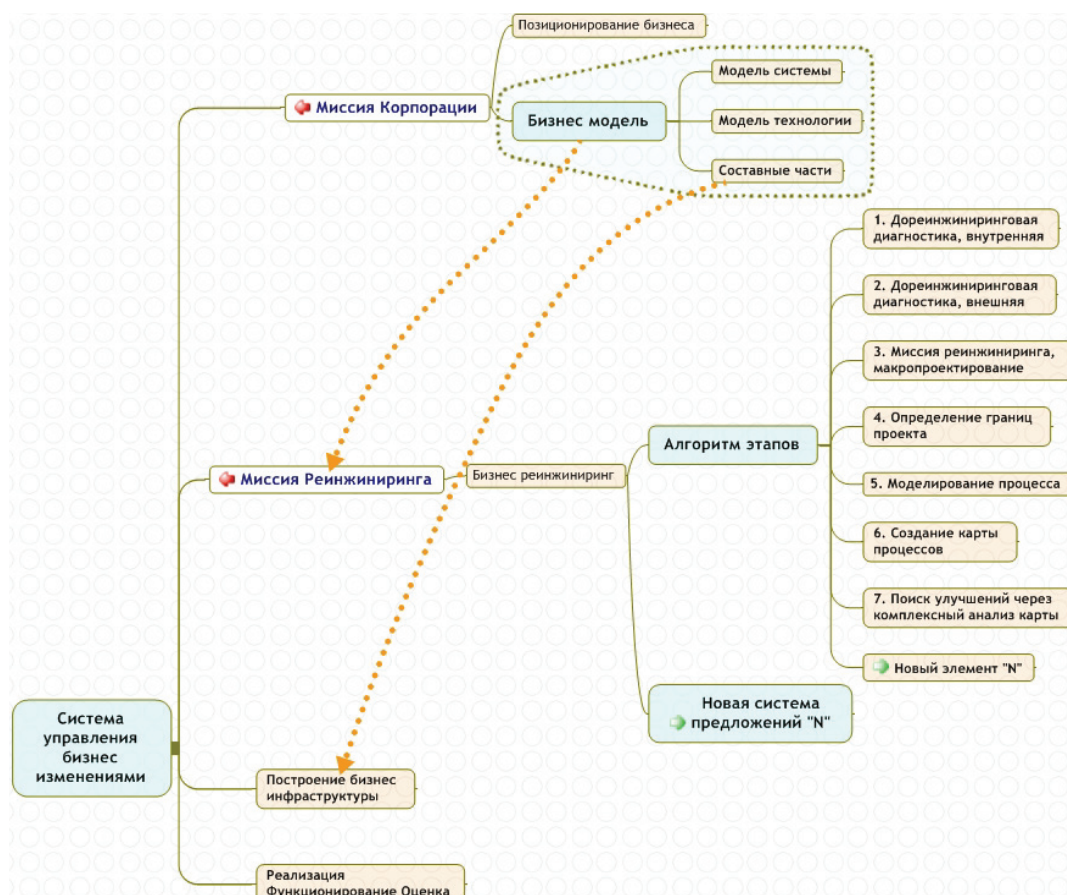


Рис 2. Взаимосвязь миссии реинжиниринга и миссии корпорации
(составлен автором по результатам исследования)

На наш взгляд, переосмысление этих двух информационных потоков: «внутреннего» и «внешнего», которое осуществляется в блоке «миссия реинжиниринга», становится исходным моментом для фундаментального переосмысления всего комплекса изменений компании, с одной стороны, и с другой стороны, обеспечивает максимально восприимчивое и открытое взаимодействие с новыми тенденциями в архитектуре бизнеса.

Другими словами, бизнес-реинжиниринг через блок «миссия реинжиниринга» согласовывает как систему целей стратегии, так одновременно

и систему целей бизнес-инфраструктуры, как показано на рисунке 4.

На основе данного предложения с помощью реинжиниринга, через его базовый алгоритм (рис. 3) по проведению изменений, можно оптимально подбирать дополнительные алгоритмы «N» и/или их элементы для каждой индивидуальной бизнес - архитектуры, бизнеса, шаг 4, рисунок 4.

Блок «миссия реинжиниринга» является планом перехода от стратегии изменений к непосредственному осуществлению этих изменений. Таким образом, повышается эффективность самого реинжиниринга.

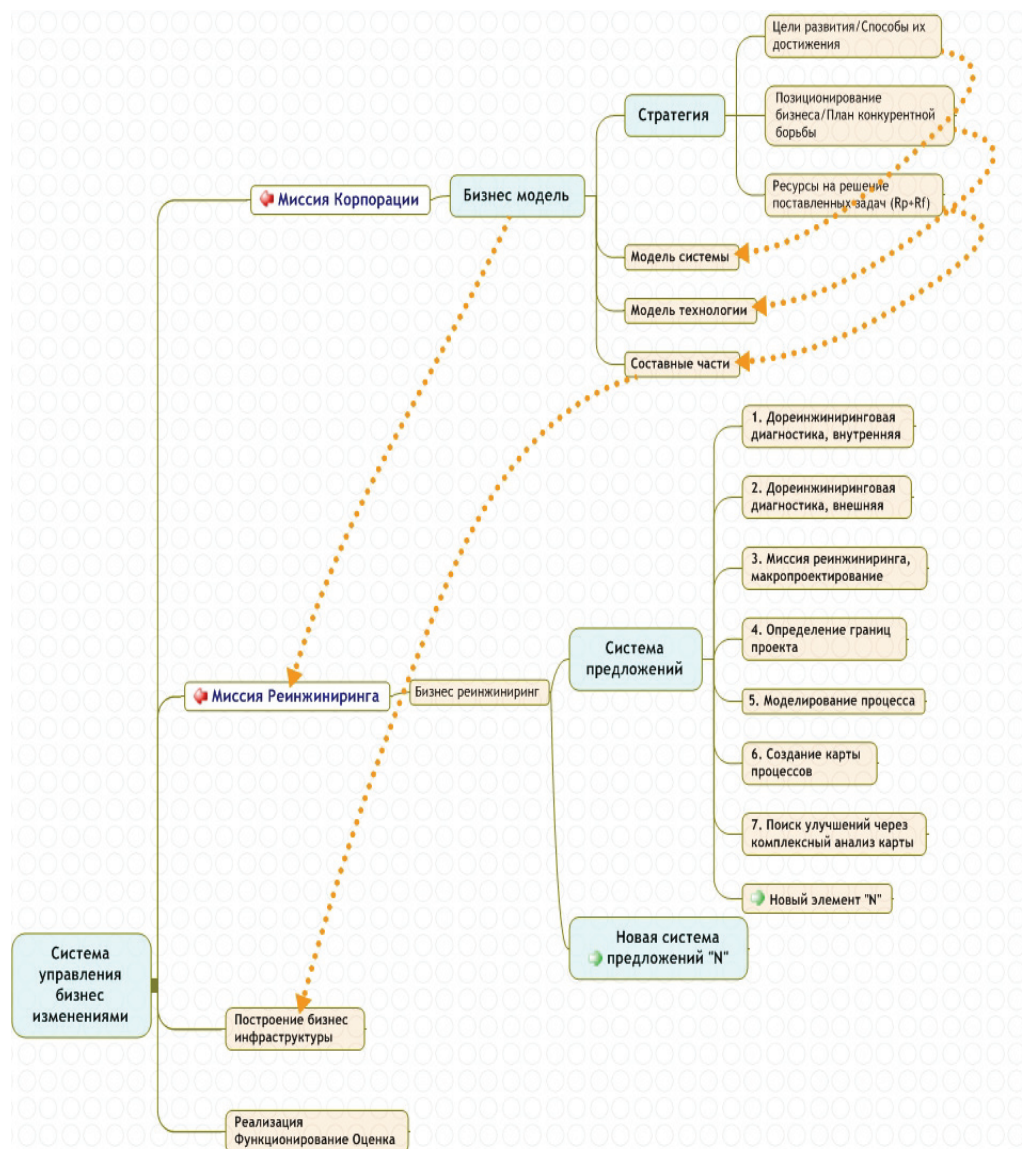


Рис.3 Взаимосвязь миссии реинжиниринга и миссии корпорации (составлен автором, по результатам исследования)

Миссия реинжиниринга становится дополнительным звеном, которое позволяет сбалансировать стратегические планы с внутренними архитектурными преобразованиями. Это интегрированная программа, мезо-звено, которое обеспечивает дополнительную возможность соотнесения совокупности

целей для последующей интеграции и реализации.

Так, например, если окажется, что стратегические планы будут не соответствовать какой-то части бизнес - архитектуры системы, то мы будем исходить из а) желаемой степени радикальности преобразований и б) повторяемости этих несоответствий.

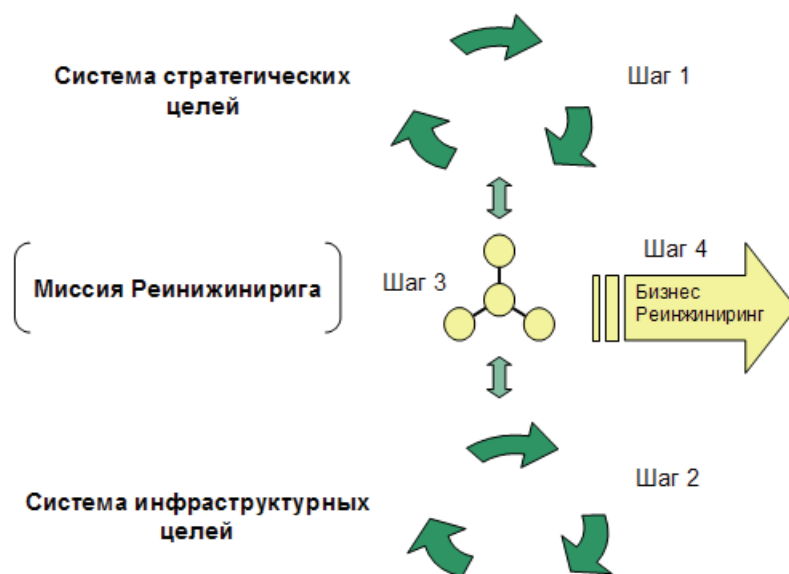


Рис. 4 *Взаимосвязь миссии реинжиниринга и комплекса стратегических и инфраструктурных целей*
(составлен автором по результатам исследования)

Если после разработки нескольких стратегических планов-сценариев развития корпорации стратегия неоднократно «не укладывается» в архитектуру бизнеса, то целесообразно повторить соотнесение нескольких больших элементов: 1) стратегии корпорации, 2) бизнес – архитектуры, 3) оптимальной системы предложений реинжиниринга.

После информирования руководства, в случае решения о начале проведения фундаментальной и радикальной трансформации корпорации, следует оптимизировать комплексный алгоритм реинжиниринга и начать подготовительные работы.

В противном случае, исходя из условий той же самой задачи, мы не можем реализовать стратегию в ее изначальном виде, так как это вызовет перегрев бизнес – архитектуры в целом и соответственно не принесет ожидаемых результатов. В данном случае может быть предложено либо принять вышеописанные рекомендации, либо пересмотреть составляющие стратегии, а также возможно использовать менее радикальные походы проведения измене-

ний, например, сконцентрировать усилия на улучшении существующей системы бизнес-процессов.

В заключение следует отметить, что рассмотрение производственной корпорации как системы моделей во взаимосвязи со стратегией и реинжинирингом в контексте системы изменений позволяет, во-первых, по-новому посмотреть на весь комплекс выработки стратегии и, во-вторых, выявляет дополнительные возможности по оптимизации всей системы путем расширенного представления о воздействии составляющих подсистем, а в конечном итоге достичь больших результатов за счет принципа синергии систем.

Безусловно, такое представление о корпорации меняет взгляд на моделирование стратегического развития корпорации через комплексные воздействия на внутренние системы и позволяет выработать как саму стратегию, так и методы адаптации к внешним условиям на качественно новом уровне

Библиографический список

1. Для чего нужна корпоративная стратегия и каким образом ее лучше создавать? *CorporateStrategy.ru* – 2003. – с.4

2. L. W. Eldridge. *Business Process – A Strategic Tool. Spotlight on Management Ltd, September 2002.*

3. *Corporate Renaissance: the art of reengineering.* Kelvin F. Cross, John J.

Feather, Richard L. Lynch. Blackwell Business. 1994, p 240.

4. John A. Zachman, 1987. «A Framework for Information Systems Architecture.» *IBM Systems Journal*, Vol. 26, no. 3.

5. William H. Davidson, 1993. «Beyond Reengineering: The Three Phases of Business Transformation.» *IBM Systems Journal*, Vol. 32, no. 1. G321-0110-00.

А.С. Заиграев

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОЭТАПНОГО РЕИНЖИНИРИНГА ПРДПРИЯТИЙ ВОДНОГО ТРАНСПОРТА

Российская экономика, в том числе предприятия водного транспорта, активно расширяет свое участие в международных рыночных отношениях. Государственной Думой 16-го февраля 2007 года был принят закон о присоединении РФ к Будапештской конвенции о договоре перевозки грузов по внутренним водным путям. Положения Конвенции развивают и дополняют правовую базу отечественного внутреннего водного транспорта, устанавливая правила, отвечающие современным требованиям международного судоходства по внутренним водным путям.

Экономическая практика последних лет показала, что российским предприятиям приходится не только преодолевать экономический и технологический кризис, разрыв налаженных хозяйственных связей, но и учиться побеждать техническую отсталость, низкий уровень управления, планирования, отсутствие необходимого уровня инвестиций, страх перед переменами и сопротивление всему новому. Следовательно, задачи, стоящие перед российскими предприятиями водного транс-

порта, – не просто стабилизация финансово-экономического состояния, а развитие в режиме интенсивного, скачкообразного экономического роста с целью приведения в соответствие модели хозяйственной деятельности к внешним условиям. Транспортный комплекс должен перейти от этапа выживания к этапу развития и обновления.

Понимание целей предприятия, параметров эффективности и есть главное концептуальное отличие менеджера от функционального эксперта или администратора (рис. 1.).

Процессное управление, ориентированное на общий результат, складывающийся из локальных достижений, становится сегодня предпочтительным.

Как видно из рисунка 1(см. ниже), процессное управление отличается от функционального тем, что выделяется понятие «бизнес-процесс» как последовательность действий, нацеленная на достижение конкретного, измеримого и конечного результата. Менеджер не контролирует технологии исполнения работ, а каждый исполнитель должен представлять себе ожидаемые результаты [1].

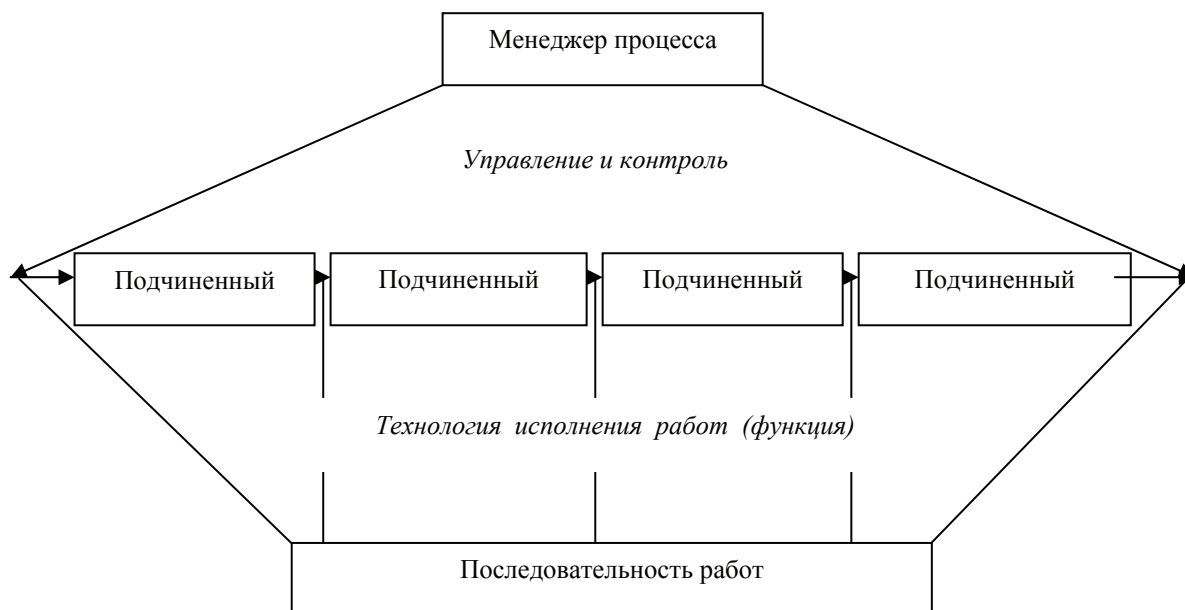


Рис.1 Управление по процессам (целям)

Источник: составлено автором

Главный критерий эффективности процессного управления – достижение целей группой, отделом, департаментом, предприятием. Данный подход приводит к сокращению «этажей власти» за счет увеличения нормы управляемости (12 ± 5 человек против 5 ± 2), количества работающих за счет сокращения ненужных работ, позволяет сформировать систему мотивации работы персонала и придать деятельности сотрудников и предприятия целенаправленность.

На основании социологических исследований, проведенных в 2003 году Институтом экономики переходного периода, выяснилось, что:

- 83% руководителей российских предприятий признают существование проблемы несовершенства системы управления и организационной структуры и называют ее основной проблемой бизнеса;
- 66% компаний нуждаются во внедрении системы показателей эффективности деятельности;
- 72% руководителей высказали намерение совершенствовать систему управления теми или иными средствами [3].

В настоящее время в России про

фессиональные консультанты по управлению не имеют стандартного понимания процессного подхода к управлению предприятием. Это ведет к тому, что на рынке одни компании активно продвигают методику построения сбалансированных показателей управления (BSC или Систему сбалансированных показателей - ССП), другие - создание «процессной модели предприятия» с использованием CASE-продуктов ARIS, BPWin, третьи предлагают оптимизировать все существующие бизнес-процессы, четвертые сразу внедрить TQM и т.п. Появление стандартов ISO серии 9000:2000 проблему различных толкований процесса и процессного подхода не решило.

Таким образом, можно сделать вывод, что реинжиниринг предприятий водного транспорта состоит в том, что все функциональные подразделения предприятия преобразуются в команды процессов, выделяемые по принципу потребляемых ресурсов и ориентации на конечного потребителя. При необходимости часть команд работает на внутреннего потребителя.

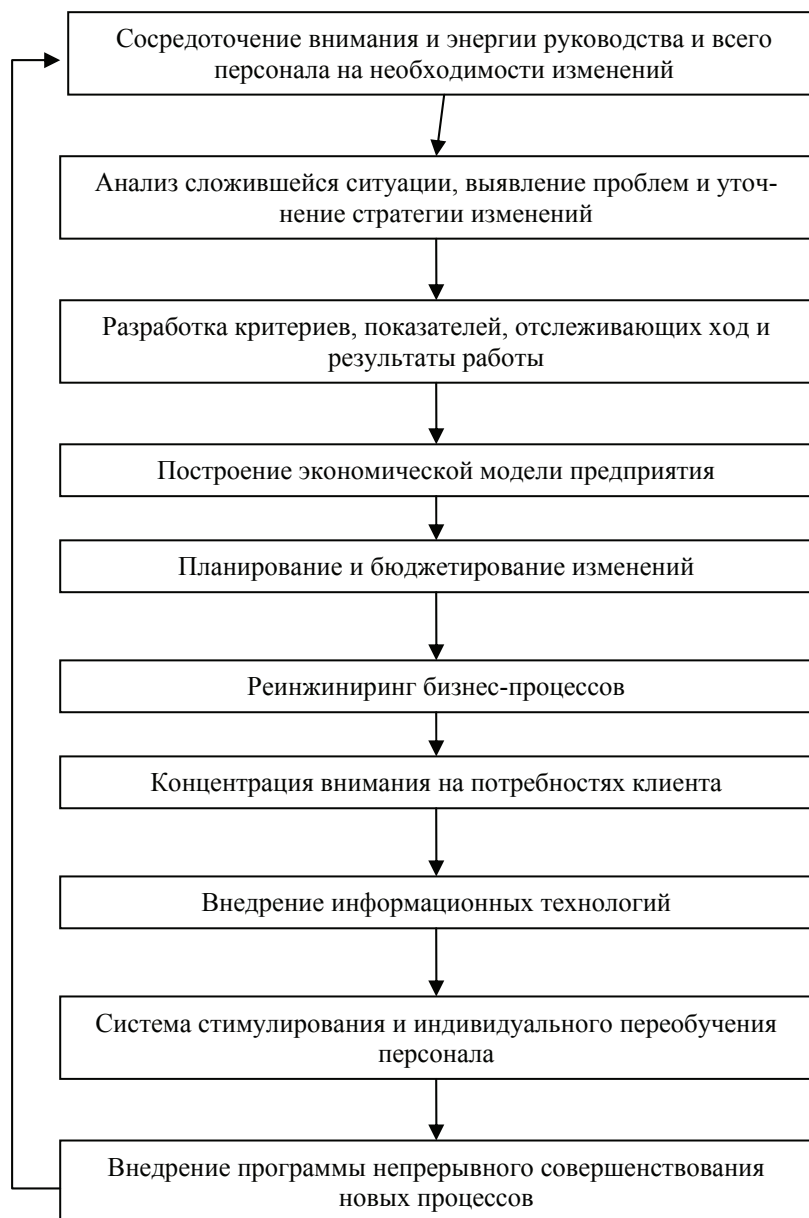


Рис 2. Реинжиниринг бизнес-процессов как составная часть системы преобразования предприятия

Источник: составлено автором

Как видно из рисунка 2, процесс реинжиниринга – это не панацея от всех проблем предприятия, не изолированная технология, а составная часть комплекса преобразований. Этот процесс должен быть управляем, чтобы проект был завершен своевременно, в рамках одобренного бюджета, с достижением желаемых результатов.

Согласно мнению многих экспертов по реинжинирингу, таких как Э. Уткин, М. Хаммер, Дж. Чампи, Д.

Хааррингтон, К.С. Эсселинг, Х.В. Нимвеген этот радикальный процесс должен иметь стратегическое содержание (контекст). До того, как компания выберет процесс для реинжиниринга, должен быть выполнен стратегический анализ бизнеса, продукции, конкуренции и заказчиков. После того как настоящая позиция компании определена, может развиваться видение некоторых желаемых будущих положений.

Перед тем, как приступить к перепроектированию бизнес-процессов, необходимо выбрать из них приоритетные, ключевые. Анализ неудач проектов по реинжинирингу показал, что одна из главных причин неудач кроется в отсутствии приоритетов. В России богатые нефтяные компании, финансируя работу по реинжинирингу, одновременно перепроектируют сотни процессов. На наш взгляд, куда более целесообразно брать за важные и критические прецеденты (для организаций водного транспорта – 5-10 процессов), средства, получаемые от внедрения новых технологий и радикальных улучшений, можно поэтапно использовать для реинжиниринга следующих по важности бизнес-процессов. Мало кто из российских организаций может позволить себе потратить на реинжиниринг бизнеса до 160 млн. дол., как ОАО «Связьинвест».

Анализ успешных подходов российских компаний к осуществлению проектов повышения эффективности бизнес-процессов позволяет выделить две наиболее часто используемые концепции ведения проектов: совершенствование процессов (экспресс-оптимизация) и системный реинжиниринг бизнеса. В противоположность просто совершенствованию, вторая концепция предполагает осуществление радикальных (коренных, революционных) изменений. Это может означать перепроектирование или перестройку как отдельных бизнес-процессов, так и всего предприятия в целом, а также взаимоотношений с поставщиками и потребителями. Подобная реструктуризация осуществляется после глубокого и тщательного обследования, вскрывающего как недостатки, так и скрытые неиспользованные возможности персонала, процессов, информации и технологии, а также после осмысления новых способов их эффективного взаимодействия. Попробуем, исходя из специфики судоходных предприятий, выдвинуть

предположение о возможности применения третьей концепции преобразования бизнес-процессов компании.

Предприятия водного транспорта отличаются следующими характерными чертами:

- сезонный характер основной деятельности – 7-8 месяцев;

- высока доля прямых расходов, связанных с основной деятельностью – выполнением перевозок грузов и пассажиров, капитальным и средним ремонтом основных средств и заработной платы;

- низкая доля оборотных средств по отношению к основным фондам по сравнению с промышленными предприятиями;

- в составе бизнес-процессов предприятий водного транспорта отсутствуют или незначительно присутствуют производственные бизнес-процессы;

- высокая территориальная удаленность объектов и субъектов управления и необходимость использования географических информационных систем (ГИС);

- возможность поэтапного реинжиниринга бизнеса в межнавигационный период;

- наличие потребности в новых судах и необходимость обновления флота;

- принятие решений по способу финансирования воспроизводства флота на интуитивном уровне.

Как правило, существующая система бухгалтерского учета разносит накладные расходы пропорционально заработной плате, что затрудняет оценку деятельности подразделений предприятий водного транспорта.

В результате специфика предприятий данной сферы и анализ неудач проектов по реинжинирингу бизнес-процессов позволяют сделать вывод о целесообразности применения поэтапного реинжиниринга как части системы преобразований предприятия.

Бизнес-процессами, которые являются ключевыми, критическими для работы команды по реинжинирингу, дается приоритет. К числу таких прецедентов следует отнести те, которые обладают хотя бы некоторыми из следующих характеристик: оказывают наибольшее влияние на конечных потребителей, имеют проблемы при реализации в бизнесе компании, являются наиболее затратными (более 70% всех затрат) или самыми прибыльными, реинжиниринг которых окажет наибольший, радикальный эффект на структуру самого бизнеса, менеджмент которых неадекватен поставленным целям и задачам.

Основными инструментами для определения и описания приоритетных прецедентов, в том числе на предприятиях водного транспорта, могут быть:

1. АВС-анализ (операционно-стоимостной анализ). Команда улучшения должна регламентировать деятельность сотрудников и подразделений, отражающую специфику деятельности предприятия, в которой отражаются все основные бизнес-процессы, происходящие на предприятии, и взаимосвязь между ними. После того как схема будет разработана, проводится АВС-анализ, в основе которого лежит правило Парето или Принцип 80-20. Этот анализ позволяет выделить небольшое число значимых бизнес-процессов, которым и нужно уделить основное внимание. Для этого все бизнес-процессы делятся на три группы: А, В и С. К группе А относятся процессы, требующие наибольших затрат и приносящие основную часть доходов организации. Как правило, это 5-10% от всех процессов, происходящих на предприятии, на которые приходится 75-80% всех затрат. В группу В входят примерно 20% бизнес-процессов, к которым относятся примерно 10-20% затрат, и, наконец, группу С составляют остальные 60-75% процессов, "съедающие" всего 5-10% затрат предприятия.

С целью визуализации предлагаемой технологии рассмотрим ее на примере конкретной организации – ОАО «Донречфлот». ОАО «Донречфлот» предоставляет услуги по перевозкам грузов водным транспортом собственным флотом. Объем перевозок за 2006 год составил 1 526 тыс. тонн. Основными бизнес-процессами (группа А), на которые приходится не менее чем 74% объема расходов за 2006 год, являются перевозки по следующим грузам:

- перевозка зерна и продуктов перемола – 29,05%;
- перевозка удобрений химических и минеральных – 25,50%;
- перевозка серы – 19,74%.

Индивидуальные расходы бизнес-процесса рассчитываются так:

$$I_{и i} = I_{п i} + I_{пер i}, \text{ где (1)}$$

$I_{и i}$ – индивидуальные издержки БП в i -период;

$I_{п i}$ – условно-постоянные издержки БП в i -период;

$I_{пер i}$ – условно-переменные издержки БП в i -период.

Расчет производится в едином временном формате, что позволяет использовать данные бухгалтерского и управленческого учета в качестве первоначального информационного источника.

2. Сравнительный анализ.

3. Выбор ключевых прецедентов при помощи самооценки уровня управления предприятием. Самооценка проводится на основе анкетного опроса, что обеспечивает комплексный, достаточно надежный и эффективный подход. Оценка осуществляется посредством балльной шкалы:

- 1-2 - отсутствует всякая система;
- 3-4 - минимальное реагирование;
- 5-6 - стабильный системный подход;
- 7-8 - действующая система непрерывного развития;
- 9-10 - лучший в своей области деятельности.

Оценка производится анкетированными по блокам. По результатам анкетирования проводятся обсуждения, на которых определяются приоритетные БП для перепроектирования, и важно, чтобы представители всех точек зрения согласились с полученным путем голосования списком бизнес-процессов.

На наш взгляд, организация эффективного управления бизнес-процессами зависит от выбора корректной стратегии предприятием водного транспорта в конкретной конкурентной среде.

Анализ работ отечественных и зарубежных авторов по управлению развитием организации с ориентацией на процесс позволяет сделать вывод о том, что характер современного экономического развития в условиях стремительных изменений внешней среды, а также острой конкуренции предусматривает отказ от поиска универсального средства или единой формулы стратегического развития организации. Необходимо по возможности объединять противоположные подходы: совершенствование процессов (экспресс-оптимизация) и системный реинжиниринг бизнеса.

Это позволяет сделать вывод о целесообразности применения поэтапного реинжиниринга как части системы преобразований предприятий водного транспорта.

Библиографический список

1. Абдикеев Н.М., Данько Т.П., Ильдеменов С.В., Киселев А.Д. Реин-

жиниринг бизнес-процессов. - М.: Изд-во Эксмо, 2005г.-592 с. - (МВА).

2. Гребнев Е.Т., Кандрашина Е.А., Хайнце Х., Бабенков Д.Н. Процессно-ориентированное управление // Менеджмент в России и за рубежом. - №1/2003.

3. Ильин В.В. Моделирование бизнес-процессов. Практический опыт разработчика. М.-: ООО "И.Д.Вильямс", 2006.-176с.

4. Кутелев П.В. Реинжиниринг в процессах проектирования организационных структур бизнеса (теория и методология), Ростов-на-Дону, 2005г.

5. МС ИСО 9001:2000. Системы менеджмента качества. Требования. М.: Госстандарт, 2001.

6. Оголева Л.Н., Чернецова Е.В., Радиковский В.М. Реинжиниринг производства. – М.: Кнорус, 2005. – 304с.

7. Рапопорт Б. Оптимизация управленческих решений. – М.: Теис, 2001, 364 с.

8. Робсон М., Уллах Ф. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов, перев. с англ. под ред. Н. Д. Эриашвили – М.: АУДИТ, ЮНИТИ, 1997 г.

9. Уткин Э. Бизнес-реинжиниринг. – М.: ЭКМОС, 1998, 224 с.

10. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе /Пер. с англ. - СПб.: Изд-во СПбУ, 1997г. – 332с.

11. Харингтон Д., Эсселинг К.С., Нимвеген Х.В. Оптимизация бизнес-процессов, Санкт-Петербург, издательство «Азбука», 2001.

С.С.Иванов

ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Несомненно, что ведение планирования, как такового, приобретает все

большее значение в последние годы, так как от лихорадочного, судорожного

управления экономикой в целом и предприятием, в частности, по принципу “остаться на плаву”, обозначается все ярче тенденция к устойчивости экономического развития, к предсказуемости финансовых результатов и, как следствие, к прогнозированию последних.

Так, В.А. Горемыкин представляет планирование как процесс разработки и последующего контроля за ходом реализации плана и его корректировки в соответствии с изменяющимися условиями. В общем случае это процесс обработки информации по обоснованию предстоящих действий, определение наилучших способов достижения цели.

В свою очередь, план, по мнению Ю.П. Морозова, это результат упорядоченного, основанного на обработке информации процесса по обработке показателей, определяющих направленность деятельности предприятия на достижение целей в будущем.

Еще несколько лет назад мнение П.А. Фомина было типично, абсолютно правомерно и не могло подвергнуться никакому сомнению: “Слабость распространения планирования в российских фирмах, несмотря на его существенные преимущества, обусловлена причинами как объективного, так и субъективного характера. Наиболее важные факторы таковы:

Объективные факторы:

- высокая нестабильность внешней среды;
- низкий уровень общей финансовой культуры фирм;
- высокая зависимость от государственного бюджета.

Субъективные факторы:

- дефицит времени, приоритеты текущих дел;
- мнение об отсутствии влияния планирования на результаты деятельности;
- недостаточная квалификация управляющих и служащих;

- отсутствие методической базы;
- негативное отношение к планированию;

- теоретический подход к планированию со стороны плановиков [6]».

Актуальность и причина выбора данной темы обусловлены последними тенденциями развития как экономики Ростовской области, так и экономики страны в целом. Мелкие предприятия играют все больше заметную роль в занятости, производстве отдельных товаров, в исследовательских и научно-производственных разработках. Администрация области уделяет большое значение малому бизнесу. Малый бизнес Ростовской области сегодня - это, прежде всего, более 30 тысяч малых предприятий, на которых работают около 190 тысяч человек. Это 350 тысяч человек индивидуальных предпринимателей. Всего в сфере малого бизнеса занято более 700 тысяч человек, которые выполняют пятую часть объемов работ, услуг по всем направлениям. [7].

В данной статье проанализирована ситуация, которая сложилась на сегодняшний момент с ведением планирования деятельности малых предприятий Ростовской области, а также предложена упрощенная система бизнес-планирования, разработанная специально для представителей малого бизнеса. Анализ проводился по некоторым из вышеприведенных факторов, так как именно они наиболее полно отражают ситуацию, характерную для организации систем планирования того времени, и в то же время именно эти факторы могут раскрыть тенденции развития процесса планирования сегодня.

Одной из уже озвученных проблем слабости распространения планирования на малых предприятиях еще несколько лет назад являлась нестабильность внешней среды, но итоги последних лет свидетельствуют о формировании устойчивой тенденции роста экономических показателей Ростовской

области. Основной показатель, характеризующий состояние экономики, – валовый региональный продукт – увеличился с 94,3 млрд. рублей в 2000 году до 336,4 млрд. рублей в 2006 году. Темпы роста валового регионального продукта в действующих ценах в последние годы составили: в 2000 году – 111,2, в 2001 году – 116,1, в 2002 году – 104,2, в 2003 году – 106,3, в 2004 году – 113,3, в 2005 году – 110,7, в 2006 году – 108,8 процента. Кроме того, анализ вклада малого бизнеса в формирование валового регионального продукта в течение последних лет указывает на положительную динамику роста. Так, доля малого бизнеса в валовом региональном продукте в 2000 году составляла 16,1%, а к 2007 году данный показатель приблизился к отметке 30%.

Данное развитие региональной экономики происходит в том числе и за счет инвестиционного потенциала субъектов малого бизнеса. Наиболее объективно о стабильном развитии области говорит увеличение объема инвестиций, в том числе и иностранных. Созданный в 2003–2005 годах благоприятный законодательный и деловой климат, устойчивость и сбалансированность экономики в сочетании с социальной стабильностью позволили добиться успехов по привлечению инвестиций в экономику Ростовской области. Так, если в 1999 году объем инвестиций составлял чуть более 11,1 млрд. рублей, то в 2005 году объем инвестиций в основной капитал по полному кругу предприятий составил более 57,7 млрд. рублей, или 105,3 процента к итогу 2004 года. В 2006 году объем инвестиций в основной капитал составил 74,0 млрд. рублей. В то же время состояние и тенденции развития малого бизнеса в инвестиционных рейтингах не находят должного отражения. Однако практика показывает, что объемы инвестиций и их доля в общем объеме вложений, направленных в экономику региона, ежегодно растут: в Рос-

товской области за последние 8 лет объем инвестиций малых предприятий вырос более чем в 12 раз.

Таким образом, всё это говорит о возрастающем доверии как со стороны отечественных, так и со стороны иностранных инвесторов. А возрастающий уровень инвестиций невозможен без стабильного развития региона и страны в целом. В процессе исследования также установлено, что состояние малого бизнеса является индикатором для эффективного вложения инвестиций в регионе, то есть характеризует инвестиционный потенциал региональной экономики.

Теперь, что касается методической базы планирования. На сегодняшний день эта проблема не решена в полной степени. Сегодня нет готового решения для руководителя малого предприятия по созданию целостной системы планирования (с включением стратегического планирования) на своей фирме. В последние годы развивается быстрыми темпами информационно-аналитическое обеспечение деятельности малых предприятий. Здесь можно выделить ряд основных направлений: информационное обеспечение, консалтинг, обучение, комплексные услуги по поддержке малого предпринимательства. Но вся информация имеет разрозненный характер, и не каждый руководитель имеет возможность самостоятельно по кусочкам собирать «мозаику» собственной системы планирования. Из-за этого многие руководители малого бизнеса попросту превращают процесс планирования в формальность или вообще «забывают» о нем.

Необходимо отметить, что российское законодательство, с точки зрения размеров, выделяет следующие категории субъектов хозяйствования: субъекты малого предпринимательства, средние и крупные предприятия. В свою очередь, к субъектам малого бизнеса относятся: малые предприятия (юриди-

ческие лица), крестьянские (фермерские) хозяйства и предприниматели без образования юридического лица.

В данной статье предложена в укрупненном виде целостная система планирования ведения деятельности именно малого предприятия, так как для других субъектов малого предпринимательства необходимость планирования менее очевидна.

Организация и ведение планирования, то есть попытка заглянуть в будущее, не могут обойтись без анализа настоящего положения дел любой фирмы. Рассматривая сектор малого бизнеса, можно отметить, что если анализ текущей деятельности большинством предприятий ведется на должном или допустимом уровне, то со стратегической оценкой возможностей своего предприятия дела обстоят намного хуже.

Обобщив тот немногий материал, касающийся стратегического планирования малого бизнеса, а также изучив работу субъектов малого предпринимательства Ростовской области на примере реально действующих предприятий, мы предлагаем следующую методику стратегической оценки малого предприятия.

Довольно смелая гипотеза А.Савтюгина, базирующаяся, как он пишет, на его практическом опыте, но не подкрепленная логическими рассуждениями, крайне неоднозначна. Он заявляет: «Чем меньше фирма, тем меньше на нее влияет внешняя среда. Я ни в коем случае не хочу сказать, что малый бизнес не подвержен влиянию внешней среды. Напротив, еще как подвержен. Но период реанимирования бизнеса после ударов внешней среды (если он вообще возможен) для малого предприятия проходит быстрее, чем для среднего и крупного. Для аналогии: развернуть большой корабль гораздо труднее, чем маленький катер» [8]. Несмотря на неоднозначность данной гипотезы, мы

считаем, что она имеет право на существование. Нам кажется, что смысл данного заявления заключается в том, что в случае негативного воздействия внешних факторов на представителей малого бизнеса, они оперативно смогут прореагировать на изменившиеся условия внешней среды, и период реабилитации у них пройдет безболезненной.

Отсюда, делаем вывод, что на малых предприятиях возможно объединение анализа внешнего и внутреннего состояния в одну систему, при доминанте последнего.

Стратегическая оценка малого предприятия должна включать четыре обязательные области анализа: общую оценку предприятия, ресурсы предприятия, объем и качество знания, а также степень использования ресурсов и знаний предприятия для преобразования в эффективные действия. Данный подход не является абсолютно новым. Его особенность заключается в том, что внутри каждой из указанных областей анализа выделяется минимально необходимое количество категорий (факторов), без которых нельзя считать анализ и оценку малого предприятия законченными.

Особенностью предлагаемой методики оценки является то, что она проводится в виде самооценки и не требует специальных знаний и умений. Каждая категория оценивается по пятибалльной шкале, на основе как объективных показателей, так и субъективного ощущения работника. После обобщения полученных данных мы получаем целостную картину стратегических возможностей предприятия.

На малых предприятиях основой бизнес-планирования должен стать управленческий бизнес-план, позволяющий соединить элементы стратегического и оперативного планирования. В процессе стратегического планирования как основу предлагается использовать оценку стратегической деятельности предприятия, представленную вы-

ше. Это связано с ограниченной возможностью менеджмента этих предприятий построить сложные стратегические планы и прогнозы. Основное внимание уделяется более четкой формулировке целей в рамках ограниченного временного горизонта, а также составлению подробного плана действий по достижению поставленных целей.

Таким образом, специальную систему планирования деятельности малого предприятия в укрупненном виде, а также взаимосвязь результатов внедрения предлагаемой методики бизнес-планирования и развитие субъектов малого предпринимательства Ростовской области в целом можно представить в виде рис. 1.

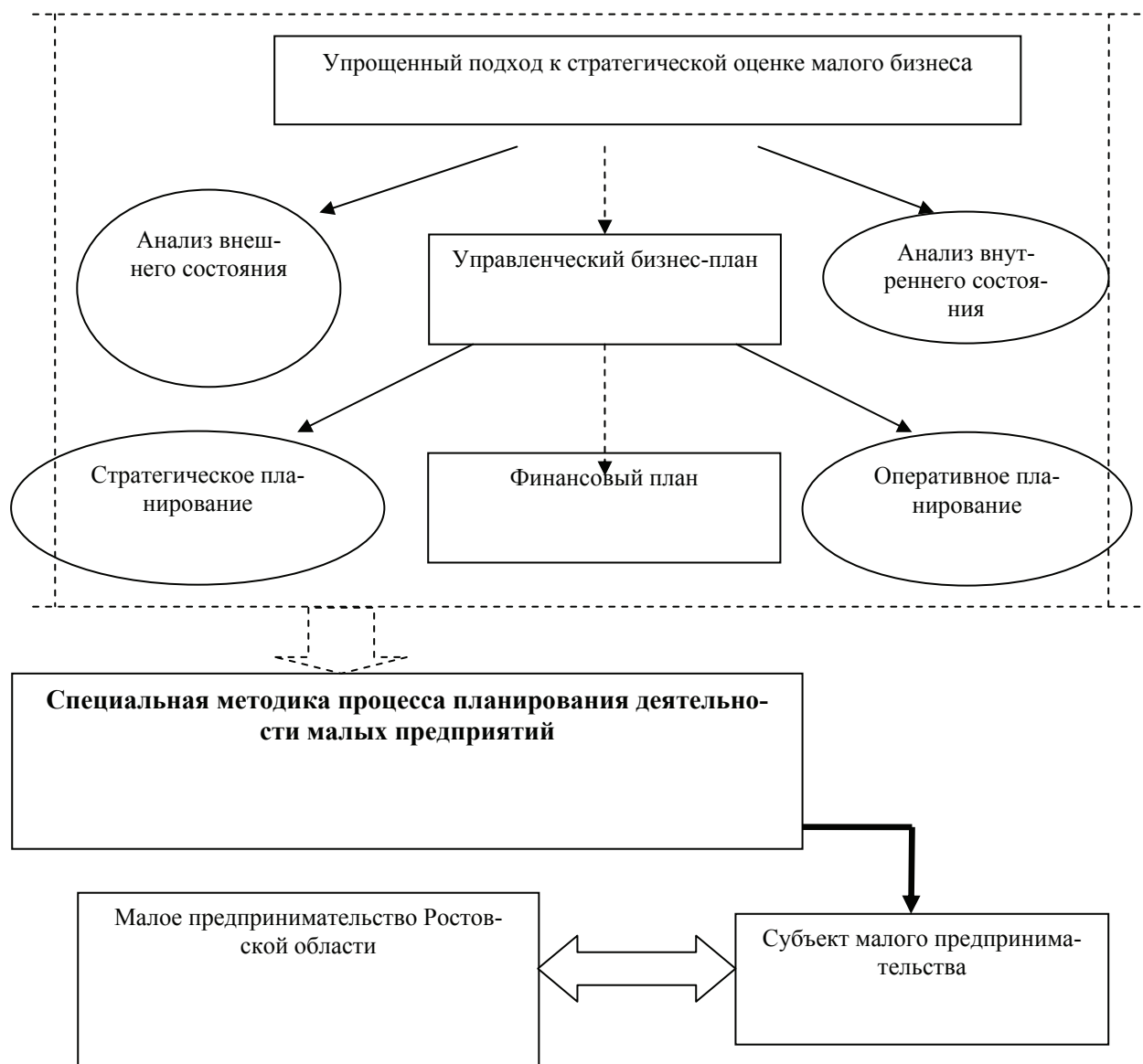


Рис. 1. Взаимосвязь результатов внедрения предлагаемой методики бизнес-планирования и развития субъектов малого предпринимательства Ростовской области

Несомненными преимуществами предлагаемой системы планирования является методическая простота и финансовая доступность. Вместе с тем она включает в себя все необходимые эле-

менты полноценного процесса планирования. Начинается работа с оценки текущей деятельности и оценки стратегических возможностей фирмы, которая включает в себя анализ внутреннего и

внешнего состояния. Дальнейшая работа направлена на составление и внедрение управленческого бизнес-плана, включающегося элементы как оперативного, так и стратегического планирования.

В результате внедрения предложенной системы планирования деятельности малого предприятия для представителей малого бизнеса становятся «доступными» важные преимущества применения планирования, такие как:

- возможность подготовки к использованию будущих благоприятных условий;
- прояснение возникающих проблем;
- стимулирование менеджеров к реализации своих решений в дальнейшей работе;
- улучшение координации действий в организации;
- создание предпосылок для повышения образовательной подготовки менеджеров;
- увеличение возможностей в обеспечении фирмы необходимой информацией;
- более рациональное распределение ресурсов;
- улучшение контроля в организации.

За счет этого решается первостепенная задача администрации Ростовской области в рамках малого предпринимательства – создание здорового климата малого бизнеса за счет стабилизации работы и повышения эффективности деятельности субъектов малого предпринимательства.

Соответственно решается и ряд задач, относящихся к вопросам развития всего сектора малого бизнеса Ростовской области:

- активизация структурной перестройки экономики;
- насыщение потребительского рынка товарами;

- преодоление отраслевого и регионального монополизма;
- расширение конкуренции;
- создание материальной основы для трудоустройства работников, высвобождающихся с действующих предприятий;
- укрепление экономической базы местных органов власти.

Главная проблема, которую удастся решить с помощью внедрения предлагаемой методики бизнес-планирования на каждом предприятии малого бизнеса, – это дефицит финансовых средств, затрудненность получения ссуд, нежелание коммерческих банков кредитовать малый бизнес.

Таким образом, подводя итог, необходимо отметить, что за последние годы произошли позитивные сдвиги в устранении административных барьеров, ресурсном обеспечении малых предприятий, совершенствовании системы их налогообложения. Но существует также и ряд барьеров, которые, в свою очередь, не дают полностью раскрыть потенциал сектора малого бизнеса Ростовской области.

Сегодня, когда малые предприятия достаточно динамично развиваются, для повышения эффективности их бизнеса и сохранения конкурентоспособности им необходимы современные подходы к управлению. Одним из наиболее эффективных инструментов управления бизнесом является бизнес-планирование, которое занимает все более существенную долю в современном менеджменте.

В данной статье была предложена специальная методика работы по бизнес-планированию на малых предприятиях и установлена взаимосвязь между внедрением этой методики и повышением эффективности деятельности субъектов малого предпринимательства Ростовской области.

Особенностью применения предлагаемой методики бизнес-

планирования является то, что она охватывает практически весь спектр менеджмента, упорядочивает и систематизирует процесс принятия решений. В данной технологии бизнес-планирования заложен механизм поиска оптимального управленческого решения, исходя из возможностей потенциала внешней и внутренней среды предприятия.

Также в статье были проанализированы основные факторы, которые, по мнению аналитиков, несколько лет назад препятствовали эффективному ведению планирования деятельности малых предприятий. С некоторыми барьерами уже удалось справиться, некоторые проблемы решены еще не в полном объеме, но помощь со стороны администрации Ростовской области, а также поступательное развитие сектора малого предпринимательства в последние годы дает право надеяться, что в скором будущем все «мифы» о невозможности ведения планирования деятельности малого предприятия будут окончательно развеяны.

Библиографический список

1. Виленский А. Финансовая поддержка малых предприятий // Экономист 1999 - №9. С. 14-20.

2. Горемыкин В.А. Планирование на предприятии./ Э.Р. Бугулов., А.Ю. Богомоллов – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», Рилант, 2000 г .

3. Морозов Ю.П. Планирование на предприятии./ Е.В. Боровков, И.В. Королев, К.Ю. Морозов – М.: ЮНИТИ, 2004.

4. Еваленко М. Потенциал малого предпринимательства и экономика российских регионов // Российский экономический журнал. – 2003. №9-10. С.30-51.

5. Еваленко М.. Региональное преломление общих проблем развития малого предпринимательства // Российский экономический журнал. – 2003. №2. С.60-73.

6. Фомин П.А. Стратегическое финансовое планирование хозяйствующего субъекта // Финансы и кредит, 2003, № 5.

7. www.donland.ru - Администрация Ростовской области.

8. www.iteam.ru - Алексей Савтюгин. Стратегическое планирование для малого и среднего бизнеса - упрощенный подход к трудоемкой работе.

С. В. Пожидаева

АДМИНИСТРАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ СУБЪЕКТАМ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ИХ ИЗДЕРЖКИ ПО ПРЕОДОЛЕНИЮ

Наличие и значимость такого потенциально мощного и динамичного социально-экономического явления, как малое предпринимательство, предполагают осуществление его государственного регулирования. Малое предпринимательство не может существовать и функционировать без государственного

регулирования. С одной стороны, государственное регулирование предполагает наличие специальных правовых актов, направленных на регулирование общих вопросов деятельности малых предприятий.

С другой стороны, государственное регулирование включает в себя во-

просы, связанные с формированием системы государственной поддержки малых форм хозяйствования. Однако слабость и порой неэффективность структур государственного регулирования и контроля порождают ряд специфических трудностей в развитии малого предпринимательства, определяемых большинством исследователей как «административные барьеры».

По итогам опроса «ОПОРА России» выяснилось, что предприниматели вынуждены тратить значительный объём денежных средств на преодоление административных барьеров: в 23% случаев предприниматели тратят около 1 тыс. руб. в месяц; в 38% случаев – от 1 до 3 тыс.; в 24% случаев – от 3 до 10 тыс.; в 15% случаев малым формам хозяйствования приходится нести расходы на преодоление административных барьеров в сумме более, чем 10 тыс. руб.[5]. В 2006г. в Ростовской области функционировало свыше 31 тыс. малых предприятий [7], в месяц потери собственников малых предприятий в Ростовской области от высокого уровня административных барьеров составляют 121,99 млн. рублей.

В научной литературе встречаются разные определения административных барьеров. В исследовании, проведённом Ресурсным центром малого предпринимательства, под административными барьерами понимаются препятствия, возникающие при организации и осуществлении предпринимательской деятельности у субъектов малого предпринимательства, создаваемые отдельными должностными лицами органов исполнительной власти [6].

В статье А. Аузана и П. Крючковой «Административные барьеры: задачи деблокирования» отмечается, что административные барьеры – это установленные решениями государственных органов правила, соблюдение которых выступает обязательным условием ведения деятельности на рынке, вводящие

платежи за прохождение бюрократических процедур, которые обычно не поступают в бюджет [2]. Отличительным признаком в этом определении административных барьеров выступает принцип платности прохождения бюрократической процедуры, а также разделение субъекта-получателя платежа от бюджета государства. Такое определение понятия «административные барьеры» мы считаем более точным.

Административные барьеры можно классифицировать по различным признакам. С точки зрения присвоения ренты, то есть дохода, административные барьеры бывают рентные и нерентные. Рентные административные барьеры – такие барьеры, от существования которых могут извлекать материальную выгоду определённые лица или группа лиц. «Барьерные» доходы могут поступать в частные компании, которые помогают за определённую плату преодолевать барьер предпринимателю.

Не все административные барьеры приводят к извлечению выгоды определённой группой лиц. Такие административные барьеры относятся к группе нерентных. Появление таких административных барьеров связано с ограничительной рациональностью законодателя и изменениями институциональной среды. Например, наличие и несовершенство противоречий в действующем законодательстве РФ затрудняют деятельность предпринимателей, но отсутствуют лица, извлекающие материальную выгоду от наличия этих противоречий.

Наиболее часто встречается классификация административных барьеров с точки зрения их возникновения. Административные барьеры обычно возникают в следующих ситуациях:

-при получении доступа к ресурсам и правам собственности на них, то есть при выходе предпринимателя на рынок;

- при получении права на осуществление хозяйственной деятельности и допуск товаров на;

- в процессе текущей деятельности малых предприятий и индивидуальных предпринимателей.

По нашему мнению следует классифицировать административные барьеры также с точки зрения *возможных потерь* для собственника малого предприятия:

- ведущие к увеличению материальных затрат;

- ведущие к увеличению временных затрат.

Административные барьеры, ведущие к увеличению материальных затрат. По данным, полученным в ходе углубленных интервью представителей малых предприятий, а также на основании информации от государственных учреждений, в 2004 году около 13% опрошенных предпринимателей Ростовской области остались недовольны регистрацией и постановкой на налоговый учёт [1]. Регистрация бизнеса, по оценкам собственников малых предприятий, хотя и не выступает непреодолимым административным барьером для выхода на рынок, однако уже на этой стадии можно говорить о больших организационных расходах предпринимателей. Эти расходы субъекты малого предпринимательства вынуждены нести из-за навязанных посреднических услуг в ходе осуществления государственной регистрации.

Чиновники выдвигают к предпринимателю при прохождении государственной регистрации неформальные требования - обратиться за консультацией к определённой фирме, которая за плату оформит необходимые документы. В противном случае любая, даже самым тщательным образом подготовленная заявка, определяется соответствующим чиновником как неправильно оформленная. Чиновники ставят предпринимателей в такие условия, при

которых они вынуждены обязательно обращаться к посредникам.

Финансовые затраты на государственную регистрацию малых предприятий, указанные в законе, должны составлять от 400 до 2000 руб. [1]. Фактические затраты при самостоятельном способе прохождения государственной регистрации - 7943 руб. и через посредников - 10200 руб. [1]. Следовательно, предприниматель несёт финансовые потери в размере 6863 рубля.

На основании анализа опроса предпринимателей Ростовской области, проведенного в 2004 году, выявлено, что в 80% случаев предприниматели прошли процедуру государственной регистрации самостоятельно, а в 20% случаев воспользовались услугами посредников [1]. Общие потери собственников малых предприятий Ростовской области в 2004 году, которые воспользовались услугами посредников, составили 11592 тыс. руб. Лицензирование касается по разным оценкам от 10 до 30% субъектов малого бизнеса и является ещё одной проблемой для малых предприятий и индивидуальных предпринимателей в ходе образования предприятия. На основании опроса предпринимателей Ростовской области выяснилось, что 32% предпринимателей воспользовались услугами посредников при прохождении процедуры лицензирования, что потребовало значительных финансовых расходов представителей малого бизнеса [1].

Средняя стоимость получения лицензии на строительство по нашим расчётам без использования услуг посредников составляет 10260 рублей. Общие затраты предпринимателя при получении лицензии на строительство через посредника составляют 13034 рубля [1]. Дополнительные издержки предпринимателя, получающего лицензию на строительство через посредника, составляют 2770 рублей.

Обязательная сертификация товаров и услуг, под которую подпадает около 80% товарной номенклатуры, является одним из административных барьеров, ведущих к увеличению организационных расходов предпринимателей. Эти расходы также связаны с необходимостью обращаться к услугам посредников. Самостоятельный способ прохождения процедуры обходится предпринимателю в 7046 руб. Предприниматели, которые воспользовались услугами посредников, при получении сертификата затратили 12061 руб. [1]. Таким образом, финансовые потери предпринимателей составляют в среднем 5015 рублей.

В процессе хозяйственной деятельности малых предприятий и индивидуальных предпринимателей возникают проблемы, связанные с текущим контролем их деятельности. В процессе проводимых проверок представители контролирующих органов не всегда беспристрастно относятся к предпринимателям, что является основной проблемой проверок в Ростовской области. Решение проблем с чиновниками зачастую решается с помощью неформальных платежей. По данным «ОПОРЫ России» средние суммы расходов в 2003 г. на вынужденные платежи чиновникам в Ростовской области составили 4400 руб. [8]

По данным многочисленных опросов собственников малых предприятий и индивидуальных предпринимателей Ростовской области, проведённых в 2004г., наиболее высокий уровень коррупции из 12 контролирующих органов зафиксирован в УБЭП -63%, органах МВД – 52%, участковой милиции– 46%, пожарной инспекции – 44%, органах санэпиднадзора – 41%, госторгинспекции – 30%, в налоговых органах – 14% [1].

По данным социологического опроса о проблемах и перспективах развития малого предпринимательства в 19

муниципальных образованиях Ростовской области в 2006г., по заказу Министерства экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей Ростовской области выяснилось, что коррупционное давление на субъекты малого предпринимательства продолжает оставаться одной из самых острых проблем. Самый высокий уровень коррупции, как и в 2004г., отмечается среди сотрудников правоохранительных органов. Имеются и положительные тенденции - снижение уровня коррупции среди сотрудников Федеральной налоговой службы [4].

Вторая группа административных барьеров - это барьеры, которые ведут к значительным потерям времени субъектами малого предпринимательства.

В соответствии с Федеральным законом РФ «О государственной регистрации физических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 02.07.2005 №83-ФЗ государственная регистрация должна осуществляться в срок не более, чем 5 рабочих дней со дня представления документов в регистрирующий орган. На практике выяснилось, что фактически государственная регистрация при самостоятельном способе проведения процедуры занимает не меньше 11 дней. Значительно выше затраты времени, которые несут субъекты малого предпринимательства в Ростовской области при использовании услуг посредников, - до 29 дней.

На основании опроса 716 малых предприятий и индивидуальных предпринимателей Ростовской области выяснилось, что при прохождении лицензирования отдельных видов деятельности предприниматели вынуждены сталкиваться с многочисленными проблемами, носящими характер административных барьеров, многие из которых ведут к потерям времени малых форм хозяйствования. Самой распространённой проблемой при прохождении про-

цедуры получения лицензии являются очереди, с которыми предприниматели сталкиваются довольно часто, в среднем в 78% случаев. Часто возникает необходимость многочисленных согласований – 62% случаев [1].

Важной проблемой в процессе текущей деятельности малых предприятий и индивидуальных предпринимателей является взаимодействие предпринимателей с местными властями и проверяющими инстанциями. Федеральным законом «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)» вменяется, что «каждым органом государственного контроля плановое мероприятие по контролю может быть проведено не больше, чем 1 раз в 2 года», причём в отношении субъектов малого предпринимательства с 1 октября 2003 года действует норма, устанавливающая мораторий на такие мероприятия в течение трёх лет с момента государственной регистрации».

На практике же количество плановых проверок малых предприятий и индивидуальных предпринимателей превышает указанное в законе. В 2004 г. в среднем по России каждое малое предприятие проверяли 5 раз, а в Тамбовской, Ростовской и Московской областях и в Мордовии – 10 раз [3]. Среднее число проверок субъектов малого предпринимательства варьируется в зависимости от проверяющего органа. Среднее число проверок в год органами МВД, участковым милиционером составляет 3 раза в год, пожарной инспекцией и органами санэпиднадзора – 2 раза в год.

Чрезмерное количество проверок деятельности малых форм хозяйствования ведёт к значительным временным потерям.

В 2007 г. принят новый Федеральный закон. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства

в РФ», который полностью отменил действие ФЗ РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» 1995 года. Изменилось не только название «базового» закона малого предпринимательства, значительно изменилось его содержание.

Однако и в новом законе определённые вопросы малого предпринимательства не решены. В статье 8 закона содержится информация о том, что при получении какой бы то ни было поддержки со стороны государственных органов власти должна быть внесена информация в Реестр субъектов малого предпринимательства – получателей поддержки. Конечно, систематическое внесение этой информации позволит государственным органам власти проследить об объёмах осуществляемой поддержки по отношению к субъектам малого предпринимательства, а также вести статистический учёт в этой области государственного регулирования малого предпринимательства.

Вместе с тем в законе не определено, сами ли федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления будут вносить записи в Реестр об оказании поддержки. Необходимо ли будет предпринимателям проходить дополнительное «окно», необходимое для сдачи документов, указанных в законе, не станет ли это ещё одним административным барьером, только уже на стадии получения государственной поддержки.

Библиографический список

- 1) Административные барьеры на пути инвестиций в Ростовской области. Анализ опроса 716 предприятий и ПБОЮЛ и информации от государственных учреждений 2004 г. Консультативная служба по иностранным инвестициям, совместная служба международной корпорации и Всемирного бан-

ка.- 2004.- С.10,12,21,24.

2) А. Аузан, П. Крючкова Административные барьеры в экономике: задачи деблокирования // Вопросы экономики.- 2001.- №5.-С.73.

3) В. Вожич Малый бизнес боится чиновников // Малое предприятие.- 2005.- №10 – С.15

4) Информационно-аналитические материалы по итогам социологического опроса о проблемах и перспективах развития предпринимательства в 19 муниципальных образованиях Ростовской области. - 2006г.

5) Кузнецова Т. Барьер! Ещё барьер! // Малое предприятие- 2005/- №11.-С.12.

6) Носков Б.П., Симонова Е.В. О некоторых административных барьерах, сдерживающих развитие экономики и бизнеса в Российской Федерации // Безопасность бизнеса.- 2005.- №3 - С. 12.

7) Отчёт о ходе реализации в 2006г. Областной целевой программы развития малого предпринимательства в Ростовской области на 2006-2008гг.

8) Рейтинговая карта нарушений прав предпринимателей в регионах страны // Человек и труд.-2004.- №9.- С.66.

РАЗДЕЛ 4. СИСТЕМА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Е.С. Афанасьева

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ

Фундаментальные преобразования в российской экономике, ужесточение конкурентной борьбы и условий ведения бизнеса обуславливают необходимость поиска качественно новых, основанных на научных концепциях, подходов к управлению финансами предприятий.

В связи с этим одной из первоочередных задач управления предприятиями становится совершенствование финансового менеджмента и активизация одной из его важнейших функций – финансового планирования на предприятии.

Как отмечается в бюджетном Послании Президента Федеральному Собранию «О бюджетной политике», особая роль в обеспечении макроэкономической стабильности отводится совершенствованию финансовой системы государства. В этой связи указывается, что в условиях завершения формирования основных элементов современной налоговой системы, реализации фундаментальных структурных реформ в секторе государственного управления повышается роль перспективного финансового планирования. Стабильная и предсказуемая для хозяйствующих субъектов финансовая политика государства способствует совершенствованию финансового управления предприятиями, в частности, создаёт благоприятные условия для постановки системы стратегического и текущего финансового планирования.¹

Актуальность проблемы постановки финансового планирования как инструмента управления предприятием обусловлена следующими факторами:

– обострением конкурентной борьбы между предприятиями и, как следствие,

необходимостью получения дополнительных конкурентных преимуществ за счёт более эффективной системы управления финансами;

– потребностью в повышении инвестиционной привлекательности компании;

– необходимостью взаимного согласования стратегических, тактических и оперативных целей предприятия;

– возможностью интеграции современных управленческих и информационных технологий при создании системы бюджетирования, что качественно повышает эффективность финансового управления.

Важнейшая задача, стоящая перед руководителем, – умело провести "корабль" компании через бушующий океан опасностей рынка к успеху и процветанию, выражающемуся в таких показателях, как: доход, прибыль, место и доля компании на рынке. Вместе с тем в современных реалиях российского бизнеса и управления многие руководители отечественных предприятий до сих пор не используют планирование как один из важнейших инструментов эффективного управления, так как сталкиваются с рядом проблем:

– нет четкого понимания, куда идет бизнес, что его ждет завтра, что нужно делать для достижения поставленных целей;

– высокая степень неопределённости на российском рынке, продолжающиеся глобальные изменения во всех сферах общественной жизни, затрудняющие постановку системы планирования;

– отсутствие эффективного механизма оценки управленческих решений, способного "заглянуть в будущее". Как следствие – движение вперед "на ощупь",

упущенные возможности, ухудшение экономического положения, неэффективные и необоснованные расходы на развитие бизнеса;²

– малая разработанность и апробированность отечественных методических подходов в области оперативного финансового планирования на предприятиях в условиях рыночной экономики; незначительная доля предприятий, располагающая финансовыми возможностями для осуществления серьезных финансовых разработок;

– провал множества проектов развития (с катастрофическими финансовыми последствиями) из-за ошибок в оценках их стоимости, доходности или сроков;

– отсутствие кадров плановиков, квалифицированных специалистов по финансовому планированию, низкий образовательный и профессиональный уровень менеджеров.³

Решение данной проблемы – постановка системы финансового планирования, направленной на повышение финансово-экономической эффективности предприятия. Полноценный процесс постановки системы финансового планирования и контроля осуществляется в трех направлениях.

1. Организация работы персонала компании по осуществлению финансового планирования.

Проводится диагностика возможных проблем предприятия, направлений и форм его текущей деятельности и развития, применяемых в настоящее время методов и инструментов финансового планирования. Разрабатываются, совместно с руководством компании, регламенты и должностные инструкции по осуществлению финансового планирования и контроля планов. Руководство компании и сотрудники финансовых подразделений проходят обучение программному инструментарию финансового планирования и контроля.

Далее для организации работы необходимо внедрение в практику инструмен-

тария, форм и методов эффективного финансового планирования и контроля финансовых планов.

Выбор срока и метода перехода к новым принципам работы является одним из наиболее важных вопросов. Метод шоковой терапии – переход к новым условиям работы «с завтрашнего дня» – изначально не укладывается в рамки принципов плавности и продуманности постановки системы планирования. Но и затягивать сроки введения новой системы, планируя на годы, особого смысла нет. Оптимальным периодом преобразований можно считать квартал – срок, с одной стороны, небольшой, предполагающий высокий уровень активности, с другой стороны, позволяющий без суеты перестроить как технологическую, так и методологическую базу работы.

Другим важным моментом является определение режима перехода к новым принципам работы. «Резать по живому» – закрепить отработку процесса на текущих данных, то есть при непосредственной оперативной работе, значит заведомо подвергнуться риску срыва текущей деятельности. С другой стороны, использование оторванного от практики сугубо теоретического материала (придуманных моделей) также неинтересно. Поэтому оптимальным вариантом, который максимально приближает процесс постановки планирования к действительности, является моделирование, повторение планирования текущего года с использованием реальных цифр, но уже по измененной технологии. Это позволит проводить работы без особого напряжения, на понятном людям материале.⁴

2. Применение общепринятых методик финансового планирования или адаптация их под нужды компании.

Осуществляется финансовая структуризация компании, финансовое описание ее текущего бизнеса и осуществляемых проектов. Разрабатываются шаблоны и формы для планирования и контроля финансовых планов, возможна разработка

типового для данной компании финансового плана.

3. Выбор и внедрение оптимального инструментария финансового планирования, адаптированного под нужды конкретного предприятия – начиная от наиболее широко применимых программных средств планирования и заканчивая специальными модулями.

Формируются технические требования, выбирается программный инструментарий планирования. Осуществляется адаптация и внедрение программного инструментария финансового планирования и контроля.

В результате проделанной работы по постановке системы финансового планирования персонал предприятия получает четкое распределение полномочий, ответственности и обязанностей. Руководитель предприятия или подразделения – эффективный инструмент финансового управления и гибкие средства принятия решений, способные "заглянуть в будущее" и "понять прошлое и настоящее". Снижается риск и неопределенность управления, появляется возможность осуществлять эффективный контроль работы персонала. Собственно, владелец предприятия повышает эффективность своих вложений, управляемости бизнеса и имеет возможность принимать обоснованные, рациональные стратегические решения и осуществлять полный и эффективный контроль над деятельностью предприятия.

Экономический эффект от внедрения подобной системы проявляется по следующим направлениям: увеличению объема сбыта, сокращению производственных и непроизводственных затрат, увеличению оборачиваемости ресурсов, сокращению затрат на закупку ресурсов, рациональному расходованию средств на капитальное строительство и техническое перевооружение. Одним из важнейших результатов постановки и внедрения системы финансового планирования и контроля является увеличение управленческой прибыли, что проявляется в качестве принимаемых управленческих решений и их эффективности.

Библиографический список

1. Бюджетное Послание Президента РФ Федеральному Собранию РФ «О бюджетной политике в 2006 году» от 26.05.2005г.
2. Фомин П.А. Проблемы стратегического планирования // Финансы и кредит. – 2003. – № 5(119). – С. 17-19.
3. Голубев М. Отношение к планированию изменилось // БОСС. – 2003. – №1. – С. 12-14.
4. Жилкин А.А., Евлашев Н.Д. Внедрение передовых технологий бюджетного планирования // Финансы. – 2003. – №10. – С. 6-8.

М.С. Подкуйко

ОСОБЕННОСТИ СРЕДНЕСРОЧНОГО БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Императив перехода к полноценному экономическому росту требует качественного обновления бюджетно-налоговой политики, которую необходимо нацелить на обеспечение финансовыми ресурсами провозглашенных

национальных приоритетов России в рамках обеспечения финансовой безопасности.

Специфика бюджетно-налоговой политики России в настоящее время заключается в недофинансировании соци-

альной сферы, науки, в устойчивой профицитности федерального бюджета, в усилении чрезмерной дифференциации бюджетных расходов на душу населения в разных регионах страны, большинство из которых не имеет необходимых средств на обеспечение социальных гарантий, что в целом создает угрозу обеспечения финансовой безопасности. Преодолеть существующие проблемы в России было решено путем перехода от практики краткосрочного бюджетно-налогового планирования к практике среднесрочного планирования. Так, в 2007 г. впервые принят детализированный закон о бюджете Российской Федерации на 2008–2010 гг.

Поэтому цель данной работы состоит в определении направлений по обеспечению финансовой безопасности России в процессе среднесрочного бюджетно-налогового планирования, реализация которых способствовала бы нивелированию имеющихся угроз и предотвращению новых в рамках реализации инновационных технологий.

Мировой опыт в области среднесрочного планирования показывает, что практика внедрения федерального бюджета на три года в России потребует достаточно много затрат и времени. Однако, на наш взгляд, правильно расставленные приоритеты в решении задач по внедрению механизма бюджетно-налогового планирования позволят повысить эффективность бюджетно-налогового планирования в российской практике, что снизит риск возникновения угроз финансовой безопасности страны.

В процессе составления бюджета на три года группой экспертов Института экономики РАН были выработаны определенные методологические подходы к прогнозированию и бюджетированию:[1]

1. Прогноз социально-экономического развития страны должен быть документом активного государственно-

го воздействия на социально-экономические процессы, которые ставит задачи и определяет меры по решению этих задач.

2. Необходимо создать четкую систему стратегического планирования, без которого трехлетние прогнозы будут всегда страдать нестабильностью и слабой целевой направленностью.

3. Необходимо, чтобы при разработке каждой трехлетки был осуществлен детальный анализ достоверности предыдущей трехлетки, выявлены все отклонения, уточнены и дополнены меры по достижению прогнозных параметров.

4. Следует определить уровень директивности отдельных параметров двух последующих лет трехлетнего бюджета. Наиболее стабильными должны быть плановые проектировки по федеральным целевым программам (ФЦП) и по развитию крупных государственных корпораций.

Кроме того, по мнению Гурвича Е.,[2] принятие закона о бюджете на 2008–2010 гг. означает переход к новому качеству бюджетно-налоговой политики.

Во-первых, прогноз будущих доходов с учетом ожидаемых показателей инфляции, обменного курса, цен на нефть и газ, внешней торговли и промышленного производства определяет пределы, в которых могут приниматься новые обязательства. Тем самым гарантируется, что бюджетные назначения будут исполнены независимо от внешних условий и без дестабилизации финансовых рынков.

Во-вторых, среднесрочный бюджет создает основу для стратегического распределения ресурсов. Индексация расходов заменяется выделением средств на достижение приоритетных целей, что делает бюджет ключевым инструментом решения экономических задач.

В-третьих, в особом режиме будут

управляться не сверхдоходы по двум налогам (налог на добычу полезных ископаемых на нефть и экспортные пошлины) от превышения базовой цены, а полностью все нефтегазовые поступления в федеральный бюджет. На расходы будет направляться нефтегазовый трансферт, фиксированный в % к ВВП.

Однако уже на первом этапе составления и принятия федерального бюджета на трехлетний период с учетом разработанных и предложенных выше методик были обнаружены определенные угрозы финансовой безопасности.

Например, учитывая выше предложенные методологические подходы, можно констатировать, что при среднесрочном планировании и прогнозировании проявились определенные недостатки достоверности прогноза бюджета на трехлетний период, которые выражаются, например, в том, что невозможно учитывать анализ предыдущего трехлетнего периода, если подобной практики еще не было, что, в конечном счете, может привести к возникновению реальных угроз финансовой безопасности России.

Согласно оценке федерального бюджета на 2008–2010 гг. и прогнозу социально-экономического развития до 2010 г., в бюджетно-налоговой сфере сохраняются следующие угрозы финансовой безопасности:

1. Деформированность основной бюджетной пропорции между крупной доходной частью бюджета и искусственно ограниченной расходной с изъятием денежных средств из экономического оборота в связи с разделением доходов бюджета на два независимых потока: собственно доходы бюджета и доходы нефтегазового фонда.

2. Темпы прироста расходов федерального бюджета существенно снижаются: в 2008 г. они составят 17%, в 2009 г. – 13,4%, 2010 г. – 8,6%.

3. Наблюдается незначительная доля финансирования расходов феде-

ральных целевых программ. В 2008 г. она составит 10% всех расходов, а в 2010 г. – 8%.

4. Дефицит пенсионного фонда. По мнению Гурвича Е.[3], если правительство будет просто пытаться увеличивать пенсии, как это происходит сейчас, то пенсионный кризис может превратиться в бюджетный, поскольку около 3% ВВП ежегодно уходит на обеспечение пенсионных нужд.

5. Диспропорции между расходами федерального бюджета и бюджетами других уровней. Огромные налоговые и неналоговые доходы концентрируются в федеральном бюджете, а затем частично в виде межбюджетных трансфертов возвращаются в бюджеты других уровней. В 2008 г. эти трансферты составляют 34,6%, а в 2010 г. – 33,6% всех расходов.

Таким образом, наблюдаются разнонаправленные тенденции: с одной стороны, разрабатываются меры, направленные на повышение эффективности бюджетно-налоговой политики, соответственно происходит преодоление одних угроз финансовой безопасности страны, и с другой стороны, происходит одновременное возникновение новых рисков и угроз финансовой безопасности, связанных с недостаточной проработанностью предлагаемых и внедряемых инноваций.

Также проявление новых угроз финансовой безопасности в бюджетно-налоговой сфере возможно в появлении финансового дисбаланса федерального бюджета. Отметим, что на период до 2010 г. предусматривается постепенное замедление темпов роста доходной части бюджета, прежде всего за счет предусматриваемого снижения поступлений от нефтегазовых доходов (налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ), таможенных пошлин, платежей при использовании природными ресурсами), а также за счет доходов от использования имущества, находящегося в государст-

венной и муниципальной собственности, доходов от оказания платных услуг и компенсации затрат, водного налога (табл. 1).

Так, доля НДС в 2010 г. снижается на 4,4%, доля таможенных пошлин – на 8%. В 2008-2010 гг. незначительно увеличится доля неналоговых доходов (с 0,04% в 2007 г. – до 0,19% в 2010 г.).

Определенные угрозы в доходной части бюджета проявляются в том, что предложенная в рамках среднесрочного планирования методика деления доходов на нефтегазовые и ненефтегазовые не позволяет в полной мере оценить влияние поступлений нефтегазового сектора на доходы бюджета, так как доходы и прибыль нефтегазового сектора влияют на состояние других – ненефте-

газовых статей: налога на прибыль и доходы физических лиц, а также объем НДС на ввозимую продукцию (при более высоких ценах на нефть импортировать можно и в больших объемах), оказывают существенное влияние на параметры бюджета: инфляцию, объем и темпы роста ВВП и другие макроэкономические показатели.

Планируемый рост поступлений ненефтегазовых доходов федерального бюджета с 12,2% ВВП в 2008 г. до 12,9–12,8% ВВП в 2009–2010 гг. связан с ожидаемым увеличением поступлений от налога на добавленную стоимость (НДС), который в настоящее время является одним из наиболее проблемных источников доходов федерального бюджета.

Таблица 1. Темпы роста доходов бюджета в 2008-2010 гг. (прогноз), %

	2008	2009	2010
Налоговые доходы	98,1	98,1	98,1
Налог на прибыль организаций	8,0	7,9	8,0
Единый социальный налог, зачисляемый в федеральный бюджет	6,7	6,8	7,1
Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации	21,3	25,9	27,6
Налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации	19,5	24,0	25,6
Акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации	1,8	1,9	2,0
Налоги на товары, ввозимые на территорию РФ	13,6	13,9	14,7
Налог на добавленную стоимость на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации	13,1	13,5	14,2
Акцизы по подакцизным товарам (продукции), ввозимым на территорию Российской Федерации	0,4	0,4	0,5
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	13,5	11,9	10,9
НДС	13,1	11,4	10,5
Водный налог	0,2	0,2	0,2
Регулярные платежи за добычу полезных ископаемых (роялти) при выполнении соглашений о разделе продукции	0,2	0,3	0,2
Государственная пошлина	0,5	0,5	0,5

Продолжение таблицы 1

Доходы от внешнеэкономической деятельности	32,0	29,0	27,3
Таможенные пошлины	30,9	28,0	26,3
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	1,5	1,4	1,3
Платежи при пользовании природными ресурсами	0,8	0,8	0,8
Доходы от оказания платных услуг и компенсации затрат	2,0	1,9	1,8
Прочие налоговые доходы	0,0	0,0	0,0
Неналоговые доходы	0,18	0,19	0,19
Доходы - всего	100,0	100,0	100,0

Источник: www.minfin.ru – Министерство финансов Российской Федерации, расчёты ЦФБИ

Однако основные направления налоговой политики на 2008–2010 гг. предусматривают комплекс мер, способствующих увеличению поступлений НДС на товары, производимые внутри страны, которые должны вернуть их к значениям 2004–2005 гг. (4,5–5,0% ВВП), в том числе создание единой автоматизированной системы учета операций, облагаемых НДС.

В целом за 2004–2010 гг. наметился рост доходов по налогу на товары, ввозимые на территорию РФ, по налогу на товары (работ, услуг), реализуемых на территории РФ, по налогу на прибыль организаций, однако на низком уровне и без тенденции к росту остаются доходы от оказания платных услуг и компенсации затрат, доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности (рис. 1).

Эта тенденция связана с изменениями налогового законодательства:

- освобождение от налогообложения налогом на прибыль организаций дивидендов, получаемых при стратегическом участии российской организации в российской или иностранной организации, выплачивающей дивиденды;

- снижение ставки на доходы физических лиц с 30 до 15% по доходам, полученным в виде дивидендов физическими лицами, не являющимися налоговыми резидентами РФ;

- установление налогового периода по НДС для всех налогоплательщиков, независимо от размера выручки от реализации товаров (работ, услуг) как

квартал;

- изменение ставок по акцизным товарам.

В целом, изменение налогового законодательства в 2008 г. приведет к снижению доходов федерального бюджета относительно действующего законодательства на 237,1 млрд руб. [1]

Тем не менее на фоне прогнозируемого к 2010 г. сокращения уровня доходов федерального бюджета (с 22–23% до 19% ВВП) проектировки трехлетнего бюджета предусматривают сохранение высоких темпов роста расходов (их увеличение в 1,5 раза в номинальном выражении к 2010 г. будет означать увеличение до 18–19% ВВП против 17,6% ВВП согласно плану на 2007 г.), что означает сокращение профицита к концу бюджетной «трехлетки» до уровня ниже 1% ВВП.

Однако темпы роста расходов федерального бюджета на три года отстают от темпов экономического роста, выраженного в росте ВВП, что противоречит заявленному в Бюджетном послании Президента РФ принципу адекватности реальных темпов бюджетных расходов темпам роста экономики. Так, прирост ВВП прогнозируется в 2010 г. на 6,2%, прирост расходов бюджета – 2,5% [1]

В структуре расходов федерального бюджета сохраняется относительная стабильность, значительного структурного сдвига не прогнозируется (рис. 2), следовательно, проблема обеспечения необходимыми средствами основных сфер жизнедеятельности сохраняется.

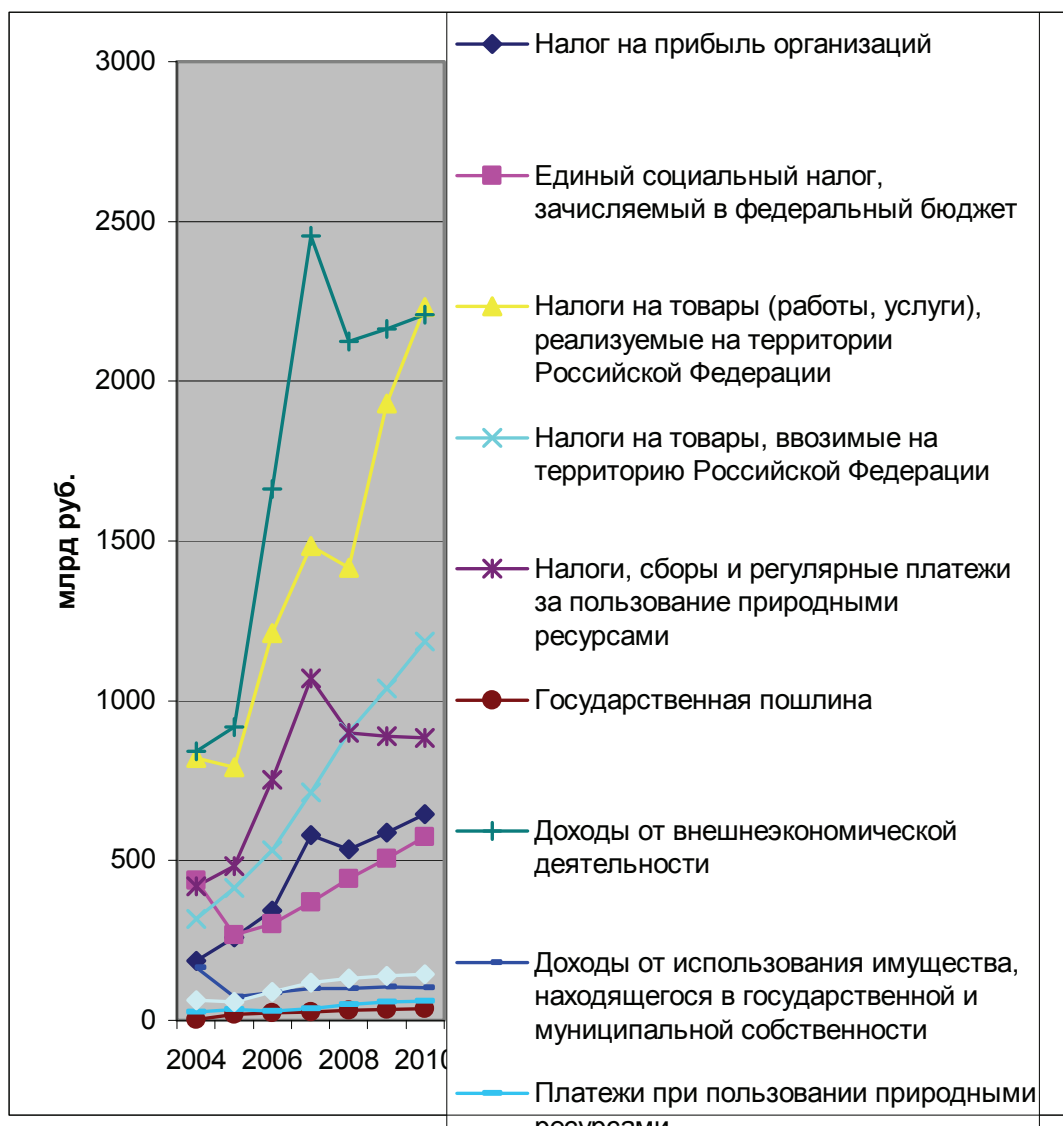


Рис. 1. Динамика налоговых доходов России в 2004-2010 гг

Источник: составлено автором по данным: Экспертное заключение на проект федерального бюджета на 2007-2008 гг. и прогноз социально-экономического развития РФ на период 2010 г. / Центр финансово-банковских исследований / Институт экономики РАН. – М., 2007.

Основным направлением увеличения расходов на 2008–2009 гг. является рост оплаты труда и трансфертов внебюджетным фондам одновременно с сокращением относительно ВВП расходов инвестиционного характера, что позволяет назвать финансирование социальных обязательств главной задачей использования нефтегазовых доходов.

Однако в 2009 г. будет наблюдаться стабилизация доли расходов на национальную экономику, а в 2010 г. резкое снижение доли и даже абсолютной

суммы по этой статье. Но для обеспечения финансовыми ресурсами провозглашенных национальных приоритетов необходимо усиление участия государства в создании инфраструктуры, продолжение реализации инвестиционных проектов и т.д., что должно проявиться в росте расходов на национальную экономику (которые должны дать сильный толчок развитию перспективных производств, заложить основы новых механизмов роста экономики).

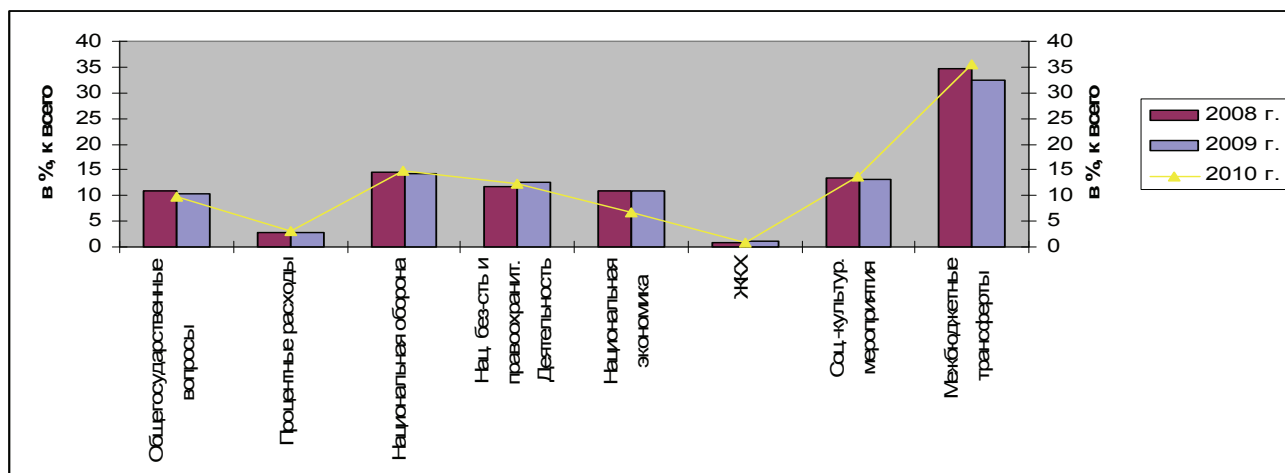


Рис. 2. Структура расходов федерального бюджета России на 2008-2010 гг., в % к всего

Источник: составлено автором по данным: Экспертное заключение на проект федерального бюджета на 2007-2008 гг. и прогноз социально-экономического развития РФ на период 2010 г. / Центр финансово-банковских исследований / Институт экономики РАН. – М., 2007.

Необеспечение финансовыми ресурсами национальных приоритетов создает угрозу в целом финансовой безопасности России.

По мнению С. Глазьева,[5] параллельно с рационализацией системы налогообложения и расширением доходной базы государственного бюджета необходимо принять меры по кардинальному повышению эффективности государственных расходов. Бюджетную политику в данном аспекте необходимо выстраивать на основе программно-целевого подхода, применяя также нормативные алгоритмы финансирования социальной сферы и ее отраслей. Для этого нужно восстановить нормативы бюджетных расходов на науку (2% ВВП), а также бюджетного обеспечения образования и здравоохранения, установив их на уровне соответственно 8 и 6% ВВП. Объем государственных ассигнований на поддержку инновационной активности предлагается увеличить до 5% ВВП.

Таким образом, основные направления по обеспечению финансовой безопасности России в процессе среднесрочного бюджетно-налогового планирования должны заключаться, по нашему мнению, в следующем:

1. в приведении бюджетно-налоговой политики государства в соответствие с содержательными целями социально-экономического развития страны;

2. доминирование целей развития важно подкреплять инновационными технологиями среднесрочного бюджетно-налогового планирования, в основу которого необходимо закладывать, например, индикаторы, определяющие уровень бюджетных расходов по соответствующим направлениям;

3. первый по значимости приоритет должен быть отдан расходам, составляющим основу будущего развития, то есть расходам на науку и стимулирование технологического прогресса, на образование и национальную безопасность;

4. необходим мониторинг существующих угроз бюджетно-налоговой политики и возможных угроз, возникающих в процессе реализации инновационных технологий, в частности среднесрочного бюджетно-налогового планирования.

В целом перед правительством в период до 2010 г. стоят сложнейшие задачи по реализации среднесрочного бюджетно-налогового планирования и

тем самым достижению долгосрочной сбалансированности финансовой системы страны, предотвращению угроз финансовой безопасности. Именно это становится приоритетом обеспечения финансовой безопасности России в процессе функционирования среднесрочного бюджетно-налогового планирования.

Библиографический список

1. Экспертное заключение на проект федерального бюджета на 2007-2008 гг. и прогноз социально-экономического развития РФ на период 2010 г. / Центр финансово-банковских исследований / Институт экономики РАН. – М., 2007
2. Гурвич Е. Бюджет свободного полета // Российская газета. – 03.08.2007. – №4431.
3. Алякринская Н., Докучаев Д. Финансовые риски-2007 // Московские новости. – 17.08.2007. – №32.
4. Глазьев С. Формирование макроэкономических условий устойчивого экономического роста // Проблемы теории и практики управления. – 2007. –

№6. – С. 12.

5. Федеральный закон от 24.07.2007 №198-ФЗ «О федеральном бюджете на 2008 и на плановый период на 2009 и 2010 гг.» // Справочно-правовая система Консультант-плюс

6. К концепции и программе социально-экономического развития России до 2010 г. (резюме научного доклада) / Доклад подготовлен коллективом сотрудников РАН. Москва, 2007.

7. Акиндинова Н. Не подорвут ли новые социальные обязательства устойчивость бюджета? // Комментарии Центра развития / 28 февраля 2007 г. / http://www.dcenter.ru/sam_bd.htm

8. Гурвич Е.Т. Макроэкономические условия развития в период до 2020 г. // Тезисы выступления на Петербургском международном экономическом форуме / Экономическая экспертная группа / www.eeg.ru/files/tez07eco.-pdf?PHPSESSID=80f366456dd1fe4678c0a68aa58e28b17.

9. Глазьев С. Перспективы российской экономики в условиях глобальной конкуренции // Экономист. – 2007. – №5. – С. 9.

Н.П. Ремизов

АНАЛИЗ ПРИЧИН ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В КАЧЕСТВЕ СХЕМЫ УХОДА ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ

*Важно разграничить правомерную практику налоговой оптимизации от случаев криминального уклонения от налогов.
Владимир Путин, май 2004г.*

Упрощенная система налогообложения (УСН) является прекрасным инструментом минимизации налогов, причем вполне законным, регламентированным законодательством Российской Федерации. Плюсы «упрощенки» в виде простоты учета и отчетности, снижения налогового бремени стимулируют

налогоплательщиков максимально экономить на платежах в бюджет, используя прорехи и казусы законодательства. Такое стремление вполне естественно: путем снижения налоговых обязательств появляется возможность снизить цену товаров, услуг, работ; у предприятия остается больше средств,

которые можно направить на развитие; в конце концов растет прибыль, получаемая собственником. Однако жажда необоснованной налоговой выгоды порой перевешивает чувство добросовестности, и тогда единственной целью применения УСН становится исключительно минимизация налоговых платежей, что является элементарным уходом от налогообложения.

Методы снижения налогов от использования УСН самые разные, но основа их – в экономии на налоге на прибыль, едином социальном налоге и налоге на имущество предприятий. От уплаты именно этих налогов освобождены «упрощенщики»¹. Как правило, схемы с применением УСН используются там, где нет необходимости в вычете по НДС (организации, применяющие УСН, не являются плательщиками НДС²), либо он вообще не начисляется. Отметим, что НДС оказывает существенное влияние на принятие решения по вопросу применения УСН субъектом налогообложения. Зачастую использование «упрощенки» оправдано только лишь при относительно невысокой доли стоимости сторонних товаров, работ, услуг в общем объеме реализации предприятия – «упрощенщика». В ином случае невозможность вычета НДС увеличивает цену реализации до уровня, неприемлемого потребителем.

Рассмотрим основные методы минимизации налогов с применением УСН.

До 2006 г. было очень популярно участие «упрощенщиков», выбравших объектом налогообложения «доходы» и соответственно ставку налога 6% в договорах простого товарищества. Товарищество не нуждается в регистрации юридического лица. Финансовый ре-

зультат определялся по данным бухгалтерского и налогового учета, применяемым при общей системе налогообложения, а затем делился между товарищами пропорционально их долям. Соответственно налоговой базой для «упрощенщика» являлся доход от участия в совместной деятельности (определенный как разница между доходами и расходами товарищества). При этом ставка была не 15% (как при объекте налогообложения «доходы - расходы»), а всего лишь 6%. С учетом того, что до 2006 г. единый налог безлимитно уменьшался на суммы больничных и пенсионных взносов, его сумму можно было свести к нулю. Уплата единого минимального налога также не грозила – его плательщиками являются «упрощенщики» со ставкой 15%.

Применению данной схемы положил конец Федеральный закон от 21.07.2005 г. №101-ФЗ. Теперь, во избежание споров при проверках и в судах, «упрощенщики» со ставкой 6% не могут участвовать в договорах простого товарищества³.

Сегодня широко распространенным способом минимизации налогов является искусственное дробление одного хозяйствующего субъекта на несколько, как будто бы независимых организаций. В результате подобного деления образуются разнообразные ООО «Торговый дом «Весна», ООО «Лето-1, 2, 3» и т.д., полностью удовлетворяющие условиям применения УСНО⁴.

Частным случаем деления организаций является использование аутсорсинга, когда из предприятия формально выделяются структурные подразделения. В результате возможно появление новых юридических лиц – «упрощенцев» типа ООО «Отдел кадров», ООО «Литейный цех» и т.п. При этом люди как работали, так и работают на прежнем предприятии, подчиняясь

¹ ст. 346.11 НК РФ

² за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате в соответствии с НК РФ при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации

³ п. 3 ст. 346.14 НК РФ

⁴ ст. 346.12 НК РФ, ст. 346.13 НК РФ

внутреннему распорядку и руководству головной организации. Экономия на налогах происходит за счет отсутствия необходимости начислять и уплачивать ЕСН, что довольно выгодно. Есть здесь, конечно, и минусы: увеличение управленческих расходов, усложнение документооборота, споры с налоговыми органами.

Еще применение УСН поможет сэкономить на налоге на имущество организаций. К примеру, ООО «Дельта» работает на общей системе налогообложения, имеет на своем балансе основные фонды в виде зданий, сооружений, помещений. Организуется «независимая и совершенно посторонняя» (кавычки подчеркнем) фирма - «упрощенец» ООО «Дельта-3». Затем «Дельта» продает «Дельте-3» свое имущество, которое затем берет в аренду. Соответственно «Дельта-3», ставшая собственником, налог на имущество не платит, появляется налоговая экономия. Вопросы у налоговых органов возникнут к цене реализации и последующей аренды имущества, прежде всего в свете ст. 20¹ и ст. 40² НК РФ. Формально договор аренды можно заключать и на несколько месяцев, только напомним, что согласно п. 2 ст. 651 ГК РФ договор аренды здания или сооружения, заключенный на срок не менее года, подлежит государственной регистрации и считается заключенным с момента такой регистрации. Кроме всего прочего, минус подобных операций состоит в том, что организация-арендатор не сможет учесть в составе расходов, уменьшающих налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, суммы амортизации по арендованному имуществу.

Привлекательность использования упрощенной системы налогообложения в качестве схемы минимизации

¹ Взаимозависимые лица

² Принципы определения цены товаров, работ или услуг для целей налогообложения

заключается не только в простоте процедуры исполнения налогового обязательства перед бюджетом, но и, прежде всего, в значительном уменьшении суммы налогов, исчисляемых к уплате в бюджет. Встает вопрос: а можно ли сравнить величину налогового бремени при общей системе налогообложения и при упрощенной, причем не на конкретном примере (организации), а в общем случае, верном для большинства предприятий?

В нижеприведенных расчетах мы попытаемся наглядно продемонстрировать бесспорную выгоду от применения УСНО.

Итак, сравним общие суммы налогов, начисляемых при общей системе налогообложения и упрощенной (с объектом налогообложения «доходы - расходы», как наиболее близкий к общему).

Как уже говорилось выше, налогоплательщики единого налога «экономят» на налоге на прибыль, едином социальном налоге, налоге на имущество предприятий и налоге на добавленную стоимость. Рассчитаем ставку УСНО такую, которая при умножении на величину «доходы - расходы» (объект налогообложения при УСНО) соответствовала бы суммам налога, уплачиваемым в бюджет при общей системе налогообложения. Для этого необходимо привести объекты налогообложения (налоговые базы), исчисляемые при общей системе налогообложения к единому виду «доходы - расходы».

В отношении налога на прибыль определим, что налоговая база соответствует объекту налогообложения, аналогичному применяемому при УСНО, а именно «доходы (Д) – расходы (Р)».

Согласно п. 1.1 ст. 146 БК РФ в бюджеты государственных внебюджетных фондов подлежат зачислению распределяемые органами Федерального казначейства по уровням бюджетной системы Российской Федерации нало-

говые доходы от единого налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения:

- в бюджет Федерального фонда обязательного медицинского страхования Российской Федерации по нормативу 0,5 процента;

- в бюджеты территориальных фондов обязательного медицинского страхования по нормативу 4,5 процента; - в бюджет Фонда социального страхования Российской Федерации по нормативу 5 процентов;

Итого 10 процентов. Таким образом, фонд оплаты труда (ФОТ) определится, как:

$$\begin{aligned} \text{ФОТ} &= \frac{\text{ЕСН}}{26\%} = \\ &= \frac{(Д - Р) \cdot 15\% \cdot 10\%}{26\%} = \\ &= (Д - Р) \cdot 5,77\% \end{aligned}$$

Учтем, что «упрощенщики» уплачивают взносы в Пенсионный фонд РФ, что составляет 14% из 26% при уплате ЕСН:

$$\begin{aligned} \text{ЕСН} &= (Д - Р) \cdot 5,77\% \cdot (26\% - 14\%) = \\ &= (Д - Р) \cdot 5,77\% \cdot 12\% = (Д - Р) \cdot 0,7\% \end{aligned}$$

Что касается представления стоимости основных средств в вид «доходы - расходы», то здесь воспользуемся предельными величинами, ограничивающими право субъекта налогообложения на применение УСНО:

-согласно пп.16 п.3 ст.346.12 НК РФ не вправе применять упрощенную систему налогообложения организации, у которых остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов, определяемая в соответствии с законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете, превышает 100 млн. рублей.

-согласно п. 4 ст. 346.13 НК РФ выручка организации в течение года не должна превышать 20 млн.руб., помноженных на коэффициент-дефлятор, который, в свою очередь, публикуется Минэкономразвития России. Опреде-

лим, что на 2007 г. данный лимит составляет 24820 тыс.руб. (20 млн. руб. x 1,241).

Воспользуемся указанными лимитами для определения предельного отношения стоимости основных средств (ОС) к годовому доходу предприятия.

$$\frac{\text{ОС}}{\text{Д}} = \frac{100 \text{ млн. руб.}}{24,82 \text{ млн. руб.}} = 4,03$$

В то же время подразумевается, что при выборе налогоплательщиком того или иного объекта налогообложения УСНО («доходы - расходы», «доходы»), а следовательно, и налоговой ставки (15% и 6%) налоговые поступления в бюджет должны быть соразмерны, не нанося ущерба государству. Следовательно:

$$(Д - Р) \cdot 15\% = Д \cdot 6\%;$$

$$Д = (Д - Р) \cdot \frac{15\%}{6\%} = (Д - Р) \cdot 250\%$$

Тогда налог на имущество (НИ) определится как:

$$\begin{aligned} \text{НИ} &= \text{ОС} \cdot 2,2\% = Д \cdot 4,03 \cdot 2,2\% = \\ &= (Д - Р) \cdot 250\% \cdot 4,03 \cdot 2,2\% = (Д - Р) \cdot 22,16\% \end{aligned}$$

Налоговой базой для НДС будут являться доходы организации за минусом расходов (со «входящим» НДС). В общем случае такими расходами можно принять величину всех расходов предприятия, уменьшенную на сумму расходов по заработной плате (ФОТ):

$$\begin{aligned} \text{НДС} &= (Д - (Р - \text{ФОТ})) \cdot 18\% = \\ &= (Д - Р + \text{ФОТ}) \cdot 18\% = \\ &= (Д - Р) \cdot 18\% + \text{ФОТ} \cdot 18\% = \\ &= (Д - Р) \cdot 18\% + (Д - Р) \cdot 5,77\% \cdot 18\% = \\ &= (Д - Р) \cdot (18\% + 1,04\%) = (Д - Р) \cdot 19,04\% \end{aligned}$$

Для наглядности и удобства представления сведем полученные результаты в таблицу 1.

Как видим, при установленной на сегодняшний день ставке УСНО 15% использование налогового спецрежима выгоднее по сравнению с общим режи-

мом более чем в 4 раза ($65,9:15=4,39$). Можно долго говорить о недобросовестности налогоплательщиков, их стремлении к получению необоснованной налоговой выгоды, но финансовые стимулы к применению «упрощенки» в качестве схемы ухода от налогообложения

налицо. Исправить сложившуюся ситуацию может либо повышение налоговой ставки при УСНО, либо снижение налогового бремени при общей системе налогообложения, либо, что более предпочтительно, – упомянутые меры, реализуемые в комплексе.

Таблица .1 Сравнительный анализ налоговых ставок при общей и упрощенной системах налогообложения

Налог	Объект налогообложения	Ставка, %	Дифференцированная ставка УСНО применительно к объекту налогообложения «доходы - расходы»
Налог на прибыль	доходы - расходы	24	24
ЕСН	ФОТ	26	0,7
Налог на имущество организаций	балансовая стоимость ОС	2,2	22,16
НДС	доходы – (расходы - ФОТ)	18	19,04
		Общая ставка УСНО	65,9

В.Ю. Наливайский, Л.В.Шишикина, Ю.В. Ляхно

О ВЗАИМОВЛИЯНИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ И КОРПОРАЦИЙ

Одним из важнейших факторов, обуславливающих динамичное развитие экономики, является уровень конкурентоспособности отраслей производства. К сожалению, анализ динамики развития российской экономики свидетельствует о незначительном объёме продукции с высокой долей добавленной стоимости, а экономический рост, наблюдаемый в течение нескольких лет в нашей стране, основан на увеличении экспорта продукции отраслей добывающей промышленности. Подавляющее большинство отраслей перерабатывающей промышленности нуждается в замене основных фондов. По оценкам экспертов, устаревшие основные фонды

в отраслях переработки составляют более 50%, увеличение инвестиций в основной капитал идет за счет нефтегазового комплекса, металлургии, транспорта и жилищного строительства, а в машиностроении и пищевой промышленности даже в 2006 году продолжалось их падение.[1] Чтобы кардинально изменить ситуацию, необходимы инвестиции в инновации и обновление основных средств во всех отраслях экономики. Для предприятий развитых стран Западной Европы, США и Японии одним из главных источников долгосрочных инвестиций является фондовый рынок. Выпуская акции и облигации,

компании привлекают от 50 до 80 процентов всех инвестиционных ресурсов.

Российский рынок ценных бумаг в настоящее время, по сравнению с периодом 2000-2002 годов, также становится доступен с точки зрения активизации инвестиционного процесса в стране и реально, в определённой мере, осуществляет трансформацию сбережений в инвестиции. Инструменты рынка ценных бумаг предоставляют возможность привлечь средства большого числа инвесторов на относительно длительные сроки. Размещение среди инвесторов дополнительных эмиссий акций

позволяет увеличить основной капитал предприятий и не требует возврата средств. Гарантированное получение дохода и ликвидность корпоративных облигаций, которая обеспечивается их обращением на вторичном рынке, дают возможность заинтересовать инвесторов даже при относительно длинном периоде заимствования. Таким образом, большие потенциальные объёмы привлекаемых инвестиций и их долгосрочность обеспечивают инструментам рынка ценных бумаг высокую эффективность при финансировании крупных инвестиционных программ.



Рис. 1. Характеристика деятельности предприятий по привлечению инвестиций посредством использования финансового рынка.[2]

Первоначально российские компании в качестве инвестиционного инструмента финансового рынка использовали корпоративные облигации, которые не связаны с размытием собственности основных акционеров предприятия, позволяя занимать средства на более длительные сроки, в большем объёме и под меньшую ставку, в сравнении с банковскими кредитами.

Постепенно возникли объективные предпосылки частичной замены долгового финансирования долевым. В связи с необходимостью рефинансиро-

вания, сокращения долга и укрепления дополнительных механизмов защиты прав собственности предприятия стали рассматривать рынок ценных бумаг как источник получения дополнительной прибыли от роста курсовой стоимости акций.

В условиях интеграции и либерализации международных экономических отношений конъюнктура мирового финансового рынка заметно влияет на развитие национального рынка. О чём свидетельствует наличие внутреннего рынка ценных бумаг российских акцио-

нерных обществ и внешнего рынка депозитарных расписок.

Последние несколько лет российский фондовый рынок демонстрирует положительную динамику развития: только за 2007 год рост капитализации российских компаний составил около 20%, значительную часть прироста - 1,2 трлн дол. обеспечили новые эмитенты.[3] Бурный рост капитализации российского рынка акций также поддерживался укреплением рубля, которое смогло добавить рынку дополнительно 7-8% стоимости.[4] Кроме этого, важным фактором подъема рынка акций стал рост общей массы корпоративной прибыли. По состоянию на 1.01.2007г. прибыль российских компаний за год возросла на 46%. Причем заметных успехов добились не только компании, занимающиеся добычей полезных ископаемых, но и корпорации перерабатывающего сектора, транспорта и связи.[5]

Хотя с 2004 года к настоящему моменту ёмкость и ликвидность рынка возросла в несколько раз, Россия значительно уступает развитым странам по таким показателям, как капитализация, количество эмитентов, соотношение размеров капитализации к ВВП, соотношение между эмиссией акций и валовыми инвестициями. В значительной степени это связано с относительно малой долей свободно торгуемых акций, потому что крупные акционеры компаний в условиях роста их капитализации стремятся избежать как появления в совете директоров представителей других влиятельных акционеров, так и недружественного поглощения.[6]

Российский рынок корпоративных облигаций также демонстрирует положительную динамику, но его удельный вес в структуре финансового рынка значительно меньше рынка акций. Начиная с 2004 года, рынок корпоративных облигаций снова стал интен-

сивно развиваться, и к началу 2007 года его объём составил 47 млрд дол.[7] Характеризуя отраслевую структуру первичных размещений облигаций, отметим, что лидером на протяжении последних лет остаётся финансовый сектор, а вот место ТЭК заняли компании сферы торговли. Ещё одним новшеством в структуре рынка облигаций является выход новых эмитентов среднего бизнеса, которые позволяют улучшить конъюнктуру рынка.

Хотя количество инвесторов, представленных на Фондовой бирже ММВБ и РТС, постоянно растет, тем не менее качественный прорыв по этому направлению будет достигнут только после прихода на рынок крупных внутренних институциональных инвесторов, таких, как: пенсионные фонды и управляющие компании. По самым осторожным оценкам экспертов, инвестиционный потенциал внутренних институциональных инвесторов - банков, страховых компаний, паевых и пенсионных фондов - оценивается в 3 - 6 миллиардов долларов в год. Еще более значительным инвестиционным резервом являются сбережения населения: в реальный сектор экономики посредством фондового рынка можно привлечь около 10 - 12 миллиардов долларов.[8]

Привлечение инвестиций компаниями на рынке капитала на современном этапе можно осуществлять различными способами, исходя из возможностей и стратегии их развития. (Таблица 1.)[9] Одним из наиболее эффективных, но вместе с этим дорогостоящим способом привлечения средств является размещение акций на фондовой бирже. При этом может осуществляться первичное публичное размещение (IPO), публичные доразмещения, публичные продажи акций действующим акционерам, а также частичные размещения среди ограниченного круга инвесторов.

Таблица 1. Динамика ресурсов национального и мирового рынков капитала, поступающих в корпоративный сектор (млрд дол.)

Структура капитала финансового рынка	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.
Ресурсы фондового рынка (эмиссия акций и корпоративных облигаций)	6,0	10,7	15,8	40,5	64,0
Кредитные ресурсы	76,9	120,0	174,3	245,5	361,1
Итого ресурсы рынка капитала	82,9	130,7	190,1	286,0	425,1
Ресурсы рынка капитала в % к ВВП	24,4	29,0	31,0	38,1	41,7
Доля в общих ресурсах кредитных ресурсов, %	92,8	91,8	91,7	85,8	84,9
Доля ресурсов фондового рынка в общих ресурсах финансового рынка, %	7,2	8,2	8,3	14,2	15,1

Основным стимулом для проведения IPO, по мнению западных исследователей, является желание увеличить собственный капитал компании и создать публичный рынок, на котором основатели компании и держатели акций смогли бы конвертировать часть своего состояния в денежные средства в будущем.[10] К тому же в результате формирования публичного рынка компании могут существенно повысить свою инвестиционную привлекательность.

История IPO российских компаний началась в 1996г, но более быстрыми темпами развитие рынка IPO шло в 2004 году, когда было проведено пять размещений совокупным объёмом 620 млн дол., крупными российскими компаниями, имеющими высокий уровень капитализации.[11] В минувшем году общий объём инвестиций, привлечённых посредством IPO, превысил 30 млрд дол.[12] Состав компаний, которые провели IPO в 2006 -2007 годах, свидетельствует о том, что на смену «сырьевой» отрасли приходит банковский сектор, энергетика, недвижимость, автомобилестроение, химическая промышленность, розничная торговля, что в целом для российской экономики является положительным знаком. Привлечённые российскими компаниями в

процессе IPO средства были направлены на погашение задолженности, развитие производства, приобретение акций и брендов, выплаты акционерам.[13]

Долгое время рост капитализации российских компаний был связан с преобладающим развитием внешнего рынка ценных бумаг, так как большинство размещений проводилось за рубежом - на Лондонской или Нью-Йоркской бирже. Несколько лет назад российские компании начали практиковать двойное размещение – на Лондонской бирже и на российских торговых площадках – в 2006 году в общем количестве всех IPO количество таких сделок составило 16%, а в 2007 году – 39%. Вместе с увеличением числа эмитентов возрастает и востребованность российских торговых площадок: в 2007 году доля листингов в общем количестве сделок IPO на них увеличилась по сравнению с прошлым годом на 4 пункта и составил 29%.

Устойчивый рост числа российских компаний, использовавших IPO в качестве привлечения инвестиций в развитие бизнеса, свидетельствует, с одной стороны, о наличии кадрового, интеллектуального, технологического потенциала у российской промышленности, с другой - о том, что российские

компании сами стремятся встраиваться в глобальные финансовые рынки.

В целом IPO призвано обеспечить компаниям-эмитентам ликвидные рынки собственных акций. Это позволит компаниям-эмитентам приобретать новые активы, внедрять инновационные технологии на производстве. IPO выводит компании на качественно новый уровень: они приобретают публичный статус. Компании, планирующие IPO, готовы к открытости и большей ответственности при управлении бизнесом. С IPO неразрывно связано усиление брэндинга компании. IPO повышает качество корпоративного управления компаний-эмитентов.

Альтернативой IPO при привлечении иностранных инвестиций является обратное поглощение американской публично торгуемой компании-оболочки, как фактически прекратившей свою деятельность, однако акции которой по-прежнему входят в котировальные списки нескольких бирж. В результате российское предприятие преобразуется в корпорацию, где головная американская публично торгуемая компания контролируется производственным филиалом, находящимся в России. Технология обратного поглощения так же, как и IPO, способствует повышению капитализации компании. Капитализация, которая может быть достигнута на американском рынке ценных бумаг, в несколько раз превышает стоимость компании, которая может быть достигнута в России. Кроме этого, у российской корпорации возникает возможность оперативного и эффективного привлечения западного акционерного, а также дешевого краткосрочного и долгосрочного кредитного финансирования. Выход российской корпорации на фондовый рынок США позволяет создать эффективный и низкзатратный механизм привлечения долгосрочного финансирования для реализации масштабных инвестиционных проектов.

Кроме этого, статус американской публичной компании переводит российские активы, операции и вопросы обеспечения экономической безопасности российской корпорации в международную плоскость. Неоправданные претензии к ним будут затруднены фактом наличия их распыленных американских и других западных акционеров, которые при этом не будут влиять на управление компанией и вмешиваться в вопросы корпоративного контроля.

В то же время по сравнению с IPO технология обратного поглощения обладает следующими преимуществами:[14]

- требования к компании, использующей метод обратного поглощения, менее жесткие, нежели при проведении IPO,
- выход российских компаний на фондовый рынок США осуществляется с меньшими затратами финансовых ресурсов и времени,
- в результате обратного поглощения на бирже торгуются акции американской компании, что существенно расширяет круг потенциальных инвесторов и кредиторов.

Утвердившись на американском фондовом рынке, создав на нем положительную кредитную историю и повысив ликвидность своих акций, российская компания получает механизм практически неограниченного привлечения иностранных инвестиционных ресурсов при условии, что средства, поступающие от каждой эмиссии акций, используются эффективно и улучшают её производственные и финансовые показатели.

Российские корпорации не только привлекают инвестиции за рубежом, но и сами осуществляют экспансии. По данным Банка России, за последние пять лет объем накопленных зарубежных инвестиций наших компаний вырос почти в семь раз, до 140 млрд дол.[15] Стремление российских компаний к за-

рубежным инвестициям объясняется несколькими факторами, среди которых можно выделить: получение новых рынков сбыта, расширение сырьевой базы, преодоление тарифных и нетарифных ограничений, диверсификацию своей деятельности, получение дополнительных конкурентных преимуществ. В то же время обладание прозрачными зарубежными активами способствует увеличению привлекательности компании для иностранных инвесторов.

Расширение спектра услуг российских финансовых институтов за счет инвестирования в иностранные активы на перспективу является важным направлением развития российского рынка ценных бумаг. Внутренний рынок не дает возможности построения диверсифицированных портфелей из-за ограниченности состава «голубых фишек» и их зависимости преимущественно от общеэкономических факторов, а не индивидуальных результатов деятельности акционерных обществ. Необходимо предоставить российским инвесторам возможность диверсификации вложений на внутреннем и глобальных рынках. Нерешенность этой задачи сдерживает рост портфельных инвестиций в России и привлекательность услуг финансовых посредников для инвесторов.

Очевидно, что на современном этапе развития российской экономики только крупные корпорации могут рассчитывать на ресурсы мирового рынка. В основном потому, что они достигли уровня ведения бизнеса по международным стандартам. К ним можно отнести: совершенствование корпоративного построения, внедрение стандартов корпоративного управления, регулярность выплат дивидендов, интернационализация бизнеса и исполнительного менеджмента, формирование рациональной производственной структуры и продажа непрофильных активов. Развитие таких направлений обещает в недалекой перспективе привести к появлению

полноценных транснациональных компаний, страной базирования которых будет Россия, и основные акционеры будут находиться здесь же.

Обращаясь вновь к проблемам внутреннего рынка российских компаний, отметим, что первостепенной из них остается недостаток долгосрочных внутренних инвесторов. В условиях, когда основными инвесторами на данном рынке являются спекулятивные инвесторы и нерезиденты, российским биржам сложно конкурировать на равных с глобальными рынками. В долгосрочном плане укреплению конкурентоспособности российского рынка ценных бумаг могут способствовать объективные процессы удорожания стоимости заимствований за рубежом, повышения надёжности и экономической эффективности финансовых посредников, укрепления к ним доверия населения.

Реализация вышеозначенных направлений развития финансового и промышленного секторов экономики будет способствовать повышению конкурентоспособности России на международных рынках, а также достижению стабильного экономического роста внутри страны.

Библиографический список

1. Электронный ресурс – www.dcenter.ru. – Обзорение российской экономики, Центр развития, 2006
2. Данные Банка России и ММВБ
3. Электронный ресурс – www.quote.ru
4. Электронный ресурс.- www.rbc.ru/economics
5. Экономическое развитие России. Март-Апрель том 14-2007г.-№3.-с.12-22
6. Ласенков П., Гусов О. Неидеальные черты фондового рынка России. \\ РЦБ.2007.№17.-с.30
7. Дворцовская А. Ресурсы рынка капитала как источник финансирования

реального сектора экономики. \\\u0412оп\r\nрс\r\nы экономики.-2007.-\u211611-с.95.

8. \u042e. Сизов. Предприятия пробуют фондовый рынок «на зуб» \\\u0419\r\nлек\r\nт\r\nро\r\nн\r\nый ресурс]-www.nfa.ru

9. Дворцовская А. Ресурсы рынка капитала как источник финансирования реального сектора экономики. \\\u0412оп\r\nрс\r\nы экономики.-2007.-\u211611-с.103.

10. Ritter J., Welch I. Review of IPO Activity? Pricing and allocations.\\Rhe journal of Finance/2002.Vol.4 August.p.1795-1828.

11. Сторчак А.Ю. Финансирование инвестиций российскими компаниями путем IPO – Автореферат, М-2006г.-с.15.

12. Пряничников Д. Россия отыгрывает свои позиции у мировых бирж. - \\\u0411\r\nиржевое обозрение.-2007.-\u211612.-с.15.

13. Никонова И.А. Ценные бумаги для бизнеса: Как повысить стоимость компании с помощью IPO. М.: Альпина изнем Бук.-2006.-с.197.

14.[\u0419\r\nлек\r\nт\r\nро\r\nн\r\nый ресурс] – www.finance.magistre.ru/ipo-shell.shtml.

15. [\u0419\r\nлек\r\nт\r\nро\r\nн\r\nый ресурс] – www.rg.ru/2007/11/biznes.html.

А.К. Мусаелян

АДЕКВАТНАЯ ОЦЕНКА УСЛУГИ КОЛЛЕКТИВНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Раскрытие информации – одна из главных функций компании, осуществляющей экономическую деятельность. Главной функцией регулятора является формирование этого процесса, его регламентация и надзор за исполнением предписаний. В совокупности все эти шаги направлены на облегчение решения потребителем задачи по выбору из множества альтернатив. В некоторых случаях налицо конфликт интересов между потребителями и поставщиками. Особенно остро проблема встает в таких сложных и комплексных услугах, как инвестиционные услуги. Изучение адекватности процесса и поиск его оптимизации можно назвать основной целью при написании этой статьи. Унификация, стандартизация и адекватность норм представления публичной информации – основные элементы парадигмы, на которой основывается изучение, создаются предпосылки к построению нового информационного продукта. Возможные следствия от развития процессов в коллективных инвестициях, их значение для экономики и социума также являются предметом изучения, по-

скольку отражают важность проделанной работы, открывают новые горизонты для исследования.

Мы видим достаточно развитие инструментальных и институциональных элементов системы инвестиционных услуг; тем важнее и актуальнее становятся вопросы выбора управляющей компании и получения достоверных сведений о характере инвестиционной деятельности и соответственно перспективах инвестиций.

С сожалением приходится констатировать беспомощность официальных формализованных институтов, таких как ФСФР для ПИФа и Центральный банк для ОФБУ в части помощи инвесторов в вопросе выбора.

В рекламной брошюре Барановского Д. «Всё, что нужно знать инвестору о паевых фондах» [1, с.22] сказано: «Самый полезный документ, в котором содержится почти вся необходимая инвестору информация о паевом фонде и с которым нужно обязательно ознакомиться перед покупкой паев, - это Правила доверительного управления паевым инвестиционным фондом». Действительно, в

правилах отображается достаточно обширный объем информации о работе фонда, но характер она носит формально-ознакомительный, а не инвестиционный.

Кроме того, при раскрытии информации ПИФ обязан раскрывать следующую информацию: правила ведения реестра владельцев инвестиционных паев, справку о стоимости имущества фонда, справку о стоимости чистых активов (ЧА) фонда, баланс имущества фонда, бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках управляющей компании и спецдепозитария, аудиторское заключение на последнюю отчетную дату, отчет о динамике стоимости имущества фонда, сведения о приостановлении операций с паями фонда с указанием причин, сведения об агентах, перечень печатных изданий, информационных агентств, в том числе в Интернете, используемых для раскрытия информации о деятельности фонда, иные нормативные документы.

Также на паевый инвестиционный фонд распространяется положение 05-23/пз-н от 22.06.2005 «О требованиях к порядку и срокам раскрытия информации, связанной с деятельностью акционерных инвестиционных фондов и управляющих компаний паевых инвестиционных фондов, а также к содержанию раскрываемой информации», в котором в числе прочего указано, что в информации, связанной с деятельностью управляющей компании паевого инвестиционного фонда, должны содержаться:

- положение о том, что стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходов в будущем, государство не гарантирует доходности инвестиций в паевые инвестиционные фонды;

- информация о результатах (доходности) инвестиционной деятельности акционерного инвестиционного

фонда должна включать в себя сведения о приросте стоимости чистых активов в расчете на одну акцию, определенном за 3 месяца, 6 месяцев, 1 год и 3 года;

- информация, опубликованная в Интернете, должна публиковаться на странице акционерного инвестиционного фонда или управляющей компании паевого инвестиционного фонда либо иной странице в Интернете.

Указанные материалы справляются только с частью информирования инвестора о регламенте работы фонда, а также указывают на потенциальные риски, но не несут в себе никакой значимости с точки зрения привлекательности или определения действительного риска будущей инвестиции. Из действительно важных данных инвестор может почерпнуть только информацию о доходности, совершенно бесполезную без должной интерпретации, и величину отчислений в фонд, впрочем, многие траты инвестора косвенны или скрыты.

Таким образом, вся доступная информация не несет в себе достаточной информационной нагрузки. Фактически даже ознакомившийся со всем перечнем доступных материалов инвестор (исключительно редкий случай) не в состоянии сделать экономически мотивированное решение. Таким образом, государство никак не заботится о вкладчиках в аспекте выбора управляющей компании и фонда, не берет на себя ответственность по выбору, делегируя эти полномочия непосредственно игрокам рынка услуг.

Примечателен тот факт, что благодаря действительно напряженной, во многом идеально конкурентной среде, собственные требования ПИФов, продиктованные заботой о потребителе, значительно превосходят определенный государством минимум. В данном случае можно говорить о действительной эффективности среды предпринимательства, приводящей уровень предложения, как в количественном, так и в

качественном отношении на уровень, недостижимый во многих других отраслях. Таким образом, требования рынка, предъявляемые к инвестиционным фондам, заставляют их быть наиболее прозрачной структурой на рынке финансовых услуг, предоставлять потребителю расширенные относительно формальных требований права (например, на конвертацию пая). Пользуясь такой спецификой услуги, основного потребителя управляющие компании вынуждены и имеют возможность сокращать и упрощать перечень массово анонсируемых информационных потоков до известных пределов. На свое усмотрение и в свободной форме управляющие компании формируют аналитические справки. В состав подобного материала входит та информация, которая, по мнению специалистов фонда, может быть использована для стимулирования покупательной активности потенциального потребителя. В своем роде такая справка является синтезом объективной информации о фонде (состав, активы, скидки и надбавки, динамика стоимости пая) и рекламной части, как правило, заключающейся в трактовке фактических сведений. Кроме того, зачастую имеет место вольная трактовка некоторых выдержек из положений фонда, зачастую с расстановкой необходимых приоритетов. Таким образом, в виде инвестиционной справки мы имеем продукт, несущий в себе две идеи и решающий две задачи. Первая: ознакомительная – доводит количество информации, упрощения ее до того уровня, когда основной потребитель может без чрезмерных усилий (де-факто, основываясь на имеющемся опыте и багаже знаний) вынести однозначное решение, которое к тому же будет казаться ему достаточно взвешенным и с экономически обоснованным. Разумеется, использование выборочной правды помогает управляющей компании стимулировать решительность инвестора, что является

второй функцией аналитической справки: рекламной. Для предметного ознакомления автор предлагает потенциальному инвестору самостоятельно ознакомиться с рядом различных справок, а также подвергнуть их исследованию на предмет выделения соответствующих блоков: ознакомительного и рекламного.

Обобщенным результатом для центральных управляющих компаний будет ознакомление инвестора с колонтитульной шапкой: название фонда, управляющей компании, режиссер – спецедепозитария, оценщика, других посредников.

Анонсация фактических показателей работы фонда, предпочтительно за удачные периоды работы фонда. В частности, на фондовом рынке 2005г. было принято показывать доходность от месяца до года, поскольку доходности среднего фонда акций составляли десятки процентов в месяц, в 2006г. показывалась двух-трехлетняя доходность, составлявшая около 130% совокупного прироста стоимости пая для индексного фонда и ~ 50-80 %/годовых. А уже в 2007г. аналитические справки многих компаний (см. ренессанс-капитал) изменились, показывают доходности только прошлого года, поскольку текущие результаты (на 15,09,07) колеблются вокруг нуля, а в ряде случаев доходят до уменьшения стоимости активов в два десятка п.п. Впрочем, с точки зрения эффективного управления важна не столько доходность фонда, сколько его динамика к выбранному опережающему показателю (индексу). К сожалению, этот важнейший аспект деятельности фонда часто игнорируется, особенно компаниями, показывающими относительно невысокий результат.

Однако и сравнение с индексом ММВБ – достаточно ограниченный инструмент оценки, поскольку не отражает важнейшего соотношения: дохода к риску инвестиции. Приемлемым инст-

рументом для оценки эффективности управления в разрезе волатильности/дохода является широкоизвестный и легко интерпретируемый коэффициент Шарпа. ($Sharp = (R - R_f) / \sigma_i$, где R — доходность; R_f — безрисковая процентная ставка; σ_i — стандартное отклонение доходности). Являясь адекватным способом оценки инвестиционной привлекательности и стратегии, данный показатель требует расшифровки: управление тем эффективнее, чем показатель ближе к единице. Вероятно, это не единственный и не достаточный инструмент, оценивающий качество управления.

Вторым показателем, который не демонстрирует ни одна управляющая компания, является глубина просадки от максимальных значений за период. Данный показатель также дуалистичен: отражает максимальные потери, которые понес бы инвестор при пессимистичном сценарии инвестиции (купив паи на максимуме — продав на минимуме), а также способность управляющего контролировать максимальные убытки. Необходимо отметить, что исчезающее малое количество компаний добровольно демонстрируют этот важнейший показатель, разумно полагая, что каждое напоминание о возможных убытках способно повлечь отказ потенциального инвестора от покупки продукта компании. Расчет таких показателей производят только не ангажированные агентства и аналитические журналы. Кроме того, отдельно стоит отметить двойственность показателя стоимости чистых активов, активно используемого управляющими компаниями в рекламных целях. Исходя из аналитических обзоров, можно сделать вывод, что увеличение СЧА однозначно положительный фактор, более того, имеет прямую корреляцию с приростом стоимости пая. Тем не менее здесь имеет место факт манипуляции со стороны инвестиционных компаний, заключающийся в амбива-

лентной природе такого показателя, как стоимость чистых активов. В то время как увеличение числа клиентов и рост стоимости номинального пая действительно приводят к увеличению СЧА, само увеличение активов способно облегчить задачу получения прибыли и повысить доходность управления только на начальном этапе. Это происходит за счет эффекта масштаба (перехода количественных изменений в качественные) в момент, когда увеличивающийся объем активов начинает позволять проводить политику широкой диверсификации и строительства прямой и перевернутой финансовой пирамиды. Однако слишком высокое значение этого показателя (и в этом состоит негативная сторона фактора увеличения СЧА) приводит к уменьшению ликвидности на узком рынке, таком как российский рынок акций. В общем же случае рост СЧА имеет лишь косвенное влияние на доходы инвестора и отражает качество работы фронт офиса (отдела по продажам) и рекламного отделения компании.

Особо хочется отметить тот факт, что в России не принято называть показатели реальной доходности, приведенной к значениям инфляции, а показатели чистого дохода инвестора с учетом всех скрытых и явных комиссий являются действительной проблемой. Важным шагом на пути к повышению транспарентности инвестиционных агентов могла бы стать публикация не только стоимости транзакции и управления (скидки, надбавки, ежегодные отчисления), но и стоимость услуг оценщика, спецдепозитария и т.д. Идеальным показателем доходности является приведенный к инфляции показатель чистого дохода инвестора, автор такого подхода к публикации результатов деятельности не встречал.

В качестве формальных признаков надежности может выступать рейтинг управляющей компании по версии одного из агентств. Однако у автора

существуют резонные сомнения в действительной силе этого институционального инструмента: как показывает практика, рейтинги не только отечественных, но и мировых агентств (S&P, Moody's, Fitch) изрядно завышены для лидеров отрасли и занижены для остальных участников. Действительно важным могла бы стать публикация рейтинга от одного из профессиональных аналитических агентств, таких как Morningstar в США. В России за лидерство в этой области могли бы побороться такие агентства, как РБК и Stockportal, Национальная Лига Управляющих также активно продвигает аналитические услуги в сегмент коллективных инвестиций. Однако практики подобной пока нет, да и устойчивой динамики в среде управляющих компаний не замечено: лидеры меняются спорадически, в зависимости от краткосрочной конъюнктуры.

Но главное, чего не хватает российскому сектору инвестиционных услуг – понимания, что в момент массового привлечения на фондовый рынок инвестиций домохозяйств, частных денег рынок перестает быть структурой, ориентированной на финансовое сообщество, и предстает как система повышенного государственного риска и ответственности. Негативный опыт 90х годов доказывает, что позитивные тенденции на фондовом рынке легко свести на нет, поскольку уровень доверия граждан к финансовому рынку можно назвать *ис-*

торически низким. В условиях, когда количество частных инвесторов на рынке велико, очередной кризис доверия и попустительство на нем всякого рода афер (проводимых коммерческими компаниями или государством) могут являться одним из серьезных катализаторов для нарастания недовольства и волнений в обществе. Так что государство должно внедрять и разрабатывать не только операционные стандарты, но и инвестиционные. В частности, выработать обязательную аналитическую справку, которая несла бы в себе фактическую, легко интерпретируемую, стандартизированную для всех участников и инструментов рынка услуг информацию. И, безусловно, необходимо повышать финансовую грамотность населения, а также лиц, население обслуживающих, поскольку стабильность на открытом для населения фондовом рынке может являться как серьезным инструментом для формирования доверия к власти, так и очагом социальной напряженности. Надо отметить, что правильные шаги в области финансового просвещения делаются, главное, не ограничиться полумерами.

Библиографический список

1. Барановский Д. – Всё, что нужно знать инвестору о паевых фондах.
2. Положение ФСФР №05-23/пз-н от 22.06.2005.

С. П. Вороной

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

Внутренняя эффективность фирмы связана с управлением ресурсами и процессами организации. Современные тенденции в данной области достаточно точно выражены создателями системы сбалансированных показателей эффективности организации (ССП) Р. Капла-

ном и Д. Нортоном: «Компании индустриальной эпохи выдержали рыночную конкуренцию благодаря разделению деятельности на производство, закупки (снабжение), продажи (сбыт), маркетинг и технологический процесс. Однако со временем применение такого подхода

привело к неэффективности, нарушению взаимодействия подразделений и медлительности при принятии решений, когда компании перешли в так называемую информационную эпоху. Они действуют теперь в условиях интегрированных бизнес-процессов, концептуально отличающихся от деятельности на основе функциональной специализации, успешно сочетая высокий профессионализм узких специалистов, с одной стороны, оперативность, эффективность и качество, отличающие интегрированный бизнес-процесс, - с другой».

Все это свидетельствует об острой необходимости разработки интегрированных моделей оценки эффективности бизнеса.

В последние годы интеллектуальный капитал начал оказывать большее влияние на эффективность деятельности компаний и их рыночную стоимость, чем финансовые и реальные активы. Американские экономисты утверждают: «Нематериальные активы, то есть те, которые никак не отражаются в финансовой отчетности предприятия, составляют более 75% стоимости компании». В этом главная проблема оценки стоимости компании и ее эффективности. Сегодня нет ни одного подходящего способа решения этой фундаментальной проблемы, актуальность которой стремительно нарастает.

Все это требует срочного пересмотра сложившейся системы измерения результативности бизнеса. Идея измерения влияния знаний и инноваций на внутренние процессы, ценности акционеров и клиентов была реализована Капланом и Нортонем в концепции ССП. Главное достоинство ССП заключается в том, что в ней цели всегда раз-

ворачиваются каскадом финансовых и нефинансовых показателей на основе причинно-следственных связей через призму четырех "перспектив".

Предпосылкой появления ССП было стремление руководителей компаний к усилению управленческих функций через согласование интересов четырех групп: собственников/акционеров, потребителей, партнеров, кредиторов. Проще говоря, ССП – это система показателей, которая измеряет то, чего не измеряет бухгалтерский учет.

ССП предназначена дать ответы на четыре основных вопроса:

- как фирму оценивают клиенты, положение на рынке (аспект клиента, рынка);
- какие процессы могут обеспечить компании конкурентные преимущества (аспект внутренних бизнес-процессов);
- каким образом можно достичь дальнейшего улучшения состояния компании (аспект роста и обучения);
- как оценивают предприятие собственники/акционеры (финансовый аспект).

Символична следующая интерпретация роли показателей в ССП: «Показатели эффективности позволяют отслеживать ход реализации стратегии и корректировать ее в соответствии с изменяющимися условиями; обеспечивают основу для планирования и оценки исполнения бюджета, а также деятельности каждого сотрудника».

Внедрение ССП на практике сначала продвигается сверху вниз. На первом этапе на основе видения высшего руководства, которое отражает интересы собственников бизнеса (акционеров), определяются цели и ориентиры.

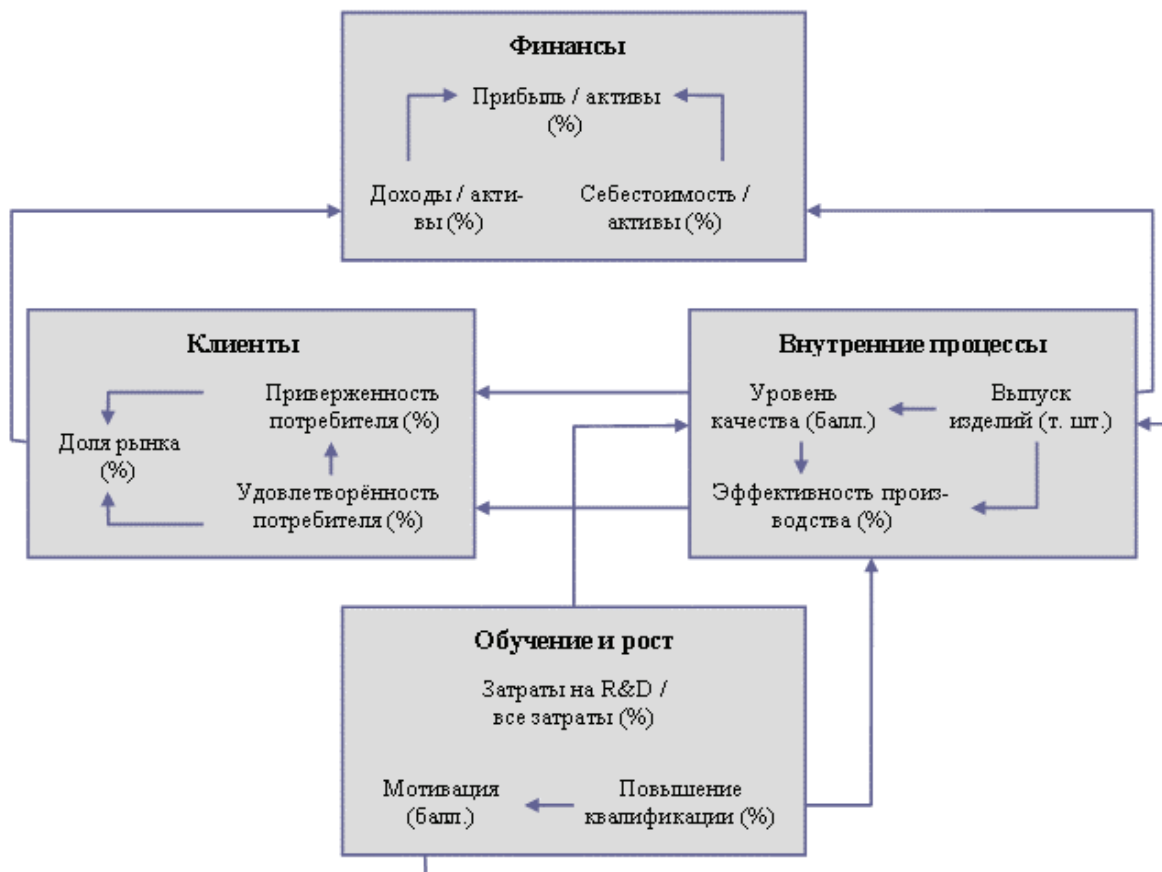


Рис.1. Структурная схема ССП

Далее определяется круг проблем, связанных с идентификацией потребителей, разработкой мер, направленных на улучшение восприятия собственной продукции или услуг с точки зрения клиента. После того как желаемые цели для удовлетворения собственников и клиентов определены, начинается поиск необходимых средств и резервов для их достижения. При этом определяются мероприятия по совершенствованию внутренних бизнес-процессов (разработка новой продукции, повышение качества обслуживания, производительности), которые необходимо реализовать для создания качественного предложения потребителю и достижения желательных для собственника финансовых результатов. В свою очередь, совершенствование внутренних бизнес-процессов в значительной степени зависит от квалификации

сотрудников, технологий, внутреннего климата в коллективе. Таким образом, четыре аспекта ССП образуют четкую замкнутую систему.

Структура ССП состоит из нескольких важных элементов.

- Финансовая деятельность, запаздывающий индикатор, — главный показатель успеха организации. Стратегия описывает, как компания собирается обеспечивать устойчивый рост стоимости для акционеров.

- Успешное сотрудничество с целевым клиентом есть основной компонент улучшения финансовых результатов. Помимо оценки таких отсроченных индикаторов, как удовлетворенность клиента, сохранение и расширение клиентской базы, клиентская составляющая определяет предложение потребительной ценности для целевого сегмента рынка, а это является центральным

элементом стратегии.

- Внутренние бизнес-процессы создают и представляют предложение ценности клиенту. Результат внутренних процессов — опережающий индикатор будущих улучшений параметров клиентской и финансовой составляющих.

- Нематериальные активы — это основной источник устойчивого создания стоимости. Составляющая обучения и развития описывает, как люди, технологии и общая атмосфера компании способствуют реализации стратегии. Улучшенные показатели

данной составляющей являются опережающими индикаторами для составляющих внутренних бизнес-процессов, клиентской и финансовой.

- Цели четырех взаимозависимых составляющих представляют собой цепь причинно-следственных связей. Активное использование нематериальных активов в решении стратегических задач способствует улучшению показателей внутренних бизнес-процессов, что, в свою очередь, обеспечивает успех для клиентов и акционеров.

Основными проблемами, связанными с внедрением ССП, являются: методологическая сложность определения показателей интеллектуального капитала;

отсутствие данных о многих параметрах внешнего окружения, что не позволяет предприятию получить достаточно четкую картину в проекции клиентов.

По существу, ССП — это развернутое представление (руководство к действию) по повышению эффективности бизнеса, выраженное ясными причинно-следственными связями.

Внедрение ССП предполагает проведение глубокой реструктуризации компании, поэтому актуальность проблем реструктуризации в российской практике будет только нарастать.

Однако, на первый взгляд, самым главным недостатком концепции явля-

ется отсутствие обобщающего показателя.

Суть модификации ССП — в следующем:

1. Не надо искать обобщающий показатель.

2. Не надо искать и обосновывать подходящие показатели: они должны вытекать из модели высшей эффективности бизнеса. Три первых элемента — это нефинансовые параметры, последний финансовый, как в ССП.

3. Модель высшей эффективности можно с успехом использовать в процессе оптимизации финансового плана и финансовой реструктуризации, анализа цепочки создания стоимости, то есть область ее применения совпадает с ССП.

4. Суждения с позиций предельной эффективности необходимы для понимания процессов развития бизнеса или его угасания.

Каждый элемент модели высшей эффективности бизнеса $T_d \geq T_o \geq T_a \geq T_k$ можно интерпретировать в общеизвестных терминах:

T_a — как отдача бизнес-процессов,

T_o — как характеристика рыночной активности, которая в ССП представлена как отдача модуля «клиенты»,

T_a — с точки зрения «облегчения» структуры активов (лизинг, аутсорсинг, активы компании интегратора), которое обеспечивается модулем «обучение и рост»,

T_k — с точки зрения достаточности капитала, факторов и показателей роста финансового потенциала и, в конечном счете, роста стоимости для акционеров.

Финансовый потенциал любой компании сегодня проявляется в четырех основных формах:

финансовых резервах (возможность управлять рисками);

потоках наличных денежных средств от разных текущих видов биз-

неса (возможность и умение создавать денежные потоки);

доступе к различным финансовым рынкам (возможность обеспечивать финансовую устойчивость);

относительной стоимости капитала (возможность маневрировать структурой и стоимостью капитала).

Ясно, что такое понимание финансового потенциала нацелено исключительно на потенциал роста стоимости бизнеса.

$T_a \geq T_k$ можно получить посредством использования финансового рычага. Но рычаг успешно работает, пока

$T_o \geq T_a$. Значит, $T_a \geq T_k$ на длительном интервале времени надо страховать другими инструментами.

$T_o \geq T_a$ можно объяснить аутсорсингом, причем двухсторонним: в фирму и фирмой. Но главное условие выполнения данного неравенства заключается в повышении эффективности бизнес-процессов, а значит, в сокращении удельных издержек. Последнее открывает путь к выполнению $T_d \geq T_o$.

Модификация ССП в контексте стоимостного анализа видна на сопоставлении двух схем ССП: традиционной и модифицированной.



Рис.2. Традиционная схема ССП

Система сбалансированных показателей в авторской интерпретации рассматривает эффективность деятельности компании по четырем взаимосвязанным составляющим: финансовой, клиентской, внутренних бизнес - процессов, обучения и развития. В рамках этих составляющих выделяются показатели, для которых можно определить целевое значение, достижение которого отвечает стратегическим задачам ком-

пании. Если индикатор не достигает своего целевого значения, то это свидетельствует о наличии фактора, сдерживающего или противодействующего достижению стратегических целей. Таким образом, данная система позволяет анализировать эффективность деятельности компании по основным составляющим и структурным подразделениям. Однако система сбалансированных показателей не дает четкого интегриро-

ванного показателя, который мог бы выступать в качестве итоговой оценки, что не позволяет собственникам получить представление об эффективности деятельности компании в целом.

Чтобы традиционная модель ССП стала пригодной для интегриро-

ванной оценки эффективностью бизнеса, ее необходимо агрегировать с моделью предельной эффективности бизнеса. Результат такого агрегирования позволяет получить модифицированную модель ССП.



Рис.3. Модифицированная схема ССП

Направленность линий и означает переход к бархатному управлению - «снизу вверх». В конечном счете, все делают служащие, поэтому нижний модуль сегодня имеет фундаментальное значение.

Если модель предельной эффективности выполняется, то обязательно обеспечивается:

1. Темп роста доходности собственного капитала. Именно поэтому можно судить о высшей эффективности

с позиций заданной доходности и переходе в трехмерное измерение.

2. Темпы роста стоимости бизнеса.

Соединение модели предельной эффективности бизнеса и ССП позволяет построить адекватную стратегическую карту по наращиванию стоимости бизнеса.

Карта стратегии описывает процесс трансформирования нематериальных активов в материальные результаты для потребителей и более высокие фи-

нансовые результаты — для компании в целом. Она представляет руководителям модель описания стратегии и управления ею в экономике, в основу которой положены знания. Общая архитектура этого типа имеет четыре рекомендации стратегической направленности: используйте франчайзинговый подход; повышайте ценность для потребителей; добивайтесь усовершенствования операций; будьте хорошим «гражданином» корпорации.

Коэффициенты (веса), назначаемые различным составляющим системы сбалансированных показателей, варьируют в зависимости от значения параметра в общей перспективе компании. Веса, присваиваемые различным параметрам, часто варьируют из года в год, так как изменяется значимость целей.

Важным инструментом в современной работе по оценке и управлению эффективностью является бенчмаркинг. Бенчмаркинг — инструмент, используемый для установления показателей процессов, издержек и результатов функционирования и сопоставления их с аналогичными показателями других схожих организаций с целью выявления «лучших приемов и лучших достижений», с целью постоянного усовершенствования процессов. Здесь необходимо действовать осторожно, так как надо сравнивать друг с другом действительно сопоставимые структуры.

Типы бенчмаркинга: внутренний, на основе внешних баз данных, на основе сотрудничества, конкурентный. При выполнении бенчмаркинга за пределами организации следует соблюдать принятые правила и нормы его проведения.

Методы сбора данных для бенчмаркинга варьируют в зависимости от затрат, количества и точности собранных данных и определяются целью бенчмаркинга. Они включают: бенчмаркинг-клубы, исследования, обрат-

ный инжиниринг, посещение компаний, обзоры, анкеты, внутренние источники, источники общего пользования.

Этапы бенчмаркинга: выбор процессов и установление их приоритетов; создание управленческой группы; документирование изучаемых процессов; изучение и выявление возможных партнеров; анализ собранных данных; определение лучших приемов; внедрение рекомендаций; анализ результатов.

Бенчмаркинг позволяет — и в этом его сила — обратить внимание на участки, требующие совершенствования, ускорить внедрение инноваций и провести изменения там, где это необходимо.

Библиографический список

1. Р. Каплан, Д. Нортон. Сбалансированная система. М.: Олимп-Бизнес, 2004 с.8.
2. Р.Каплан Роберт с., Нортон Дейвид П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. с 10
3. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2003, с. 190.
4. Разработка сбалансированной системы показателей. Практическое руководство с примерами. — 2-е изд., расшир. / Под ред. А.М. Гершуна, Ю.С. Нефедьевой. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005, с. 11.
5. Надо иметь в виду, что в российской отчетности не предусмотрена квартальная форма 4 со всеми вытекающими из этого последствиями для внешних пользователей и инвесторов тоже.

МОТИВАЦИЯ В СИСТЕМЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

В основу организации финансово-экономических отношений ОАО «РЖД» положен бюджетно-рыночный механизм финансирования в условиях единого юридического лица. Это означает обеспечение высоких конечных результатов с правом мотивационного финансирования по целевым источникам и направлениям их использования на базе нормативной бюджетно-сметной системы производственных, социально-экономических и финансовых потребностей взаимодействующих хозяйствующих структур. Для каждого хозяйствующего субъекта на основе общих подходов разрабатывается своя уникальная система бюджетирования, позволяющая при успешной ее реализации получить эффективную управленческую технологию в реальном режиме времени.

Исходя из специфики видов деятельности железнодорожного транспорта, степени методической, организационной и технической готовности к постановке бюджетирования в корпорации на ближайшую перспективу принято формировать девять видов бюджетов:

- финансовые (основные) бюджеты – бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств и прогнозный баланс;
- операционные бюджеты – бюджет продаж, бюджет производства, бюджет запасов и закупок, бюджет затрат;
- специальный бюджет – мотивационный.

Так как в общих величинах финансовых средств, предназначенных для использования на уровне территориальных филиалов ОАО «РЖД» (железных

дорог) и его структурных подразделений, преобладающая часть приходится на текущие затраты, возникла необходимость в разработке методики в механизме финансирования и бюджетирования с дополнением ее правом мотивационного (дополнительного) финансирования.

По абсолютным величинам затрат с дополнением права мотивационного финансирования разработан порядок определения плановых расходов и сумм финансирования.

Плановые затраты распределяются ОАО «РЖД» по территориальным филиалам (железным дорогам) и приводятся в соответствие с объемами перевозок (работ).

Согласованная и откорректированная величина плановых затрат и объемов перевозок по основной деятельности территориального филиала – железной дороги принимается в качестве исходной для определения сумм финансирования по абсолютной величине.

С момента образования ОАО «РЖД» и по настоящее время абсолютная величина плановых расходов железных дорог (территориальных филиалов) по перевозкам принимается в качестве исходного норматива финансирования с выделением зависящей и независимой составляющих для использования при расчете права по эксплуатационным расходам и с включением дополнительного источника - права мотивационного финансирования.

В таблице 1 на примере Северо-Кавказской железной дороги приведены суммарные данные для всех хозяйств. [1]

Таблица 1 Доли расходов, зависящих от объема работы в квартальном периоде (K_v), в годовом периоде без амортизации подвижного состава и контейнеров ($\Gamma_{ба}$) и с их амортизацией ($\Gamma_{ам}$), %

Железная дорога	Вид перевозок	Все хозяйства		
		K_v	$\Gamma_{ба}$	$\Gamma_{ам}$
1	2	3	4	5
Северо-Кавказская	Все перевозки	18	32	39
	Грузовые	18	32	39
	Пассажирские	23	32	40

Существуют объективные предпосылки необходимости формирования механизма мотивации. В плане корпоративного развития ОАО «РЖД» очень важным является вопрос о статусе железных дорог, то есть филиалов Компании. С одной стороны, Программа структурной реформы указывает: «Железные дороги останутся основными производственно-экономическими звеньями и будут являться центрами экономической эффективности, объединяя на территориальном уровне в единый комплекс реализацию производственных и бизнес - процессов». Однако, с другой стороны, каких-либо дополнительных мер по радикальному совершенствованию механизмов мотивации их работы не предусмотрено.

Резкое ограничение выплат, в том числе социального характера за счет прибыли, предусмотренных во второй части Налогового кодекса Российской Федерации и новом Плане счетов бухгалтерского учета, и централизация финансовых ресурсов сопровождаются необходимостью при переходе на бюджетно-сметное финансирование структурных подразделений ОАО «РЖД» введения системы, обеспечивающей мотивацию повышения эффективности хозяйственной деятельности на всех участках производства.

В конечном варианте схема повышения заинтересованности коллективов в эффективном труде выглядит следующим образом. Формируется мотивационный бюджет работников и бюд-

жет развития структурных подразделений. Источником мотивационного бюджета является 50% сверхплановых доходов филиала от основной деятельности и 30% от подсобно-вспомогательной. Эти денежные средства идут на премирование работников. Бюджет развития создается за счет 50% экономии расходов от плана (при полном выполнении физических объемов) и 70% сверхплановой прибыли по подсобно-вспомогательной деятельности. Данные средства железные дороги могут направить на обновление фондов.

Сначала в рамках построения мотивационного бюджета были смешаны два понятия – мотивация персонала за хорошую работу и мотивация отдельных предприятий к зарабатыванию средств на развитие, то есть производственные и социальные проекты.

По требованию Департамента государственного регулирования тарифов и инфраструктурных реформ Минэкономразвития РФ ОАО «РЖД» переработало Положение о мотивационном фонде. В новой версии Положения предусмотрено отдельное формирование мотивационного бюджета, который должен направляться на дополнительное стимулирование персонала и формироваться за счет общего результата компании; а также бюджеты развития филиалов - формируемые отдельно для каждого в зависимости от результатов его деятельности». [2]

В качестве параметров механизма мотивации используются следующие показатели:

- по дополнительному увеличению объемов производства (востребованных перевозок, выполняемых работ, услуг);
- увеличению продаж (выручки);
- развитию сервисного обслуживания пользователей транспортными услугами (пассажиров и грузовладельцев);
- снижению затрат по сравнению с правом (планом) на расходы при обеспечении высокого качества перевозок (работ, услуг) и безопасности движения;
- улучшению использования технических средств, в том числе подвижного состава;
- улучшению качества содержания инфраструктуры, в том числе постоянных устройств.

Право мотивационного финансирования – это дополнительный источник финансовых средств, который может быть сформирован при условии обеспечения повышения эффективности хозяйственной деятельности по следующему комплексу показателей:

- увеличению объема грузовых перевозок по сравнению с величинами, предусмотренными в бюджетах производства, или увеличению выручки по сравнению с аналогичным периодом предшествующего года;
- увеличению объема пассажирских перевозок и по выручке от них;
- рациональному использованию всех видов ресурсов, включая текущие затраты по перевозочной деятельности, с определением права на расходы по их зависящей части и сравнением с ним фактических данных;
- стабильному увеличению выручки от прочих видов деятельности при направлении установленной ее части в пополнение дополнительного источника финансирования;

- реализации экономического эффекта в результате улучшения использования подвижного состава при ускорении перевозочного процесса;
- реализации экономического эффекта при разработке и внедрении ресурсосберегающих технологий.

Условия дополнительного финансирования включают в себя показатели, уровень улучшения которых учитывается при обосновании права мотивационного финансирования. Наиболее важные показатели включаются в мотивационную систему в качестве обязательного условия при определении права на дополнительное финансирование. При этом учитываются различия в системе мотивации по уровням организационной структуры.

Главное условие для мотивационного финансирования – наличие предназначенных для этого средств в результате хозяйственной деятельности ОАО «РЖД» в целом в соответствующие периоды (кварталы года).

Для повышения материальной заинтересованности структурных подразделений в увеличении объемов перевозок при обеспечении их высокого качества, экономии затрат с соблюдением требований безопасности, улучшении качества и условий труда, а также для развития предпринимательской деятельности предусматривается право мотивационного финансирования с включением в его механизм следующих приоритетных показателей:

- увеличения объемов перевозок и взыскиваемой выручки от них;
- экономии затрат по текущей деятельности;
- увеличения объемов производства, работ и услуг по прочим видам предпринимательской деятельности;
- улучшения показателей использования подвижного состава по всему циклу перевозочного процесса;

- других, способствующих повышению эффективности производства на всех участках.

По нашему мнению, наиболее рациональными являются методические подходы к определению нормативов по следующим показателям:

1. части сверхплановой выручки ОАО «РЖД» от грузовых перевозок в разрезе территориальных филиалов (железных дорог), полученной за счет их усилий (без учета авансовых платежей);

(Выручка должна признаваться как сверхплановая только в том случае, если она получена в результате использования запланированных производственных резервов и не превышает 5% от общей выручки за период);

2. экономии текущих затрат при сравнении фактических затрат с планом.

Должен устанавливаться среднесетевой норматив доли экономии, оставляемой в составе фонда мотивационного финансирования. Удельный вес фонда оплаты труда в общей сумме затрат по железным дорогам различается незначительно, поэтому может быть установлен среднесетевой норматив.

Таким образом, механизм мотивации в системе финансово-экономических отношений – динамичный процесс. Поэтому постоянно должен осуществляться поиск в этом направлении, оцениваться действенность и экономические последствия принимаемых решений. Развитие этого механизма связано с этапами проведения экономической реформы на железнодорожном транспорте, оно должно происходить по сферам деятельности, включая производственную и управленческую, с оценкой конкретного вклада каждого работника в общие результаты хозяйственной деятельности ОАО «РЖД».

Библиографический список

1. Постников С.Б., Толкачева М. М., Мартынова Л.А., Рогова Н.Н. Механизм финансирования структурных подразделений ОАО «РЖД» // Экономика железных дорог – 2005. – №2. – С.20-22.

2. Гурьев А.В. План и профиль третьего этапа // РЖД-партнер – 2006. – №4. – С. 12-14.

Г.А. Кудинова

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ ПОЛУЧЕНИЯ ЛОМБАРДНОГО КРЕДИТА ПОСРЕДСТВОМ ПРОВЕДЕНИЯ АУКЦИОНОВ

Сложность и противоречивость экономической ситуации, в которой оказалась Россия в посткризисный период, выдвигают необходимость использования системного подхода к определению содержания денежно-кредитной политики, а также расширения направлений ее эффективной реализации. В настоящее время при формировании денежно-кредитной политики приоритетным направлением должно

являться обеспечение устойчивого экономического роста. Для достижения указанной цели центральным банком используется широкий перечень инструментов денежно-кредитной политики, но важнейшим из них с точки зрения удовлетворения потребностей экономики в кредитных ресурсах и роста инвестиционной активности хозяйствующих субъектов является рефинансирование кредитных организаций.

Среди видов рефинансирования кредитных организаций немаловажное место занимают ломбардные кредиты. Объем выданных ломбардных кредитов Банком России за период с 2003 года по сентябрь 2006 года увеличился на 923,7 млн.руб.). [2] Но несмотря, на такую положительную тенденцию роста объемов ломбардного кредитования, существует ряд ограничений, препятствующих его активному использованию. Поэтому одним из актуальных направлений активизации механизма рефинансирования кредитных организаций является совершенствование процедуры получения ломбардных кредитов.

В настоящее время процедура получения ломбардных кредитов изложена в Положении Банка России от 04.08.2003 № 236-П «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных залогом (блокировкой) ценных бумаг».

В существующей процедуре получения ломбардных кредитов есть несколько недостатков: 1) для получения ломбардного кредита банк должен быть отнесен к первой категории финансового состояния «Финансово-стабильные кредитные организации»; 2) не во всех регионах имеется техническая возможность получать ломбардные кредиты в день проведения ломбардных аукционов. Предоставление ломбардных кредитов по итогам аукциона осуществляется преимущественно на следующий день.

Европейским центральным банком применяются основные операции рефинансирования на срок 1 неделя, которые представлены кредитом на аукционной основе с фиксированной процентной ставкой на срок 1 неделя и кредитом на аукционной основе с плавающей процентной ставкой на срок 1 неделя («американский» способ), и являются аналогией ломбардному кредитованию в нашей стране. Данные опе-

рации ломбардного кредитования являются более усовершенствованными, чем российские: утвержден заранее разработанный график проведения аукционов на следующий год, определен минимальный лот, который может предлагаться на аукционе, для реализации целей денежно-кредитной политики имеется надежная и безопасная автоматическая система расчетов в режиме реального времени ТАРГЕТ. Процедуры проведения аукционов различаются в зависимости от их вида: существуют аукционы с фиксированной и плавающей процентной ставкой.

При разработке предлагаемой ниже усовершенствованной процедуры получения ломбардных кредитов были учтены преимущества основных операций рефинансирования европейской системы и недостатки российского опыта ломбардного кредитования.

Различия между действующей процедурой получения ломбардных кредитов и предложенной нами процедурой ломбардных кредитов посредством проведения аукционов приведены в следующей таблице.

Прежде всего, в предлагаемой новой процедуре получения ломбардных кредитов к ломбардному кредитованию относятся следующие виды кредитов: ломбардный кредит по фиксированной процентной ставке на срок 7 дней; ломбардный кредит на аукционной основе с плавающей процентной ставкой на срок 14 дней («американский» способ); ломбардный кредит на аукционной основе с фиксированной процентной ставкой на срок 1 неделя; ломбардный кредит на аукционной основе с плавающей процентной ставкой на срок 1 неделя («американский» способ).

В новой процедуре получения ломбардных кредитов предлагается проводить аукционы еженедельно, по заранее выработанному графику.

Таблица 1 Сравнительная характеристика нового и действующего алгоритма получения ломбардных кредитов.

Характеристики	Действующая процедура	Предложенная процедура
Виды ломбардных кредитов	- ломбардный кредит по фиксированной процентной ставке на срок 7 дней; - ломбардный кредит на аукционной основе с плавающей процентной ставкой на срок 14 дней	- ломбардный кредит по фиксированной процентной ставке на срок 7 дней; - ломбардный кредит на аукционной основе с плавающей процентной ставкой на срок 14 дней; - ломбардный кредит на аукционной основе с фиксированной процентной ставкой на срок 1 неделя; - ломбардный кредит на аукционной основе с плавающей процентной ставкой на срок 1 неделя
Информация о проведении аукциона	Официальное сообщение Банка России о проведении ломбардного кредитного аукциона, включающее способ проведения аукциона, срок предоставления кредита, размер максимальной доли неконкурентных заявок	Утвержденный график проведения аукционов на весь следующий год, включающий точные даты проведения аукционов, минимальный лот, который предлагается на аукционе составляет 1 млн.руб..., срок, на который предоставляется кредит
Наличие критериев, которым должна удовлетворять кредитная организация для получения ломбардного кредита	- не должна иметь недовзноса в фонд обязательных резервов, неуплаченных штрафов за нарушение нормативов обязательных резервов, непредставленного расчета размера обязательных резервов. - не должна иметь просроченных денежных обязательств перед Банком России, в том числе по кредитам Банка России и процентам по ним. - банк должен быть отнесен к 1 категории финансового состояния «Финансово стабильные кредитные организации»	не должна иметь недовзноса в фонд обязательных резервов, неуплаченных штрафов за нарушение нормативов обязательных резервов, непредставленного расчета размера обязательных резервов. - не должна иметь просроченных денежных обязательств перед Банком России, в том числе по кредитам Банка России и процентам по ним.
Удовлетворение заявок на получение ломбардного кредита	Преимущественно на следующий день после проведения ломбардного аукциона	В день проведения ломбардного кредитного аукциона благодаря внедрению нового программного продукта
Обеспечение	В обеспечение принимаются залог (блокировка) ценных бумаг, входящих в ломбардный список Банка России	В обеспечение принимаются залог ценных бумаг первой и второй категории

Для этого каждый год за три месяца до начала аукционов такой график предполагается разрабатывать и публиковать на Интернет-сайте Банка России, а также в других средствах массовой

информации. Минимальный лот, который может предлагаться на аукционе, равен 1 млн. рублей. Предлагается проводить аукционы:

1. по «американскому» способу: в аукционе участвуют конкурентные заявки, вошедшие в список удовлетворенных конкурентных заявок, удовлетворяются по процентным ставкам, предлагаемым банками в указанных заявках, которые равны или превышают ставку отсечения, установленную Банком России по результатам аукциона;

2. по «голландскому» способу: в аукционе участвуют конкурентные заявки, вошедшие в список удовлетворенных по минимальной процентной ставке, которая войдет в список удовлетворенных конкурентных заявок банков (т.е. по ставке отсечения, установленной Банком России по результатам аукциона).

3. аукцион с фиксированной процентной ставкой, когда процентная ставка такого аукциона объявляется заранее.

В предложенной процедуре получения ломбардных кредитов банку необходимо подготовить пакет документов такой же, как и в действующей процедуре, который подробно изложен в Положении Банка России от 04.08.2003 № 236-П «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных залогом (блокировкой) ценных бумаг». Основными документами являются: Генеральный кредитный договор, копия подписанного банком и Депозитарием дополнительного соглашения к Депозитарному договору, копия Доверенности банка, представленной в Депозитарий с отметкой Депозитария о получении. Однако, в новой процедуре банк для получения ломбардных кредитов должен удовлетворять следующим критериям: 1) не должен иметь недовзноса в фонд обязательных резервов, неуплаченных штрафов за нарушение нормативов обязательных резервов, непредставленного расчета размера обязательных резервов; 2) не должен иметь просроченных денежных обязательств перед Банком

России, в том числе по кредитам Банка России и процентам по ним. Еще один критерий, который предусмотрен Положением Банка России и является обязательным в действующей процедуре – банк должен быть отнесен к I категории финансового состояния «Финансово-стабильные кредитные организации» - в предложенной новой процедуре получения ломбардных кредитов не учитывается. Все коммерческие банки должны иметь равный доступ к пользованию кредитами Банка России.

Кроме этого, все операции, связанные с ломбардным кредитованием, в предложенной новой процедуре должны проводиться в день проведения ломбардного кредитного аукциона благодаря возможностям программного обеспечения Банка России. Оно должно охватывать все регионы Российской Федерации. Аналогией может стать система ТАРГЕТ, которая базируется на системах валовых расчетов в режиме реального времени и требуется только для расчетов по операциям, связанным с денежно-кредитной политикой. В настоящее время получение ломбардного кредита осуществляется преимущественно на следующий день после проведения ломбардного кредитного аукциона.

Одним из условий получения ломбардных кредитов является наличие достаточного обеспечения. В настоящее время в обеспечение принимается залог (блокировка) ценных бумаг, входящих в Ломбардный список Банка России. Поэтому принимаемое обеспечение по ломбардным кредитам, исходя из интересов коммерческих банков, целесообразно разделить на две категории. Активы первой категории представляют собой легко реализуемые долговые инструменты (облигации кредитных организаций; облигации юридических лиц – резидентов (корпоративные облигации (РАО «ЕЭС России», ОАО «Газпром», ОАО РЖД), облигации международных финансовых организаций, выпущенные

в соответствии с законодательством Российской Федерации) и являются более привлекательными. Эти инструменты должны обращаться на регулируемом рынке, функционирование которого происходит согласно закону о деятельности такого рынка. Другое требование, которое предъявляется долговым обязательствам кредитных институтов, промышленных корпорации и международных организаций, наличие рейтинга одного из ведущих рейтинговых агентств (Moody's, S&P, Fitch IBCA). Активы второй категории представлены облигациями государственного сектора, Банка России и др., выпущенными в соответствии с законодательством Российской Федерации. Разграничение обеспечения по ломбардным кредитам на две категории позволяет банкам при выборе активов исходить из сбалансированного сочетания минимального риска этих активов, а для Банка России - исключить необходимость проведения независимой оценки их качества, чтобы обеспечить оперативность предоставления кредитов.

Предложенная процедура совершенствования ломбардного кредитования в целях обеспечения экономического роста позволит всем кредитным организациям иметь равный доступ к пользованию ломбардными кредитами; проводить аукционы с фиксированной процентной ставкой, по «американскому» способу и по «голландскому»; заранее определять и утверждать график проведения аукционов на весь следую-

щий год; использовать надежное программное обеспечение, которое позволит получить денежные средства в день проведения ломбардного аукциона (что обеспечит оперативность получения кредитов); использовать разграниченный на категории (активы 1-й категории и активы 2-й категории) перечень обеспечения по ломбардным кредитам, исходя при выборе активов из сбалансированного сочетания минимального риска этих активов; использовать два новых вида ломбардных кредитов - ломбардный кредит на аукционной основе с фиксированной процентной ставкой на срок 1 неделя и ломбардный кредит на аукционной основе с плавающей процентной ставкой на срок 1 неделя).

Библиографический список

1. Левченко Д.В. Система рефинансирования как приоритетное направление развития денежной политики// Деньги и кредит, № 7, 2005.
2. www.cbr.ru. Бюллетень банковской статистики № 11(162), 2006 год.
3. Положение Банка России от 04.08.2003 № 236-П «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных залогом (блокировкой) ценных бумаг»
4. Указание Банка России от 28.07.004 № 1482-У «О перечне ценных бумаг, входящих в ломбардный список Банка России» с дополнениями.

И.С. Жарков

ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА МЕТОДА ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Имеющиеся методы оценки инвестиционных проектов хорошо проработаны на практике, и именно практика устанавливает те или иные неточности и

недочеты применения отдельных методов. В данной статье мы предприняли попытку охарактеризовать преимущества и недостатки некоторых наиболее

распространенных методов оценки и тем самым обосновать возможности применения этих методов к оценке конкретных инвестиционных проектов.

В частности, хотелось бы рассмотреть наиболее распространенный метод - метод чистой приведенной стоимости — Net Present Value (NPV). Он широко используется при анализе эффективности инвестиционных проектов и при оценке стоимости имущества и имущественных прав. Основные недостатки данного метода проявляются при долгосрочном прогнозировании денежных потоков и соответственно долгосрочном инвестиционном проекте.

Сущность метода, как известно, сводится к следующему: текущая стоимость будущих денежных потоков, ожидаемых по проекту, сравнивается с начальным объемом инвестированных средств. Если руководствоваться этой логикой, то целесообразно в качестве ставки дисконтирования использовать минимальную норму прибыли на инвестированный капитал, установленную проектом. Поскольку для предприятия или компании, реализующей данный проект, именно минимальная норма прибыли будет экономически оправдана, то есть при этих показателях проект будет покрывать расходы, которые компания понесет в связи с его реализацией.

В отношении ставки дисконтирования в отечественной и зарубежной литературе встречаются различные наименования данного параметра. Так, например, некоторые авторы определяют указанный параметр в достаточно общем виде как «ставку дисконтирования» или как «норму дисконта»¹, другие же самым наименованием этого параметра указывают на механизм его расчета, определяя его как «стоимость ка-

питала» или как «необходимую норму прибыли»².

Отсюда можно сделать вывод, что, несмотря на единство формулы NPV, производящей непосредственно расчет его значения, существуют различия в определении ставки дисконтирования, что остается на усмотрение самого эксперта-оценщика. Определяя ставку дисконтирования, эксперт-оценщик, конечно же, возьмет за основу риск, который свойственен данному проекту. Здесь скрывается еще один недостаток метода - неоднозначность трактовки понятия «экономический риск», которая своим следствием имеет разные значения NPV. В зарубежной литературе риск реализации проекта рассматривается как отклонение доходности проекта от запланированных показателей как в большую, так и в меньшую сторону³.

С точки зрения теории все верно: если результирующий показатель проекта не совпадает с исходным, значит, проект реализован совершенно с другими условиями, которых мы изначально не предполагали. Однако практика корректирует этот посыл. Дело в том, что если проект оказался более прибыльным на практике, чем ожидалось, то дополнительную прибыль никто не рассматривает как риск, поскольку в данном случае опасен риск потерь и неопределенности проекта, именуемый экономическим риском.

Мы разделяем точку зрения тех авторов, которые говорят о субъективности оценки инвестиционного проекта, поскольку очень часто на практике стоимость инвестиционного проекта зависит не от рыночной ситуации, а от

¹ Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика. Монография. Третье издание. – М.: Дело, 2004. – 203 с.

² Дамодоран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов./Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.

³ Ченг Л., Финнерти Д. Финансы корпораций: теория, методы и практика /Университетский учебник – М.: Инфра-М, 2000. – 686с.

представлений инвестора об участии в проекте.

Так, в частности, в работах Валерия Галасюка и Виктора Галасюка присутствует идея учета принципа субъективной асимметричности экономических оценок. Ими разработана целая методика учета данного принципа, которая выражена двумя основными формулами - «золотой формулой CCF» и «платиновой формулой CCF».

Мы разделяем основную идею их метода и, пытаясь как можно точнее оценить стоимость инвестиционного проекта, применили данный метод на практике.

Сущность метода корректировки NPV путем учета принципа субъективной асимметричности экономических оценок позволяет трактовать экономический риск как вероятное уменьшение стоимости положительных денежных потоков будущих периодов и вероятное увеличение по абсолютной величине стоимости отрицательных денежных потоков будущих периодов, происходящих вследствие наступления событий, нежелательных для конкретного субъекта экономических отношений.

Корректировка ставки дисконта предполагает следующее: чем выше риск проекта, тем более высока, по мнению инвестора, доходность. На практике, в расчетах это выражается через увеличение премии за риск или поправки на риск, содержащейся в норме дисконта. В общем виде это можно записать следующей формулой:

$$NPV = \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+r_t'+r_t'')^t} - I_0 \quad (1)$$

где: N - период прогнозирования, CF_t - чистый поток средств в год t, r_t' - безрисковая годовая ставка дисконта в год t, r_t'' - премия за риск в год t, I₀ - первоначальные инвестиции.

Разность величин NPV без учета экономического риска и с его учетом в условиях данного подхода можно выразить следующим образом:

$$\Delta NPV = \left(\sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+r_t')^t} - I_0 \right) - \left(\sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+r_t'+r_t'')^t} - I_0 \right) \quad (2)$$

Этот подход многие специалисты рассматривают как универсальный способ учета рисков в условиях неопределенности реализации инвестиционных проектов.

Считается, что на практике есть возможность оценить доходы будущих периодов, однако эта оценка никогда не бывает точной. Поэтому с целью уточнения данных необходимо принимать в расчет некоторую долю риска. Для этого будущие положительные денежные потоки дисконтируются по такой ставке, которая в конкретном случае является ставкой для некоторых эквивалентных по риску ценных бумаг или инвестиций. В принципе этого достаточно, чтобы подсчитать приведенную стоимость сколь угодно рискованного вложения¹.

Однако, если даже попытаться принимать ставки дисконта индивидуально для каждого отдельно взятого денежного потока, то будет нелегко найти необходимый диапазон корректировок и объяснять их взаимосвязь с денежными суммами потенциальных потерь, которые, в конечном счете, и характеризуют экономические риски. Какой бы абстрактной ни была идея экономического риска в теории, в каждой конкретной практической ситуации в расчетах он должен получать определенное денежное выражение.

Необходимо отметить, что остается неясным, как при этом подходе учитывается вероятность возникновения денежных потоков, удовлетворяющих

¹ Ченг Л., Финнерти Д. Финансы корпораций: теория, методы и практика./Университетский учебник – М.: Инфра-М, 2000. – С.120.

запланированным показателям инвестиционного проекта.

Детальное изучение механизма учета экономических рисков в ставке дисконта путем варьирования ее значений показало, что значения математических расчетов и экономической целесообразности очень существенно разнятся, то есть правило «чем выше ставка дисконтирования, тем меньше NPV, и наоборот» достаточно иллюзорно. Доказано, что получение адекватного результата при учете экономических рисков посредством корректировки ставки дисконта является, скорее, исключением, чем правилом.

Следующим подходом к учету экономических рисков, который мы рассмотрим, является корректировка чистых денежных потоков. В общем виде его можно отразить следующей формулой:

$$NPV = \sum_{t=1}^N \frac{CF_t \times \wp_t}{(1+r_t')^t} - I_0, \quad (3)$$

где \wp_t — вероятность возникновения потока CF_t в год t ; r_t' — безрисковая годовая ставка дисконта в год t .

Разность величин NPV без учета экономического риска и с его учетом в процессе формирования денежных потоков можно выразить следующим образом:

$$\Delta NPV = \left(\sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+r_t')^t} - I_0 \right) - \left(\sum_{t=1}^N \frac{CF_t \times \wp_t}{(1+r_t')^t} - I_0 \right) \quad (4)$$

Отличием такого подхода от учета экономических рисков путем корректировки ставки дисконтирования является то, что он явно учитывает вероятности возникновения потока CF_t . Из формул 3 и 4 следует, что механизм учета вероятностей при данном подходе одновре-

менно играет роль и механизма учета экономических рисков.

Однако, применяя определенный коэффициент вероятности к чистому денежному потоку, по сути, применяем его к обеим составляющим этого параметра: как к положительному (X_t), так и отрицательному денежному потоку (Y_t). Мы понимаем, что вероятности возникновения положительных и отрицательных денежных потоков, как правило, различны. Причем отрицательные денежные потоки обычно чаще случаются на практике, чем положительные денежные потоки. Этот нюанс может быть с легкостью учтен введением различных значений вероятности для положительных и отрицательных денежных потоков. Поскольку вероятность не может превышать единицу, а в условиях неопределенности всегда меньше ее, то умножение положительных денежных потоков на величину соответствующей вероятности позволяет учесть как вероятности, так и экономические риски. Как уже неоднократно говорилось: для положительных денежных потоков экономический риск заключается в том, что они могут оказаться меньше прогнозируемых, и соответственно коэффициент вероятности меньше единицы позволяет учесть этот риск.

Что же касается отрицательных денежных потоков, то, умножая их на соответствующие величины вероятностей, которые в условиях неопределенности всегда меньше единицы, уменьшаем по абсолютной величине значения этих отрицательных денежных потоков. Таким образом, учитывая вероятность их возникновения, мы не учитываем присущих им экономических рисков. Именно в этом и состоит фундаментальная проблема метода NPV, то есть данному методу необходим специальный дополнительный учет экономических рисков для отрицательных денежных потоков. Как уже отмечалось, экономический риск для отрицательных

денежных потоков заключается не в том, что они могут оказаться меньше прогнозируемых, а в том, что они могут оказаться больше планируемых.

Учет вероятностей по отношению к отрицательным денежным потокам не приводит автоматически к учету присущих им экономических рисков при расчете NPV. Это утверждение, отражающее идею принципа субъективной асимметричности экономических оценок, справедливо вовсе не для какого-то отдельно взятого примера, а для всех случаев, в которых имеет место неопределенность, придающая вероятностный и рисковый характер денежным потокам. Метод NPV может использоваться в случае отсутствия неопределенности. Однако мы понимаем, что реальный мир неразрывно связан с неопределенностью и учетом ее последствий пренебрегать нельзя.

Однако мы можем заметить, что метод реальных опционов не является достойной альтернативой методу NPV и не исключает его недостатков. «В аспекте решения проблемы негибкости метода NPV метод реальных опционов, безусловно, является революционным прорывом. Однако он не только не устраняет других, не менее существенных недостатков метода NPV, но иногда даже усугубляет их»¹.

Проанализировав конкретный проект методом, предложенным Валерием Галасюком и Виктором Галасюком, мы пришли к выводу, что учет принципа субъективной асимметричности экономических оценок действительно позволяет решить фундаментальную проблему некорректности учета экономических рисков в методе NPV и методе реальных опционов, однако имеет одну неточность, которую нам хотелось бы устранить.

¹ В. Галасюк, В. Галасюк, А. Вишневская. Метод NPV: фундаментальные недостатки//Финансовый директор. - №2. - 2005.

В частности, мы предлагаем ввести показатель ценностного денежного потока (ЦДП), позволяющий, помимо учета вероятностей экономических рисков и их количественной оценки, получать поток доходов к инвестору, скорректированный на покупательную способность денежной единицы.

Причем, исходя из логики построения модели, корректировать на коэффициент покупательной способности необходимо только лишь создаваемые положительные денежные потоки. При этом формула ЦДП будет иметь следующий вид:

$$\text{ЦДП} = \sum_{t=1}^T \sum_{q=1}^Q \frac{(P_{qt} \times Bn_{qt})^R}{(1 + z_{qt})^t} - \sum_{t=1}^T \sum_{q=1}^Q \frac{((O_{qt} \times Vo_{qt}) + (DO_{qt} \times VoDO_{qt}))}{(1 + z_{qt})^t}, \quad (5)$$

где P_{qt} - величина положительного денежного потока в точке q в момент t ;

Bn_{qt} - вероятность возникновения соответствующего положительного денежного потока в точке q в момент t , отражающая связанный с ним экономический риск;

$(P_{qt} * Bn_{qt})^R$ - величина положительного денежного потока в точке q в момент t , с учетом вероятности его возникновения и присущего ему экономического риска, скорректированная на коэффициент покупательной способности;

O_{qt} - величина отрицательного денежного потока в точке q в момент t ;

Vo_{qt} - вероятность возникновения соответствующего отрицательного денежного потока в точке q в момент t ;

$O_{qt} * Vo_{qt}$ - величина отрицательного денежного потока в точке q в момент t , с учетом вероятности его возникновения;

DO_{qt} - величина дополнительного отрицательного денежного потока в

точке q в момент t , отражающего экономический риск, связанный с отрицательным денежным потоком;

$ВоДО_{qt}$ - вероятность возникновения соответствующего дополнительного отрицательного денежного потока в точке q в момент t , отражающего экономический риск, связанный с отрицательным денежным потоком;

$ДО_{qt} * ВоДО_{qt}$ - величина экономического риска, присущего отрицательному денежному потоку в точке q в момент t ;

Γ_{qt} - безрисковая годовая ставка дисконта в точке q в момент t .

Важно подчеркнуть, что вероятности и риски, ассоциируемые с тем или иным денежным потоком, будут иметь не только временную, но и пространственную структуру. Поэтому важно учитывать не только, в какой момент времени возникнет тот или иной денежный поток, но и в какой точке экономического пространства он возникнет. Это может существенно повлиять на оценку вероятностей и рисков, присущих каждому конкретному денежному потоку.

Стоимость, рассчитываемая по формуле ЦДП, в конкретных ситуациях может оказываться как ниже, так и выше стоимости, рассчитываемой по традиционным формулам NPV. Поэтому было бы ошибочно полагать, что формула ЦДП во всех случаях дает более

пессимистичные или более оптимистичные результаты по сравнению с результатами формул метода NPV.

Формула ЦДП позволяет эффективно решать проблему неадекватности учета вероятностей и экономических рисков, связанных с денежными потоками, присущую методу NPV.

Учет принципа субъективной асимметричности экономических оценок в формуле ЦДП позволяет решить фундаментальную проблему некорректности учета экономических рисков в методе NPV и методе реальных опционов.

Библиографический список

1. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика. Монография. Третье издание. – М.: Дело, 2004. – 203 с.
2. Галасюк В., Галасюк В., Вишневская А. Метод NPV: фундаментальные недостатки // Финансовый директор. – 2005. - №2. – С. 31-42.
3. Дамодоран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.
4. Ченг Л., Финнерти Д. Финансы корпораций: теория, методы и практика / Университетский учебник

О.М. Немчицкая

СИСТЕМА УЧЕТА ФИНАНСИРОВАНИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Методология бухгалтерского учета финансирования, доходов и иных поступлений в негосударственных образовательных учреждениях представляет собой одну из наиболее острых проблем их учетной системы. В этой связи необходимо, на наш взгляд, выявить структуру финансирования негосударственных образовательных учреждений.

Деятельность образовательного учреждения финансируется в соответствии с законодательством, в частности, в соответствии с Гражданским кодексом РФ и Федеральным законом РФ от 10 июля 1992 года № 3266-1 «Об образовании» [1]. Так, статьей 39 указанного закона предусмотрено, что в целях обеспечения образовательной деятель-

ности в соответствии с его уставом учредитель закрепляет за образовательным учреждением объекты права собственности (здания, сооружения, имущество, оборудование, а также другое необходимое имущество потребительского, социального, культурного и иного назначения), принадлежащие учредителю на праве собственности или арендуемые им у третьего лица (собственника). Объекты собственности, закрепленные учредителем за образовательным учреждением, находятся в оперативном управлении этого учреждения.

В настоящее время отсутствует нормативная регламентация бухгалтерского учета имущества в оперативном управлении негосударственных образовательных учреждений. Проведенные исследования показали, что на практике бухгалтеры отражают имущество учредителя как уставный капитал, с последующим отнесением его в состав собственных средств образовательного учреждения с использованием счета 01 «Основные средства». Однако при использовании данного подхода нарушается принцип имущественной обособленности, а также искажаются сведения о финансовом состоянии образовательной организации. Кроме того, ошибочной является проводка по формированию уставного капитала, так как указанное имущество им не является. Поэтому вопрос о методике бухгалтерского учета имущества в оперативном управлении негосударственных образовательных учреждений требует научного исследования и обоснования.

В современных условиях законодательно не установлена обязанность учредителя по полному финансированию деятельности образовательных учреждений. Как следствие – большинство негосударственных образовательных организаций испытывают недостаток в финансировании собственника. В связи с недостаточностью средств, поступающих от учредителя, негосударст-

венные образовательные учреждения привлекают дополнительные источники финансирования. Такая возможность предусмотрена статьей 41 Федерального закона РФ «Об образовании» [1].

На основании вышеназванной ст. 41 Закона негосударственные образовательные учреждения вправе привлекать дополнительные финансовые средства за счет предоставления платных образовательных и иных предусмотренных уставом образовательного учреждения услуг, а также за счет благотворительных взносов, пожертвований, целевого финансирования и поступлений от организаций и частных лиц, в том числе иностранных.

В соответствии со статьей 26 Закона «О некоммерческих организациях» [2] источником финансирования имущества некоммерческой организации могут являться: регулярные и единовременные поступления от учредителей; добровольные имущественные взносы и пожертвования; выручка от реализации товаров, работ, услуг; дивиденды (доходы, проценты), получаемые по акциям, облигациям, другим ценным бумагам и вкладам; доходы, получаемые от собственности некоммерческой организации; другие не запрещенные законом поступления.

Таким образом, по нашему мнению, действующее законодательство квалифицирует доходы от осуществления платной образовательной и иной деятельности как составную часть финансирования некоммерческой организации. Кроме того, целесообразность использования термина «финансирование» в отношении всех видов поступлений некоммерческих организаций можно обосновать также тем, что все полученные средства образовательное учреждение вправе направлять исключительно на уставные цели, то есть на покрытие расходов, связанных с осуществлением образовательного процесса, его развитие и совершенствование. Поэтому

все полученные доходы по своей сути представляют финансирование образовательной деятельности.

Одним из основных источников финансирования негосударственных образовательных учреждений являются доходы от осуществления платной образовательной деятельности. Осуществление образовательной деятельности на возмездной основе является основным видом деятельности негосударственных образовательных учреждений.

В соответствии с действующим законодательством основная деятельность некоммерческих организаций может включать лишь те направления, которые соответствуют целям создания такой организации. Проблема, однако, состоит в отсутствии четких критериев этого соответствия, что зачастую порождает субъективную, произвольную его трактовку как бухгалтерами некоммерческих организаций, так и контролирующими их органами. Например, к основной нередко относят так называемую связанную деятельность, не реализующую цели создания некоммерческих организаций непосредственно, а лишь находящуюся в функциональной зависимости от основной деятельности [6].

Так, кроме осуществления основной уставной деятельности – осуществления образовательного процесса, негосударственные образовательные учреждения получают доходы от таких видов деятельности, как выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, репетиторство, организация групп продленного дня для младших школьников, организация дополнительных кружков и секций и прочих аналогичных видов деятельности. Несмотря на то, что указанные виды деятельности непосредственно связаны с основной (некоммерческой) деятельностью, в соответствии с действующим законодательством они признаются предпринимательской деятельностью.

Осуществление предпринимательской деятельности является еще одним видом дополнительных источников финансирования, предусмотренных действующим законодательством.

Необходимо подчеркнуть, что в части предпринимательской деятельности некоммерческая организация приравнивается к коммерческой и не имеет по сравнению с последней никаких налоговых преимуществ и льгот. Но если коммерческая организация может осуществлять любые не запрещенные законодательством виды деятельности, то круг разрешенных видов предпринимательской деятельности для некоммерческих организаций резко ограничен, что вряд ли может оказать положительное воздействие на процесс дальнейшего развития некоммерческого сектора в России.

Целевое финансирование также является достаточно распространенным источником для образовательных учреждений. К целевому финансированию относятся пожертвования от физических и юридических лиц, гранты, бюджетные ассигнования. Объединяет их одно: все они получены на определенные цели.

Необходимо отметить, что в нормативной базе по бухгалтерскому учету отсутствует определение термина «целевое финансирование». Поэтому зачастую на практике используется понятие, приведенное в Налоговом кодексе РФ (абз. 2 пп. 14 ст. 251 части 2 НК РФ) [4]. К средствам целевого финансирования согласно НК РФ относится имущество, полученное налогоплательщиком и использованное им по назначению, определенному организацией (физическим лицом) – источником целевого финансирования или федеральными законами. При определении налоговой базы по прибыли целевые поступления (за исключением подакцизных товаров и подакцизного минерального сырья) не учитывают (п.2 ст.251 Налогового ко-

декса РФ) [4]. В этом же пункте Налогового кодекса приведен закрытый перечень целевых поступлений на содержание некоммерческих организаций и ведение ими уставной деятельности.

Получатели таких средств обязаны вести отдельный учет доходов (расходов), полученных (произведенных) в рамках целевых поступлений.

При отсутствии в организации раздельного учета средств, которые получены в рамках целевого финансирования и целевых поступлений, они рассматриваются как подлежащие налогообложению с даты их получения (пп.14 п.1 и п.2 ст.251 Налогового кодекса РФ) [4].

Ввиду отсутствия бухгалтерского определения целевого финансирования и поступлений, в научной литературе предлагаются различные подходы. Так, некоторые ученые относят к целевым средствам также плату за обучение в образовательных учреждениях, имеющих лицензию. Например, такого мнения придерживаются специалисты Центра исследований проблем налогообложения и бухгалтерского учета в ответах на частные запросы негосударственных образовательных учреждений [10].

Другая группа ученых рассматривает плату за обучение как выручку от оказания услуг с отражением ее на счете 90 «Доходы». Такого мнения придерживаются: Колибаба О.В. [9], Макальская М.Л. [7], Токарев И.Н. [8]. Подобный подход распространен в практической деятельности негосударственных образовательных учреждений.

Отсутствие единого подхода по учету поступлений, связанных с осуществлением платной образовательной деятельности, является одним из главных недостатков системы бухгалтерского учета негосударственных образовательных учреждений. Поэтому разработка и обоснование такого подхода является, по нашему мнению, весьма актуальной проблемой.

Следующий источник финансирования – благотворительные взносы – занимают небольшой удельный вес в общей сумме финансирования негосударственных образовательных учреждений (от 4 до 10 %). Однако наличие такого учетного объекта влечет необходимость отражения его в системе бухгалтерского учета учреждения.

На практике понятия благотворительной и спонсорской помощи нередко смешиваются: благотворительную помощь называют спонсорской и наоборот. Но это не всегда верно. Эти понятия не исключают друг друга, поскольку спонсорская помощь в ряде случаев может признаваться благотворительной. Тем не менее между ними существуют некоторые отличия.

Важно отличать благотворительную помощь от спонсорской потому, что документальное оформление помощи, а также ее отражение в налоговом и бухгалтерском учете различаются.

Понятие благотворительной деятельности раскрыто в ст. 1 Закона «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» [3]. Это добровольная деятельность граждан и юридических лиц по бескорыстной (безвозмездной или на льготных условиях) передаче гражданам или юридическим лицам имущества, в том числе денежных средств, бескорыстному выполнению работ, предоставлению услуг, оказанию иной поддержки в строго в предусмотренных ст. 2 Закона целях. К таким целям, в том числе, относится содействие деятельности в сфере образования, науки, культуры, искусства, просвещения, духовному развитию личности.

Спонсором, согласно Закону «О рекламе» [5], признается лицо, не только оказывающее помощь в обмен на распространение информации о себе, но и предоставляющее ее безвозмездно, то есть не рассчитывающее на упоминание своего имени. Единственный критерий

для признания помощи спонсорской - предоставление средств для определенных мероприятий.

Если договор со спонсором предполагает распространение информации о нем, то отношения между спонсором и спонсируемым рассматриваются как оказание рекламных услуг. Безвозмездная спонсорская помощь, когда спонсируемый не рекламирует своего «благотельца», признается благотворительной, но только в той части, в которой спонсируемые мероприятия отвечают целям, предусмотренным Законом о благотворительности.

Таким образом, благотворительная помощь и спонсорство при условии отсутствия рекламы спонсируемым спонсора, предусматривая определенные направления расходования таких средств, могут быть квалифицированы как целевое финансирование. Получение такой помощи отражается проводкой:

Дебет 51 Кредит 86 – получен взнос как целевое финансирование.

Получение спонсорских взносов негосударственным образовательным учреждением с условием упоминания информации о спонсоре (или его товарах, услугах) представляют собой плату за услуги по рекламе. Поэтому эти средства надо отражать по кредиту счета 90 «Продажи» или счета 91 «Прочие доходы и расходы». При этом воспользоваться льготой по НДС, предоставляемой пп.14 п.2 ст.149 Налогового кодекса РФ [4], некоммерческие образовательные учреждения не вправе, так как освобождаются от обложения НДС только услуги по проведению учебно-производственного и воспитательного процесса (и только по направлениям, указанным в лицензии), а иные услуги, оказываемые НКО, облагаются НДС в общеустановленном порядке.

Исследование практики бухгалтерского учета негосударственных образовательных учреждений позволило выявить, что некоторые негосударст-

венные образовательные учреждения оформляют плату за обучение в виде договора о спонсорской помощи или пожертвовании с целью избежания налогообложения полученных сумм. Такая ситуация обусловлена, на наш взгляд, несовершенством действующего законодательства. С одной стороны, государство признает образовательную деятельность некоммерческой, конституционно гарантируя приоритет сферы образования. С другой стороны, для образовательных организаций отменены такие важнейшие положения законодательства как: ст. 40 ФЗ «Об образовании» [1], которая освобождала образовательные учреждения от уплаты всех видов налогов, включая плату за землю; абз. 6 пп. 14 п. 2 ст.149 Налогового кодекса РФ [4], который освобождал от уплаты налога на прибыль гранты на осуществление конкретных программ в области образования, а также некоторые другие льготы для образовательных организаций.

Такая отмена льгот приводит к тому, что образовательные организации неизбежно повышают стоимость платы за обучение (что препятствует осуществлению конституционного права граждан на общедоступность образования в Российской Федерации) либо пытаются избежать налогообложения путем оформления платы за обучение как благотворительные взносы, пожертвования.

Безусловно, нельзя нарушать принцип приоритета содержания над формой, оформляя плату за обучение в виде пожертвований. Однако необходима скорейшая разработка законодательных мер по государственной поддержке системы образования России.

Таким образом, на основании проведенного исследования мы сделали следующие выводы:

1. Все поступления имущества, денежных средств и обязательств являются по своему назначению и содержанию источниками финансирования дея-

тельности негосударственных образовательных учреждений.

2. Структура источников финансирования негосударственных образовательных учреждений (Рисунок 1) является весьма неоднородной. При этом принципы и методология бухгалтерского учета финансирования в некоммерческих организациях в действующей нормативно-правовой базе и научной литературе недостаточно разработаны и регламентированы.

3. Нерешенными являются вопросы методологии бухгалтерского учета поступлений от осуществления платной образовательной деятельности и имущества учредителей в оперативном управлении негосударственных образовательных учреждений.

4. Наличие различных подходов по учету финансирования негосударственных образовательных учреждений породило проблемы несопоставимости и недостоверности бухгалтерской финансовой отчетности, а также налогового учета и отчетности исследуемых организаций.

Поэтому мы полагаем, что в настоящее время приобретает особую актуальность дальнейшее проведение исследований в целях совершенствования системы учета финансирования негосударственных образовательных учреждений, позволяющей синтезировать решение задач учета как коммерческой, так и некоммерческой деятельности в едином методологическом подходе.

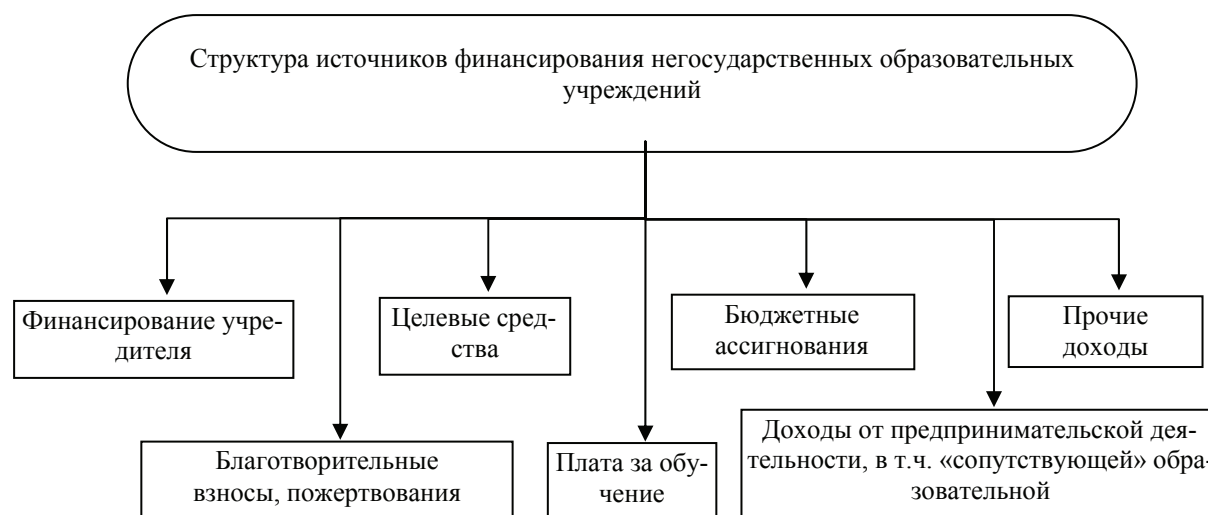


Рис. 1. Структура источников финансирования негосударственных образовательных учреждений.

Библиографический список

1. Федеральный закон Российской Федерации от 10 июля 1992 года № 3266-1 «Об образовании» (ред. 01 декабря 2007)

2. Федеральный закон Российской Федерации от 12 января 1996 года № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (ред. 01 декабря 2007).

3. Федеральный закон от 11 августа 1995 года № 135-ФЗ «Облагодотворительной деятельности и благотворительных организациях».

4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05 августа 2000 года № 117-ФЗ (ред. 04 декабря 2007)

5. Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе».

6. Комментарии к Федеральным законам «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» и «О некоммерческих организациях» / Канишевская Н.В., Рудник Б.Л., Тарасов А.С. и др. М.: АИА-Принт, 1996. С. 114-115.

7. Макальская М.Л. Отражение в бухгалтерском учете негосударственных образовательных учреждений НДС и налога с продаж // Консультант бухгалтера. 2000. № 2. С. 83-87.

8. Токарев И.Н. Правовые основы деятельности НКО // Российский налоговый курьер. 2004. № 16. С. 38-48.

9. Колибаба О.В. Бухгалтерский учет и налогообложение в негосударственных образовательных учреждениях. // Бухучет и налогообложение на малых предприятиях. 2001. № 12. С. 49-58.

10. Чаплыгина Н.В. Эксклюзивная авторская консультация // Система Консультант Плюс: Консультационно-аналитический центр по бухгалтерскому учету и налогообложению. 2003.

С.А. Хапилин

К ВОПРОСУ О ФИСКАЛЬНЫХ РИСКАХ ТАМОЖЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Институциональное закрепление системы анализа, оценки и управления таможенными рисками является одной из наиболее важных и глобальных задач, стоящих перед таможенной службой России. Большинство проводимых мероприятий по совершенствованию таможенного администрирования прямо или косвенно направлены на создание и совершенствование системы управления рисками в таможенных органах.

Риск в системе таможенного администрирования – это неопределенность относительно достижения целей таможенного администрирования в результате воздействия факторов, связанных с перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу, проявляющихся в виде неполного поступления таможенных платежей в федеральный бюджет или иных потерь.

Выделяя ключевые положения, необходимо отдать приоритет неполному поступлению таможенных платежей в федеральный бюджет, поскольку российская система управления рисками изначально развивалась именно как противовес причинению государству фискального ущерба от уклонения от

уплаты таможенных платежей¹. При этом в настоящее время обеспечение взимания таможенных платежей в полном объеме является приоритетной задачей системы управления рисками.

Используя системный подход к управлению, можно выделить следующие особенности управления рисками таможенного администрирования:

- управление таможенными рисками связано с эффективностью системы таможенного администрирования;

- мероприятия по управлению таможенными рисками рассматриваются как единая система;

- для снижения риска на различных стадиях процесса таможенного администрирования разрабатывается комплекс мероприятий;

- риски, имеющие различные источники формирования и связанные с одним объектом, рассматриваются как единый комплекс факторов, влияющих на эффективность использования таможенных ресурсов;

¹ Приказ ГТК России от 08.05.2002 № 465 «Об утверждении Положения о критериях отнесения товаров и внешнеэкономических операций к группам риска».

Изложенные принципы предопределяют необходимость проведения четкой классификации рисков таможенного администрирования. Классификация рисков позволяет определить место каждого риска в их общей системе и предопределяет эффективность управления ими. Таможенные органы сталкиваются с огромным количеством разнообразных рисков, различающихся по месту и времени возникновения, совокупности внешних и внутренних характеристик, объекту.

Так, по времени возникновения риски делятся на выявленные и потенциальные, то есть еще не проявившие себя, но условия их возникновения существуют.

По сфере возникновения риски таможенного администрирования делятся на возникшие в момент пересечения товаром таможенной границы, во время таможенного транзита, во время таможенного оформления, после таможенного оформления.

Наиболее важной представляется классификация рисков государства в зависимости от направлений таможенного администрирования, к которым они относятся. Исходя из предложенной структуры механизма таможенного администрирования нами выделяются следующие виды рисков:

- правоохранные, связанные с вероятностью совершения правонарушений и преступлений в сфере таможенного дела, наносящие ущерб обществу и государству;

- административные (нормативные) риски, связанные с изменениями нормативно-правовой базы таможенного администрирования, противоречиями между нормативно-правовыми актами, сменой приоритетов таможенной и налоговой политики;

- организационные, связанные с функционированием таможенной инфраструктуры (размещение таможенных постов и пунктов пропуска, рабо-

той таможенных брокеров и складов временного хранения и пр.);

- экономические, связанные с вероятностью изменения конъюнктуры рынка, структуры внешней торговли России, инфляцией, изменением валютных курсов;

- финансовые, связанные с риском неуплаты таможенных платежей.

Особое место в системе рисков таможенного администрирования занимают фискальные риски, представляющие собой неопределенность относительно достижения цели таможенного администрирования по обеспечению максимально возможной мобилизации таможенных платежей в федеральных бюджет. Элементы фискальных рисков можно выделить и в правоохранных (ущерб от контрабанды товаров), и в экономических (снижение доходов бюджета от изменения внешнеэкономической конъюнктуры), и в организационных (ошибки сотрудников таможенных органов, связанные с перечислением таможенных платежей) рисках.

Учеными, специалистами ФТС России (Федеральная таможенная служба) предпринимались отдельные попытки выделения и классификации фискальных рисков. Так, приказом ГТК России (Государственный таможенный контроль) от 08.05.2002 № 465 определен перечень критериев таможенных фискальных рисков, разделенных на несколько групп: а) товары риска; б) товары прикрытия; в) страна происхождения товаров; г) контроль за таможенным оформлением; д) таможенная стоимость товаров; е) таможенные платежи; ж) особенности внешнеторговой сделки. Однако детальный анализ данных критериев показывает, что многие одной группы относятся к сфере действия других или дублируют друг друга.

Нам представляется более обоснованной следующая классификация фискальных рисков таможенного администрирования (рис. 2).

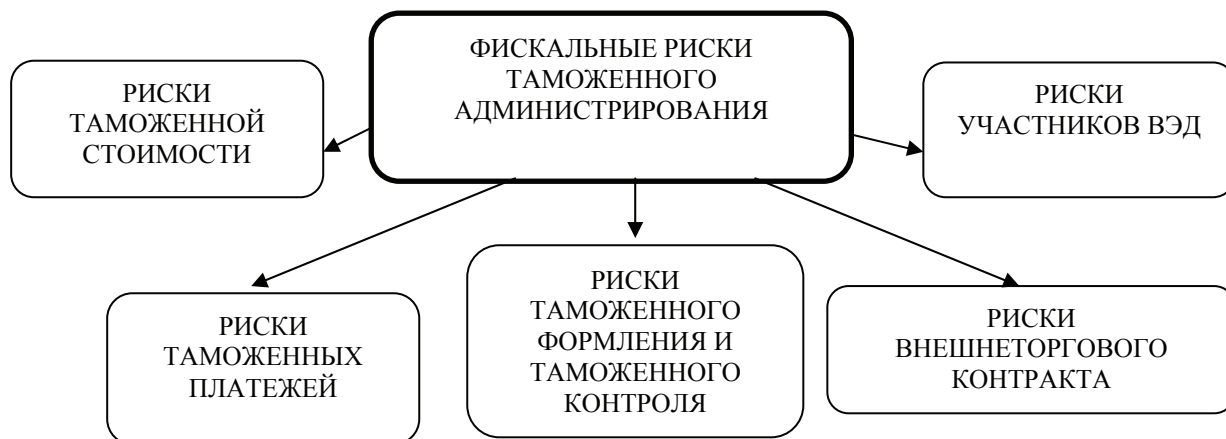


Рис. 2. Классификация фискальных рисков таможенного администрирования

Представленная классификация имеет не только теоретическое, но и практическое значение, поскольку характеристика конкретного вида фискальных рисков таможенного администрирования дает представление о создающем его факторе, что позволяет «привязать» оценку степени вероятности возникновения и размера возможных финансовых потерь по данному виду риска и позволяет выработать конкретные предложения по минимизации фискальных рисков в рамках блока администрирования таможенных платежей.

Фискальные риски внешнеэкономического контракта связаны с тем, что внешнеэкономическая деятельность любого участника внешнеэкономической деятельности находит свое отражение, прежде всего, во внешнеэкономических контрактах. От малейших изменений формулировок контракта могут зависеть принципиальные положения, касающиеся особенностей налогового учета, объема налогооблагаемой базы для исчисления таможенных платежей, возможности применения льгот по уплате таможенных платежей, применения норм таможенного, налогового, валютного законодательства, и, в конечном итоге, объема таможенных платежей, подлежащих уплате в бюджет. По данным Федеральной таможенной службы таможенные органы достаточно часто

встречаются с масштабной фальсификацией договоров (контрактов), инвойсов и других товаросопроводительных документов (до 70% внешнеэкономических сделок)¹.

В данном контексте немаловажное значение имеют вопросы возможности применения трансфертных цен, т.е. цен между взаимосвязанными лицами, для целей определения таможенной стоимости. Трансфертное ценообразование в современных условиях развития внешней торговли и усиления доли транснациональных корпораций в структуре внешней торговли представляет существенную угрозу для фискальных интересов России, что предопределяет необходимость пресечения государством манипуляций с ценообразованием для снижения подлежащих уплате сумм таможенных платежей или неправомерного завышения подлежащих возмещению сумм НДС при экспорте товаров.

Ключевым фактором, определяющим поступление таможенных платежей в доход государства, является таможенная стоимость, поскольку вся деятельность таможенных органов, связанная с администрированием двусторонних таможенных платежей основана на

¹ Письмо ФТС России от 13.07.2005 г. № 15-101/23664 «О направлении материалов относительно судебной практики по таможенной стоимости».

системе определения и контроля таможенной стоимости. Принципиальная значимость минимизации фискальных рисков, связанных с нарушением правил определения и контроля таможенной стоимости, предопределена теми обстоятельствами, что:

- от таможенной стоимости в значительной степени зависит эффективность механизма таможенно-тарифного регулирования экономики;

- показатель таможенной стоимости непосредственно влияет на объемы поступления каждого из видов таможенных платежей;

- влияние показателя таможенной стоимости на собираемость таможенных платежей, в отличие от множества других показателей, можно выразить в количественных показателях;

Наряду с этим, целый ряд макроэкономических показателей прямо или косвенно связан с формированием таможенной стоимости. Так, показатели динамики изменения мировых и внешнеторговых контрактных цен имеют значение в первую очередь, с точки зрения формирования налоговой базы, для начисления адвалорных таможенных

платежей. Также к показателям, тесно связанным с таможенной стоимостью, относятся стоимостной объем импорта и стоимостной объем экспорта, являющиеся основными макроэкономическими показателями, учитываемыми при формировании федерального бюджета на очередной год[3]. В 2006 г. объем внешнеторгового оборота (то есть совокупный стоимостной объем импорта и экспорта) Российской Федерации составил 439,5 млрд. дол. США и по сравнению с 2005 г. вырос на 22,6% (рис. 3).

Данные показатели исчисляются на основе обобщения показателя «Статистическая стоимость» в грузовых таможенных декларациях (далее – ГТД), представляемых для таможенного оформления товаров участниками внешнеэкономической деятельности при перемещении ими товаров через таможенную границу. Статистическая стоимость представляет собой таможенную стоимость перемещаемых товаров в долларах США, определенным образом скорректированную для сопоставимости данных[4]

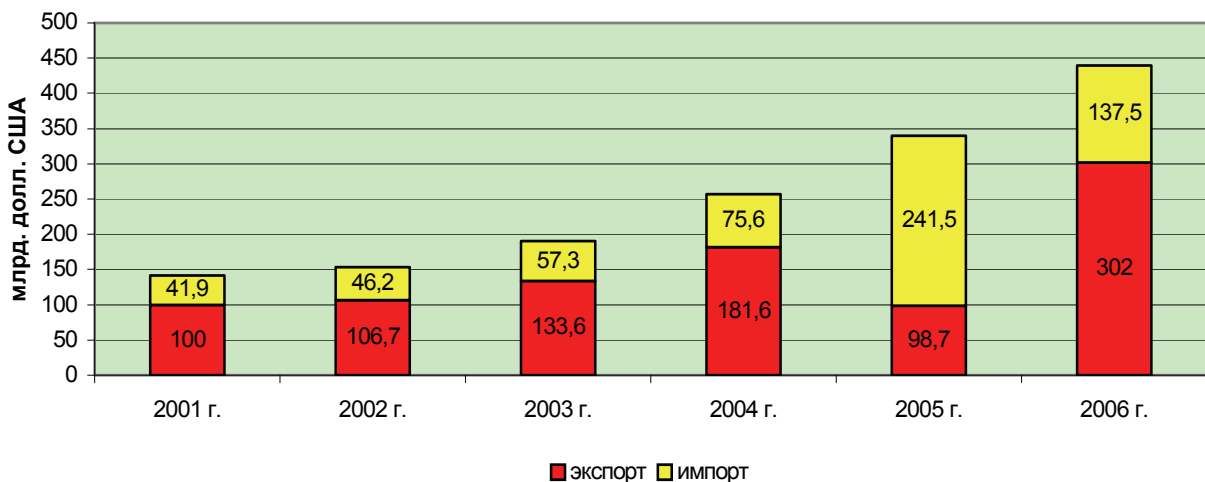


Рис. 3. Динамика объема внешнеторгового оборота РФ в стоимостном выражении в 2001-2006 г.¹

¹ По материалам ФТС России к заседанию коллегии ФТС России 13.03.2007.

Статистическая стоимость товаров является важнейшим показателем таможенной статистики внешней торговли России, формирование которого осуществляется Федеральной таможенной службой России. Правильное его формирование, означающее точную и полную стоимостную оценку товаропотоков, проходящих через таможенную границу РФ, является залогом точного формирования прогнозов дохода федерального бюджета и предотвращения недопоступления таможенных платежей. По оценкам Международного валютного фонда, Россия в результате огромных масштабов занижения таможенной стоимости только импортируемых товаров ежегодно недополучает 5-6 млрд. долл. США таможенных платежей.

Следовательно, можно констатировать, что прямыми последствиями манипуляций участников ВЭД с таможенной стоимостью является недополучение государством огромных сумм таможенных платежей, утечка финансовых ресурсов за рубеж, снижение эффективности таможенно-тарифного регулирования внешней торговли, искажение таможенной статистики внешней торговли.

Минимизация фискальных рисков таможенного администрирования неразрывно связана с вопросами совершенствования таможенного контроля. В настоящее время реализация таможенного контроля осуществляется в сложных условиях, характеризующихся следующими особенностями:

- сохранением высокого уровня криминогенности внешнеторговой деятельности, тенденций к росту нарушений в области таможенной стоимости, классификации, происхождения товаров, осуществляемых путем использования фальшивых документов;

- функционированием фирм «однодневок», создаваемых под конкретную сделку и подставных фирм,

- формально выступающих в качестве импортеров, но не имеющих соответствующего обеспечения, что существенно снижает возможности для эффективной организации последующего контроля, в том числе возможность довыскивания таможенных платежей;

- слабым взаимодействием с налоговыми органами, влекущим невозможность в необходимых случаях должным образом обеспечить последующий контроль, неиспользованием в рамках последующего контроля методов аудита, как это делается таможенными администрациями многих стран;

- появлением и развитием технологий таможенного контроля, основанных на использовании систем анализа и управления рисками.

Основным направлением совершенствования таможенного администрирования по данным направлениям является совершенствование таможенного контроля после выпуска товаров. Преимущества последующего таможенного контроля заключаются в возможности комплексного охвата всех основных видов фискальных рисков таможенного администрирования, получения максимально возможной информации как внутри таможенной системы, так и за ее пределами – путем взаимодействия с торгово-коммерческой сферой, другими ведомствами, таможенными администрациями иностранных государств.

При этом ключевым направлением эффективности таможенного администрирования является внедрение методов аудита, предполагающих проведение комплексной оценки финансовой и таможенной устойчивости (надежности) участников внешнеэкономической деятельности, выявление доступных источников средств и реальной возможности их мобилизации для уплаты таможенных платежей, ограничение участия во внешнеторговом обороте фирм «однодневок», повышение бюджетной

эффективности контрольных мероприятий.

Для реализации данного направления необходима разработка интегрированной методики оценки исполнения участниками внешнеэкономической деятельности, включающей такие группы показателей как признаки фирмы «однодневки»; показатели, связанные с административно-хозяйственной деятельностью организации; взаимоотношениями с налоговыми органами; показатели финансовой устойчивости, что позволит использовать четкие критерии при обосновании применения форм и методов таможенного администрирования, направленных на обеспечение максимально возможной мобилизации таможенных платежей в федеральный бюджет.

Библиографический список

1. Приказ ГТК России от 08.05.2002 № 465 «Об утверждении Положения о критериях отнесения товаров и внешнеэкономических операций к группам риска».
2. Письмо ФТС России от 13.07.2005 г. № 15-101/23664 «О направлении материалов относительно судебной практики по таможенной стоимости».
3. Приказ ФТС России от 11.08.2006 № 762 «Об утверждении инструкции о порядке заполнения грузовой таможенной декларации и транзитной декларации» // Таможенные ведомости. №10.2006.
4. Пояснительная записка к проекту федерального закона «О федеральном бюджете на 2007 год». // <http://www.minfin.ru>

А.В. Каплина

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНОЙ РЕФОРМЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Сложившаяся за последние годы система местного самоуправления в России характеризуется существенными трансформационными изменениями, в результате которых местные органы власти из низового звена государственной властно-субординационной иерархии превратились в самостоятельный институт местного самоуправления.

Для целостного сущностного понимания местного самоуправления следует выделить по меньшей мере две составляющие, характеризующие его дуалистическую природу. С одной стороны местное самоуправление занимает особое место в государстве в силу своей общественно-государственной природы, поскольку является неотъемлемым элементом государственного устройства. Однако, с другой стороны, местное са-

моуправление сохраняет свою качественную определенность, отличающую его от других уровней управления – государственного и регионального. Муниципальное самоуправление отличается от других уровней управления целью и миссией существования. В качестве важнейшей миссии и цели муниципальной деятельности выступает устойчивое, стабильное повышение качества жизни на территории муниципальных образований.

В теории рыночной экономики применительно к вопросу о функционировании местного уровня власти ключевую роль играет тезис о существовании общественных благ с различными ареалами доступности для потребителей: наибольший (в общегосударственном масштабе) имеют блага, связанные с

национальной обороной и внешней политикой, а наименьший ареал (в пределах разномасштабных территориальных образований – региональных и местных) приходится на блага, предоставляемые учреждениями образования, здравоохранения и др.

Согласно основным положениям теории общественных благ эти блага должны предоставляться с минимально возможными издержками, а муниципальные власти должны стремиться к компромиссу между интересами потребителей и налогоплательщиков. При этом необходимо строгое соблюдение принципа территориального соответствия, заключающегося в совпадении ареала доступности общественного блага и территории проживания лиц, финансирующих его предоставление. Таким образом, местное самоуправление сочетает в себе черты как структурного элемента в системе административно-территориального устройства государства, так и экономического субъекта, занятого предоставлением общественных благ, что предполагает наличие достаточно устойчивой финансовой базы для выполнения муниципалитетами своих расходных обязательств.

Финансовое обеспечение деятельности муниципальных образований на сегодняшний день является одним из самых сложных и актуальных вопросов реформы местного самоуправления. Развитие муниципальных финансов предопределяется новым форматом взаимоотношений между органами государственной власти и местного самоуправления и требует осуществления комплекса мероприятий, направленного на повышение эффективности и качества управления государственными и муниципальными финансами. В частности, эти меры должны включать:

- внедрение принципов бюджетирования, ориентированного на резуль-

тат, усиление роли и значения среднесрочного финансового планирования;

- введение в бюджетную практику реестра расходных обязательств с учетом объективных потребностей и обоснованности осуществления расходов;

- переход к новым механизмам и формам предоставления государственных (муниципальных) услуг, оплачиваемых за счет бюджетных средств: нормативно-подушевому финансированию; субсидированию потребителя; социальному заказу (договорному финансированию); финансированию дополнительно установленных индивидуальных заданий бюджетным учреждениям при осуществлении сметного финансирования;

- усиление ответственности органов местного самоуправления за исполнение делегируемых полномочий, в том числе посредством развития системы мониторинга и контроля за реализацией переданных полномочий;

- стимулирование органов местного самоуправления к увеличению доходов в местные бюджеты;

- совершенствование механизмов распределения финансовой помощи местным бюджетам путем формирования принципов и условий ее предоставления;

- повышение качества и прозрачности управления муниципальными финансами, включая: усиление контроля за эффективностью управленческих процессов на основе мониторинга и анализ показателей деятельности каждого муниципального образования; управление собственностью на основе инструментов финансового менеджмента, контроллинга, инвестиционного менеджмента и др.

Концептуально финансово-экономическая стратегия развития регионов и муниципальных образований представлена на рис. 1.



Рис.1. Блок-схема финансово-экономической стратегии развития регионов и муниципальных образований

Обоснование стратегии развития муниципальных образований на территории конкретного субъекта РФ должно

опираться на оценку социально-экономических условий развития муниципальных образований в рамках разра-

ботанных: концепций, прогнозов и программ социально-экономического развития субъектов РФ и муниципальных образований; мониторинга и оценки реализации ведомственных и бюджетных целевых программ; оценки соответствия качества предоставляемых бюджетных услуг.

По мере реализации реформы местного самоуправления проблема ее финансового обеспечения актуализируется в рамках внедрения в бюджетный процесс принципов бюджетирования, ориентированного на результат и перехода бюджетов всех уровней к среднесрочному финансовому планированию. Среднесрочное бюджетное планирование является связующим звеном между приоритетами социально-экономического развития муниципальных образований и проводимой финансово-бюджетной политикой, а также необходимой предпосылкой для реструктуризации бюджетного сектора и повышения эффективности администрирования бюджетных расходов. Переход к трехлетнему бюджетному планированию на всех уровнях бюджетной системы, в основу которого положен широко используемый в международной практике метод «скользящей трехлетки», должен обеспечить стабильность и предсказуемость бюджетных проектировок и возможность для заключения долгосрочных муниципальных контрактов, что несомненно будет направлено на эффективное использование бюджетных ресурсов.

Несмотря на несомненный положительный эффект от внедрения среднесрочного бюджетного планирования на всех уровнях бюджетной системы, следует констатировать, что оно требует более четкого содержательного и правового оформления именно на муниципальном уровне. Вместе с тем развитие муниципальных финансов в условиях реформирования местного самоуправления характеризуется на сегодняшний

день достаточно противоречивыми тенденциями и коллизиями, что связано с целым рядом нерешенных вопросов.

В первую очередь это касается незавершенности процесса разграничения расходных обязательств по типам муниципальных образований. Продолжающийся процесс разграничения полномочий между органами власти всех уровней привел к увеличению количества полномочий органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения. В результате в 2006 г. по данным Минфина России, расходные обязательства муниципальных образований возросли на 21%. В 2007 г. расходы местных бюджетов на решение вопросов местного значения утверждены в объеме 1228, 2 млрд. руб. или с ростом к уровню 2006 г. – на 14,4% [2].

Одновременно размывание четкости разграничения расходных обязательств между уровнями публичной власти, а также отсутствие научно-обоснованных методик и критериев выявления минимальных финансовых потребностей муниципальных образований при осуществлении текущих и капитальных расходов в наиболее приоритетных отраслях экономики (образование, здравоохранение, ЖКХ, социальная сфера, дорожное хозяйство), по мнению некоторых экономистов могут в дальнейшем привести к возврату недавно существовавшей практики «нефинансируемых» федеральных мандатов [4].

Основу для оценки выполнения органами местного самоуправления своих полномочий составляет реестр расходных обязательств, позволяющий проводить бюджетную политику на основе сбалансированности обязательств по выплате средств из бюджета с реальными возможностями выполнять эти обязательства. Однако и здесь имеют место проблемы: в настоящее время отсутствует четко выверенный сводный реестр расходных обязательств органов местного самоуправления, что требует

проведения дополнительной работы по оценке расходных обязательств с учетом объективных бюджетных потребностей и обоснованности осуществления расходов.

Позитивным моментом следует считать тот факт, что на сегодняшний день бюджетным законодательством [1] создается достаточно прочная правовая база для формирования в рамках бюджетного планирования взаимосвязи трех составляющих: «расходное обязательство – бюджетное ассигнование – государственное (муниципальное) задание». Формирование четкого перечня обязательств, с одной стороны, позволит четко привязать бюджетное ассигнование к действующей нормативно-правовой базе, определяющей полномочия и функции органов государственной власти и местного самоуправления, а с другой стороны, каждое бюджетное ассигнование на оказание государственных (муниципальных) услуг должно характеризоваться объемом и качеством оказываемых услуг

В соответствии с вышеизложенным следует констатировать, что при проведении оценки расходных обязательств в конкретных муниципальных образованиях необходимо осуществлять следующий комплекс мероприятий, используя реестр расходных обязательств как важнейший инструмент бюджетного планирования и анализа:

- определить объемы, структуру бюджетных расходов в соответствии с утвержденными прогнозами и программами социально-экономического развития муниципальных образований;

- установить конкретный порядок финансового обеспечения и исполнения расходных обязательств;

- утвердить перечень количественных показателей для оценки результатов исполнения функций, достижения целей и решения задач субъектов бюджетного планирования;

- разработать систему стандартов качества по видам бюджетных услуг;

- проводить качественный и достоверный по объему информации мониторинг финансового состояния муниципальных образований с учетом фактически исполняемых ими полномочий по решению вопросов местного значения.

Не менее проблемными на сегодняшний день остаются вопросы финансового обеспечения полномочий органов местного самоуправления и сбалансированности местных бюджетов, которые следует рассматривать с учетом использования в регионах механизмов межбюджетного регулирования. Российская система межбюджетного регулирования по-прежнему остается централизованной и отличается недостаточным уровнем гибкости доходов и расходов бюджетов всех уровней местной и региональной власти. Регионы и муниципальные образования еще находятся в значительной зависимости от нормативных изменений в системе распределения налоговых доходов и межбюджетных перечислений.

Практика свидетельствует, что в структуре доходов местных бюджетов значительную долю занимают межбюджетные трансферты из бюджетов других уровней, объем которых в 2007 г. запланирован в сумме 967,2 млрд. руб., что составляет 57,3% в общем объеме их доходов. По сравнению с 2006 г. данные поступления запланированы с ростом на 9,5%. Основная доля в общем объеме межбюджетных трансфертов приходится на субвенции из региональных фондов компенсаций на исполнение отдельных государственных полномочий, делегированных органам местного самоуправления. По сравнению с 2006 г. их доля увеличилась на 6,4% [2].

Совершенствование системы местного самоуправления, связанное с обеспечением реальных возможностей для решения вопросов местного значения обеспечивается не только в рамках

исполнения расходных полномочий, но и формирования и исполнения доходной части бюджетов муниципальных образований.

В части укрепления доходного потенциала муниципальных образований объективно назрела необходимость решения следующих задач.

Во-первых, необходимо повысить обеспеченность местных бюджетов собственными доходами, а также создать устойчивые стимулы для роста деловой активности на местах и наращивания налогового потенциала. Для этого необходимо закрепить на долгосрочной основе единые для бюджетов муниципальных образований нормативы отчислений доходов от региональной доли: налога на имущество организаций, транспортного налога, единого налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, единого сельскохозяйственного налога.

Во-вторых, эффективность мобилизации земельного и имущественного налогов на сегодняшний день связана с проблемой передачи прав собственности на землю и имущество. Финансовые проблемы муниципальных образований усугубляются возникновением значительного числа проблем в области земельных и имущественных отношений. В связи с этим возникает настоятельная необходимость в принятии мер по разграничению государственной собственности на землю с целью упорядочения регистрации земельных отношений и передачи их на муниципальный уровень. Одновременно введение местного налога на недвижимость даст не только возможность укрепить доходную базу местных бюджетов, но и стимулировать развитие жилищного строительства.

В-третьих, немаловажное значение в обеспечении сбалансированности ме-

стных бюджетов имеет и разработка мер по оптимизации действующих налоговых льгот по местным налогам и оценка их эффективности.

Таким образом, необходимой предпосылкой успешной реализации реформы местного самоуправления должно стать: создание условий для саморазвития и самообеспеченности территорий, стимулирование муниципалитетов к увеличению собственных доходов, к повышению эффективности использования бюджетных средств, созданию прозрачной и действенной системы межбюджетных отношений.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации в редакции, вступившей в силу с 01.01.2008. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007.
2. Информация о результатах мониторинга местных бюджетов Российской Федерации в 2007 г. Режим доступа: [www1.minfin.ru].
3. Волков В. Проблемы и перспективы финансового обеспечения реформы местного самоуправления из федерального и региональных бюджетов // Бюджет. - № 4. – 2007. С. 36-40.
4. Ларина С.Е. Перспективы развития муниципальных финансов // Финансы. - № 11. 2007.
5. Караваева И.В. Финансовые проблемы муниципалитетов // Финансы. - № 8. 2007. С. 28-31
6. Карчевская С. Реформы местного самоуправления: финансовый аспект // Бюджет. - № 4. – 2007. С. 41-47.
7. Пронина Л.И. Местное самоуправление и совершенствование разграничения полномочий // Финансы. - № 9. – 2007. С. 18-20.

РАЗДЕЛ 5. РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Н.П.Воронова

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ КАЧЕСТВА УНИВЕРСИТЕТСКОГО КОМПЛЕКСА МНОГОУРОВНЕВОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Оценка эффективности функционирования системы качества является важным этапом непрерывного улучшения деятельности вуза в современных условиях. Следует отметить, что общей методики такой оценки пока не разработано, поэтому каждый вуз решает эту проблему по-своему. Заложенный в ИСО 9000 в виде внешнего и внутреннего аудита механизм требований измерения, анализа, самооценки, корректирующих и предупреждающих действий, обратной связи с потребителями, непрерывного улучшения деятельности, сам нуждается в оценке эффективности.

Многие специалисты трактуют понятие «эффективность системы качества (СК)» прежде всего, как экономическую эффективность путем установления связи (функциональной или корреляционной) между внедрением СК и финансовыми показателями деятельности организации. Традиционный подход заключается в следующем. Экономическая эффективность определяется двумя основными способами:

экономический эффект = результаты — затраты;

экономическая эффективность = результаты/затраты (или срок окупаемости затрат).

Сегодня для большинства специалистов по системе качества очевидно, что эффективность и результативность для разных заинтересованных сторон различны, что это всегда некоторый баланс их интересов и возможного компромисса. В принципе любые показатели могут быть использованы для оценки результативности и эффективности систем управления.

В настоящее время как на промышленных предприятиях, так и в организациях, оказывающих услуги, все шире стала использоваться система сбалансированных показателей, разработанная Нортеном и Капланом [1].

Система сбалансированных показателей (ССП) — это система управления (а не просто система измерения), которая позволяет организации четко сформулировать стратегию, планы на будущее и воплотить их в реальные действия. Она обеспечивает обратную связь между внутренними процессами и внешними показателями, необходимую для повышения стратегической эффективности и достижения результатов [1]. На рисунке 1 представлена связь системы качества университетского комплекса многоуровневого образования [2] и системы сбалансированных показателей.

Как известно, внедрение системы качества вуза основано на достижении целей в области качества, выраженных в конкретных показателях. И концепция СПП позволяет перевести стратегический план развития в оперативные планы по направлениям деятельности вуза, контролировать и корректировать эти планы с учетом причинно-следственных связей индикаторов различных уровней планирования. Поэтому использование этой концепции представляется целесообразной.

ССП предполагает рассмотрение стратегий развития организации по четырем основным перспективам (измерениям): потребителям, процессам, финансам, потенциалу (см. рисунок 1). Для каждой из перспектив определяется набор целей, а для каждой цели набор соответствующих измерителей.

МИССИЯ для чего мы существуем			
ВИДЕНИЕ чем мы хотим стать			
СТРАТЕГИЯ стратегический план			
СТРАТЕГИЧЕСКАЯ КАРТА перевод стратегии			
СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ показатель и цель			
ЦЕЛИ И ИНИЦИАТИВЫ что нам необходимо делать			
ЛИЧНЫЕ ЦЕЛИ что я должен делать			
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ			
Удовлетворенные внешние потре- бители	Удовлетворенные внутренние потре- бители	Эффективные и результативные процессы	Мотивированный и подготовлен- ный персонал

Рис. 1. Сбалансированная система показателей системы качества

Далее эти измерители могут группироваться на каждом из уровней планирования, начиная от планов мероприятий, реализующих узкую оперативную деятельность, до стратегического плана развития вуза в целом

Высшее учебное заведение с точки зрения управления имеет специфику, которая выражается в наличии традиционных для вуза направлений (сфер) деятельности, зависящих от принятой в конкретном вузе системы управления. Среди таких направлений можно назвать образовательную деятельность, научные исследования, финансовую деятельность, материально-техническое обеспечение, международную деятельность и т.д. Это обстоятельство требует иметь навык в согласовании подходов ССП с конкретной практикой управления в вузе [3].

Системный подход к управлению и основанный на фактах подход к при-

нятию решений могут быть интегрированы в процессе возникновения, то есть в процессе формулирования карты сбалансированных показателей. Благодаря плану ССП появляется возможность разбить основную стратегию организации до индивидуального ССП для каждого отдельного сотрудника [3].

Система сбалансированных показателей строится на основе ключевых концепций, разработанных в предыдущих управленческих методиках, таких как полное управление качеством (Total Quality Management, TQM), включающих:

- качество, определяемое клиентом;
- постоянное совершенствование;
- расширение полномочий сотрудников;
- основанное на измерениях управление и поддержку обратной связи.

Следует подчеркнуть важность того, что *стратегия и миссия* стоят в центре BSC-плана. Именно из них будут вытекать стратегические меры, и в причинно-следственной сети будет осуществляться и проявляться логически причинная связь [3].

Визуализация стратегии – одно из главных требований концепции ССП. Графическое представление схемы стратегии, как утверждают авторы проекта Нортон и Каплан, должно быть самодостаточным для ее понимания.

На рисунке 2 представлена предлагаемая карта стратегического развития вуза

Система показателей, поддерживающая внедрение системы качества, должна осуществлять:

- широкое понимание стратегии качества на всех уровнях организации;
- связь между отдельными процессами организации;
- коммуникацию выбранной стратегии качества за пределами организации

В таблице ниже приведены предложенные нами показатели по четырем основным перспективам (измерениям): потребителям, процессам, финансам, перспективам.

Использование системы сбалансированных показателей для оценки эффективности функционирования системы качества позволяет следующее:

- сформулировать стратегию и перевести политику в области качества в конкретные измеримые цели, соединить стратегические цели вуза с результатами деятельности каждого работника и правильно мотивировать персонал;
- выявить процессы, имеющие максимальное (положительное или от-

рицательное) воздействие на результат деятельности;

- оперативно реагировать на изменение внешних сил;
- добиться, чтобы реализация стратегии стала регулярной деятельностью всех подразделений многоуровневого университетского комплекса, управляемой с помощью планирования, учета, контроля и анализа сбалансированных показателей, а также мотивировать ППС и сотрудников на их достижение.
- увязать стратегические результаты и факторы их достижения, устанавливая и отслеживая причинно-следственные связи между ними.

Библиографический список

1 Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Организация, ориентированная на стратегию / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп—Бизнес», 2003, 416 с.: ил.

2 Направление совершенствования управления качеством в университетском комплексе многоуровневого образования [Текст] / А.Г.Сапронов, Н.П.Воронова // Стремление к совершенству через управление качеством. Тезисы докладов второй Международной научно-практической конференции, 2 марта 2006г. — М.: Изд-во МЭСИ, 2006. — С.73- научно-практической конференции, 2 марта 2006г. — М.: Изд-во МЭСИ, 2006. — С.73-74.

3 Стратегический менеджмент вуза [Текст]: учебное пособие / А. Л. Гавриков, В. А. Исаев, Т. А. Каплунович, М. Н. Певзнер, Д. В. Пузанков, В. Ф. Рябов, Р. М. Шерайзина, А. Г. Ширин ; под ред. А. Л. Гаврикова ; НовГУ им. Ярослава Мудрого. — Великий Новгород, 2003. — 328 с.

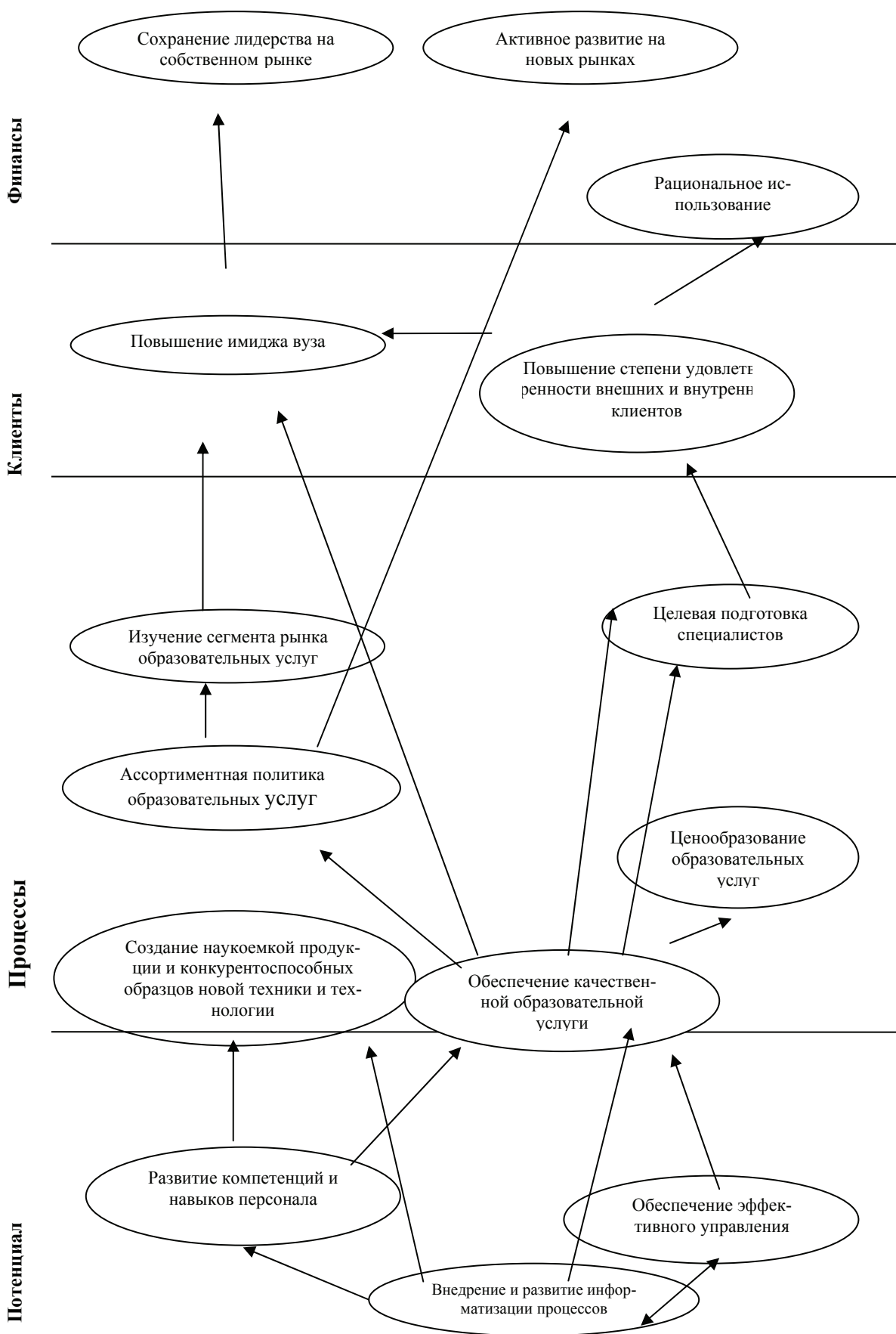


Рис. 2. Предлагаемая карта стратегического развития вуза

Таблица 1. Показатели оценки стратегических перспектив вуза

Стратегическая перспектива	Показатель	Единица измерения
Финансовая перспектива		
Увеличение бюджетных средств	Ежегодный темп прироста поступления бюджетных средств	%
Увеличение внебюджетных средств за счет новых сегментов рынка	Ежегодный темп прироста поступления внебюджетных средств	%
Рациональное использование финансовых средств	Сокращение расходов наличных денежных средств за счет конкурсного размещения заказов	Руб.
Клиентская составляющая		
Повышение имиджа вуза в глазах клиента	Число имиджевых акций по привлечению клиентов: Число специальностей, прошедших общественную аттестацию в международном органе IES Количество Всероссийских и Международных конференций на базе вуза Количество презентаций вуза Конкурс на специальность	ед. ед. ед. чел/на место
Повышение степени удовлетворенности внешних и внутренних клиентов	Трудоустройство выпускников Суммарная удовлетворенность потребительской услугой	%
Оптимизация ценовой политики на образовательные услуги	Стоимость образовательной программы	Тыс. руб.
Составляющая процессы		
Расширение сегмента рынка образовательных услуг	Количество вновь заключенных договоров, в том числе со странами ближнего и дальнего зарубежья	Ед.
Оптимизация ассортиментной политики образовательных услуг	Количество вновь открытых пролицизированных образовательных программ Количество пролицизированных образовательных программ, по которым не ведется прием в текущем учебном году	Ед. Ед.
Формирование сети стратегических партнеров вуза по НИД	Количество организаций, привлеченных к сотрудничеству Количество внедренных наукоемких и прикладных разработок	Ед. Ед.
Повышение качества образовательной услуги	Количество аудиторий, оснащенных мульти-медийной техникой в текущем учебном году Количество инновационных методов обучения, внедренных в образовательный процесс в текущем учебном году	Ед. Ед.
Составляющая обучения и развития		
Развитие компетенций и навыков персонала	Количество ежегодных внутривузовских семинаров Доля сотрудников, прошедших повышение квалификации	Ед. %
Внедрение и развитие подсистемы управления информационными ресурсами	Коэффициент автоматизации основных и вспомогательных процессов	
Обеспечение эффективного управления	Средние значения оценок по каждому критерию и подкритерию, лепестковая диаграмма в разрезе всех критериев	

ПРИМЕНЕНИЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ПРИ АНАЛИЗЕ КАЧЕСТВА ИНФОРМАЦИОННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ

В последнее время все более остро встает вопрос конкуренции между высшими учебными заведениями на российском рынке образовательных услуг.

В любом бизнесе, в том числе и в образовательном, приобретение дополнительных конкурентных преимуществ является одной из важнейших задач, от решения которой напрямую зависит дальнейшее процветание, а иногда и выживание организации.

Переходом на новый уровень организации учебного процесса является появление такой системы образования, которая повысит качество образования, предоставив потребителям дополнительные возможности, так как сегодня качество образования не соответствует ожиданиям потребителей, потому что не полностью удовлетворяет их потребности.

При решении проблемы оценки качества и выбора необходимо по возможности максимально учитывать потребности и предпочтения всех категорий пользователей образовательной среды для конкретной образовательной организации. Определив конкретные требования к информационной образовательной системе, организация (вуз) может принять решение о выборе той или иной системы, или формирования собственной. Предлагаемые методы позволяют не только снизить время на анализ и выбор необходимой образовательной системы, но и повысить качество образовательного процесса за счет правильного выбора информационной образовательной системы.

В образовательной сфере выделяют следующие информационные образовательные системы (таблица 1):

Таблица 1. - Характеристика информационных образовательных систем

Наименование ИОС	Обозначение ИОС	Характеристика
Традиционная система образования		
	S_1	Основными элементами обучения являются: преподаватель; аудитория (лаборатория) в том или ином виде; учебные материалы по изучаемому курсу; библиотека как накопитель и хранитель знаний. В центре обучения – преподаватель, студенты играют пассивную роль на занятиях, суть обучения – передача знаний.
Кейсовая система - S_2		

Гарвардская кейсовая система	$S_{2.1}$	Кейсы представляют собой документированные ситуации из мира бизнеса. Ценность методики в том, что можно применить полученные знания, проанализировать факты, сделать выводы, участь не "на своей шкуре", а заочно. То есть главной особенностью и преимуществом такой системы является при изучении кейса существование реальной фирмы с проблемной ситуацией. Российская кейсовая система отличается от гарвардской тем, что наши кейсы представляют собой вариант «кейс-методичка», в которой если и описаны реальные экономические процессы, то, как правило, они натянуты на «правильную методику», работающую в лабораторных условиях.
Российская мини-кейсовая система	$S_{2.2}$	
Системы видеоконференций - S_3		
<i>Персональные (настольные) видеоконференции [1]</i>		
<i>Intel ProShare</i>	$S_{3.1}$	Системы программно-аппаратного типа, поддерживающие диалог двух участников. Для проведения конференции необходим персональный компьютер с мультимедийными возможностями и канал связи (например, локальная сеть). Персональные системы обычно выполняются как приложения для <i>Windows</i> с видеоизображением в небольшом окне, помещенном на рабочем столе. Кроме традиционной двухсторонней звуковой и видеосвязи, эти системы, как правило, оснащены возможностями, облегчающими совместное использование данных, разделяемых приложений и документов (например, "двустороннее" редактирование документа или электронной таблицы). Недостатками персональной видеоконференции, ярко проявляющимися в системе образования, являются: невысокое качество видеоизображения и отсутствие возможности для общения большого числа участников.
<i>PictureTel</i>	$S_{3.2}$	
<i>Whiteboard</i>	$S_{3.3}$	
<i>Групповые видеоконференции</i>		
<i>ISABEL</i>	$S_{3.4}$	Групповые видеоконференции используются для взаимодействия больших и средних групп пользователей. Благодаря высокому качеству видеоизображения можно осуществлять обмен и просмотр документов, отображение которых в персональных видеоконференциях не представляется возможным. Поэтому групповые ВК наиболее продуктивны при проведении групповых занятий (лекций, семинаров, групповых консультаций и пр.) в системе образования. Групповые видеоконференции хорошо подходят для проведения дискуссий и выступлений, то есть там, где участник (преподаватель) не может присутствовать лично.
<i>DiViSy ED21</i>	$S_{3.5}$	
<i>ViaVideo</i>	$S_{3.6}$	
<i>Escort 25PRO</i>	$S_{3.7}$	
<i>Студийные видеоконференции [2]</i>		

<i>DiViSyVC21</i>	$S_{3,8}$	Системы высшего класса, реализованные преимущественно аппаратными средствами. Для создания студийных видеоконференций необходимы: высококлассное специализированное оборудование (студийные камеры, звуковое и контрольное оборудование, мониторы) и максимальная пропускная способность каналов связи (доступ к каналам спутниковой и оптоволоконной связи). Считается, что проведение студийных видеоконференций в системе образования не рационально из-за их сложности и высокой стоимости. Такие видеоконференции используются для решения задач, требующих максимума возможностей с точки зрения организации обработки информации большим числом людей. Типичный пример таких видеоконференций – телемосты.
Сетевые или e-learning системы - S_4[3]		
<i>Docent</i>	S_{41}	Системы, основанные на Интернет - технологиях (<i>MOO, MUD, IRC, WWW, FTP, E-mail, listserv</i>). Особенностью систем является доступ к обучению в любое время и в любом месте. В системе электронного обучения студентам доступны электронные учебные курсы по изучаемым дисциплинам.
<i>BlackBoard</i>	S_{42}	
<i>ПРОМЕТЕЙ</i>	S_{43}	
<i>LearningSpace 5.0</i>	S_{44}	
<i>WebCT</i>	S_{45}	
<i>eLearning Server 3000</i>	S_{46}	
<i>ОПОКС</i>	S_{47}	
<i>WebTutor</i>	S_{48}	
<i>Distance Learning Studio</i>	S_{49}	
<i>NauLearning</i>	$S_{4,10}$	

Решение задачи оценки качества ИОС и определение рациональных вариантов их применения невозможны без синтеза знаний и опыта экспертов, специализирующихся в различных областях, связанных с разработкой и использованием ИС.

Анализируя информационные источники,[4] выделим для экспертного анализа следующие группы характеристик:

1. *Функциональные* (отражают основную специфику применения и степень соответствия ИОС их целевому назначению), включающие в себя функциональность самой системы (X_1), рефлексивность обучения (X_2), интеграционный потенциал (X_3), гибкость (X_4);

2. *Конструктивные* (более универсальны и предназначены для оценки системы аспектов разработки ИОС, не зависящих от целевого назначения), включающие в себя надежность (X_5), безопасность (X_6), адаптивность (X_7),

корректность (X_8), информационную сложность системы (X_9), устойчивость (X_{10}), оперативность (X_{11}), простоту эксплуатации (X_{12});

Но, анализируя информационные образовательные системы, следует рассматривать их не как самостоятельные единицы, а как часть организации, под которой подразумеваем образовательное учреждение. Поэтому нами была предложена еще одна группа характеристик (организационные).

3. *Организационные* (позволяющие рассматривать ИОС как составляющие образовательной организации), включающие в себя стоимость ИОС (X_{13}), степень охвата различных уровней образования (X_{14}), возможность продвижения на международном рынке образовательных услуг (X_{15}), оказывающем влияние на социальный статус получаемой специальности), «образовательный бенчмаркинг» (применительно к данной теме можно охарактеризовать как по-

стоянный процесс изучения и оценки ИОС самых серьезных учреждений, являющихся лидерами в своих областях) (X_{16}), образовательный франчайзинг (X_{17}) показатель приоритетности (X_{18}).

Анализ информационных образовательных систем на таком количестве характеристик нецелесообразно, так как может привести к тому, что либо система будет обладать переизбыточностью характеристик (некоторые характеристики дополняют друг друга), либо не будут учтены наиболее важные для нее.

В анализе характеристик качества участвовали 10 экспертов, в число которых входили преподаватели кафедры «Информационные технологии» РГЭУ «РИНХ» и специалисты фирмы ООО «ДонТек».

Методом непосредственной оценки (1) экспертами обозначенные характеристики были оценены по степени важности в диапазоне от 1 до 19 и проанжированы. Результаты ранжировки позволили выделить группу из следующих характеристик $X_6, X_1, X_{13}, X_5, X_{12}, X_{15}, X_{14}$.

Дальнейший анализ ИОС проведем на выделенном множестве наиболее значимых характеристик.

Одним из методов, позволяющих по универсальным правилам оказывать поддержку принятия решений, является метод анализа иерархий (2).

Составим матрицу попарных сравнений, а затем матрицу приоритетов характеристик качества, вычислим коэффициент согласованности CR , который показывает отношение согласованности матрицы к стохастическому коэффициенту согласованности, (причем чем меньше его значение, тем более степень согласованности матрицы):

$$CR = \frac{CI}{RI}, \text{ где } CI = \frac{n_{\max} - n}{n - 1}, \text{ а}$$

$$RI = \frac{k(n - 2)}{n},$$

В зависимости от требуемой точности значение k определяется по статистической справочной таблице (в нашем случае $k=1,32$).

Путем теоретических выводов определяется, что n_{\max} — это сумма произведений суммы элементов матрицы каждого столбца на весовой коэффициент соответствующей строки.

Итак, получим:

наибольшее собственное значение суждений $n_{\max} = 7,766$

индекс согласованности $CI = 0,128$
коэффициент согласованности $CR = 0,10$

то есть получили согласованное мнение.

Далее определим лучшие системы по каждому выделенному критерию. Получаем семь матриц суждений (количество характеристик) размерностью 21 x 21 (количество ИОС), в которых определим векторы приоритетов.

Результаты суждений приведены ниже в таблице 3.

Полученные данные позволяют сделать вывод о том, что лучшими являются системы:

- 1) по характеристике «Функциональность» *Традиционная (Классическая)* и *Гарвардская кейсовая*;
- 2) по характеристике «Стоимость» - *DiViSy VC21*;
- 3) по характеристике «Надежность» - *Гарвардская кейсовая*;
- 4) по характеристике «Безопасность» - *DiViSy VC21*;
- 5) по характеристике «Простота в эксплуатации» - *Гарвардская кейсовая*;
- 6) по характеристике «Степень охвата различных уровней образования» - *Гарвардская кейсовая*;
- 7) по характеристике «Возможность продвижения на рынке образовательных услуг» - *Прометей*.

Проведенный содержательный анализ информационных образовательных систем позволил обобщить наиболее значимые системы.

Экспертным путем выявлены и проанализированы основные характеристики качества. Результат применения метода анализа иерархий определил лучшие системы по каждой предложенной характеристике.

Таким образом, использование вышеописанных экономико-матема-

тических методов для анализа качества информационных образовательных систем привело к тому, что сформировалась группа систем, которая может и должна представлять практическую значимость в образовательном процессе.

Таблица 3. - Векторы приоритетов характеристик качества

ИОС	функциональность	стоимость	надёжность	безопасность	Простота в эксплуатации	Степень охвата различных уровней образования	Возможность продвижения на рынке образовательных услуг
S ₁	0,154	0,042	0,011	0,012	0,02	0,039	0,018
S _{2,1}	0,146	0,12	0,131	0,05	0,122	0,203	0,02
S _{2,2}	0,118	0,014	0,009	0,012	0,017	0,074	0,017
S _{3,1}	0,011	0,018	0,017	0,021	0,011	0,016	0,029
S _{3,2}	0,01	0,021	0,018	0,022	0,017	0,016	0,023
S _{3,3}	0,006	0,014	0,034	0,017	0,012	0,012	0,016
S _{3,4}	0,025	0,041	0,043	0,038	0,027	0,021	0,03
S _{3,5}	0,029	0,074	0,046	0,049	0,031	0,028	0,033
S _{3,6}	0,017	0,031	0,037	0,04	0,031	0,021	0,03
S _{3,7}	0,021	0,034	0,049	0,055	0,026	0,025	0,029
S _{3,8}	0,03	0,106	0,11	0,147	0,035	0,011	0,036
S _{4,1}	0,045	0,035	0,04	0,036	0,044	0,04	0,05
S _{4,2}	0,026	0,029	0,028	0,058	0,032	0,051	0,063
S _{4,3}	0,07	0,088	0,091	0,092	0,131	0,082	0,121
S _{4,4}	0,05	0,08	0,07	0,082	0,098	0,074	0,096
S _{4,5}	0,024	0,04	0,027	0,042	0,037	0,045	0,053
S _{4,6}	0,071	0,063	0,06	0,083	0,093	0,071	0,089
S _{4,7}	0,025	0,031	0,032	0,037	0,04	0,035	0,043
S _{4,8}	0,038	0,033	0,042	0,038	0,049	0,041	0,062
S _{4,9}	0,052	0,049	0,062	0,046	0,074	0,055	0,081
S _{4,10}	0,032	0,038	0,044	0,021	0,052	0,039	0,061

Библиографический список

1. По материалам <http://www.bytemag.ru>
2. По материалам <http://www.divisy.ru/product.shtml>
3. По материалам «Виртуальной распределенный университет РГЭУ «РИНХ»: исследование вариантов структуры, инструменты реализации»

4. По материалам <http://www.nsu.ru/archive/conf/nit/96/sect1/node9.html>.

Ю.Д.Корольков. Сводная оценка качества компьютерных обучающих систем.

5. Бешелев С.Д., Гурвич Ф.Г. Математико-статистические методы экспертных оценок. – М.: «Статистика», 1980. – 263 с.

6. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. — М.: Радио и связь, 1993 – 320с.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ В ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Стабильность и перспективы развития фирмы в современной экономике во многом определяются степенью ее адаптации к ускоряющейся и усложняющейся динамике внутренних и внешних изменений. Проблема целесобразного и эффективного управления изменениями в организации сегодня существенно актуализируется, выходя за рамки национальных экономик и приобретая мировой масштаб. Это обусловлено такими тенденциями, как: изменение и усложнение структуры экономической деятельности; реструктуризация и усложнение процессов, протекающих в экономической сфере; усиление влияния внешних факторов на функционирование экономических субъектов (потребители, конкуренция, партнеры, поставщики, федеральные и местные власти, общественные организации); увеличение многовариантности стратегии и тактики направлений достижения целей; развитие современных технологий преобразования информации и глобальных информационных систем; увеличение роли информационно-интеллектуальных факторов функционирования предприятия.

Немаловажное влияние на управление организационными изменениями сегодня оказывает уровень управления изменениями в информационной системе предприятия. Функции управления информационной системой фирмы и происходящими в ней изменениями традиционно осуществляет подсистема управления информационными системами (ИС). В современных условиях роль этой подсистемы значительно выросла, что принципиально изменило ее место в общей системе функционирования организации. Функциональный со-

став управления ИС сегодня охватывает всю совокупность функций по проектированию системы способов и методов формирования и использования информационных ресурсов на основе использования технических средств [4]. В организационных структурах прогрессивных лидеров современного рынка, таких как Hewlett-Packard, Microsoft, «ВымпелКом», «Чупа Чупс Рус» [3] и т. д., подразделения, осуществляющие управление ИС, сегодня принято позиционировать не в качестве одного из элементов для основного бизнеса компании, а в качестве полноправного участника бизнеса, выступающего в роли поставщика конкретных услуг для бизнес-подразделений.

Одним из важнейших факторов повышения эффективности реализации функций подсистемы управления ИС для стремящегося к успеху предприятия сегодня является внедрение и использование концепции управления качеством информационных услуг [2] (Information Technology Service Management – ITSM). ITSM предлагает новое видение организации функционирования ИТ-подразделений, порядок управления этими подразделениями, пути повышения эффективности использования ИТ-ресурсов. Базовыми элементами концепции управления качеством информационных услуг являются "эталонные" модели и принципы, изложенные в ITIL (Information Technology Infrastructure Library) – Библиотеке передового опыта в области управления информационными технологиями. Современная ITIL представляет собой динамично развивающуюся и совершенствующуюся систему знаний и опыта в области информационных систем и технологий.

Повышение сложности бизнес-систем и неупорядоченности информационной среды порождает необходимость выработки подходов к повышению эффективности управления изменениями в информационных системах субъектов отечественного бизнеса. Одним из действенных подходов к решению этой проблемы является разработка процедуры управления изменениями в ИС предприятия, способная быть внедренной в систему управления большинства российских фирм. Такая процедура должна учитывать специфику организации управления субъектов российского бизнеса. Чаще всего это выражается в узком взгляде на роль и место подразделения по управлению ИС в организационной системе управления и значению УИ [1]. В основе предлагаемой модели заложены принципы концепции ITSM и системного подхода, позволяющие представить процесс управления изменениями в ИС предприятия как целостную структурированную систему.

Процедура управления изменениями в информационной системе предприятия жестко регламентирована, она состоит из следующих разделов.

1. Введение.

Данная процедура является внутренним документом подразделения по управлению ИС (отдел ИС) предприятия.

1.1. Основная терминология

1.1.1. Определение термина «изменение».

В рамках этой процедуры изменение определяется как добавление, удаление или изменение конфигурации одного или нескольких элементов информационной среды, в результате которых возможна недоступность или ухудшение качества существующих, или появление новых сервисов и приложений.

Данная процедура не затрагивает изменений, относящихся к логике бизнес - приложений.

2. Цель и задачи процесса

Целью введения данной процедуры является повышение эффективности управления изменениями в информационной системе предприятия.

Цель раскрывается через:

- систематизацию внесения изменений в информационную систему предприятия;
- организацию поддержания документации отделов в актуальном состоянии;
- формализацию процесса внесения изменений.

3. Преимущества введения процесса.

- уменьшение рисков, связанных с воздействием изменений;
- более точное прогнозирование издержек и контроль затрат для проведения предполагаемых изменений;
- повышение адаптации компании к частым изменениям;
- уменьшение отрицательного воздействия изменений;
- упрощение доступа к актуальной конфигурации системы.

4. Основные характеристики процесса.

4.1 Применимость

Данная процедура является обязательной для применения всеми сотрудниками отдела ИС предприятия.

В случае внезапного, незапланированного (форс-мажорного) пропадания сервиса возможно отступление от процедуры на этапах «Инициирование», «Формализация» и «Согласование». «Отчетность» является обязательными даже в этом случае.

Данная процедура распространяется на все информационные системы, сервисы и приложения, контролируемые сотрудниками отдела ИС.

4.2 Приоритеты

На всех этапах проведения изменений приоритетом является доступность и качество существующих сервисов и приложений.

4.3 Роли и обязанности

Пользователь системы – сотрудник предприятия или подрядной организации, использующей какую-либо систему или сервис ИТ для выполнения своих должностных обязанностей. Может инициировать запрос.

Владелец системы – сотрудник предприятия, отвечающий за качество какого-либо сервиса или работоспособность приложения «в целом». В его обязанности входит рассмотрение и согласование всех запросов с целью выявления влияния изменений на «его» систему и подтверждение необходимости изменений.

Администратор процесса управления изменениями – принимает предварительное решение о необходимости внесения изменений в информационную систему предприятия, осуществляет детальное описание изменений с технической точки зрения. Контролирует корректность соблюдения данной процедуры. Несет ответственность за согласование изменений с другими службами предприятия. Может инициировать запрос, вносить изменения и отклонять существующий запрос.

Администратор системы – сотрудник отдела ИС, отвечающий за техническую поддержку какого-либо сервиса или приложения. В его обязанности входит «Тестирование» изменений, «Внедрение» и «Отчетность».

Следует отметить, что одно лицо может выполнять несколько функций, и наоборот, несколько специалистов могут выполнять одну роль.

5. Процесс

Процесс управления изменениями представлен на рисунке 1.

5.1. Этапы проведения изменений

Проведение любых изменений имеет семь этапов:

- инициирование,
- формализацию,

- моделирование,
- утверждение,
- проведение (внедрение),
- тестирование,
- отчетность (документирование).

В общем случае, «Формализация», «Тестирование», «Внедрение» и «Отчетность» выполняются сотрудниками отдела ИС предприятия. Но возможны случаи, когда к «Тестированию» и/или «Отчетности» привлекаются сотрудники других отделов предприятия, а также подрядчики. Предполагается, что управление изменениями будет осуществляться в электронном виде (WEB, Documentum).

5.1.1. Инициирование

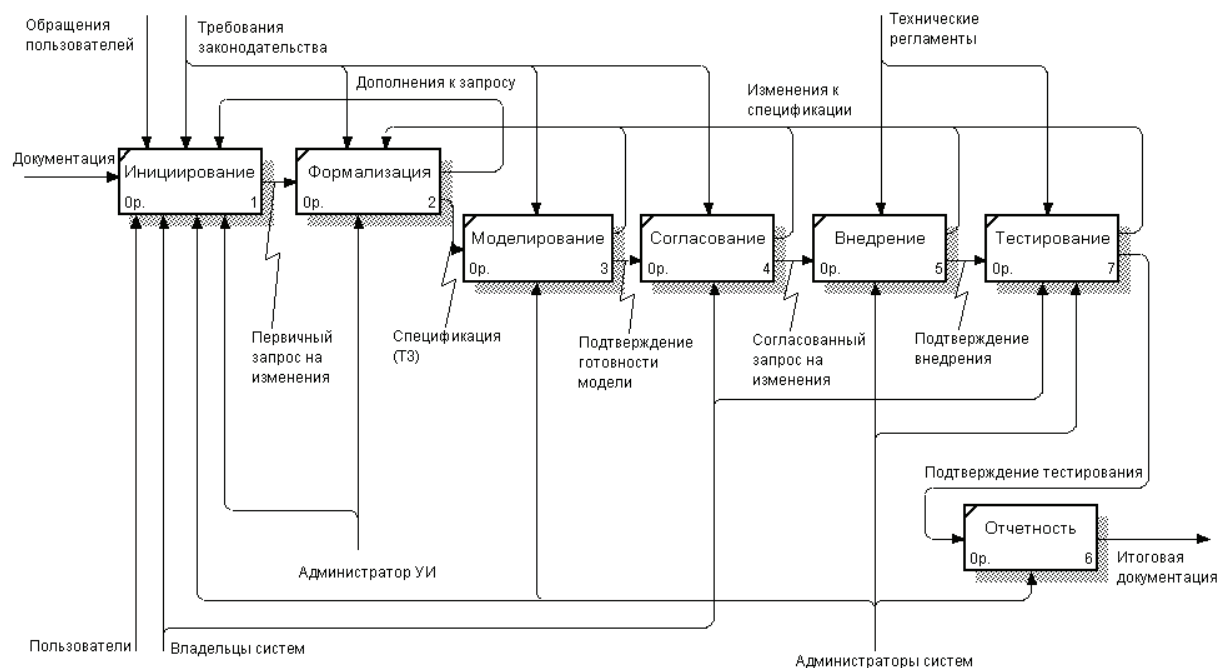
Инициатором изменения может быть пользователь, администратор или владелец системы. Необходимость и возможность выполнения изменений определяются на основании запросов пользователей и законодательства. Основанием для изменений может служить и изменение условий поддержки системы производителем или поставщиком услуг. На этом этапе инициатор определяет общие требования к изменениям и формирует *предварительный запрос на изменения*.

Предварительный запрос должен содержать следующие пункты:

- цель изменения;
- преимущества от внедрения;
- срочность выполнения.

5.1.2. Формализация

Администратор процесса УИ должен рассмотреть запрос и принять предварительное решение о необходимости изменений. В случае отклонения запроса должна быть обоснована причина. При необходимости администратор процесса УИ может привлекать экспертов и корректировать предварительный запрос.



Формализация запроса заключается в написании технического задания и подробного описания вносимых изменений.

При формализации запроса необходимо описать:

- подготовительные шаги;
- предполагаемое влияние на другие системы;
- риски;
- предполагаемые затраты;
- критерии тестирования.

Назначить:

- сроки моделирования;
- предполагаемое время проведения изменения;
- ответственного администратора системы.

5.1.3 Моделирование

Моделирование производится ответственным администратором системы на основании технического задания (ТЗ) и в назначенные сроки. При необходимости привлекаются другие сотрудники предприятия и/или подрядчики.

В случае невозможности следовать ТЗ, обнаружения неописанных рисков или влияния на другие системы, отклонения от сроков администратор

должен вернуть запрос для повторной формализации.

Моделирование считается готовым при выполнении всех условий ТЗ.

5.1.4 Согласование

Владелец системы, получив формализованный запрос на изменения, рассматривает необходимость изменения, соответствие запроса заявленным целям и требованиям, корректность описания затрат и рисков, наличие финансовых и прочих ресурсов для внедрения.

При необходимости владелец системы может вносить корректировки в детализированный отчет, вернуть на доработку с комментариями и предложениями или отклонить запрос.

5.1.5 Внедрение

Перед началом внедрения сроки проведения изменений и краткое их описание доводятся до сведения всех пользователей системы.

Изменения выполняются ответственным администратором в согласованные сроки с привлечением администраторов других систем, которые затрагивает изменение.

Рекомендуется вести журнал, в котором отмечаются этапы проведения изменений, ход работ и последствия.

В случае обнаружения непредвиденных последствий от внедрения изменения администраторы систем должны принять все меры для устранения отрицательного воздействия или уменьшения их влияния, вплоть до отказа от внесения изменения.

Решение об отказе принимает ответственный администратор.

Проведение изменения считается удачным, если достигнута цель, указанная в запросе, и отсутствуют или устранены незапланированные отрицательные воздействия.

5.1.6 Тестирование

Тестирование изменения производится ответственным администратором системы по описанным критериям и в назначенные сроки. При необходимости привлекаются другие сотрудники предприятия и/или подрядчики. Обязательным является ведение журнала, где отмечаются результаты проведения тестов, ход работ и последствия.

В случае невозможности проведения теста, обнаружения неописанных рисков или влияния на другие системы, отклонении от сроков администратор должен вернуть систему в исходное состояние и вернуться на этап моделирования.

Изменение считается протестированным при успешном прохождении всех тестов в назначенные сроки.

5.1.7 Отчетность

При любом исходе проведения изменений (успешном или нет) администратор должен представить отчет (журнал) с описанием хода работ, возникновения непредвиденных, незапланированных последствий и способов использованных для их устранения.

При удачном завершении работ все участники проведения изменений должны внести описание текущего состояния в документацию систем для поддержания их в актуальном состоянии.

Информация о проведенных изменениях доводится до всех сотрудников отдела ИС и пользователей системы. Если произведенные изменения затрагивают пользова-

тельские приемы работы, меняют корпоративные ограничения, процедуры, правила, то вносятся изменения в нормативные документы, информация о произведенных изменениях доводится до пользователей, и в случае необходимости проводится тренинг.

При разработке процедуры управления изменениями авторы придерживались структуры и логики модели, описанной в ИПЛ. Однако ориентация разработанного процесса УИ в ИС предприятия на специфику организации российского бизнеса обусловила наличие некоторых отступлений от базовых позиций концепции управления качеством информационных услуг.

Основным отличием предложенной модели от ИПЛ является распределенное принятие решения о необходимости изменений – сначала администратор процесса УИ принимает предварительное решение, затем владелец системы одобряет изменения и время их проведения. Данное отличие связано с особенностью администрирования приложений и сервисов в большинстве российских компаний – когда техническая поддержка и административное управление находятся в компетенции различных подразделений, часто имеющих принципиально разные подходы к оценке роли и пониманию функций управления информационными системами в компании.

Библиографический список

1. Алехин З. ИПЛ – основа концепции управления ИТ-сервисами // Открытые системы – 2000 – март – С. 32–36
2. Дубова Н. ITSM – новая идеология управления ИТ // Открытые системы – 2000 – №10 – С. 37–42.
3. ИТ Сервис-менеджмент, введение. Под ред. Потоцкого М.Ю. (перевод на рус. язык), под ред. Ян Ван Бон (англ. версия). – СПб.: 2003. – С. 93.
4. Костецкий А.Н., Старкова Н.О. Управление интеллектуальными активами. – Краснодар: 2006. – С. 82.

РАЗДЕЛ 6. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

А.В. Самофалов

КОНЦЕПЦИЯ АКТИВИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ В УСЛОВИЯХ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

В условиях интеграции России в мировое экономическое сообщество и либерализации внешнеэкономической деятельности (ВЭД) существует целесообразность комплексного стратегического планирования развития регионов, включающая международное экономическое сотрудничество.

Задача состоит в том, чтобы с учетом специфических особенностей участия региональной экономики в международном и внутристрановом производственном процессе, с учетом главных социально-экономических ориентиров экономики переходного периода использовать новые концептуальные подходы к оценке роли внешнеэкономической деятельности в активизации производственных процессов российских регионов и новое методическое обеспечение механизма оценки и повышения эффективности региональной ВЭД во всех формах ее проявления. Общую схему концептуального подхода к решению исследуемой задачи представим в виде рисунка 1.

Для целей выявления "эффективных форм" ВЭД конкретного региона, активизирующих приток инвестиций в отрасли региональной экономики, целесообразно ввести количественные измерители (индикаторы) эффективности тех или иных видов и форм ВЭД региона [1,2]. На наш взгляд, агрегированное представление (классификатор) индикаторов внешнеэкономической активности в регионе возможно с выделением следующих классификационных групп: А. Торго-

вые формы международного сотрудничества; Б. Воспроизводственные формы международного сотрудничества, которые разукрупняются с использованием принятой классификации (см. табл. 1). Проведенное исследование экономики регионов Южного федерального округа (ЮФО) показало, что конкурентными преимуществами ЮФО, с точки зрения стимула к расширенному воспроизводству в системе «стоимость - уровень качества», выступают: 1) транспортно-инфраструктурный потенциал; 2) высокий потребительский потенциал; 3) стоимость и надежность энергообеспечения; 4) высокий уровень развития финансовой и страховой инфраструктуры; 5) высокий научно-технический потенциал; 6) благо-приятные климатические условия; 7) приграничное географическое положение; 8) высокая степень внешнеэкономической открытости.

Одновременно основными проблемами, ограничивающими развитие производственного процесса в регионе, в том числе внедрения прогрессивных организационных форм ведения бизнеса, являются: а) недостаточный уровень административной поддержки инвестора, сложность прохождения административных процедур, отсутствие качественной информации о тенденциях развития отраслей; б) неравномерная обеспеченность рабочей силой по отраслям и уровню квалификации; в) высокая степень износа технологической и технической базы промышленности и ком-

мунального хозяйства; г) отсутствие действенной системы побудительных механизмов инвестирования в производственный процесс; д) узкий спектр внешнеэкономической деятельности, ориентированной преимущественно на развитие внешней торговли, в том числе за счет выполнения посреднических (транзитных) функций.

В ходе обследования воспроизводственного и внешнеэкономического потенциала регионов ЮФО выявлен состав проблемно-целевых блоков (см. пример -рис. 2): 1. "Промышленность", 2. "Топливо-энергетический комплекс", 3. "Строительный комплекс", 4. "Транспорт и связь", 5. "Аграрно-промышленный комплекс", 6. "Туристско-развлекательный комплекс", что указывает на целесообразность и не-

обходимость создания в регионе регулярной процедуры (системного механизма) по «разузлованию» данных отраслевых бизнес-проблем средствами и возможностями активизации ВЭД. Относительно каждого проблемно-целевого блока экспертно устанавливается приоритетность развития тех или иных форм ВЭД в регионе (см., например, табл. 2):

Обозначенные проблемы преимущественно относятся к сфере регулирующего воздействия специализированных государственных структур и, как следствие, указывают на необходимость реформирования действующей «региональной системы программирования и стратегического управления воспроизводственным процессом» (РСПиСУВП).

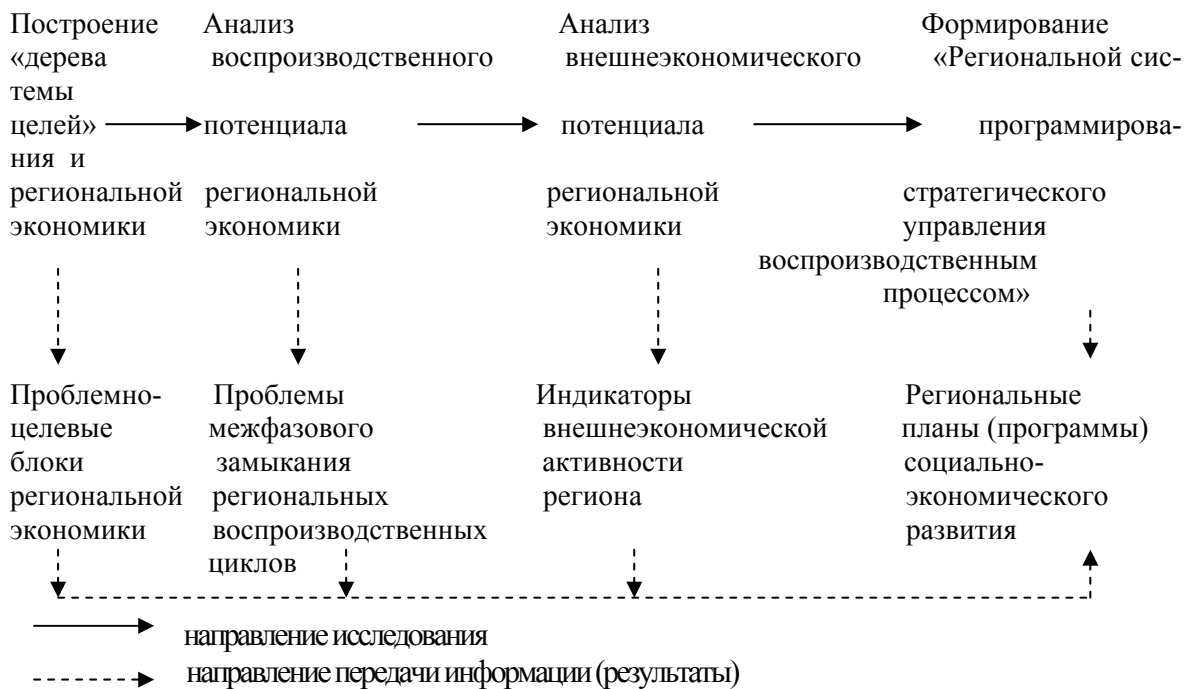


Рис. 1. Концептуальная схема программирования регионального воспроизводственного процесса в условиях активизации внешнеэкономической деятельности

*Составлено автором

Таблица 1. *Классификатор индикаторов внешнеэкономической активности региона (фрагмент)*

Индикаторы внешнеэкономической активности	Код	Величина индикатора для региона
А. Торговые формы международного сотрудничества	Z_1	
A1. Коэффициент экспортной ориентации	$Z_{1.1}$	
A2 Коэффициент импортной зависимости	$Z_{1.2}$	
A2 Коэффициент импортной зависимости	$Z_{1.3}$	
A3. Коэффициент импортозамещения	$Z_{1.4}$	
A4.Рациональность товарной структуры экспорта	$Z_{1.4.1}$	
A4.1. Удельный вес в экспорте продукции сырьевых отраслей	$Z_{1.4.1}$	
Б. Воспроизводственные формы международного сотрудничества		
Б1.Приток иностранного капитала		
Б1.1Б1.1В текущем году	Z_2	
1.2 Объем накопленных иностранных инвестиций	$Z_{2.1}$	
1.3. Темпы прироста притока иностранных инвестиций	$Z_{2.2}$	
	$Z_{2.3}$	
2. Деятельность предприятий с иностранными инвестициями (ПИИ)	Z_3	
Б2.1.Численность ПИИ		
Б2.2. Объем производства продукции ПИИ	$Z_{3.1}$	
	$Z_{3.2}$	

* Количественные значения индикаторов проставляются экспертами при организации обследования экономики реального региона.

Проблемно-целевой блок "Промышленность"
 (фрагмент «дерева целей» региона – конечные цели)
 Индикаторы влияния приоритетных форм ВЭД на инвестиционный
 климат в отраслях промышленности

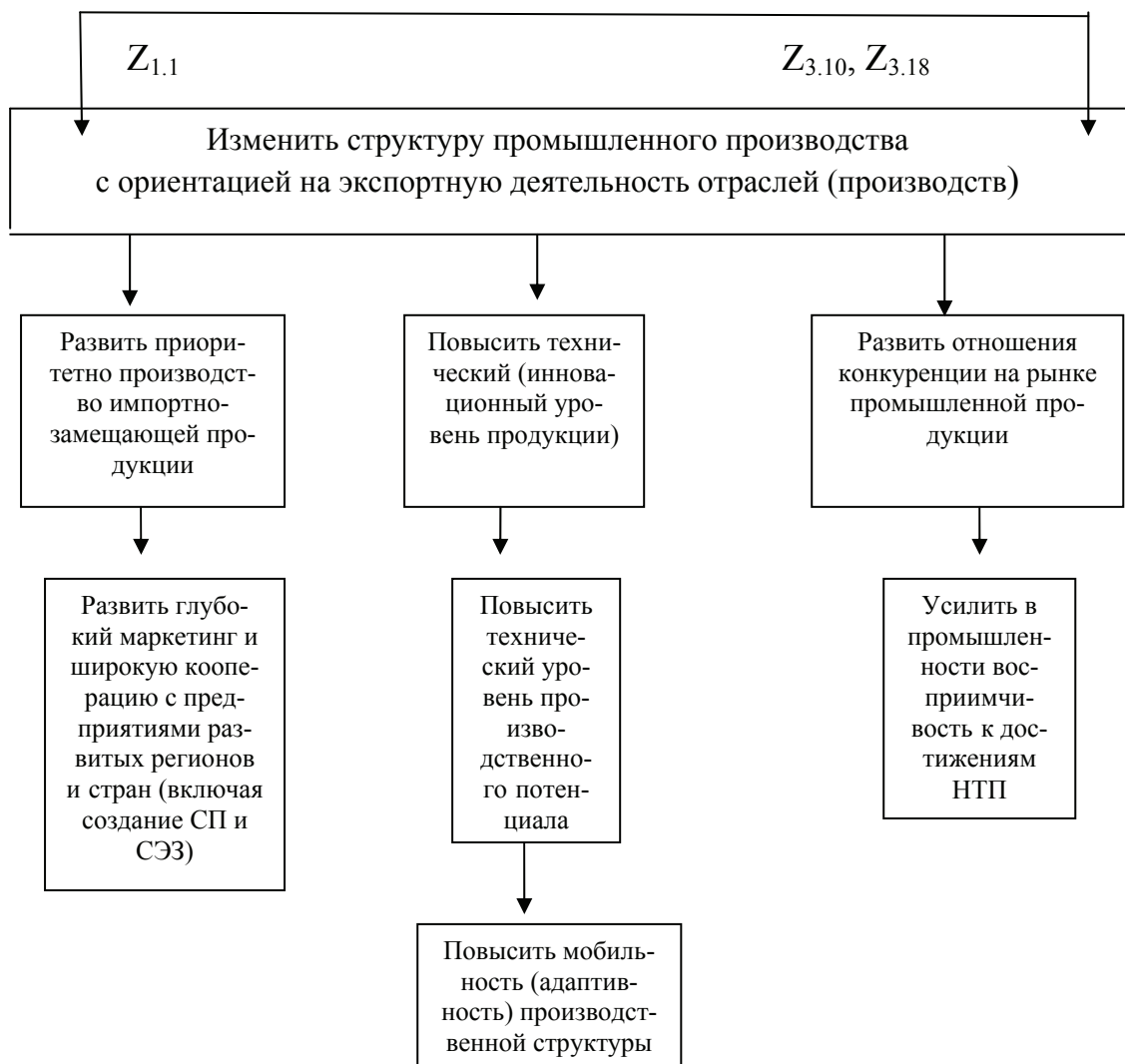


Рис. 2. Внешнеэкономическое обеспечение дерева целей "Промышленность"

Таблица 2. Выбор приоритетных форм ВЭД
 (проблемно-целевой блок "Промышленность", фрагмент)

Дерево целей развития экономики (проблемно-целевые блоки)	Код отрасли	Ранг инвестиционных предпочтений отрасли	Предпочтительная форма ВЭД (эксп. Оценка - a_{zjq})
1	2	3	4
А.«Промышленность»	01	6,86	

Продолжение таблицы 2

Цель: 1. «Изменить структуру промышленного производства с ориентацией на экспортную деятельность отраслей» Подцели: 1.1 «Развить приоритетно производство импортно-замещающей продукции»;	01		
	05	6,64	
	03	5,38	
	11		
	10		
			Z _{1.1} (0,27), Z _{1.2} (0,60), Z _{1.5} (0,75)
1.1.1 «Развить глубокий маркетинг и широкую кооперацию с предприятиями развитых регионов и стран»			Z _{1.7} (0,20), Z _{1.11} (0,80), Z _{2.3} (0,86), Z ₃ (0,75)
1.2 «Повысить технический (инновационный) уровень производства»			Z _{3.8} (0,70), Z _{3.10} (0,76), Z _{3.12} (0,73), Z _{3.14} (0,69), Z _{3.17} (0,78)
1.2.1 «Повысить мобильность производственной структуры»			Z _{3.16} (0,67), Z _{3.8} (0,81), Z _{3.10} (0,76)
1.3 «Стимулировать производство конкурентоспособной промышленной продукции»			Z _{3.13} (0,80), Z _{3.11} (0,75), Z _{3.12} (0,69), Z _{3.14} (0,71)
1.3.1 «Усилить в промышленности восприимчивость к достижениям НТП»			Z _{3.10} (0,76), Z _{3.17} (0,80), Z _{3.18} (0,75)

При этом место таможенных органов в такой системе представляется ныне сугубо в фискальной сфере регулирования ВЭД, что далеко не всегда способствует активизации региональных воспроизводственных процессов.

По мнению авторов, понятие «регионального программирования» (или – РСП) предполагает роль и место таможенных органов в институцио-

нальном обеспечении региональной ВЭД, в том числе и как звено в принятии плановых социально-экономических решений в качестве элемента системы управления воспроизводственными процессами (или – СУВП). Очевидно, что для такого представления таможенных структур в РСПиСУВП требуется разработка алгоритма формирования самой системы прогнозирования и управления вос-

производственными процессами в регионе (см. рис.3).

Задача использования таможенных инструментальных средств активизации региональной внешнеэкономической деятельности в контексте ее воздействия на воспроизводственные циклы экономики региона является слабоформализуемой, что предполагает возможность использования методов экспертных оценок

В качестве *исходной информации* для работы экспертных групп служат классификаторы всех понятийных групп параметров в данной задаче: стадий воспроизводственного цикла: производства, распределения, обмена, потребления; отраслей регионального хозяйства (в рамках проблемно-целевых блоков региональной экономики – см., например, рис.

2) видов и форм ВЭД (см., например, табл. 1); множества инструментов регулирования ВЭД (см. ниже – рис.4). Алгоритм рассматриваемого метода предусматривает следующие этапы.

1. Для обоснования значимости мероприятий по повышению качества управления ВЭД формируется группа экспертов \mathcal{E}_r , $r = 1, \dots, \mathcal{E}$.

2. Эксперты методом логического моделирования проводят декомпозицию групповых факторов (k) по инструментам регулирования ВЭД (f), влияющих на показатель эффективности деятельности хозяйствующих субъектов соответствующей группы (U), путем установления оценок значимости - b_{fk}^U .

3. Экспертам выдаются анкеты с перечнем всех оценок по указанным факторам. Результаты после всех туров экспертиз оформляются в виде матриц $|b_{fk}^U|$, где g – номер эксперта, k – номер фактора U -го уровня.

4. Оценки влияния инструментов регулирования ВЭД (по формам - f) на повышение эффективности деятельности субъекта ВЭД соответствующей группы и их ранги рассчитываются по следующему правилу: а) определяются оценки: $b_{fk}^U = \sum_{r=1}^R b_{fkr}^U$; $b_f^U = \sum_{k=1}^K b_{fk}^U$; $b^U = \sum_{f=1}^F b_f^U$; $B = \sum_{u=1}^U b^U$; б) определяются коэффициенты значимости факторов (инструментов ВЭД) по группам субъектов: $\alpha_{fk}^U = b_{fk}^U / B$; $\alpha_f^U = b_f^U / B$; $\alpha^U = b^U / B$; в) по коэффициентам значимости ранжируются факторы (по инструментам ВЭД и группам субъектов ВЭД).

Такой подход позволяет выделить приоритетность (в виде рангов) применения инструментария в конкретной сфере ВЭД субъекта конкретной группы. В результате экспертизы удается установить предпочтение (вес, ранг) инструментам воздействия на успешность процесса свершения внешнеэкономических операций по конкретной форме ВЭД с учетом отраслевой принадлежности субъекта ВЭД и его места в региональном «проблемно-целевом блоке», а также к конкретной стадии воспроизводственного цикла региональной экономики (см. логическую модель - рис. 5)

При этом использованы следующие важные для участников ВЭД критерии принятия решений: 1)обеспечение функционального замыкания воспроизводственного цикла; 2)отраслевой приоритет в региональной экономике; 3)соответствие региональной специализации ВЭД; 4)минимальные в рамках действующего законодательства издержки участника ВЭД; 5)минимизация времени свершения международных сделок.

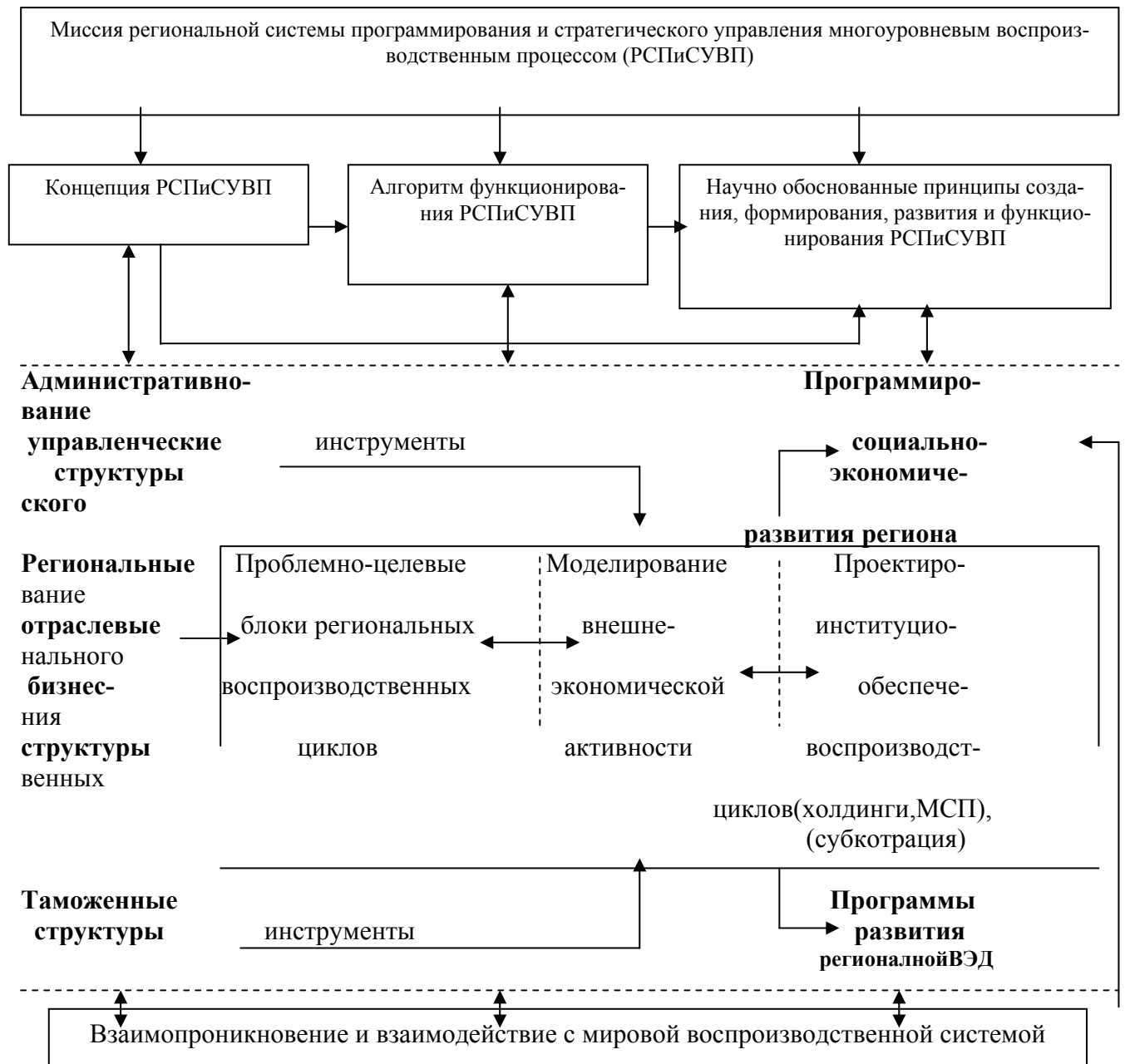
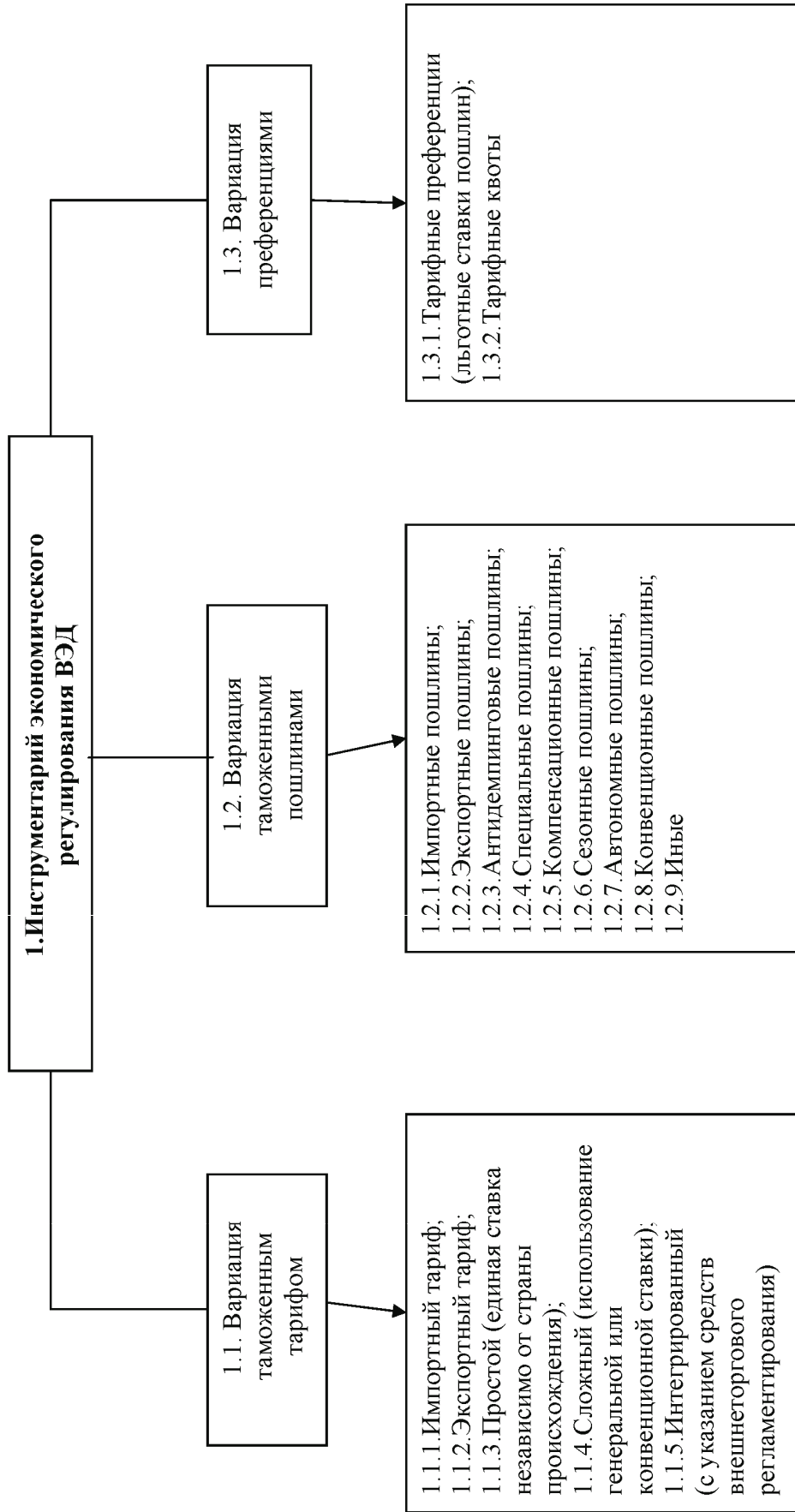


Рис. 3. Принципиальная схема формирования региональной системы программирования и стратегического управления производственным процессом



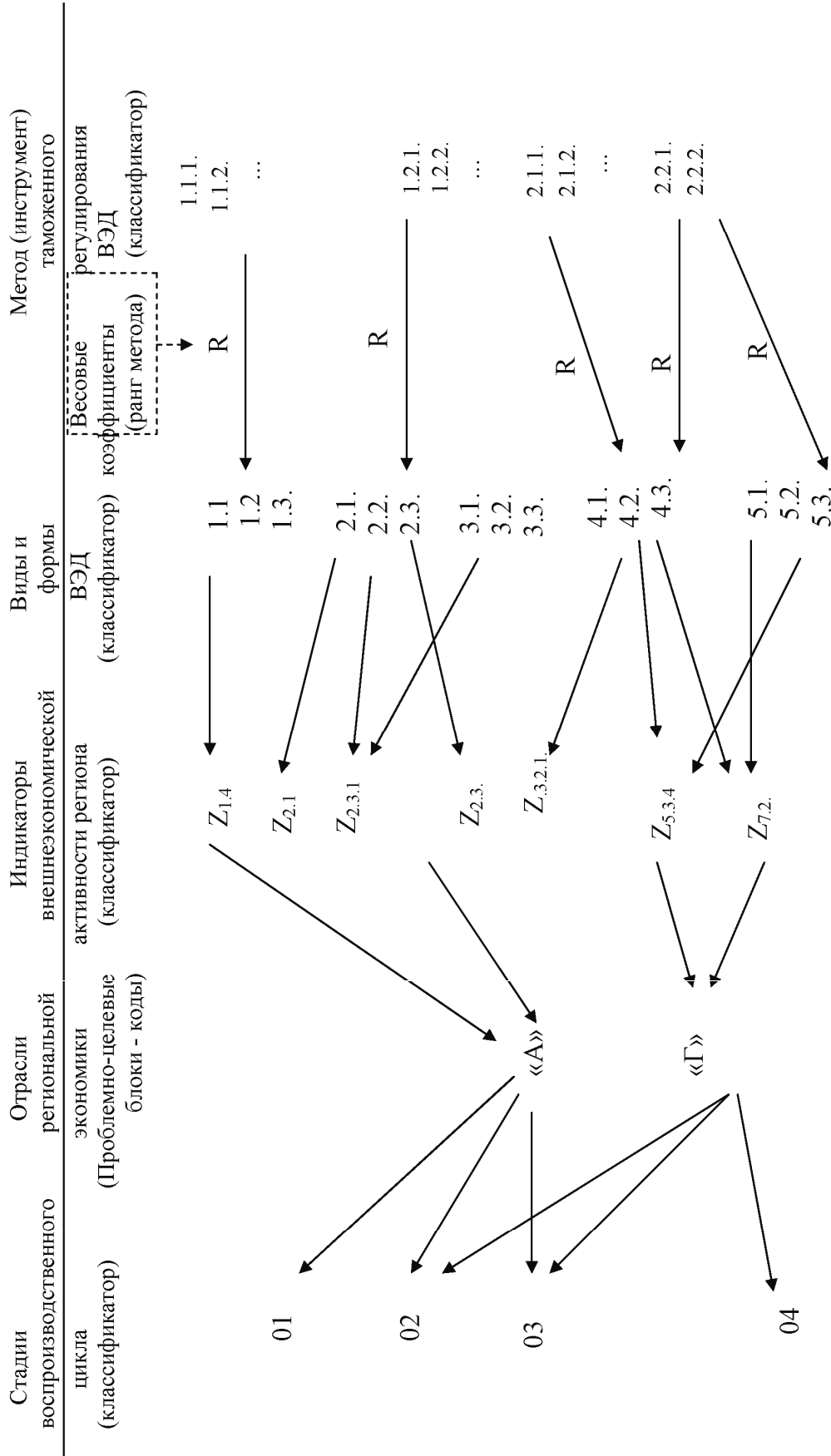


Рис. 5. Многопараметрическая модель выбора инструментальных средств обеспечения региональной ВЭД

Формирование комплексной РСПиСУВП в рамках обозначенных ее элементов, по мнению авторов, оказывается возможным с использованием таких инструментов, как: а) инициация создания и развития структур холдингового типа преимущественно в высокотехнологичных отраслях с поэтапной транснационализацией их деятельности, а также меж-

дународных бизнес-групп как продолжение интернационализации зарубежных компаний в российском экономическом пространстве; б) стимулирование развития малого и среднего бизнеса в целях включения его в общероссийское и международное разделение труда на условиях субконтрактации с крупным бизнесом.

Л.А. Ирхин, Е.П. Пузакова

СОДЕРЖАТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА С ПОЗИЦИЙ МНОГОУРОВНЕВОГО ПОДХОДА

Процесс глобализации мировой экономики активизирует различные формы взаимодействия не только стран, но и их регионов, включая приграничные территории. Для России, у которой по территории 49 (из 89) субъектов Федерации проходит государственная граница, исследование проблемы приграничного сотрудничества в системе мер, повышающих эффективность ее мирохозяйственных связей, представляется особенно актуальной.

В рамках существующего в теоретических исследованиях понятийного аппарата всеобъемлющий процесс регионализации на уровне национальной территории получает название трансграничного (транснационального) регионализма и означает пространственно интегрированную форму экономического и политического сотрудничества, связанную с пересечением границ национальных административных практик и старающуюся сформировать осознание их связанности, взаимозависимости и общности интересов [1]. Дело в том, что экономический эффект синергии и более эффективная политика могут быть достигнуты путем

устранения коммуникативных барьеров, возведенных национальными границами.

В качестве важнейших характеристик транснационального регионализма на современном этапе ученые выделяют следующие:

- развивается в рамках модели многополярности;
- формируется «снизу», то есть процесс современной регионализации содержит элементы спонтанности и автономии его факторов;
- стремится к реализации идей «открытого регионализма», совместимого с экономической взаимозависимостью;
- отличается многомерностью, поскольку включает в себя торговое, финансовое, экологическое, социально-политическое и иные измерения;
- предполагает участие различных субъектов мировой и национальных экономик с различными комбинациями формирующихся взаимосвязей и взаимозависимостей [2].

При этом практика развития трансграничного регионализма на уровне внутристрановых территорий ограничивает его проявление двумя формами взаимодействия – приграничного и меж-

территориального сотрудничества.

Под приграничным сотрудничеством понимается легальное и, как правило, систематическое взаимодействие относящихся к сопредельным государствам хозяйственных и административных единиц, осуществляемое в экономической, гуманитарной, экологической сферах с целью взаимобмена товарами, услугами, материальными, информационными, трудовыми, интеллектуальными и другими ресурсами, культурными достижениями. Таким образом, приграничное сотрудничество подразумевает локализацию процесса в рамках прилегающих к границе регионов, в то время как межтерриториальное сотрудничество включает взаимодействие между территориями различных государств, не разделенных демаркационными линиями границ и непосредственно к границе не прилегающими.

Транснациональный регионализм вызван желанием развивать новые, более гибкие и эффективные формы коллективных действий, поддерживать мирное сосуществование и способствовать экономическому развитию. По сути, речь идет о высших формах внешнеэкономического сотрудничества регионов различных государств, которые развивают внешнеэкономическую деятельность (ВЭД), осуществляют внешнеэкономические связи (ВЭС), становясь субъектами международных отношений. Это предопределяет необходимость раскрытия содержания приграничного сотрудничества с позиций взаимодействия субъектов ВЭД, национальных и региональных административных органов сопредельных государств.

Действительно, современное развитие мировой экономики обусловлено функционированием системы экономических взаимосвязей, выгодных конкретным участникам бизнес-процессов различной национальной принадлежности, вовлеченных в них посредством различ-

ных видов и форм внешнеэкономической деятельности. При этом традиционно понятие «внешнеэкономическая деятельность» относится к уровню хозяйствующих субъектов и в общетеоретическом смысле представляет собой особую форму предпринимательства, реализуемую в специфической международной (и даже глобальной) среде. В более узком смысле ВЭД предстает как процесс реализации совокупности производственно-хозяйственных, организационно-экономических и коммерческих функций предприятий, связанных с проведением внешне-торговых сделок, участием в международном инвестиционном сотрудничестве, международной производственной и научно-технической кооперации, валютных и финансово-кредитных операциях [см., например, 3, 4, 5].

В этой связи на уровне хозяйствующих единиц различных национальных и региональных экономик можно выделить такие виды трансграничного взаимодействия, как:

– торговые формы ВЭД, предполагающие обмен результатами производственной деятельности и обслуживающие такую стадию воспроизводственного процесса, как «обмен»;

– воспроизводственные формы ВЭД, которые ориентированы на развитие международного взаимодействия в сфере НИОКР, самого процесса производства, распределения, обмена и потребления результатов и факторов производства.

Адаптация традиционной классификации ВЭД к сфере приграничного сотрудничества позволяет выделить приоритетные и, как показывает мировой опыт, наиболее распространенные для последнего виды и формы ВЭД, среди которых:

1) приграничная торговля, осуществляемая между юридическими и физи-

ческими лицами, имеющими постоянное место нахождения (место жительства) на приграничной территории определенной страны, и иностранными лицами, имеющими постоянное место нахождения (место жительства) на сопредельной приграничной территории, исключительно для удовлетворения местных нужд в товарах и услугах, производимых на соответствующих приграничных территориях, в том числе:

- прямые торговые сделки на валютной и товарообменной основе;
- торговля транспортными и туристско-рекреационными услугами;

2) международное инвестиционное сотрудничество, связанное с созданием совместных предприятий хозяйствующими субъектами сопряженных территорий, а также с реализацией проектов по:

- совместному развитию инженерно-транспортной и социально-экономической инфраструктуры приграничных территорий;
- совместному использованию трансграничных месторождений полезных ископаемых и воды;
- предупреждению трансграничного переноса вредных отходов производств по земле, воздуху и водным потокам;
- сохранению историко-архитектурного и культурного наследия;
- созданию особых экономических зон;

3) межрегиональное научно-техническое сотрудничество, включающее:

- кооперацию по совместному сооружению хозяйственных объектов;
- международную производственную кооперацию;
- обмен специалистами;
- унификацию правил стандартизации и сертификации продукции;
- создание свободных экономических зон;

4) валютно-финансовые отношения, развитие которых связано с расширением системы взаимного кредитования субъектов ВЭД приграничных территорий, активизацией всех форм межбанковского сотрудничества, признанием валют сопредельных регионов на своей территории, введением единой валюты;

5) сотрудничество в сфере регулирования миграции населения и регулирования рынка труда, в том числе:

- упрощение режима пересечения жителями приграничных территорий государственной границы и их временного пребывания;
- разработка совместных мер по регулированию миграционных потоков, строительству и обустройству существующих пунктов пропуска через государственную границу, обмен информацией об иммиграционном законодательстве и порядке пересечения государственной границы сопредельных государств местными жителями.

Таким образом, ВЭД является исключительно объективным явлением функционирования хозяйственных агентов экономик различных уровней. В то же время нельзя не учитывать, что современные экономические процессы являются объектом государственного регулирования, на базе чего формируется сфера внешнеэкономического взаимодействия административных структур – внешнеэкономические связи региона.

При этом, учитывая, что внутри-страновые регионы выступают структурными единицами государства, содержание ВЭС региона как составляющей внешнеэкономических отношений страны регламентировано, как правило, Конституцией, специальным законодательством, договорами с административно-территориальными образованиями и может быть классифицировано:

- по видам: на прямые и косвен-

ные ВЭС;

– по формам:

а) по географическому принципу – на приграничное и межтерриториальное сотрудничество;

б) по организационному принципу

– на:

- заключение международных соглашений о сотрудничестве с субъектами иностранных государств и органами власти иностранных государств;

- открытие зарубежных представительств;

- участие в работе международных/межправительственных организаций;

- официальные визиты представителей органов государственной власти иностранных государств и регионов, послов иностранных государств, представителей международных организаций;

- нормативно-правовое, информационное, деловое, кадровое обеспечение внешнеэкономической активности хозяйствующих субъектов региона.

Косвенные виды ВЭС реализуются по инициативе центра посредством привлечения представителей регионов в состав общенациональных делегаций на переговорах по заключению международных договоров или участия в работе международных организаций и конференций. Влияние региональных интересов и институтов при этом ограничено.

Структурированные же далее формы ВЭС субнациональных образований являются прямыми (непосредственными). Рассмотрим их более подробно с позиций их корреляции к условиям приграничного сотрудничества в РФ.

Концепция приграничного сотрудничества Российской Федерации, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 9 февраля 2001 г. № 196-р (далее Концепция), определяет приграничное сотрудничество как «согласованные действия федеральных органов исполнитель-

ной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, направленные на укрепление взаимодействия Российской Федерации и сопредельных государств в решении вопросов устойчивого развития приграничных территорий Российской Федерации и сопредельных государств, повышения благосостояния населения приграничных территорий Российской Федерации и сопредельных государств, укрепления дружбы и добрососедства с этими государствами», то есть развитие приграничного сотрудничества в РФ ограничивается реализацией интересов государственных органов и активизацией их усилий в данном направлении, затрагивающем сферу ВЭС.

При этом наиболее значимыми организационными формами ВЭС по приграничному сотрудничеству являются:

– проведение встреч уполномоченных органов государственной власти по вопросам приграничного сотрудничества;

– создание уполномоченными органами государственной власти совместных координирующих центров по приграничному сотрудничеству и рабочих групп при них;

– заключение в установленном порядке соглашений о приграничном сотрудничестве РФ с иностранными государствами, субъектами РФ – с административно-территориальными образованиями иностранных государств либо с органами государственной власти иностранных государств;

-заключение органами местного управления, российскими юридическими лицами с зарубежными партнерами (муниципальными образованиями, административно-территориальными образованиями, юридическими лицами соответствующих иностранных государств) гражданско-правовых договоров о пригранич-

ном сотрудничестве;

– создание рабочих групп по развитию приграничного сотрудничества в рамках межправительственных комиссий по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству.

Регламентация видов приграничного сотрудничества в Концепции дана в общем ключе классификации организационных форм ВЭС регионов различных государств. В то же время в мировой практике получают развитие и специфические формы приграничного сотрудничества, основанные на согласовании политических интересов и юридически оформленные объединения территориальных единиц сопредельных государств, ориентированные на решение социально-экономических, политических и экологических проблем взаимодействующих территорий, – еврорегионы.

В целом проведенное теоретическое обоснование сущности и содержания приграничного сотрудничества показывает, что оно одновременно приобретает как форму разнообразного взаимодействия предпринимательских структур сопредельных территорий в виде ВЭД, так и форму внешнеэкономических связей национальных и региональных органов власти.

При этом, классифицируя виды и формы приграничного сотрудничества в

системе транснационального регионализма, необходимо учитывать и уровни трансграничного взаимодействия, формирующиеся, по мнению авторов, в рамках трех процессов:

а) трансрегионализации, предполагающей установление контактов между регионами различных стран;

б) транснационализации – «сетевое» сотрудничество между региональными субъектами страны и транснациональными институтами типа неправительственных организаций или ТНК;

в) интернационализации – связей между субнациональными единицами и иностранными правительственными инстанциями [4, с. 489].

Все вышеизложенное позволяет выявить содержание приграничного сотрудничества в детерминантах «ВЭД-ВЭС – трансграничный регионализм», как единство сфер, уровней, субъектов и форм приграничного взаимодействия, представленных в табл. 1.

Таким образом, приграничное сотрудничество, включая различные формы внешнеэкономической деятельности и внешнеэкономических связей регионов, одновременно становится формой развития транснационального регионализма как отражения тенденции глобализации мирового хозяйства.

Таблица 1. *Сферы, уровни и формы приграничного сотрудничества*

*Составлена авторами

Сфера	Уровень	Участники	Реализуемые формы
ВЭД	Физические лица-региональные предприятия	Физические лица, предпринимательские структуры	Внешняя торговля, миграция трудовых ресурсов

Продолжение таблицы 1

	Региональные предприятия	Предпринимательские структуры в различных отраслях экономики разных стран	Внешняя торговля, подрядное сотрудничество, сборочное производство, концессии, совместные предприятия
	Региональные структуры – международные организации	Предпринимательские структуры в различных отраслях экономики, вузы, некоммерческие организации, международные организации	Участие в конгрессах и форумах (например, Всемирный экономический форум), реализация программ международных организаций
ВЭС (прямые)	Регион – регион	Региональные органы власти различных стран (горизонтальные отношения)	Международные соглашения, функционирование представительств, делегационный обмен, реализация совместных проектов
	Регион – иностранные правительства	Региональные и федеральные органы власти различных государств (диагональные отношения)	Международные договоры и соглашения, делегационный обмен, реализация совместных проектов национального значения
	Регион – федеральные органы – иностранные правительства	Региональные и федеральные органы власти различных государств (диагональные и косвенные отношения)	Международные соглашения, делегационный обмен, реализация совместных проектов
ВЭС (косвенные)	Регион – федеральные органы – иностранные финансовые институты	Региональные и федеральные органы, финансово-кредитные организации	Привлечение кредитных ресурсов с мировых рынков, эмиссия и размещение евробумаг

Продолжение таблицы 1

	Регион – международные организации	Региональные органы власти, предпринимательские структуры, международные организации различного типа (правительственные, межрегиональные, частные)	Международные соглашения и протоколы, участие в международных форумах и программах
Трансграничный регионализм	Регион – еврорегион	Региональные и государственные органы власти, межрегиональные институты (в зависимости от структуры организации еврорегиона)	Международные соглашения, совместные проекты, делегационный обмен
	Регион – федеральные власти – регион иностранного государства – федеральные власти иностранного государства	Региональные и государственные органы власти различной национальной принадлежности, предпринимательские структуры	Межрегиональная международная организация, свободная экономическая зона

Библиографический список

1. Скотт Дж. Стимулирование кооперации: могут ли еврорегионы стать мостами коммуникации? Доклад, представленный на семинаре «Кочующие границы», Нарва (Эстония), ноябрь 1998 г. http://www.indepsocres.spb.ru/scott_r.htm, 12.06.2004.

2. Hettne B. Globalization and the New Regionalism. Vol. № 1. London, 1999. P. 7, 8.

3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. / Под ред. Л.Е. Стровского. – М.: ЮНИТИ, 2007.

4. Воронкова О.Н., Пузакова Е.П. Внешнеэкономическая деятельность. Учеб. пособ. – М.: Экономистъ, 2007.

5. Рубинская Э.Т. Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия. – М.: Экспертное бюро, 2001.

6. Федеральный закон РФ №164-ФЗ от 8 декабря 2003 г. «Об основах государственного регулирования внешне-торговой деятельности» // ИПС «Гарант».

7. Концепция приграничного сотрудничества Российской Федерации. Утв. распоряжением Правительства РФ от 9 февраля 2001 г. № 196-р

8. Безопасность и международное сотрудничество в поясе новых границ России / Под ред. Л.Б. Вардомского и С.В. Голунова. – М. – Волгоград: НОФМО, 2002

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К ПОЗИЦИОНИРОВАНИЮ РОССИЙСКОГО РЕГИОНА В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

В настоящее время под воздействием глобализации мировой экономики происходит глубокое взаимопроникновение национальных и региональных экономик в систему международных экономических отношений. Глобализация, как известно, представляет собой процесс превращения мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капиталов, рабочей силы и знаний. Так, с развитием всеобщих связей закладывается основание для новой разновидности целостности - глобального хозяйства.

Глобализация резко увеличила степень открытости национальных экономических и социальных систем, интенсифицировав взаимный обмен информацией, людьми, капиталами, товарами и услугами, культурными и духовными ценностями. Глобализация экономической жизни ведет к размыванию граней между внутренним и мировым рынком. Это ослабляет суверенитет национального государства и поощряет автономию регионов, соотносящих себя уже не только с хозяйственными национальными системами, но и с системой высшего уровня - мировым хозяйством. Данная ситуация закономерно привела к выходу регионов на важное место, наряду с национальными государствами, в процессах интернационализации экономики.

Исследователи отмечают противоречивый характер глобальных процессов. С одной стороны, глобализация экономики позволяет за счет оптимизации системы международного разделения труда, снижения таможенных барьеров уменьшать издержки производства, способствует распространению новых технологий, дает возможность при-

влекать капиталы транснациональных корпораций и транснациональных банков к решению проблем модернизации экономики и ускоренного развития отдельных стран (регионов). С другой стороны, приводит к размыванию государственных границ (национальные хозяйства «разламываются» на части, которые становятся звеньями разных воспроизводственных глобальных циклов) и обострению конкуренции на рынке товаров, услуг, капиталов.

Эпоха глобализации выдвигает множество новых вызовов, среди которых - изменение формы и функций современного государства. Государство все больше утрачивает образ внешне и внутренне неприкосновенного субъекта международных отношений и начинает играть роль транзитного органа, призванного оказывать всевозможные услуги своим гражданам в самых разных областях их взаимодействия с глобальным миром и локальными ареалами существования.

Оптимальной организационной формой государства, наилучшим образом удовлетворяющей требованиям глобализации, является федерализм. Предполагающий наличие как минимум двух уровней власти, скрепленных не столько вертикальными, сколько горизонтальными связями, федерализм создает условия для децентрализации власти, обеспечивая ее полицентризм и тем самым устойчивое развитие демократии и либеральных ценностей¹.

В силу «особенностей географического положения, этнического состава населения, исторической и политической наследственности федерализм для

¹Захаров А.А. Федерализм и глобализация/ «Политические исследования» №6 2002 г.

России выглядит не только оптимальным, но и неизбежным выбором»². В частности, отношения между субъектами Федерации и Центром, по сути, приобрели форму торга между политическими элитами, ибо культура федерализма неотделима от компромисса и согласования интересов. В ее основе лежат демократические и либеральные ценности: такая культура предполагает постоянный учет и соответствующее правовое оформление и переоформление всевозможных общественных, гражданских и индивидуальных интересов. В постсоветской России либерализация федеративных отношений тесно связана с интенсификацией процесса регионализации.

В территориальной организации общества современный регион выделяется в относительно автономное образование со специфической социально-экономической, материально-производственной, экологической сферой обитания и жизнедеятельности населения.

Сущность процесса пространственного развития России – крупномасштабного перераспределения властных полномочий и собственности между федеральным Центром и регионами – может быть выражена понятием «регионализация». Она предполагает выделение в пространстве экономических, политических и социокультурных сообществ. Соответственно «регион» – это самостоятельное пространственно локализованное сообщество; это часть территории, обладающая некоторой целостностью, отличающаяся совокупностью естественных или исторически сложившихся экономико-географических условий и национального состава населения и, конечно же, имеющая определенные границы, но не только административно-территориальные, но

²Захаров А.А. Очерки современного федерализма. М.: Московская школа политических исследований, 2003. С. □ □

и географические, экономические или социокультурные»³.

При переходе от централизованной к либеральной модели экономического развития принципиально изменяется ход региональных процессов, поскольку существенно сокращаются возможности государств в регулировании региональных пропорций экономики и социальной сферы. Децентрализация регионального развития происходит в условиях либерализации внешнеэкономической деятельности и вхождения бывших социалистических стран в глобальную экономику, что оказывает сильное влияние на формирование новых территориальных пропорций (диспропорций)⁴.

Общими процессами регионального развития в России в ходе рыночных преобразований являются: усиление межрегиональных различий, ускоренное развитие столичных центров, более высокая динамика развития западных районов стран, ослабление экономических связей между районами стран, появление конкуренции между ними за бюджетные и инвестиционные ресурсы, активизация внешнеэкономических связей регионов.

Проблема растущих территориальных диспропорций может быть смягчена в результате целенаправленной, партнерской политики федерального центра, региональных и муниципальных властей, инвесторов.

Россия стоит перед необходимостью адаптации региональных структур своей экономики к условиям открытой экономики: обеспечение перехода от внутриматерикового к материково-приморскому размещению экспортного производства, постепенное изменение

³ Байдина О.В., соиск. Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, <http://conf.bstu.ru/conf/docs/0033/0751.doc>

⁴ Вардомский Л.Б. Региональные аспекты рыночной трансформации в России и странах Центральной Европы (ЦЕ) / Федерализм и регионализация в России / Журнал «Казанский федералист», № 4, 2002 г.

структуры российского экспорта в пользу продукции высокой степени обработки; ускоренное развитие территорий вдоль главных магистралей, связующих основные центры российской экономики с ЕС; выработка долгосрочной стратегии развития приграничных районов; реализация комбинированной модели экономического роста: расширение экспортного потенциала с одновременным развитием импортозамещающих производств.

Обеспечение устойчивого роста российской экономики возможно при условии сохранения либерального курса и регулируемой федерализации. В связи с этим к стратегическим целям политики регионального развития отнесены:

- расширение и модернизация инфраструктуры (транспорт и логистика, связь, информатика, охрана природной среды, утилизация отходов и т.д.), обеспечивающей рост конкурентоспособности региональной экономики;

- реструктуризация и диверсификация экономической базы сельских регионов путем развития малых и средних городов, малых и средних предприятий, повышения инвестиционной привлекательности, расширения рекреационного потенциала;

- развитие человеческого потенциала посредством формирования региональных образовательных систем в согласовании с реструктуризацией экономики и повышением мобильности трудовых ресурсов;

- поддержка регионов, подверженных экономической маргинализации (сельские территории, города, затронутые промышленным спадом, социально неблагополучные части крупных городских агломераций) посредством активизации в них экономической и общественной жизни;

- создание особых экономических зон с целью развития экспорта, внедрения новых технологий, использо-

вания производственного потенциала, унаследованного от социалистического периода, создание рабочих мест;

- развитие международного сотрудничества регионов в рамках приграничных и прямых экономических, культурных и образовательных связей с регионами европейских стран.

Для многих российских регионов международные и внешнеэкономические связи уже стали важным условием динамичного социально-экономического развития, позволяющим осуществлять взаимовыгодное сотрудничество, свободный обмен товарами, услугами, научно-техническими достижениями, рабочей силой, капиталами между региональными, внутренними и международными, внешними, рынками в рамках открытой экономики.

Развитие внешнеэкономической сферы регионов связано с исследованием мезоуровня экономики (уровень внешнеэкономических связей региона) и микроуровня, исследующего внешнеэкономическую деятельность предприятий и организаций, находящихся на территории региона.

На рисунке 1 приведена иллюстрация места международных и внешнеэкономических связей региона в глобальной экономической системе с учетом факторов, влияющих на их развитие.

В условиях глобального хозяйства, где экономическая выгода субъекта экономики зависит от уровня его конкурентоспособности и эффективности хозяйственной деятельности, и федеративного устройства государства, где регионы в достаточной мере самостоятельны в принятии политических и экономических решений, современный российский регион, чтобы обеспечивать свое динамичное социально-экономическое развитие, должен быть наиболее интересен как территория, куда более выгодно вкладывать инвестиции, перспективно переезжать, жить и вести бизнес по сравнению с любыми другими регионами всего мира.

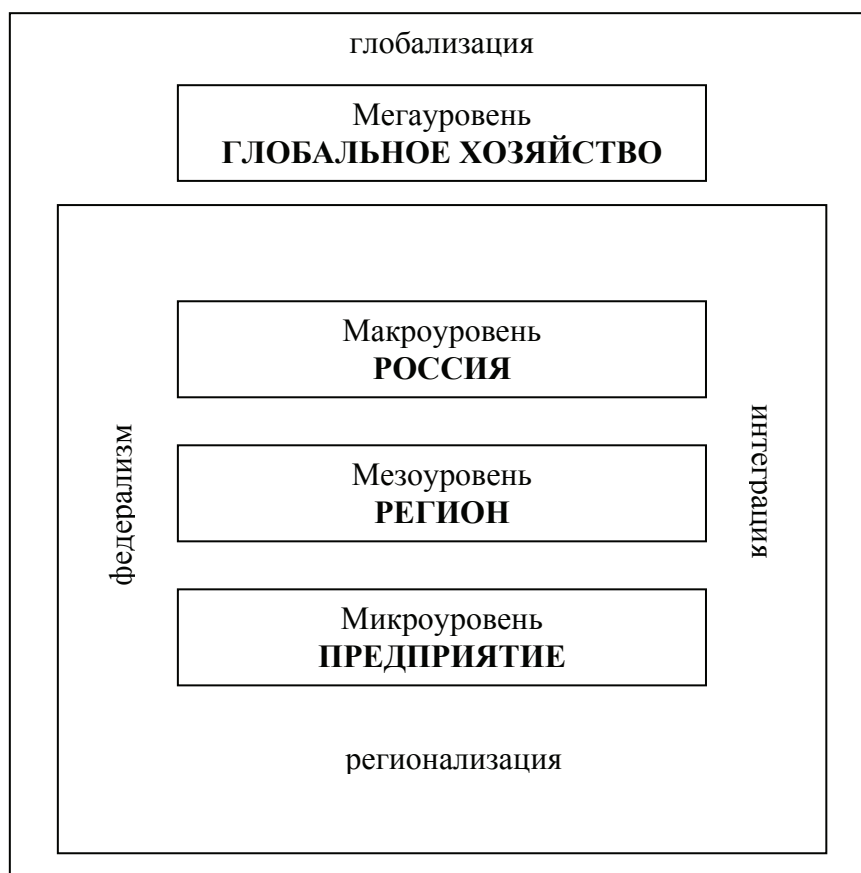


Рис. 1. Место международных и внешнеэкономических связей
российского региона в глобальной экономической системе

В условиях обостренной конкуренции в борьбе за иностранные инвестиции, научно-технические разработки, высококвалифицированную рабочую силу, покупателя экспортной продукции и прочее современный российский регион должен обладать серьезными конкурентными преимуществами по сравнению с другими регионами страны и мира.

Стратегические цели развития региональной экономической политики – расширение и модернизация инфраструктуры, реструктуризация и диверсификация экономической базы, повышение человеческого потенциала, активизация экономической и общественной жизни в депрессивных регионах, активизация международного сотрудничества регионов – недостижимы без использования современных инструментов оптимизации социально-экономического развития региона.

Речь идет об использовании маркетингового подхода к реализации региональной политики по продвижению региона на глобальные экономические рынки. Суть этого подхода заключается в перенесении теоретических разработок и практических достижений в области маркетинга и менеджмента с микроуровня (экономики предприятия) на мезоуровень (экономику региона). Здесь проявляется сфера деятельности новой для России области знаний — международного маркетинга территорий.

Международный маркетинг региона – это система мер по привлечению в регион новых зарубежных экономических агентов, способствующих его процветанию в целом. Он может осуществляться в виде маркетинга земли, жилья, зон хозяйственной застройки, инвестиций, туристического маркетинга и пр.

Международный маркетинг региона представляет собой действенный инструмент социально-экономического развития региона, позволяющий применять в отношении региона весь комплекс мер, характерный для продвижения на рынок определенного товара или, точнее, определенного брэнда, под именем которого внешнеэкономический комплекс региона выпускает свои экспортные товары, оказывает услуги, осуществляет работы.

Использование международного маркетинга региона позволяет повысить эффективность внешнеэкономических связей региона и, как следствие, оптимизировать его социально-экономическое развитие. Международный маркетинг региона подразумевает разработку комплекса мер по продвижению внешнеэкономического потенциала региона на зарубежные рынки.

В этой связи важно осуществлять комплексные маркетинговые исследования внутринациональных регионов, включающих в себя исследование предпосылок и оценку возможностей интеграции конкретного региона в глобальное экономическое пространство с тем, чтобы на его основе выбрать эффективные направления коммуникационной стратегии региона.

На наш взгляд, алгоритм оптимизации социально-экономического развития региона за счет использования маркетингового подхода к повышению эффективности его внешнеэкономических связей можно представить в виде рисунка 2. (см. ниже)

Оценка эффективности реализации коммуникационной стратегии региона позволяет выявить, в каких сферах и насколько активизированы внешнеэкономические связи региона, каковы ее недостатки и пути их устранения.

Эффект от активизации и оптимизации внешнеэкономических связей

страны проявляется в следующих сферах:

а) *бюджетной* – за счет притока таможенных платежей от экспорта/импорта товаров и услуг, увеличения налоговых платежей экспортно-ориентированных и совместных с иностранным капиталом предприятий;

б) *инвестиционной* – за счет притока иностранных инвестиций и увеличения инвестиций отечественных (от экспорта);

в) *производственной* – за счет модернизации технологической и производственной базы (при импорте оборудования, торговле лицензиями, организации совместных предприятий, международном финансовом лизинге);

г) *социальной* – за счет увеличения занятости при наращивании экспортного производства, открытии совместных предприятий.

Проявление эффективности ВЭС в бюджетной сфере стимулирует увеличение бюджетных расходов на социальную сферу, предоставление государственных инвестиций предприятиям и организациям.

Активизация инвестиционной деятельности стимулирует производственную сферу, повышает производительность и конкурентоспособность производства, что, в свою очередь, повышает его инвестиционную привлекательность, активизирует процессы реинвестирования и стимулирует бюджетную сферу в части увеличения доходной части бюджета от налогообложения предприятий.

Стимулирование производственной сферы влечет за собой также увеличение занятости, повышение покупательной способности населения, более полное удовлетворение потребностей населения, рост их уровня жизни.



Рис. 2. Алгоритм оптимизации социально-экономического развития региона по средством использования маркетингового подхода в повышении эффективности ВЭС

Развитие социальной сферы стимулирует производственную, инвестиционную и бюджетную сферу за счет увеличения спроса на производимую продукцию и пополнение предприятий квалифицированной рабочей силой, за счет реинвестирования частных накоплений в производство, за счет уплаты налогов в бюджет.

Увеличение доходной части бюджета, увеличение социальной составляющей расходной части, повышение инвестиционной привлекательности

предприятий и региона в целом, повышение производительности и конкурентоспособности производства, увеличение покупательной способности населения, более полное удовлетворение потребностей населения, рост уровня жизни являются показателями активного социально-экономического развития территории.

Бурный социально-экономический рост повышает не только престиж территории, но и в целом ее привлекательность для зарубежных партне-

ров, важность привлечения которых возвращает нас вновь к необходимости выявления новых предпосылок и с учетом достигнутого переоценки возможностей реализации новых направлений интеграции региона в глобальное экономическое пространство.

Таким образом, посредством использования современных маркетинговых механизмов в процессе принятия решений в сфере социально-экономического развития российских регионов представляется возможным существенно оптимизировать процессы их интеграции в глобальное экономическое пространство.

Библиографический список

1. Байдина О.В. Регионализация как составляющая современной экономической динамики // Материалы Международной научно-практической Интернет-конференции «Совершенствование механизма хозяйствования в современных условиях», Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, 2006. <http://conf.bstu.ru/conf/docs/0033/0751.doc>
2. Блинов А.О. Территориальный маркетинг и управление развитием муниципального образования // Маркетинг. – 2002. - №4. - С.75-83
3. Вардомский Л.Б. Региональные аспекты рыночной трансформации в России и странах Центральной Европы (ЦЕ) /Федерализм и регионализация в России // Журнал «Казанский федералист». – 2002. - №4.
4. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие / Под ред. Пузаковой Е.П. – М.: Экономистъ, 2007. - 496 с.
5. Захаров А.А. Очерки современного федерализма. - М.: Московская школа политических исследований, 2003.
6. Захаров А.А. Федерализм и глобализация // «Политические исследования». - 2002. - №6.
7. Котлер Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. – С-Пб.: Стокгольмская школа экономики, 2005.
8. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий: Учебное пособие. – М.: Изд-во РАГС, 2002.
9. Панкрухин А.П. Маркетинг. – М.: ИМПЭ, 1999.
10. Панкрухин А.П. Маркетинг: основы теории, стратегии и технологии, становление в России, особенности в различных сферах деятельности. – М.: Изд-во РАГС, 1997.

Е.В. Крашенников

ЛОГИСТИЗАЦИЯ ЭКСПЕДИЦИОННЫХ УСЛУГ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК

Качественное экспедиционное обслуживание в транспортировке грузов в рыночных отношениях играет одну из важнейших ролей при осуществлении международных перевозок. Эта область деятельности требует особого подхода: знания таможенного законодательства, международных конвенций и соглаше-

ний, умения строить логистические схемы на межгосударственном уровне и др. От качества экспедиционного обслуживания зависят транспортные издержки в стоимости продукции, которые в экспортно-импортных операциях могут составлять до 40 %, что подчер-

кивает актуальность решения данной проблемы.

Следует отметить, что в январе-октябре 2007г. грузооборот транспорта составил 4054,9 млрд. тонно-километров (т-км), в том числе железнодорожного - 1720,3 млрд. т-км, автомобильного - 174,0 млрд. т-км, морского - 52,4 млрд. т-км, внутреннего водного - 78,7 млрд. т-км, воздушного - 2,7 млрд. т-км,⁵ трубопроводного - 2026,8 млрд. т-км.

В январе 2007 г. по сравнению с тем же периодом 2006 г. грузооборот транспорта увеличился на 3,6 % и составил 396,5 млрд. тонно-километров. Об этом говорится в докладе Федеральной службы государственной статистики.

В том числе грузооборот железнодорожного транспорта в январе 2007 г. составил 165,7 млрд т-км (+13,3%); автомобильного – 12,6 млрд т-км (+11,2%); морского – 2,8 млрд т-км (-32,6%); внутреннего водного – 1,6 млрд т-км (-12,9%); воздушного /транспортная авиация/ – 0,2 млрд т-км (+2,7%); трубопроводного – 213,6 млрд т-км (-2,4%).

Динамика показывает, что грузооборот транспорта увеличивается, минимизация затрат и рисков при осуществлении перевозок грузов становится одной из главных задач.

Логистизация экспедиционных услуг – это путь, ведущий к снижению затрат при перевозках как финансовых, так и временных, особенно при внешне-экономических операциях, где непредвиденная задержка груза на таможне является особой зоной риска.

При оказании экспедиционных услуг одной из основных задач является минимизация транспортных затрат путем оптимизации маршрутов по доставке, создания логистических схем, выбора экспедиторов и перевозчиков, а так-

же путём решения других вопросов, связанных с обеспечением максимальной эффективности доставки груза.

Логистизация экспедиционного обслуживания включает в себя влияние экспедиционных услуг на эффективность осуществления международных перевозок грузов, возникающие при этом проблемы, критерии, используемые при выборе компании экспедитора, а также вопросы целесообразности организации внутрикорпоративного отдела экспедиции при осуществлении предприятием экспортно - импортных операций.

Экспедиционные услуги – это комплекс услуг, куда входят: перевозка, организация консолидации, разукрупнения партий грузов, их хранение, страхование, контроль за расчетами с участниками транспортного процесса, осуществление платежей, сбор документов, относящихся к грузу и другие вспомогательные услуги. Когда речь идет о международных перевозках, вспомогательные услуги, такие как эффективное взаимодействие с таможенным брокером или перевозчиком, приобретают особое значение.

От экспедитора во многом зависит конкурентоспособность предприятия, стоимость издержек по доставке. Выбор фирмы экспедитора занимает одно из ключевых мест в процедуре принятия логистических решений и похож на процедуру выбора поставщика. Данная процедура должна основываться на определенной схеме. За рубежом часто применяют метод, основанный на ранжированной системе критериев выбора компании перевозчика или экспедитора, где основными показателями выступают: стоимость транспортировки и надежность времени доставки. Помимо этих показателей, учитывается также кредитоспособность и финансовое положение экспедитора, наличие резервных мощностей, внутренний психологический климат компании, наличие

⁵http://www.gks.ru/bgd/free/b07_00/IssWWW.exe/Stg/d100/2-4.htm

системы управления качеством предоставляемых услуг. В некоторых случаях при выборе компании экспедитора потенциальные фирмы - заказчики пользуются услугами специализированных агентств, занимающихся сбором подробной информации об интересующем поставщике услуг. Это делается в целях повышения качества объективной оценки и минимизации риска заключения договора с недобросовестным или некомпетентным экспедитором. Как правило, подобные агентства собирают информацию, касающуюся финансового положения экспедиторской компании, которая может в себя включать:

- объемы продаж экспедиционных услуг;
- суммы долговых обязательств, движение денежных средств на расчетном счете организации;
- долю чистой прибыли от суммы объема продаж и другое.

Такая информация является конфиденциальной, предназначена исключительно для пользования заказчиком, она может быть получена как по официальным, так и по неофициальным каналам. В итоге процедура выбора экспедитора доверяется специалисту, ведающему вопросами логистики на предприятии. В западной практике при выборе поставщика услуг (в нашем случае экспедиционных) используются ранговые системы показателей. "Простейшая схема выбора перевозчика с помощью ранжированных систем критериев заключается в прямом сравнении суммарного рейтинга перевозчиков."⁶ Данная система выбора экспедитора позволяет снизить риск получить некачественное экспедиционное обслуживание, а следовательно и многие риски, возникающие при перевозках.

⁶ Миротин Л.Б., Сергеев В.И., Иванов В.В. и другие. Логистика: управление в грузовых транспортно-логистических системах: Учебное пособие, под редакцией д.т.н. Л.Б. Миротина. – М.:Юрист. – 2002., с 179.

Однако следует заметить, что низкая цена доставки не является основным фактором, влияющим на принятие решения о выборе фирмы экспедитора. Для многих компаний значительно более существенным критерием выбора может стать своевременная доставка груза, соответствие экспедитора требованиям концепции "точно в срок" ("just in time"), которая, несмотря на то, что идеальных логистических систем или цепочек соответствующих данной концепции не существует, она все равно остается и является одной из важнейших стратегий в логистике.

Концепция "точно в срок" была впервые применена в 1950 – х годах в Японии, где насущной проблемой стоит ограниченность пространства, территории, в том числе и для строительства складов, обеспечивающих производственные потребности. Она подразумевает доставку материального потока точно в срок при наименьших временных затратах.

В наши дни данная концепция не утратила своей актуальности, так как в условиях конкуренции своевременная доставка груза играет ключевую роль в повышении эффективности работы продавца товара. Благодаря внедрению принципов максимально быстрой и точной доставки достигается уменьшение запасов на складе покупателя, что также повышает конкурентоспособность продавца. Многие участники рынка уже давно признали, что функции управления запасами значительно выгоднее переложить на поставщика. К примеру, крупные торгующие организации, как сети гипермаркетов Перекресток, ОК, Metro и другие, не хранят на складах запасы товаров. Эту функцию они перекладывают на продавцов при заключении договоров поставки, где очень жестко прописаны условия доставки продукции и санкции в виде штрафов за их нарушение, которые компенсируют потерю прибыли, вызванную временным

отсутствием непоставленного вида продукции. Из вышеприведенного следует, что качество экспедиционных услуг играет важную роль в формировании доходов фирмы.

Соответствовать высоким требованиям, которые предъявляются к фирме – экспедитору, могут немногие российские компании, работающие в данном секторе экономики. По данным ассоциации международных автомобильных перевозчиков, в 2006 году доля российских перевозчиков на рынке международных автоперевозок российских грузов составила всего 40,2%, в то время как доля паритетных перевозчиков – 46,1%, а доля перевозчиков 3-х стран – 13,7%.

При организации экспортно – импортных операций особое внимание при выборе экспедитора необходимо уделить его потенциальной способности или возможности эффективно взаимодействовать с организациями околотаможенной инфраструктуры (таможенный брокер, склад временного хранения, таможенный перевозчик). Это обусловлено необходимостью минимизации логистических затрат и рисков, которые при международных перевозках непосредственно связаны со специфическими процедурами прохождения таможенной очистки. В этом случае представляется возможным к одному из основных критериев выбора экспедитора отнести его международную ориентированность и опыт работы на рынке в этом направлении. Но даже это не дает полной уверенности в том, что экспортируемый или импортируемый груз будет доставлен без задержки и без непредвиденных затрат, таких как: плата за простой транспортного средства на время таможенного оформления товара, хранение груза на складе временного хранения, задержка таможенного оформления по причине халатности таможенного брокера или контролирующего инспектора и др.

Несмотря на многообразие подходов к выбору компании – экспедитора, аутсорсинг данных услуг не всегда оправдывает свою экономическую обоснованность, особенно при организации международных перевозок грузов.

В связи с этим многие компании не привлекают сторонние организации для оказания экспедиционных услуг, а формируют в своей структуре соответствующие отделы. Внутрикorporативные экспедиторы позволяют найти оптимальные логистические схемы, соответствующие специфике деятельности предприятия, снизить транспортные издержки, объединить различных перевозчиков, экспедиторов в единую логистическую систему. Только собственный экспедитор может полностью понять и максимально удовлетворить выдвигаемые руководством компании требования, основанные на необходимости повышать конкурентоспособность фирмы в позиционировании поставляемых видов продукции. Помимо услуги доставки точно в срок и надежности сохранности доставляемых товаров, что увеличивает доходы компании за счет увеличения объемов товарооборота и снижения случаев порчи товара при доставке, организация внутреннего экспедиторского отдела, при условии регулярных поставок, может обойтись дешевле услуг, предоставляемых сторонними организациями. При организации и осуществлении международных перевозок функции экспедитора может выполнять отдел, занимающийся обеспечением внешнеэкономической деятельности (ВЭД), если в его коллектив добавить соответствующих специалистов. Это позволит не только повысить качество экспедиции грузов, но и снизить транспортные издержки за счет сокращения количества сотрудников, работающих в отделе экспедиции. Отделу по обеспечению ВЭД должны быть хорошо известны технологии по минимизации

затрат и рисков при прохождении процедуры таможенной очистки груза, куда могут входить: выбор таможенного брокера, страхование груза в пути, выбор таможенного перевозчика, выбор таможенных постов, где будет осуществляться таможенное оформление, выбор вида транспортировки и другое. Организация экспедиции грузов в отделе ВЭД должна добавить ему новые функции, как:

- координация деятельности по доставке груза;
- взаимодействие со сторонними экспедиторскими и транспортными организациями;
- оформление товаросопроводительной документации;
- организация консолидации и разукрупнения партий грузов;
- организация комплекса работ по сборке, разборке, сортировке, упаковке, погрузке, разгрузке, взвешиванию и прочим операциям с грузом;
- согласование и разработка плана действий участников транспортного процесса в целях обеспечения максимальной эффективности доставки груза;
- осуществление контроля за расчетами с транспортными, стивидорными, экспедиционными и другими компаниями, задействованными в процессе доставки;
- организация надлежащего документарного оформления при порче, недостатке, повреждении или излишках товара;
- осуществление прочих сопутствующих операций, необходимых для доставки груза с максимальной эффективностью: минимальным риском и затратами.

Объединение функций экспедиционного отдела и отдела по обеспечению ВЭД должно дать максимальную отдачу от использования внутренних ресурсов предприятия, задействованного во внешнеэкономической деятельности, а также обеспечить минимизацию

затрат и рисков при организации и осуществлении экспортно-импортных операций при международных перевозках грузов.

Но крупный бизнес пошел дальше: многие транснациональные корпорации (ТНК), такие как: NEC Corporation, SONY, Mitsubishi и другие, учреждают дочерние экспедиционные компании, выполняющие функции аналогичные функциям технологических компаний – системных интеграторов, которые находят оптимальные технические решения по интеграции оборудования в единую логистическую систему, а также позволяют объединить различных поставщиков оборудования под один проект. Такие экспедиторы содействуют в экспорте, импорте, в обеспечении распределительной, закупочной, информационной и производственной логистики. Поскольку ТНК экспортируют свою продукцию во многие страны, где отсутствуют представительства дочерней компании экспедитора, то цепочка взаимодействий может выглядеть так:

Грузоотправитель (ТНК) → дочерний экспедитор → экспедитор → перевозчик 1 → таможенный брокер → перевозчик 2 → грузополучатель

ТНК организуют собственных экспедиторов, так как существует объективная потребность в узконаправленных специализированных экспедиционных услугах, соответствующих требованиям концепции "точно в срок". К примеру, высокотехнологичное оборудование требует соблюдения особых условий при транспортировке, погрузке и разгрузке. Экспедиторские компании общей ориентации по причине отсутствия опыта могут не уделить должного внимания данному виду груза, что может привести к его порче и как результат – к потере времени и денег.

Выбор экспедитора, либо организация собственного внутрикорпоративного отдела экспедиции требует особого подхода, тщательного расчета

всех потенциальных выгод и потерь, которые может понести предприятие, анализ состояния проблемы экспедирования при организации международных перевозок грузов, проведенный в данном исследовании, даёт возможность минимизировать транспортные издержки с помощью применения логистического подхода к процедуре экспедирования.

Библиографический список

1. Доналд Дж. Бауэрокс, Дейвид Дж. Клосс. Логистика: интегрированная цепь поставок. 2 – е изд. Перевод с английского. – М.: ЗАО "Олимп – Бизнес". – 2005.
2. Кретов И.И., Садченко К.В. Логистика во внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие. – М.: ДИС. – 2006.

3. Миротин Л.Б., Сергеев В.И., Иванов В.В., и другие. Логистика: управление в грузовых транспортно – логистических системах: Учебное пособие, под редакцией д.т.н. Л.Б. Миротина. – М.: Юрист. – 2002.

4. Крашенников Е.В. Элементы системы управления рисками (СУР) – как способ минимизации материальных и временных затрат при организации и осуществлении перевозок, таможенного контроля и таможенного оформления // Эволюция логистики в новом тысячелетии: материалы Международной научно-практической конференции (третий южно-российский логистический форум). – Ростов-на-Дону.: РГЭУ «РИНХ», 2006.

5. http://www.gks.ru/bgd/free/b07_00/IssWWW.exe/Stg/d100/2-4.htm

Т.В. Омельченко

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОРМ МЕЖДУНАРОДНОГО ФРАНЧАЙЗИНГА

В условиях усиления интернационализации всемирного хозяйства, в системе международных экономических отношений (МЭО) международная торговля (МТ) представляется сегодня одной из широко распространенных в мире форм, которая в части «международной торговли услугами» приобретает специфические составляющие, в частности – международный франчайзинг.

Франчайзинг – это такая организация бизнеса, в которой компания (франчайзор) передает независимому человеку или компании (франчайзи) право на продажу продукта и услуг этой компании [1].

В исследованиях, посвященных проблемам активизации воспроизводственных процессов в региональной эко-

номике [3,4], значительное место уделяется вопросам использования для этих целей разнообразных видов и форм региональной внешнеэкономической деятельности (ВЭД). В рамках данной проблемы рассмотрим задачу использования франчайзинга, как специфической формы международной торговли, в воспроизводственных циклах региональной экономики для целей их межфазового функционального замыкания, что позволит активизировать экономические процессы в регионе в целом.

Многоаспектная сущность категории «франчайзинг» порождает и многокритериальный подход к классификации его видов и форм. Изучение классификаций, приводимых в литературе, позволяет обобщить и выделить такие

критерии классификации видов франчайзинга, как: направление деятельности; способ организации франчайзинга, или комплекс передаваемых прав; система взаимосвязи участников; территория охвата.

Деление по этим критериям достаточно условно, поскольку в системе отношений могут присутствовать одновременно элементы различных видов, однако для целей данного исследования существует необходимость рассмотрения франчайзинга как фактора активизации регионального воспроизводственного процесса средствами внешнеэкономической деятельности. Поэтому здесь важна принципиальная возможность применения международного франчайзинга в отдельных фазах воспроизводственного процесса экономики региона (см. рис. 1).

В связи с такой постановкой задачи существует необходимость развития классификации видов и форм франчайзинга в соответствии с признаками «предпочтительности» вида (формы) франчайзинга соответствующей стадии регионального воспроизводственного цикла - воспроизводственные признаки франчайзинга. В этом смысле, обобщая информацию из различных источников, по направлениям хозяйственно-коммерческой деятельности можно предварительно выделить четыре вида франчайзинга: 1) сбытовой, или франчайзинг изготовителя; 2) торговый, или товарный; 3) производственный; 4) сервисный, или франчайзинг в сфере обслуживания.

Сбытовой франчайзинг предполагает установление контроля франчайзером - производителем товаров за сбытовой сетью – франчайзи, осуществляющей их реализацию, то есть основу взаимоотношений здесь составляет выстраивание вертикально интегрированной системы взаимосвязанных и зави-

симых компаний в координатах «производство – сбыт».

Торговый, или товарный, франчайзинг также имеет целью организацию сбыта произведенной или приобретенной франчайзером продукции под его торговой маркой, однако в качестве франчайзи выступают независимые от франчайзера самостоятельные фирмы. Именно данный вид франчайзинга зачастую предполагает кооперацию представителей крупного, среднего и малого бизнеса.

В то же время специфическим моментом торгового франчайзинга выступает возможность организации двух вариантов франчайзинговой системы.

Первый предполагает собой продажу товаров производителя и маркированных его товарным знаком. Как правило, франчайзи специализируются на розничных продажах. Для такого франчайзинга характерен массовый ранок, важное значение имеет контакт непосредственно с потребителем. Франчайзер может поставлять франчайзи товар через третье лицо, функциями которого является распределение товара (агент, дистрибьютор, коммерческий представитель и т.д.). Это дает возможность не только увеличить сбыт товаров, но и продавать продукт на удаленных территориях, а также обеспечить управление материальными потоками с наименьшими издержками (логистика). Механизм взаимодействия с третьим лицом самого франчайзера и третьего лица с франчайзи может строиться в различных схемах. Главное здесь товар производителя, марка производителя, фирменность и единообразие сети, позволяющее идентифицировать производителя. Важным является достаточно широкий диапазон ассортимента, позволяющий потребителю осуществлять выбор товара.

Отраслевая структура региональной экономики

(воспроизводственный процесс)

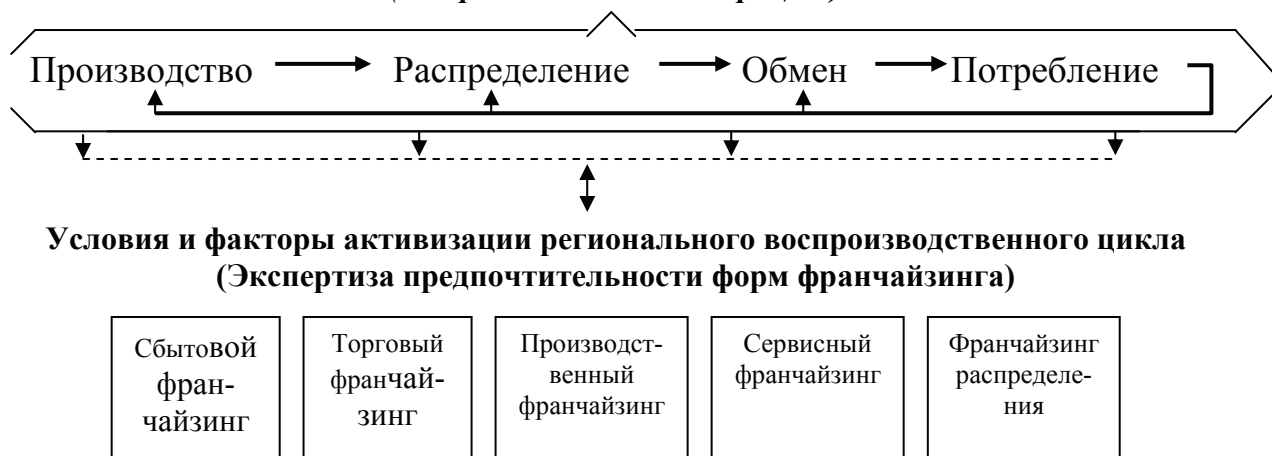


Рис.1. *Воспроизводственные признаки франчайзинга*

Второй вариант предполагает продажу товаров организацией, не занимающейся непосредственно производством, но имеющей долгосрочные деловые связи с различными поставщиками, обладающей возможностью формировать ассортимент и управлять им. В данном случае франчайзер будет приобретать товары у различных поставщиков и продавать их франчайзи. Франчайзи будут осуществлять розничные продажи. Ключевое значение будет иметь марка крупного продавца (франчайзера, в отличие от первого варианта), фирменность и единообразие сети, позволяющие идентифицировать этого продавца.

Производственный франчайзинг позволяет наиболее эффективно организовать производство определенного вида продукта, а также размещать производство на экономически выгодных территориях. Франчайзером может выступать как производитель сырья, так и производитель готовой продукции, а также обладатель прав на патент и ноу-хау, не занимающийся непосредственно производством. В основе отношений, связанных с производственным фран-

чайзингом, лежат патенты, технические ноу-хау и торговые марки.

Производственный франчайзинг решает ряд основных задач: разделение труда и специализацию производства; увеличение объема производства и расширение производственной программы; обеспечение экономичности производства; увеличение гибкости производства и сбыта, соизмеримое с требованиями рынка; оперативное внедрение новых идей; освоение производства новых изделий в зависимости от изменений на рынке.

Решение этих задач позволяет работать на опережение и приобретать конкурентные преимущества, что особенно важно в условиях сокращения жизненного цикла товаров.

Сервисный франчайзинг касается непосредственно сферы услуг. Основным является предоставление франчайзи права заниматься определенным видом деятельности с использованием торговой марки франчайзера и согласно его технологии. В зависимости от направления деятельности количество передаваемых прав, стандарты деятельности и требования к франчайзи серьезно

отличаются. При этом марка, фирменность и единообразие сети являются неотъемлемой частью сервисного франчайзинга. Основная направленность сервисного франчайзинга – удовлетворение потребностей потребителей в услугах и работах высокого качества. Благодаря совместной политике, проводимой франчайзером и франчайзи, потребителю быстро становится известно, какое количество и качество услуг ему может быть гарантировано в определенный промежуток времени на предприятиях определенной торговой марки. Осведомленность экономит время потребителей, затраченное на поиск и удовлетворение своих потребностей, а ожидаемое качество обслуживания оказывает, помимо всего прочего, положительное эмоциональное воздействие, что повышает вероятность повторных обращений к франчайзи. Потребитель идентифицирует правообладателя и пользователя торговой марки, что дает дополнительные импульсы развитию франчайзинговой системы.

«Клонирование» услуги методом франчайзинга является в настоящее время самым быстрым методом интернационализации операций, основанных на привлекательной коммерческой идее. «Клонированию» в наибольшей степени поддаются стандартизованные услуги, требующие небольшой адаптации на местном рынке. Вместе с тем при выборе данного варианта требуется привлечение местной рабочей силы, которая должна быть хорошо обучена.

Вторая классификация выделяет два основных вида франчайзинга по комплексу передаваемых прав:

- франчайзинг распределения, или «продукт и торговая марка»;
- корпоративный франчайзинг, или франчайзинг «бизнес-формата».

Франчайзинг распределения предполагает продажу товаров, произведенных или продаваемых франчайзером под его торговой маркой и с опре-

деленными условиями. Это в большой степени похоже на второй вид предыдущей классификации. Хотя сказать, точно являются ли модели франчайзинга торгующих компаний ближе к товарному франчайзингу или к франчайзингу бизнес-формата, достаточно сложно, поскольку ни то, ни другое не имеет четко установленных критериев. На современном этапе на данный вид франчайзинга приходится лишь 30% всех франчайзинговых соглашений.⁷

Франчайзинг бизнес-формата предполагает наличие у франчайзера, наряду с торговой маркой, индивидуальной технологии ведения дела, стандартов, коммерческих методов и определенной системы знаний, технических и маркетинговых ноу-хау, то есть системы, право на использование которой и предоставляется франчайзи. Причем франчайзинг бизнес-формата возможен только в том случае, если эта система апробирована, зарекомендовала себя и конкурентоспособна. Ключевое значение имеет не только торговая марка, фирменность и внешнее единообразие, но и единообразие всех элементов деятельности, позволяющих идентифицировать не только самого франчайзера, но и качество продукта/работ/услуг. Франчайзинг бизнес-формата ближе к производственному и сервисному франчайзингу, описанным в предыдущей классификации.

В целом можно сформулировать условный пакет услуг, который может быть разным в выделенных видах франшиз: известный брэнд; описанные бизнес – процессы, необходимые для построения и нормального функционирования как сети, так и отдельных магазинов разных форматов; единая логистика и управление ассортиментом; доступ к общим распределительным центрам, в связи с чем франчайзи полу-

⁷ Моисеева Н.К. Международный маркетинг.- М.: Центр экономики и маркетинга, 1998. – С. 159.

чают единые скидки для всех магазинов крупной сети. Франчайзер берет на себя работу с поставщиками, которые предоставляют большие скидки за объем, обеспеченный большим количеством франчайзи и собственных магазинов; отсрочка платежа по поставкам; технологии переоборудования магазинов; помощь в получении кредитов; централизованная реклама и стимулирование сбыта; узнаваемый фирменный стиль, начиная от требований к архитектуре магазинов и складов и заканчивая конкретным оформлением ценников и бюджетом для персонала, включая единую форму для продавцов, оформление торгового зала, выкладку товаров, расстановку оборудования.

Классификация форм франчайзинга может быть основана на изучении практики взаимодействия его участников и специфике построения франчайзинговой цепи.

Для целей межфазового замыкания воспроизводственных циклов региональной экономики механизм создания таких цепей представляется, на наш взгляд, вполне приемлемым, поскольку внутрифирменный интерес совпадает в этом случае с региональными экономическими целями – активизацией воспроизводственных процессов.

Здесь можно выделить прямые и косвенные формы франчайзинга. В литературе отсутствует такая классификация, а все формы, независимо от их схожести либо различий, даются простым перечислением. Обоснуем авторскую позицию, проведя собственную классификацию форм франчайзинга.

Прямой франчайзинг предполагает построение системы двухстороннего взаимодействия между основными участниками – франчайзером и франчайзи. В то же время в качестве франчайзи может выступать одно лицо или предприятие, приобретающее в рамках франшизы право работать на определенной территории, а также сеть предприятий одного

франчайзи (в данном случае речь идет о «последовательном франчайзинге»). Развитие последнего определяется двумя основными факторами: возможностью осуществления контроля со стороны франчайзера за деятельностью франчайзи и потенциальными возможностями расширения самих франчайзи. При этом право на использование системы и прав франчайзера предоставляется последовательно, то есть после того как франчайзи докажет свои возможности. Территория, на которой франчайзи может открывать свои магазины, также согласовывается.

При прямых формах франчайзи не имеет права передавать используемые права и систему франчайзера другим лицам.

Косвенный франчайзинг включает в себя следующие форматы ведения франчайзингового бизнеса:

а) субфранчайзинг – предполагает формирование отношений между тремя субъектами: «франчайзер – субфранчайзер – франчайзи» либо «франчайзер – франчайзи – субфранчайзи». Субфранчайзинг представляет собой форму организации бизнеса, при которой пользователь в рамках генеральной лицензии осуществляет контроль над определенным районом в качестве правообладателя с правом продажи сублицензии вторичному пользователю на срок и в объеме, не превышающем срока и объема генеральной лицензии;

б) региональный франчайзинг – реализуется посредством системы взаимодействующих субъектов «франчайзер – главный франчайзи – франчайзи». В данном случае речь идет о форме организации бизнеса, при которой пользователь получает право на освоение определенного региона, то есть создание франчайзинговой системы и контроль над нею в соответствии с оговоренным количеством предприятий и графиком их открытия;

в) франчайзинг развития – с участниками: «франчайзер – лицо, имею-

шее право на развитие территории – франчайзи». Отношения в форме «развития территории» или «разработки территории» получили достаточно широкое распространение. В этом случае разработчику территории предоставляется меньше прав, чем франчайзи, работающему на условиях субфранчайзинга. Разработчик имеет право открывать точки в соответствии с установленным графиком, при этом договор франшизы заключается на каждую отдельную точку. Основными задачами разработчика являются: подбор франчайзи, открытие точки и поддержание франчайзи в будущем в пределах той территории, которая оговорена франчайзером. В ряде случаев разработчик может заключать с франчайзером соглашение и выступать не только разработчиком территории, но и непосредственно франчайзи. Такая форма отношений все чаще используется в международной практике: по существу, разработчик создает сеть на отдаленных от франчайзера территориях, принимая на себя риски.

Таким образом, отличительные особенности выделенных косвенных форм франчайзинга заключаются в следующих характеристиках:

- 1) в продолжительности отношений франчайзера и франчайзи;
- 2) к кому франчайзи может обращаться за поддержкой;
- 3) кому он платит установленные взносы.

Специфика проявления операционного взаимодействия в рамках франчайзинговых соглашений представлена в таблице 1.

Особенностью классификации форм франчайзинга выступает и учет географического фактора, в соответствии с которым можно выделить:

- национальный франчайзинг, ограниченный рамками одного государства и, как правило, представленный прямым франчайзингом типа «продукт и торговая марка», а также сбытовым и товарным франчайзингом;

- международный франчайзинг, в рамках которого преобладают франшизы «бизнес-формата», а также производственный и сервисный франчайзинги.

Кроме того, в литературе встречается упоминание о такой разновидности международного франчайзинга, как мастер-франчайзинг, представляющий собой форму долгосрочного международного делового сотрудничества трех сторон: «франчайзер - мастер-франчай – франчайзи». В соответствии с соглашением франчайзер предоставляет право мастер-франчайзи работать на большой территории по его системе и с использованием его прав на интеллектуальную собственность.

Мастер-франчайзи имеет право на открытие своих точек, а также на передачу прав третьим лицам-франчайзи.

Таким образом, данная разновидность международного франчайзинга, по сути, объединяет воедино ранее выделенные классификации (по признаку передаваемых прав и системе взаимосвязи участников). В целом переходность и условность обоснованного деления видов и форм франчайзинга можно проследить графически (см. рис. 2)

Таблица 1. Типы франчайзинговых соглашений

Тип соглашения	Характеристика франшизы
1	2
Франшизы на предприятия	Основаны на конкретной рабочей системе, состоят преимущественно из розничных и обслуживающих предприятий. Франчайзер обеспечивает подготовку к деятельности и постоянную поддержку.
Комбинированные франшизы	Два или более франшизированных предприятия, совместно использующих рабочие площади для более полного предоставления клиентам товара или услуги.
Множественные франшизы	Франчайзи, обладающие правом открыть одновременно несколько франшизированных точек.
Субфраншизы	Франшизированные точки, продаваемые территориальным франчайзи другим предпринимателям в их районах.
Конвертируемые франшизы	Независимые предприятия, становящиеся франшизированными подразделениями существующих франшизированных предприятий.
Территориальные франшизы	Франчайзи обладают правом обслуживать определенную территорию.

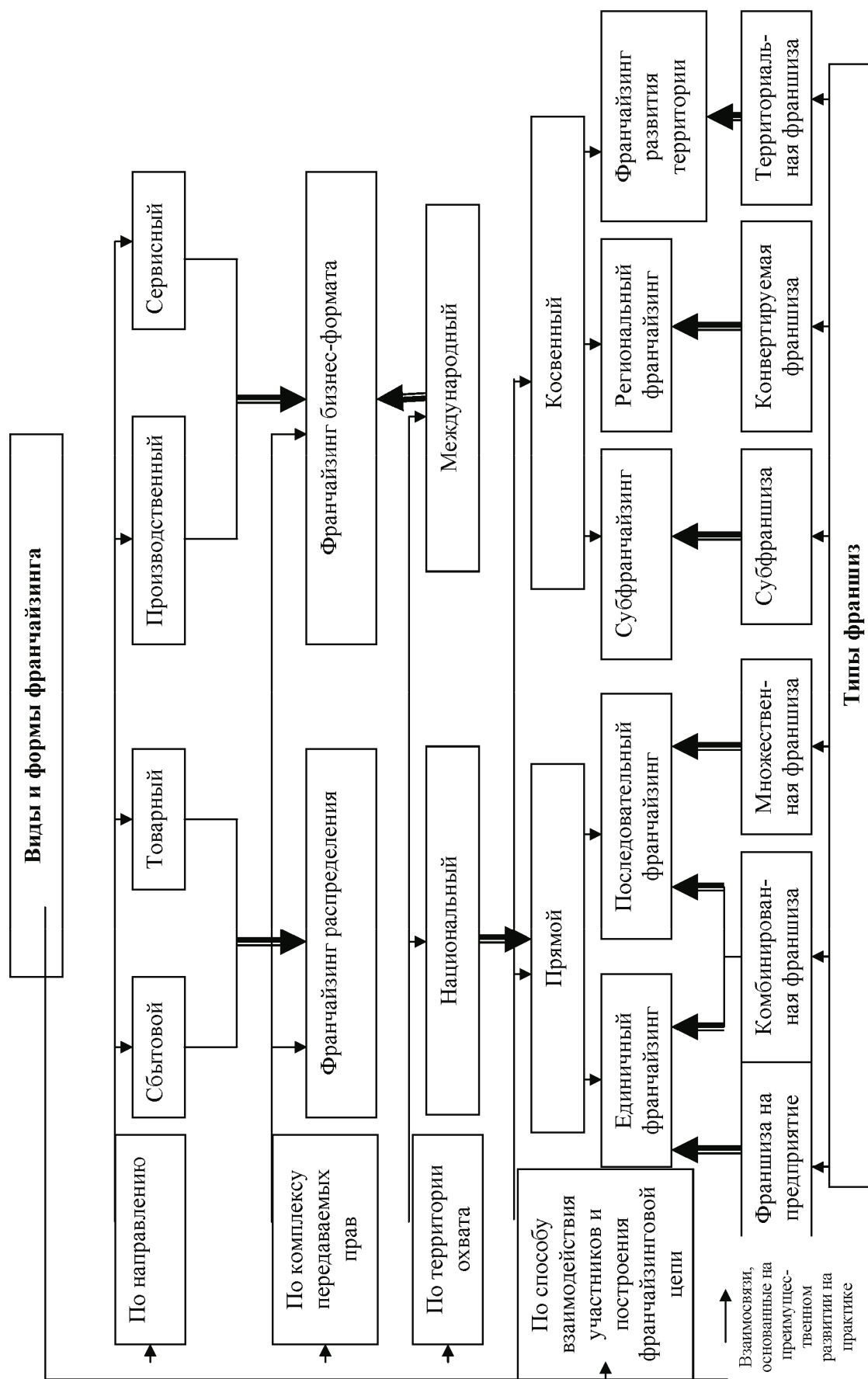


Рис. 2. Классификационная схема видов и форм франчайзинга

Таблица 2. Распространенность различных видов франчайзинга по отраслям

Вид франчайзинга	Сферы приоритетного использования	Примеры
Сбытовой	Розничная торговля товарами массового спроса	«Эконика-Обувь»
Товарный	Розничная торговля товарами длительного пользования, бензиновый бизнес	Дилерские сети по продаже автомобилей, сети автозаправочных станций Лукойл
Производственный	Пищевая промышленность, производство напитков, текстильная, обувная промышленность, производство игрушек, нефтепродуктов, производство косметики	«Кока Кола», «Пепси Кола», «Нестле», «Levi's», «Oriflame» и др.
Сервисный	Общественное питание, косметология и парикмахерские услуги, бытовые услуги, туристический и гостиничный бизнес, недвижимости, образование	«McDonald's», «Баскин Роббинс», «Сбарро», «Кодак», «Сабвей», «Ростикс», «Hillton», «Raddison SAS Lazurnaya» и др.

Накладывая существующую практику ведения франчайзингового бизнеса в разрезе различных отраслей на приведенную выше классификацию по критерию «направление деятельности», как наиболее приближенному к описанию отраслевой специфики, можно установить приоритеты развития различных видов франчайзинга по отраслям в разных фазах воспроизводственного цикла региональной экономики (см., например, табл. 2).

Таким образом, исследование сущности международного франчайзинга и подходов к интерпретации его содержательных характеристик позволило идентифицировать его как специфическую форму бизнеса, сопряженную с движением нематериальных активов (трансфера технологий), защищенных международным или национальным патентным законодательством, на согласованных условиях (оплата, помощь и поддержка, территория, объем передаваемых прав и т.п.) между двумя и более участниками различных стран с це-

лью активизации маркетингового канала распределения ресурсов и результатов хозяйственной деятельности в национальной и международной бизнес-среде.

Одновременно выявлена многоаспектность сущности и понимания категории «франчайзинг», порождающая необходимость многокритериального подхода к классификации его видов и форм, что позволило разработать классификатор международного франчайзингового бизнеса воспроизводственными признаками (сбытовой; торговый; производственный; сервисный франчайзинг), которые целесообразно использовать при формировании программ развития ВЭД региона в рамках процесса активизации регионального воспроизводственного процесса.

Библиографический список

1. Дельтей Ж. Франчайзинг. /Пер. с фран. под ред. В.И. Черенкова. - СПб: Издательский Дом «Нева», - 2003.

2. Моисеева Н.К. Международный маркетинг. - М.: Центр экономики и маркетинга, - 1998.

3. Воронкова О.Н., Мальцева Е.А., Марголин В.Г., Хамизов М.Х. Внешне-экономический фактор социально-экономического развития России и ее регионов/Монография // Под общ. ред. проф. В.И.Самофалова/Рост. госуд. экон. ун-т. – Ростов - н/Д: Изд-во РГЭУ, - 2002.

4. Воронкова О.Н., Гришин Д.Ю., Кравцов С.С., Новицкая А.А., Пономарева С.Ю., Фоменко Л.А. Структурно-отраслевые проблемы внешнеэкономических связей: воспроизводственный аспект/Монография// Под общ. ред. проф. В.И.Самофалова/Рост. госуд. экон. ун-т. – Ростов - н/Д: Изд-во РГЭУ, - 2004.

**ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА «РИНХ»**

№ 1 (25), МАРТ, 2008

Научно-практический журнал

Ответственная за выпуск В.Е. Смейле

Редактор

О.Н. Шимко

Корректор

Ю.В. Жилина

Компьютерный набор, верстка
и макетирование

Ю.В. Жилина

Изд. № 40/782. Подписано к печати 26.02.08.
Объем 20,0 уч.-изд. л. Бумага офсетная. Печать цифровая.
Формат 60x84/8. Гарнитура «Times New Roman».
Заказ № 1123. Тираж 250 экз.

344002, Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, РГЭУ «РИНХ».
Отпечатано в типографии РИЦ РГЭУ «РИНХ», тел (863) 261-38-70.