МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

ВЕСТНИК

РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА «РИНХ»

№ 1 (27), МАРТ, 2009

РОСТОВ-НА-ДОНУ

2009

Редакционная коллегия:

В.Ю. Наливайский – главный редактор, д.э.н., профессор

А.У. Альбеков – д.э.н., профессор

И.Р. Бугаян – д.э.н., профессор

В.И. Гиссин – д.э.н., профессор

А.Г. Губанов – д.э.н., профессор

М.Ю. Денисов – д.э.н., профессор

В.М. Джуха – д.э.н., профессор

В.А. Долятовский – д.э.н., профессор

Т.В. Евсюкова – д. филол. н., профессор

В.С. Золотарев – д.э.н., профессор

Д.Д. Костоглодов – д.э.н., профессор

К.В. Кочмола – д.э.н., профессор

Н.Г. Кузнецов – д.э.н., профессор

В.В. Кузнецов – академик Российской Академии сельскохозяйственных наук, д.э.н., профессор,

Н.Т. Лабынцев – д.э.н., профессор

Г.П. Максимова – к.п.н., профессор

Н.П. Маслова – д.э.н., профессор

Л.И. Ниворожкина – д.э.н., профессор

И.В. Рукавишникова – д.ю.н., профессор

В.И Самофалов – д.э.н., профессор

В.И. Седенко – д. физико-мат.н., поофессор

П.В. Таранов– д.э.н., профессор

Л.Н. Усенко – д.э.н., профессор

Г.Н. Хубаев – д.э.н., профессор

В.Н. Чапек – д.э.н., профессор

В.Е. Смейле – ответственный секретарь, начальник Отдела редакции общевузовского научно-практического журнала “Вестник РГЭУ «РИНХ»

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

ВЕСТНИК

РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА «РИНХ»

№ 1 (27), МАРТ, 2009

Научно-практический журнал.
Издается с 1996 года.
Периодичность – 3 номера в год.
№1 (27), 2009

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

Над номером работали:
О.Н. Шимко, Т.А. Грузинская, Ю.В. Тихонова

Обложка В.Е. Смейле

Адрес редакции журнала:
344002, Ростов-на-Дону,
ул. Б.Садовая,69, к.653
тел. 261-38-77, 266-42-34

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

© Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ», 2009

СОДЕРЖАНИЕ

НАШИ АВТОРЫ 11

Юбилей

Валерия Юрьевича Наливайского 14

РАЗДЕЛ 1. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ И ЕЕ РЕГИОНОВ 18

Золотарев В.С., Невская Н.И., Комарова Т.Г.
Человеческий потенциала России в глобализирующемся мире 18

Панасенкова Т.В.
Роль государственных институтов в управлении сферой земельно-имущественных отношений 28

Карасев А.С.
Понятие и роль инвестиционного потенциала в региональной экономике рыночного типа 34

Макар С.В.
Региональные особенности

лесопользования в условиях реформирования управления лесным фондом 41

Сергиенко Е.С.
Обозначение особенностей рекламирования товаров на агропродовольственном рынке 51

РАЗДЕЛ2.ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР 58

Мищенко К.Н.
Организационная структура предприятия: генезис, развитие, трансформация 58

Овчаренко Г.В., Алуханян А.А.
Управление технологическими разрывами при переходе на новую технологию 62

Пимахов Р.Ю.
Интегрированная оценка результативности функционирования структур холдингового типа 68

Макареня Т.А.
Ориентация на качество системы предоставления услуг 73

Лебедева Э.Е.
Методология разработки системы сбалансированных показателей для малых и средних предпринимательских структур 82

Фоменко Н.М., Ефимов Е.Н.
Синергия бизнес-процессов в виртуальном предприятии 87

Ляшенко К.Е.
Проекты снижения затрат и рисков: методика выбора наиболее перспективных партнеров 96

Гамалеева Н.Г.
Содержание и структура маркетингового сознания 103

РАЗДЕЛ 3. СИСТЕМА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ 109

Пономарева А.Л.
Направления развития субсидиарно-страховой модели социальной политики 109

Смирнов Д.А.
Земля в системе имущественного налогообложения 118

Иванча И.И.
Финансирование таможенных органов в условиях нового этапа бюджетной реформы 124

Петренков А.О.
Направления реформирования бюджетного процесса в Ростовской области 131

Масленникова Т.В.
Направления совершенствования налогообложения юридических лиц для определения налоговой нагрузки 137

Кравцова Н.И.
Влияние финансового кризиса на развитие рынка корпоративных слияний и поглощений в рамках стратегического финансового менеджмента 144

Пешкова А.А.
Формирование финансовой стратегии устойчивого развития предприятий реального сектора экономики 154

Пекшева В.С.
Обоснование выбора метода оценки стоимости реального

опциона для принятия эффективного инвестиционного решения 161

Щемелев С.Н., Хамула В.Н.
Складские свидетельства и организация их оборота в Российской Федерации в современных условиях 167

Троицкая Е.В.
Инвестиционные характеристики миноритарных пакетов акций 175

Анесянц Ю.С.
Базисы инвестирования и спекуляции как различные характеристики, определяющие подходы к биржевой торговле 181

Коновалов А.А.
Использование показателей финансовой деятельности предприятия 186

РАЗДЕЛ 4. СТАТИСТИКА, БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ 194

Щипанов Э.Ю.
Земельная рента как категория статистической оценки 194

Рыльский И.В.
Формирование оценки качества статистической информации о населении регионов мира 203

Кузнецова Е.В.
Концептуальный подход к исследованию системы планов счетов 210

Евстафьева Е.М.
Методологические подходы к оценке стоимости собственного капитала в системе стратегического учета 219

Богатая И.Н., Алексеева И.В.
Теоретико-методологический подход к разработке внутрифирменного аудита коммерческой организации 225

Деревяшко В.В., Кравченко А.А.
Анализ защищенности информационной системы предприятия 234

Стаценко А.С.
Построение информационно-мониторинговой системы в электроэнергетической отрасли 239

РАЗДЕЛ5.РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ 246

Корчинский А.А., Гречко М.В.
Международные сравнения конкурентоспособности сферы отечественного образования 246

Муленга Г.
Роль образования в социально-экономическом развитии региона 253

Мисиченко Н.Ю.
Модель трудоустройства выпускников ВУЗа в системе обеспечения качества подготовки специалистов 260

Яровая Н.С.
Образовательные услуги в контексте структурно-функционального анализа 270

РАЗДЕЛ 6. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ 277

Половинка А.Ю.
Систематизация теорий транснационализации капитала и производства на основе бизнес-векторов зарубежной экспансии 277

Кочановская О.М., Карпова Е.Н.
Перспективы отношений России с международными экономическими и финансовыми организациями 284

Мезинова И.А.
Функциональная роль аутсорсинга в международном бизнесе 291

Таракановская Е.А.
Компаративный анализ теоретико-методологических подходов к изучению экономической сущности инфраструктуры ВЭД 298

Шпилевая А.В.
Совершенствование таможенного механизма нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности России 305

Григорян В.А.
Бедность и рынок труда в Армении 313

MINISTRY EDUCATION AND SCIENCE OF RUSSIAN FEDERATION
FEDERAL AGENCY OF EDUCATION

VESTNIC

ROSTOV STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS «RINH»
1 (27), MARCH, 2009

Scientifically-practical journal.
First published in 1996.
Periodical – 3 issues per year.
1 (27), 2009

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, T.A.Gruzinskaya
J.V. Tikhonova
Front page: V.E. Smejle.

Publishing address of the journal:
344002, Rostov-on-Don,
B.Sadovaya Ave., 69, room 653
tel. 261-38-77, 266-42-34
The edition is registered in Federal service of control for keeping the legisiation 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», 2009

Contens

Our athors 11

The Anniversary of
Valeriy Jurevich Nalivaiskiy 14

PART 1. THE SOCIAL-ECONOMICAL DEVELOPMENT OF RUSSIA AND ITS REGIONS 18

Zolotarev V.S., Nevskaya N.I., Komarova T.G.
The human potential of Russia in global world 18

Panasenkova T.V.
Role of state institutions in landownership relations management 28

Karasev A.S.
The concept and role of investment potential in the market regional economy 34

Makar S.V.
The regional features of wood using in conditions of reforming management of wood fund 41

Sergienko E.S.
The determination of features of advertising goods in agrarian market 51

PART 2. ECONOMICA OF BUSINESS STRUCTURE 58

Mishinko K.N.
Organizational structure of the company: genesis, development, transformation 58

Ovcharenko G.V., Alukhanyan A.A.
Technological gap management when switching-over to new technology 62

Pimahov R.J.
Integrated holding companies effectiveness assessment 68

Makarenya T.A.
Orientation on quality system granting the services 73

Lebedeva E.E.
Balanced scorecard :implement of design 82

Fomenko N.M., EfimovE.N.
Synergy business-a processes in virtual enterprise 87

Lyashenko K.E.
Costs and risks reducing: methodology choice of the perspective partners 96

Gamaleeva N.G.
The contents and structure of marketing consciousness 103

PART 3 SYSTEM OF FINANCIAL-CREDIT RELATION AND MARKETS 109

Ponomareva A.L.
Direction of development of insurance model of social policy 109

Smirnov D.A.
The Earth in system of the property taxation 118

Ivancha I.I.
Financing customs authorities in a new phase of fiscal reform 124

Petrenkov A.O.
Directions of reforming of budget process in the Rostov area 131

Maslennikova T.V.
Directions of perfection of the taxation legal persons for definition of tax loading 137

Kravcova N.I.
Influence of financial crisis on the market development of corporative mergers and acquisitions within the strategical financial management 144

Peshkova A.A.
Forming financial strategy of the stable enterprise development at the enterprises in the real sector of economy 154

Peksheva V.C.
Basis of choice real options model for effective investment decision making 161

Shemelev S.N., Khamula V.N.
Warehouse receipt and organization of it circulation in Russian Federation in modern conditions 167

Troitskaya H.V.
Investment characteristics of the minoitario share holdings 175

Anesyanc J.S.
Investment and speculation basics as crucial characteristics of determining the trading paradigm 181

Konovalov A.A.
Using financial indexes for estimation enterprises activity 186

PART4. STATISTIC, BUSINESS ACCOUNTING AND INSTRUMENTAL METHODS OF ECONOMIC 194

Shipanov E.J.
The ground rent as a category of a statistical estimation 194

Rilsky I.V.
The formation of estimate the quality of statistical information about the population of the regions world 203

Kuznetsova E.V.
The conceptual approach to the chart of accounts system research 210

Evstafeva E.V.
Methodological approaches to owner's equity value appraisal in the strategic audit system 219

Bogataya I.N., Alekseeva I.V.
Theoretical-methodological approach to the design of intracompany audit of commercial organization 225

Derevyashko V.V., Kravchenko A.A.
The analysis of informational security system of enterprise 234

Stacenko A.S.
Information-monitoring system integration in electric power industry 239

PART 5. DEVELOPMENT OF EDUCATION IN RUSSIA 246

Korchinski A.A., Grechko M.V.
International comparing of home educational sphere competitiveness 246

Mulenga G.
The role of education in the social-economic development of the regions 253

Misichenko N.J.
Model of employment of high school graduating students in system of quality maintenance of expert preparation 260

Yarovaya N.S.
Educational services in context of structure-functional analysis 270

PART6.INTERNATIONAL ECONOMICAL RELATION 277

Polovinka A.J.
Ordering of theories transnationalisation the capital and manufacture on the basis of business-vectors of foreign expansion 277

Kochanovskaya O.M., Karpova E.N.
Perspectives of Russians relations with international economic and financial organizations 284

Mezinova I.A.
The functional role of outsourcing in the international business 291

Tarakanovskaja E.A.
Comparative analysis of theoretic-methodological approaches to studying economic event of infrastructure of foreign trade activities 298

Schpilevaya A.V.
The improvement of the customs mechanism realizing the nontariff state regulation of Russian foreign trade activity 305

Grigoryan V.A.
Poverty and labour market in Armenia 313

НАШИ АВТОРЫ

Алексеева Ирина Владимировна – к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет» РГЭУ «РИНХ»

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

Анесянц Юрий Саркисович – к.э.н., и.о. доцента кафедры «Региональная экономика, предпринимательство и теория рынка» ИУБиП

Богатая Ирина Николаевна – д.э.н., профессор кафедры «Аудит» РГЭУ «РИНХ»

Гамалеева Наталья Геннадьевна – к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Экономическая теория» РГЭУ«РИНХ»

Гречко Михаил Викторович – к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Экономика и менеджмент» ПИ ЮФУ

Григорян Вагэ Артурович - аспирант кафедры «Математическая статистика, эконометрика и актуарные расчеты» РГЭУ «РИНХ»

Деревяшко Вадим Вадимович – аспирант кафедры «Информационная безопасность» РГЭУ «РИНХ»

Евстафьева Елена Михайловна – к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет» РГЭУ «РИНХ»

Ефимов Евгений Николаевич – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Информационные технологии» РГЭУ «РИНХ»

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

Иванча Игорь Иванович - соискатель кафедры «Финансы» РГЭУ «РИНХ», начальник организационно-инспекторкой службы ЮТУ, полковник таможенной службы

Карасев Александр Сергеевич – аспирант кафедры «Региональная экономика, предпринимательство и теория рынка» ИУБиП

Карпова Елена Николаевна – к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Финансовый менеджмент» РГЭУ «РИНХ»

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

Коновалов Александр Александрович – аспирант Кафедры «Финансовый менеджмент РГЭУ «РИНХ»,

Корчинский Алексей Александрович – к.п.н., доцент, зав. кафедрой «Профессиональное образование и методика преподавания технологии» ПИ ЮФУ

Кочановская Ольга Михайловна - к.э.н., профессор кафедры «Финансовый менеджмент» РГЭУ «РИНХ»

Кравцова Наталья Ивановна – к.э.н., профессор, зав. кафедрой «Налоги и налогообложение» РГЭУ «РИНХ»

Кравченко Алексей Алексеевич – аспирант кафедры «Информационная безопасность» РГЭУ «РИНХ»

Кузнецова Елена Вячеславовна – к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Анализ хозяйственной деятельности и прогнозирования» РГЭУ «РИНХ»

Лебедева Эльвира Евгеньевна – аспирант кафедры «Антикризисное и корпоративное управление» РГЭУ «РИНХ»

Ляшенко Кристина Евгеньевна – соискатель кафедры «Фундаментальная и прикладная математика» РГЭУ «РИНХ»

Макар Светлана Владимировна – к.г.н., доцент ВГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации»

Макареня Татьяна Анатольевна – к.э.н., доцент кафедры «Экономика» ФОУ ВПО Технологического института ЮФУ, г. Таганрог

Масленникова Татьяна Владимировна – аспирант, ст. преподаватель кафедры «Региональная экономика, предпринимательство и теория рынка» ИУБиП

Мезинова Инга Александровна – аспирант кафедры «Международные экономические отношения» РГЭУ «РИНХ»

Мисиченко Надежда Юрьевна – зам. декана по очной форме обучения факультета «Информатизация и управление», ст. преподаватель кафедры «Менеджмент», соискатель кафедры «Экономическая информатика и автоматизация управления РГЭУ «РИНХ»

Мищенко Константин Николаевич – аспирант кафедры «Экономика и предпринимательство» РГЭУ «РИНХ»

Муленга Годфри – аспирант кафедры «Менеджмент» 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

Панасенкова Татьяна Владимировна – к.э.н., доцент кафедры «Экономическая теория» РГЭУ «РИНХ»

Пекшева Валерия Сергеевна – аспирант кафедры «Ценные бумаги и страховое дело» Сибирский Федеральный Университет

Петренков Артем Олегович – аспирант кафедры «Международные финансово-кредитные отношения» РГЭУ «РИНХ»

Пешкова Александра Александровна – к.э.н., доцент кафедры «Налоги и налогообложение» РГЭУ «РИНХ»

Пимахов Руслан Юрьевич – ст. преподаватель кафедры «Анализ хозяйственной деятельности и прогнозирование» РГЭУ «РИНХ»

Половинка Александра Юрьевна – аспирант, ассистент кафедры «Международные экономические отношения» РГЭУ «РИНХ»

Пономарева Анна Леонидовна – аспирант, ассистент кафедры «Финансы» РГЭУ «РИНХ»

Рыльский Игорь Владимирович – аспирант кафедры «Социально-экономическая и региональная статистика» РГЭУ «РИНХ»

Сергиенко Елена Сергеевна – аспирант кафедры «Экономическая теория и социология» ДГАУ

Смирнов Денис Александрович – к.э.н., доцент кафедры «Налоги и налогообложение», докторант ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации»

Стаценко Александр Сергеевич – аспирант кафедры «Управленческий учет и анализ» РГСУ

Таракановская Екатерина Алексеевна – соискатель кафедры «Международная торговля и таможенное дело» РГЭУ «РИНХ»

Троицкая Елена Владимировна – аспирант кафедры «Финансово-экономический инжиниринг» РГЭУ «РИНХ»

Фоменко Наталья Михайловна – к.э.н., доцент, докторант кафедры «Экономика и управление предприятием» Волгодонского института (филиала) ЮРГТУ (НПИ)

Хамула Валерий Николаевич – соискатель кафедры «Финансово-экономический инжиниринг», заместитель генерального директора ФГУ ГМВЦ «РОСИЗО»

Шпилевая Анна Викторовна – аспирант кафедры «Экономика таможенного дела» РТА г. Люберцы

Щемелев Сергей Николаевич – д.э.н., профессор кафедры «Финансово-экономический инжиниринг» РГЭУ «РИНХ», директор Ростовского филиала ОАО «Банк Москвы»

Щипанов Эдуард Юрьевич – к.э.н., доцент кафедры «Социально-экономическая и региональная статистика» РГЭУ «РИНХ»

Яровая Наталья Сергеевна – соискатель кафедры «Международные экономические отношения» РГЭУ «РИНХ», ст. преподаватель кафедры «Мировая экономика и международные экономические отношения» ДГТУ

Юбилей

Валерия Юрьевича Наливайского

В январе 2009 года научно-педагогическая общественность университета отметила юбилей Валерия Юрьевича Наливайского, бессменного главного редактора научно-практического журнала «Вестник РГЭУ «РИНХ»». Работая много лет проректором по научно-исследовательской работе университета, В.Ю. Наливайский большое значение придавал издательской деятельности вуза. При нём возобновилось издание Ученых записок всеми факультетами в соответствии их научно-исследовательской проблематикой и специальностям, Сборников научных статей, Материалов конференций, монографий многих преподавателей университета преимущественно как итог их работы над докторскими диссертациями. С целью публикаций результатов исследований по кандидатским и докторским диссертациям и, учитывая важность работ по проблемам развития рыночных отношений в стране, социально-экономических преобразований в нашем регионе, был основан общевузовский журнал РИНХа. Первый номер журнала «Вестник Академии» вышел в сентябре 1996 года и успешно издается до сих пор. В Ваших руках №1 (27), 2009 - очередной свежий выпуск этого журнала.

Валерий Юрьевич Наливайский родился 7 января 1939 году в г. Ростове-

на-Дону, в семье служащих. Его родители: отец − Юрий Гершанович, инженер водного транспорта, сорок лет отдал родному Волго-Донскому пароходству, во время Великой Отечественной войны топил суда на Дону, был в ополчении; мать − Татьяна Александровна, будучи бухгалтером, во время Великой Отечественной войны принимала участие в работе агитбригады в войсковых частях. Она хорошо пела.

Детство В.Ю. Наливайского было холодным и голодным, как у всех детей, переживших Великую Отечественную войну и её последствия . В 16 лет начал работать учеником монтажника. Среднее образование получил в вечерней «Школе рабочей молодежи» (1956), а в 1957 году поступил в РИИЖТ, сейчас – Ростовский государственный университете путей сообщения. По окончании его в 1962 году работал на Ростовском машиностроительном заводе сначала – мастером, а затем - технологом. Неизвестно как бы сложилась научная судьба Валерия Юрьевича, если бы его не пригласили на завод «Красный Аксай» в бюро вспомогательного производства, которое вскоре он возглавил.

Работа его была связана не только с технологией машиностроения, но и с конкретной экономикой. Экономические науки давно привлекали молодого инженера: чтобы познавать их теоретические основы, он поступает в Университет марксизма-ленинизма на экономический факультет. В ту эпоху это было престижно, да и преподавали здесь лучшие специалисты в этой области. В 27 лет Валерий Юрьевич приглашается на работу в Ростовский НИИТМ (Научно-исследовательский институт технологии машиностроения) на должность начальника Бюро организации и механизации вспомогательных работ. Здесь он руководит творческой деятельностью коллектива, в составе которого более 30 экономистов, инженеров и техников. Ещё молодому инженеру пришлось решать проблемы не только «Красного Аксая», и не только в рамках Ростова-на-Дону, а и в отрасли сельскохозяйственного машиностроения страны. Активно участвовал в пуске Рязанского комбайнового завода, внедрении современной транспортной системы на Алтайских заводах, в г. Брянске осваивал конвейеры по сбору новейших жаток, планировал и анализировал развитие вспомогательных производств на всех заводах отечественного комбайностроения. Эта работа давала возможность сделать ряд экономических выводов, систематизировать свои наблюдения и вынести их на обсуждение ученых.

В 1968 году В.Ю. Наливайский поступает в аспирантуру Ростовского государственного университета. Руководителем его диссертации был Авдей Ильич Гозулов, крупнейший ученый с мировым именем , первый на юге России экономист, получивший звание Заслуженного деятеля науки Российской Федерации. Аспирантура закончена. Защищена кандидатская диссертация на тему «Экономические вопросы повышения организационно-технического уровня транспортно-складских работ на машиностроительных предприятиях»(1970г.). После защиты диссертации по распределению работал в заводе-ВТУЗЕ при Ростсельмаше без малого 20 лет, здесь же защитил докторскую диссертацию «Развитие хозяйственного механизма как условие ускорения научно-технического прогресса» (1988г.).

В 1991 году В.Ю. Наливайский перешел на постоянную работу в РИНХ, где до этого в течении 2-х лет принимал активное участие в научных исследованиях, выполняемых учеными РИНХа. В 1993 году Валерий Юрьевич возглавил кафедру «Экономика и организация бизнеса», которая образована по его инициативе. Перед небольшим коллективом кафедры была поставлена задача организовать преподавание дисциплин

по предпринимательству в финансовой сфере. Одним из первых учебных курсов, разработанных кафедрой, − «Рынок ценных бумаг», велся факультативно, а теперь читается для большинства студентов многих специальностей и специализаций. В 1995г. Наливайский В.Ю. инициировал и организовал подготовку финансистов по специализациям «Рынок ценных бумаг и биржевое дело». По мере развития и всестороннего преобразования отношений собственности в экономической жизни России в 2000 году возникла необходимость введения специализации «Оценка собственности». Кафедра организовала переподготовку и повышение квалификации профессионалов в этой сфере. С 2003 года кафедра называется «Финансово-экономический инжиниринг», которой В.Ю. Наливайский руководит и сегодня.

Основное направление научных исследований профессора Наливайского В.Ю. - рынок ценных бумаг и промышленное развитие. Его работы также посвящены исследованию влияния региональных факторов на организационно-экономический уровень производства, разработке теоретико-методологических основ финансово-экономического регулирования регионального развития.

Под руководством профессора Наливайского В.Ю. проведен ряд оригинальных исследований особенностей инвестирования в промышленное производство посредством рыночных механизмов. Эти разработки нашли свое отражение в монографиях, в научных статьях центральных экономических журналов. Под его руководством сформированы новые направления фундаментальных и прикладных исследований, успешно выполняется обширная тематика научно-исследовательских работ, результаты которых используются Администрацией Ростовской области в практике рыночных преобразований на Юге России.

За последние пять лет руководил шестью темами федеральных и региональных научно-исследовательских работ, принимал участие в качестве научного консультанта в восьми темах НИР. В рамках послевузовского образования им подготовлено более 30 кандидатов и докторов наук.

Более 13 лет Валерий Юрьевич возглавлял один из самых ответственных участков деятельности нашего вуза − научно исследовательскую работу.

В 90-е годы произошли коренные изменения в организации научных исследований, принципах ее финансирования, в тематике НИР. Благодаря умелому руководству в нашем вузе, наука смогла не только выжить, но и укрепить свои позиции, адаптироваться к условиям рыночной экономики. За время работы Наливайского В.Ю. в должности проректора по научной работе был создан ряд диссертационных советов (четыре докторских), насчитывалось более 400 аспирантов и соискателей, 30 докторантов.

По инициативе В.Ю. Наливайского в 2001 году НИИ региональной и муниципальной экономики преобразован в НИИ РГЭУ «РИНХ», который осуществлял помощь в организации и проведении НИР, координировал работу студенческого научно-исследовательского бюро, лабораторий для проведения научных исследований аспирантов и докторантов, научно-исследовательских лабораторий на факультетах вуза, а также научных лабораторий по выполнению госбюджетных тем. Большое внимание Валерий Юрьевич уделял развитию организационной структуры научной деятельности университета, что укрепило управляемость НИР, информационное и техническое обеспечение. Много было сделано В.Ю. Наливайским в области научного сотрудничества с вузами и административными органами Ростовской области

и ЮФО, Академией бюджета и казначейства Минфина РФ, НИИ развития налоговой системы Министерства по налогам и сборам РФ, с предприятиями и организациями различных форм собственности. Укрепилось также творческое сотрудничество с коллегами из-за рубежа.

Значительный вклад внесен Валерием Юрьевичем в дело проведения конкурсов грантов на выполнение научных исследований как в рамках индивидуальных международных грантов, так и внутривузовских.

На высоком уровне он организовал научно-исследовательскую работу студентов. В университете стало нормой ежегодное участие студентов во многих Российских и Международных конкурсах. Например, только в 2005 году более 150 студентов принимали участие в различных конкурсах и олимпиадах. В этом году студенты получили 44 медали и диплома.

Под руководством В.Ю. Наливайского был издан ряд монографий, имевших среди экономистов серьезный резонанс. Это: «Фондовый рынок и промышленное развитие», «Фондовый рынок - ориентиры долгосрочного развития», «Проблемы федеральной и региональной экономики» и другие. Им опубликовано более 160 научных работ. Эти работы были участниками 55-й Международной книжной ярмарки во Франкфурте-на-Майне в числе 14 экспонатов РГЭУ «РИНХ».

Ко всему вышесказанному самое прямое отношение имеет Валерий Юрьевич Наливайский, д.э.н., профессор, Заслуженный работник высшей школы РФ, Почетный работник высшего профессионального образования России, действительный член Международной академии науки и практики организации производства.

Валерия Юрьевича отличает острый ум, логика суждений, интеллект, добросовестное отношение к делу, любовь к науке. Эти качества дали ему возможность поднять науку РГЭУ «РИНХ» на достойный уровень в сложные времена переходного периода.

Профессорско–преподавательский состав университета, сотрудники, члены редакционной коллегии журнала “Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ»” поздравили с юбилеем Валерия Юрьевича Наливайского и пожелали ему неиссякаемой энергии, бодрости духа, оптимизма и исполнения всех задуманных научных планов, счастья в жизни и крепкого здоровья.

РАЗДЕЛ 1. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ И ЕЕ РЕГИОНОВ

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

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИИ В ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕМСЯ МИРЕ

Аннотация

С целью выявления места России среди стран «восьмерки» и стран Евросоюза (ЕС) по индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП), отражающему в комплексе доходы, долголетие и образование населения, авторы, наряду с традиционными методами статистического анализа, применили еще не получивший широкого распространения кластерный анализ. Достоинство и новизна кластерного анализа позволили произвести рейтинг стран не по одному признаку, а по целому набору.

Annotation

With the purpose of revealing of a place of Russia among «the countries G» and the EU countries on an index of development of human potential (IDHP), reflecting in a complex of incomes, longevity and education of the population, the authors alongside with the traditional methods of statistical analysis have applied the cluster analysis which has not yet received a wide circulation. Advantage and novelty of the cluster the analysis has allowed to make the rating of the countries not according to one feacher but to the whole set of them.

Ключевые слова

Человеческий потенциал, глобализация, кластер, кластерный анализ, индекс развития человеческого потенциала, валовой внутренний продукт, индекс ожидаемой продолжительности жизни населения, индекс уровня образования населения, рейтинг.

Key words

Human potential, globalization, cluster, cluster the analysis, an index of development of human potential, Gross Domestic Product, an index of expected life expectancy of the population, an index of an educational level of the population, rating.

Начало XXI в. характеризуется усиливающейся глобализацией мировой экономики и невиданной ранее быстротой развития экономических отношений между странами мира. В отдельных странах наблюдается наращивание темпов роста социально-экономических показателей. Особенно в этом отношении выделяются страны «восьмерки» («страны G»).

Социально-экономическая характеристика «стран G» свидетельствует о наличии различных подходов отдельных стран в решении своих социально-экономических проблем. Входящие в эту группу страны различаются не только темпами экономического развития, но и содержанием своей экономической деятельности. Так, Германия выделяется самой высокой долей экспорта (10,1 %), США держит первенство по импорту (17,0%). Самый высокий уровень безработицы в Германии (11,1 %), наибольшее неравенство населения

по доходам в США (15,7 раз) и в России (15,1 раз). Самая высокая ожидаемая продолжительность жизни населения в Японии (82,2 года) [8]. Самыми высокими темпами роста ВВП на душу населения, роста промышленного производства, роста объема продукции сельского хозяйства выделяется Россия (таблица 1). Как видно, «страны G» – это довольно пестрый конгломерат.

Место России среди стран «восьмерки» можно определить по совокупности социально-экономических показателей. Из девяти показателей, принятых в расчет, Россия в 2006 г. по 4-м показателям (X_1, X_2, X_3, X_7) была впереди всех стран «восьмерки», а по 3-м (X_4, X_5, X_9), характеризующим внешнюю торговлю (экспорт и импорт) и ожидаемую продолжительность жизни населения, имела самые низкие показатели.

Для того чтобы найти общие для всех стран отличительные черты, которые определяют это интеграционное объединение, проведен многомерный кластерный анализ. При этом использована процедура иерархических кластеров Ward's, и с помощью программной продукции STATGRAPHICS с применением значений факторной нагрузки получены результаты, отраженные в таблицах 2 и 3.

Таблица 1. *Динамика основных социально-экономических показателей по группе «стран G» [6]*

Страны	Динамика ВВП на душу населения, 2006 г. к 1995 г., % (X1)	Индекс промышленного производства, 2006 г. к 1995 г., % (X2)	Индекс объема продукции сельского хозяйства в % к предыдущему году (X3)	Доля отдельных стран в мировом экспорте 2006 г., в % (X4)	Доля отдельных стран в мировом импорте 2006 г., в % (X5)	Удельный вес безработных, % (X6)	Коэффициент Джини, % (X7)	Коэффициент фондов, в разах (X8)	Ожидаемая продолжительность жизни населения (X9)	Кластер[1]
США	125,0[2]	138,0	98,0	9,3	17,0	5,1	40,8	15,7	77,5	1
Германия	117,0	128,0	94,0	10,1	8,1	11,1	28,3	6,9	79,7	2
Япония	113,0	112,0	101,0	5,8	5,1	4,4	24,9	4,5	82,2	2
Великобритания	130,0	101,0	99,0	3,8	4,8	5,0	36,0	13,6	79,1	2
Франция	119,0	117,0	95,0	4,4	4,8	9,9[3]	32,7	9,0	80,4	2
Канада	128,0	129,0	101,0	3,5	3,1	6,8	33,1	10,0	80,2	2
Италия	112,0	105,0	101,0	3,7	3,9	7,7	36,0	11,7	80,5	2
Россия	162,0	142,2	102,8	2,7	1,2	7,1	40,8	15,1	66,6	3

[1] Рассчитано
[2] 2005 г. к 1995 г., в %
[3] 2004 г. в %

Таблица 2. *Описательная статистика к таблице 1*

Показатель	Среднее значение	Минимальное значение	Максимальное значение	Стандартная ошибка
Динамика ВВП на душу населения, 2006 г. к 1995 г., % (X_1)	125,7500	112,0	162,0	16,08682
Индекс промышленного производства, 2006 г. к 1995 г., % (X_2)	121,5250	101,0	142,2	15,12913
Индекс объема продукции сельского хозяйства в % к предыдущему году (X_3)	98,9750	94,0	102,8	3,12673
Доля отдельных стран в мировом экспорте 2006 г., в % (X_4)	5,4125	2,7	10,1	2,79818
Доля отдельных стран в мировом импорте 2006 г., в % (X_5)	6,0000	1,2	17,0	4,85445
Удельный вес безработных, % (X_6)	7,1375	4,4	11,1	2,38982
Коэффициент Джини, % (X_7)	34,0750	24,9	40,8	5,58359
Коэффициент фондов, в разах (X_8)	10,8125	4,5	15,7	3,96284
Ожидаемая продолжительность жизни населения (X_9)	78,2750	66,6	82,2	4,90182

Таблица 3. *Результаты кластерного анализа группы «стран G» по показателям социально-экономического развития за 2006 г.*

Кластер	Число стран	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9
1	1	125,0	138,0	98,0	9,3	17,0	5,1	40,8	15,7	77,5
2	6	119,833	15,333	98,5	5,21667	4,96667	7,48333	31,8333	9,28333	80,35
3	1	162,0	142,2	102,8	2,7	1,2	7,1	40,8	15,1	66,6

Графическое изображение – дендрограмма проведенной многомерной классификации стран представлена на рис. 1.

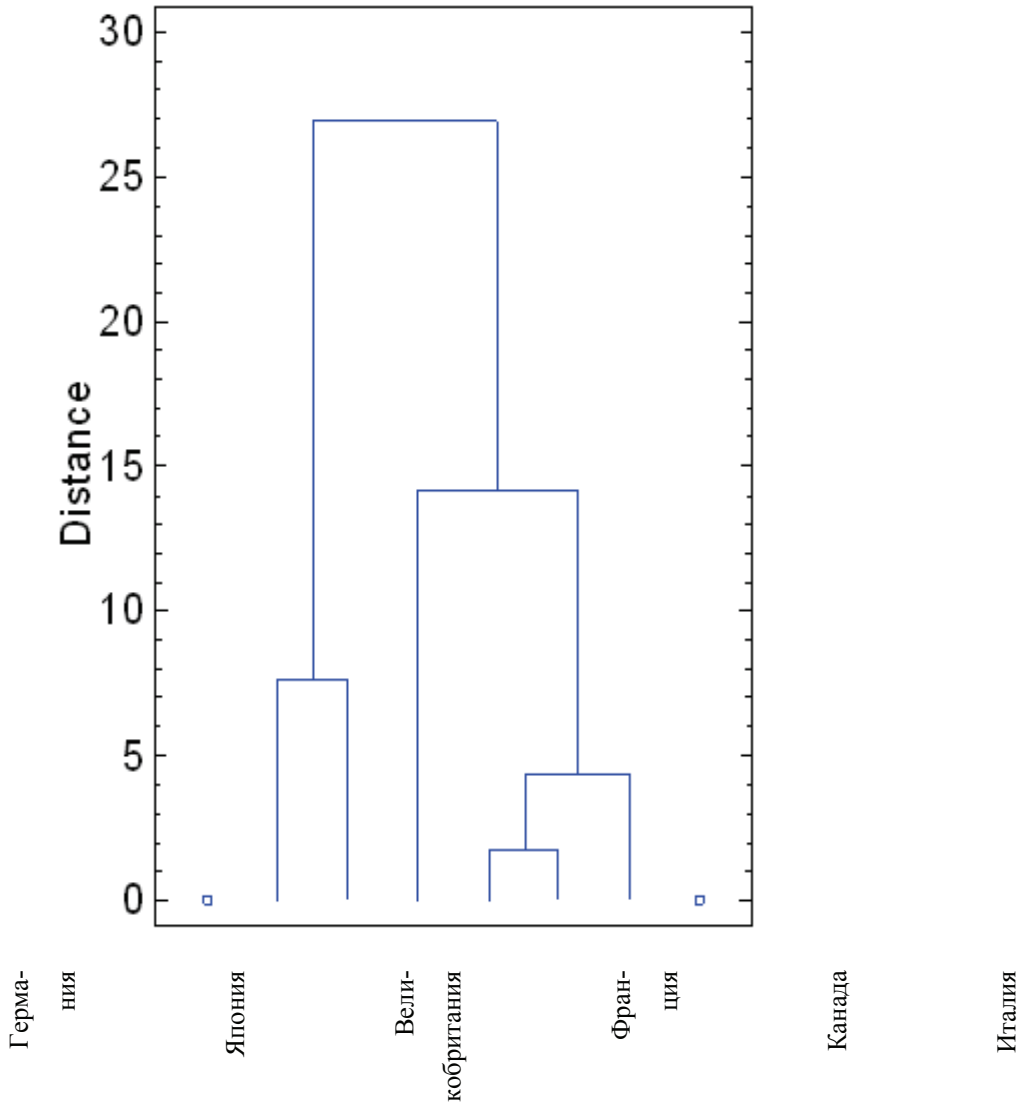


Рис. 1. *Dendrogramma*

Рассмотрим характеристику отдельных кластеров:

Кластер 1 представлен одной страной – США, здесь не самые высокие темпы роста ВВП на душу населения (X1), промышленного производства (X2), производства продукции сельского хозяйства (X3), высокая степень дифференциации доходов (X8), средняя ожидаемая продолжительность жизни (X9). Все остальные показатели, принятые в расчет (X4, X5, X_6) – лучше в сравнении с другими кластерами. В целом это ведущий кластер, и США выступает лидером в этой группе стран.

Кластер 2 объединяет страны со средними показателями социально-экономического развития: Германию, Японию, Великобританию, Францию, Канаду и Италию, то есть всего 6 стран с численностью населения более 400 млн. чел. – это 50 % населения группы «стран G».

Кластер 3 представлен одной страной – Россией, которая выделяется высокими темпами роста экономиче-

ских показателей (X_1, X_2, X_3) и темпами роста ниже средних по социальным показателям (X_6, X_7, X_8, X_9). Особенностью социально-экономического развития России являются низкие показатели внешней торговли (X_4, X_5), низкая ожидаемая продолжительность жизни (X_9) и неравенство в распределении доходов (X_7, X_8).

Проведенный анализ динамики социально-экономического развития группы «стран G» позволил еще раз убедиться в наличии дисбаланса развития экономической и социальной сфер деятельности в России, что по совокупности исследуемых факторов выделило Россию в отдельный кластер. Вместе с тем можно ожидать, что при сохраняющихся темпах роста экономического развития и реализации принятых социальных национальных проектов Россия подтянется в своем развитии и даже превзойдет некоторые страны «восьмерки». Это подтверждается рейтинговыми оценками экономики России по ряду социально-экономических показателей.

Начиная с 90-х годов XX в., ООН проводит рейтинги стран мира не только по социально-экономическим показателям (ВВП, ВВП на душу населения и др.), но и по показателю – индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП).

Индекс развития человеческого потенциала часто именуют показателем уровня жизни, поскольку он совмещает такие факторы, как развитие здравоохранения, образования, экономического благосостояния и научного потенциала, но отношение ученых к этому показателю двоякое. Практика показывает, как сложно выделить показатели развития человеческого общества. Порой, добиваясь через расчет относительных величин некоторого сравнения практически несопоставимых показателей, исследователи получают возможность изучения динамики показателей ИРЧП, но не уровня жизни. Вместе с тем индекс развития человеческого потенциала выходит за рамки, предполагающие характеристику развития общества только размерами ВВП. Применение ИРЧП позволяет оценить возможности долгой и здоровой жизни, получения образования и поддержания достойного жизненного уровня. В связи с этим рост показателей ИРЧП заслуживает особого внимания.

В 2004 г. ИРЧП России составлял 0,797, в 2005 г. – 0,802 и в 2006 г. – 0,806, то есть стал выше 0,800, что в соответствии с методологией ООН дает России право входить в число развитых стран. В этом же году впервые лидером по ИРЧП среди стран мира стала Исландия, которая вытеснила Норвегию, лидировавшую шесть предыдущих лет подряд, а США переместились с 8-го на 12-е место [2, 3].

На основе сравнения показателей ИРЧП по группе «стран G» удалось выявить их значительное превышение этих показателей по сравнению с другими странами и интеграционными объединениями (таблица 4). Страны «восьмерки» своим примером как бы обязывают другие страны подтягиваться до их уровня, оказывая при этом им помощь и поддержку. Сотрудничая со странами «восьмерки», Россия также стремится улучшать результаты своей экономики, совершенствовать экономическую политику и все больший объем полученного прироста ВВП вкладывать в развитие человека.

ИРЧП – многофакторный показатель, и применение многомерного кластерного анализа позволило выделить основные группы стран «восьмерки» по величине ИРЧП. Для этого также была использована процедура иерархических кластеров Ward's и программная продукция STATGRAPHICS. Графическое изображение за 2004 г. проведенной многомерной классификации «стран G» приведено на рисунке 2, где отчетливо выделяются 3 типологические группы стран.

Таблица 4. *Индекс развития человеческого потенциала по «странам G» за 2004-2005 гг. [6]*

Страны	ИРЧП 2004 г.	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (ОПЖН), лет 2004г.	Индекс ОПЖН 2004 г.	Индекс уровня образования 2004 г.	ВВП на душу населения (по ППС в дол. США)	Индекс ВВП 2004 г.	ИРЧП 2005 г.
США	0,948	77,5	0,88	0,97	39676	1	0,951
Германия	0,932	78,9	0,90	0,96	28303	0,94	0,935
Япония	0,949	82,2	0,95	0,94	29251	0,95	0,953
Англия	0,940	78,5	0,89	0,97	30821	0,96	0,946
Франция	0,942	79,6	0,91	0,97	29300	0,95	0,952
Канада	0,950	80,2	0,92	0,97	21263	0,96	0,961
Италия	0,940	80,2	0,92	0,96	28180	0,94	0,941
Россия	0,797	65,2	0,67	0,95	9902	0,77	0,802

Кластер 1 объединяет шесть стран: США, Англию, Францию, Канаду, Германию и Италию. Это страны-лидеры в развитии человеческого потенциала. По двум компонентам ИРЧП, кроме индекса ОПЖН, они характеризуются самыми высокими показателями, однако сам ИРЧП по этой группе стран (0,942) ниже, чем во втором кластере.

Кластер 2 представлен одной страной – Японией и характеризует высокий уровень развития человеческого потенциала (0,949). Япония, имея самые высокие оценки по индексу ожидаемой продолжительности жизни населения (0,95) и по индексу ВВП на душу населения (0,95), выделена в отдельный кластер по совокупности составляющих.

Кластер 3 представлен также одной страной – Россией, которая имеет самый низкий ИРЧП (0,797) при самых низких среди «стран G»: индексе ожидаемой продолжительности жизни населения (0,67) и индексе ВВП на душу населения (0,77). Наиболее узким местом в повышении ИРЧП России является низкая продолжительность ожидаемой жизни населения. Результаты кластерного анализа по определению оценки человеческого потенциала России среди «стран G» показаны в таблицах 5 и 6.

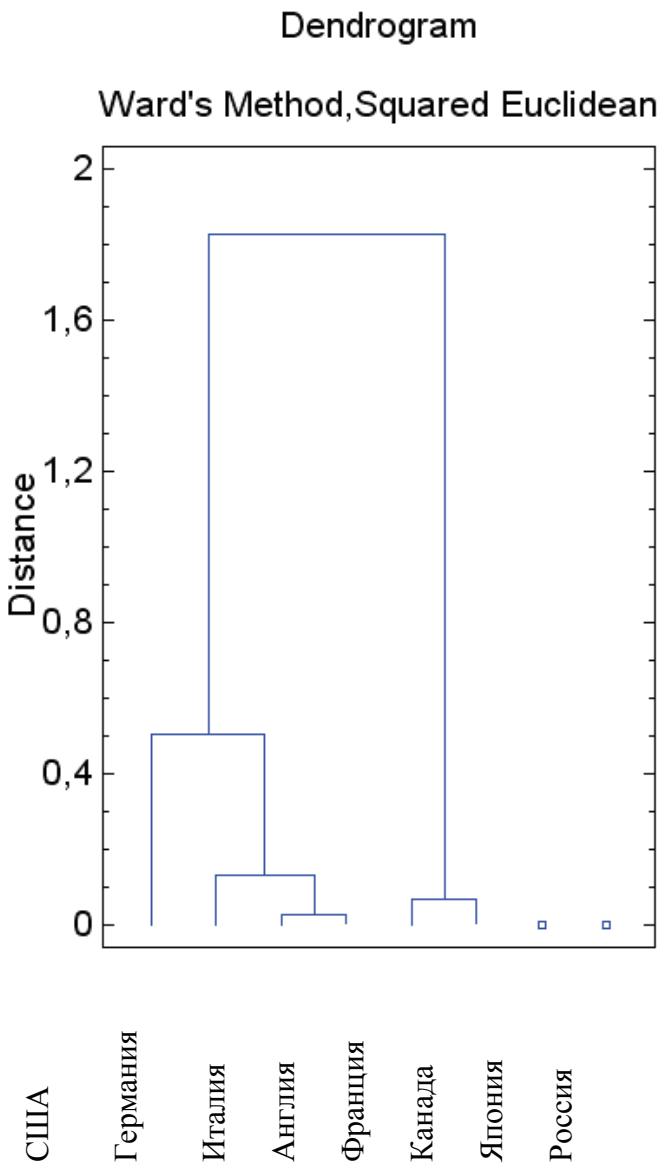


Рис. 2. *Dendrogram. Ward's Method, Squared Euclidean*

Номер кластера 1 не означает лучшую группу по величине ИРЧП, лучшим является кластер 2, где показатель ИРЧП выше. В этот кластер входит Япония, ее ИРЧП выше в результате более высокой ожидаемой продолжительности жизни.

Таблица 5.

Распределение «стран G» по кластерам, 2004 г.

№ п/п	Страны	Кластер
1	США	1
2	Германия	1
3	Япония	2
4	Англия	1
5	Франция	1
6	Канада	1
7	Италия	1
8	Россия	3

Таблица 6.

Результаты кластерного анализа «стран G» по ИРЧП и его компонентам, 2004 г.

Кластер	Число стран	ИРЧП	Индекс ОПЖН	Индекс уровня образования	ВВП на душу населения
1	6	0,942	0,903333	0,966667	0,958333
2	1	0,949	0,95	0,94	0,95
3	1	0,797	0,67	0,95	0,77

Несколько иначе выглядит Россия по показателям развития человеческого потенциала в сравнении со странами ЕС (таблица 7).

В 2004 г. Россия имела индекс развития человеческого потенциала ниже стран ЕС, хотя по индексу образования 6 стран (Словакия, Чешская Республика, Мальта, Кипр, Болгария и Румыния) имели показатели ниже российских, а 2 страны (Венгрия и Польша) имели одинаковые с Россией индексы образования (таблица 7).

По индексу ВВП на душу населения Россия впереди Болгарии и Румынии. Лишь по продолжительности ожидаемой жизни Россия уступала всем странам ЕС. В 2005 г. место России среди стран ЕС не изменилось. Поскольку оценка развития человеческого потенциала складывается из 3-х компонентов: индекса ожидаемой продолжительности жизни, индекса образования и индекса ВВП на душу населения, то возможно определить место России в сравнении со всеми странами ЕС и по совокупному показателю ИРЧП. Вновь применяем многомерный кластерный анализ. При этом используем процедуру кластеров k-Means на базе программной продукции STATGRAPHICS с применением значений факторной нагрузки и с выделением различного числа кластеров (трех, четырех, пяти).

Таблица 7.*Сравнительная характеристика развития человеческого потенциала России и стран ЕС за 2004-2005 гг. [2, 4, 5, 7]*

Страны	ИРЧП, 2004 г.	ИРЧП, 2005 г.	Ожидаемая продолжительность жизни, лет 2004г.	ВВП на душу населения, долл. (по ППС в дол. США), 2004 г.	Индекс ОПЖН, 2004 г.	Индекс образования, 2004 г.	Индекс ВВП на душу населения, 2004 г.
Швеция	0,951	0,956	80,3	29541	0,92	0,98	0,95
Финляндия	0,947	0,952	78,7	29951	0,89	0,99	0,95
Дания	0,943	0,949	77,3	31914	0,87	0,99	0,96
Англия	0,940	0,946	78,5	30821	0,89	0,97	0,96
Ирландия	0,956	0,959	77,9	38827	0,88	0,99	1

Продолжение таблицы 7.

Австрия	0,944	0,948	79,2	32276	0,90	0,96	0,96
Испания	0,938	0,949	79,7	25047	0,91	0,98	0,92
Португалия	0,904	0,897	77,5	19629	0,87	0,96	0,88
Греция	0,921	0,926	78,3	22205	0,89	0,97	0,9
Италия	0,940	0,941	80,2	28180	0,92	0,96	0,94
Нидерланды	0,947	0,953	78,5	31789	0,89	0,99	0,96
Бельгия	0,945	0,946	79,1	31096	0,90	0,98	0,96
Франция	0,942	0,952	79,6	29300	0,91	0,97	0,95
Люксембург	0,945	0,944	78,6	69961	0,89	0,94	1
Германия	0,932	0,935	78,9	28303	0,90	0,96	0,94
Словения	0,910	0,917	76,6	20939	0,86	0,98	0,89
Венгрия	0,869	0,874	73,0	16814	0,80	0,95	0,86
Словакия	0,856	0,863	74,3	14623	0,82	0,92	0,83
Чешская Республика	0,885	0,891	75,7	19408	0,85	0,93	0,88
Польша	0,862	0,870	74,6	12974	0,83	0,95	0,81
Латвия	0,845	0,855	71,8	11653	0,78	0,96	0,79
Литва	0,857	0,862	72,5	13107	0,79	0,97	0,81
Эстония	0,858	0,860	71,6	14555	0,78	0,97	0,83
Мальта	0,875	0,878	78,5	18879	0,89	0,86	0,87
Кипр	0,903	0,903	78,7	22805	0,90	0,91	0,91
Болгария	0,816	0,824	72,4	8078	0,79	0,92	0,73
Румыния	0,805	0,813	71,5	8480	0,78	0,90	0,74
Россия	0,797	0,802	65,2	9902	0,67	0,95	0,77

Получены следующие результаты при выделении 3-х кластеров в 2004г: Россия попадает в 3-й кластер с такими странами ЕС, как Венгрия, Словакия, Польша, Латвия, Литва, Эстония, Болгария и Румыния, обладающими самыми низкими ИРЧП. При выделении 4-х кластеров Россия в 2004 г. вошла в третий кластер вместе с Прибалтийскими странами с самыми низкими ИРЧП (0,83925). В 2005 г. Россия в 4-м кластере в компании с Болгарией и Румынией с самыми низкими среди стран ЕС показателями ИРЧП. При выделении пяти кластеров Россия вновь оказывается в четвертом кластере с этими же странами и с самыми низкими показателями ИРЧП. Распределение стран ЕС по кластерам показано в таблице 8.

Таблица 8. *Результаты кластерного анализа*

Страны	К=3		К=4		К=5	
	2004 г.	2005 г.	2004 г.	2005 г.	2004 г.	2005 г.
Швеция	2	2	2	2	2	5
Финляндия	2	2	2	2	2	5
Дания	2	2	2	2	2	5
Англия	2	2	1	2	1	5
Ирландия	2	2	2	2	5	5
Австрия	2	2	1	2	1	5
Испания	2	2	1	2	2	5
Португалия	2	1	1	3	1	3
Греция	2	1	1	3	1	2
Италия	2	2	1	2	1	2
Нидерланды	2	2	2	2	2	5
Бельгия	2	2	2	2	2	5
Франция	2	2	1	2	1	5

Продолжение таблицы 8.

Люксембург	2	2	1	2	1	5
Германия	2	2	1	2	1	2
Словения	2	1	1	3	1	3
Венгрия	3	3	4	1	4	1
Словакия	3	3	4	1	4	1
Чешская Республика	1	1	4	3	4	3
Польша	3	3	4	1	4	1
Латвия	3	3	3	1	3	1
Литва	3	3	3	1	3	1
Эстония	3	3	3	1	3	1
Мальта	1	3	4	1	4	1
Кипр	1	1	4	3	4	3
Болгария	3	3	4	4	4	4
Румыния	3	3	4	4	4	4
Россия	3	3	3	4	3	4

К – количество кластеров

Дальнейшее увеличение числа кластеров позволяет вскрыть особенности ИРЧП отдельных стран и несколько сгладить различия исследуемых кластеров. Так, при выделении 7-ми кластеров Россия оказывается одна в третьем кластере с самым низким ИРЧП, а Прибалтийские Республики выделились в 7-й кластер вместе с Венгрией, Словакией, Польшей, Болгарией и Румынией с более высокими ИРЧП.

Проведенный факторный анализ показал, что наибольшее влияние на размеры ИРЧП среди стран ЕС оказывает индекс ВВП на душу населения (0,462059), за ним следует индекс ОПЖН (0,420642) и далее индекс образования (0,301629). Следовательно, для обеспечения дальнейшего роста ИРЧП России необходимо, прежде всего, наращивать производство продукции на душу населения.

Сравнение показателей ИРЧП России со странами ЕС имеет определенный интерес для России, поскольку некоторые из стран ЕС входят в приграничную зону с Россией. Поэтому и для России, и для ЕС особую актуальность приобретают вопросы, связанные с развитием человеческого потенциала и в целом социально-экономического развития. С развитием ЕС увеличивается протяженность общей границы, а с появлением новых приграничных стран (соседей) возникают территориальные социально-экономические проблемы. В связи с этим устранение появляющихся различий, касающихся социально-экономического развития и развития человеческого потенциала, является серьезной проблемой для дальнейшего сотрудничества с соседями.

Таким образом, проведенный кластерный анализ свидетельствует о социально-экономической неоднородности по разные стороны нашей границы. И пока Россия не является членом ЕС, одним из важнейших факторов ее устойчивого развития является приграничное сотрудничество и проведение активной демографической и социально-экономической политики внутри страны.

Немалую роль в социально-экономическом развитии России и ее человеческого потенциала играет развитие отношений со странами СНГ, АСЕАН и формирующегося Восточноазиатского сообщества (ВАС) и др. Это находит отражение в целом ряде программных документов. Так, на Саммите АСЕАН – Россия в декабре 2005 г. принята «Всеобъемлющая программа действий по продвижению сотрудничества между странами Юго-Восточной Азии и Россией на 2005-2015 годы». По оценке

отдельных исследователей, Восточно-азиатский регион «становится костяком для международной экономической интеграции с участием более широкого круга участников из примыкающих географических регионов» [4].

Библиографический список

1. Ниворожкина Л.И., Арженовский С.В. Многомерные статистические методы в экономике: Учебник. - М.: Издательство - торговая корпорация «Дашков и К»; Ростов н.Д: Наука-Спектр, 2007.
2. Мельвиль А. Россия в мировых рейтингах: перезагрузка // Эксперт, № 43, 2006.
3. ПлышевскиЙ Б.П. Россия в мире и Евроазиатском регионе: уровень жизни // Вопросы статистики, № 6, 2008.
4. Стрельцов Д. Япония и «Восточно-азиатское сообщество»: взгляд со стороны// Мировая экономика и международные отношения, № 2, 2007.
5. Цыхан Т.В. Сравнение стран мира методами международного ранжирования. // Теория и практика управления, № 4, 2003.
6. «Группа восьми» в цифрах. 2006. Стат. сб. Росстат. - М., 2006.
7. Доклад о развитии человека. www/ozon/ru/context/detail/id/3031330/ - 49k/
8. Российский статистический ежегодник. 2007: Стат.сб. / Росстат. – М., 2007.

Bibliographical list

1. Nivorozhkina L.I., Argenovckiy S.V. Multivariant Statistical Methods in Economy: the Textbook. - M.: Publishing House- Trading Corporation «Dashkov and Co»; Rostov-on- Дon: Science-spectrum,2007.
2. MELVIL A. Russia in World {global} Ratings: Overload // the Expert, № 43, 2006.
3. Plishevckiy B.P. Russia in the World and the Euroasian Region: a Standard of Living // Questions of Statistics, № 6, 2008.
4. Strelthjov D. Japan and «East Asian community»: a Sight from // World Economic and the International Attitudes, № 2, 2007.
5. Thjihan T.V. Comparison of the Countries of the World Methods of International Raging. // the Theory and Practice of Management, № 4, 2003.
6. "Group of eight" in figures. 2006. Stat. volume / Rosstat. - M., 2006.
7. The report OON оп the development of a human being. www/ozon/ru/context/detail/id/30313301 - 49k/
8. The annual Russian Statistical Yearbook. 2007: Stat.volume. / Rosstat.-M, 2007.

Т.В. Панасенкова

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНСТИТУТОВ В УПРАВЛЕНИИ СФЕРОЙ ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация

Данная статья раскрывает содержательную сущность вопросов разграничения государственной и муниципальной собственности на земельно-ресурсные блага, особенности формирования и функционирования механизмов государственного регулирования земельно-имущественных комплексов городов и иных поселений.

Annotation

The given article analyses the essence of division of state and municipal land resources, peculiarities of forming and functioning of state regulation mechanisms of land complexes of cities, towns and other settlements.

Ключевые слова

Земельно-имущественные отношения, демаркация собственности, приватизация земельных ресурсов, рыночно-институциональное регулирование отношений собственности, виды земельно-имущественной деятельности, экономико-правовые полномочия муниципальных органов

Key words

Land ownership relations, demarcation of property, privatization land resources, market-institutional regulation of relations pf property, types landownership activity, economic and legal powers of municipal agencies

Современные имущественные отношения в интегрированной форме эксплицируют общественно-экономические доминанты развития государственного механизма или, иными словами, служат концептуально-методологическим базисом, на котором основаны социальные, политико-правовые, культурно-исторические, духовно-нравственные и иные общественные институты. Приоритетная социально-экономическая функция в системе гражданского права принадлежит праву собственности на земельно-имущественные блага, в канонах которого бесспорную актуальность приобретает проблема экономико-правовой демаркации многообразия форм собственности на землю.

Проблема экономико-правовой регламентации государственной собственности на земельно-имущественные блага явилась основополагающей и в принятой редакции Земельного кодекса Российской Федерации, концептуально-методологическим базисом, которого выступил принцип разграничения государственной собственности на землю на собственность Российской Федерации, собственность ее субъектов и муниципальных образований.

Экономико-правовая демаркация собственности на земельные участки и регламентация ее под объектами недвижимости, находящимися в собственности РФ, ее субъектов и муниципальных образований, выступает рыночно-институциональным гарантом целостности системы управления и распоряжения земельными ресурсами и создает необходимые предпосылки их эффективной приватизации как единых экономических объектов недвижимости.

Приватизация государственных и муниципальных земельно-имущественных ресурсов основана на экономико-правовом признании равенства покупателей и открытости деятельности органов государственной власти и местного самоуправления.

Приватизация земельных ресурсов позволит оперативно воплотить в отечественную практику землепользования экономически приоритетную цель государственной политики, а именно передачу земельных участков собственникам расположенных на них приватизированных предприятий, логически завершив приватизационный процесс и фактически сформировав условия и стимулы повышения финансово-инвестиционной привлекательности их активов.

В качестве весомого аргумента в поддержку приватизационных программ в земельно-имущественном комплексе рассматривается тот факт, что в случае относительно невысоких, доступных для инвесторов цен продаж этих земельных участков, экономическая масштабность данного процесса позволит привлечь в консолидированный бюджет Российской Федерации дополнительные средства, которые в дальнейшем целесообразно инвестиро-

вать в целях реализации социально-экономических программ и использование которых позитивно скажется на платежеспособности хозяйствующих субъектов-землепользователей.

В данном контексте приоритетное экономическое значение приобретает проблема определения порядка, условий и принципов включения в соответствующую форму земельно-имущественной собственности неприватизированных земельных участков под приватизированными объектами недвижимости. Применительно к федеральной собственности данные рыночно-институциональные реалии представляют собой, как правило, земельные участки под крупными, экономически доминирующими хозяйствующими субъектами.

Экономико-правовая демаркация государственной собственности на землю представляет собой реализацию ряда последовательных относительно автономных рыночно-институциональных процедур:

1. Специально уполномоченный федеральный орган исполнительной власти по имущественным отношениям совместно с другими экономически заинтересованными органами исполнительной власти формирует перечни земельных участков, на которые соответственно у Российской Федерации, ее субъектов или муниципальных образований возникает право собственности. Подготовка, корректировка и согласование перечней земельных участков с органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления производятся в порядке, установленном Правительством РФ.

2. Подготовленные и согласованные с органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления перечни земельных участков, на которые соответственно у Российской Федерации, ее субъектов или муниципальных образований возникает право собственности, утверждаются Правительством РФ.

3. Сведения о земельных участках, включенных в перечни земельных участков, на которые соответственно у Российской Федерации, ее субъектов или муниципальных образований возникает право собственности, вносятся в документы государственного земельного кадастра в соответствии с законодательством РФ.

Экономико-правовые функции регулирования и управления земельно-имущественными отношениями осуществляются Правительством Российской Федерации, а также администрациями субъектов РФ и муниципальных образований. В частности, в пределах собственных экономико-правовых полномочий Правительство Российской Федерации реализует следующие виды земельно-имущественной деятельности:

– формирует федеральные программы в области регулирования земельных отношений и обеспечивает их воплощение в национальную практику землепользования и землевладения;

– управляет федеральной собственностью в земельно-имущественном комплексе государства;

– обеспечивает проведение единой государственной политики, связанной с защитой, восстановлением и рациональным хозяйственным освоением земельно-ресурсных благ.

Экономическими приоритетами современной муниципальной политики регулирования земельно-имущественных отношений являются достижение высокоэффективного использования земель всех форм собственности посредством системы дифференцированных платежей за землепользование, формирование действенной системы льгот, преференций и адресных дотаций, установление общественных и частных сервитутов, социально-

экономических ограничений в процессах хозяйственного освоения и эксплуатации земельных участков.

Экономико-правовые функции управления земельно-имущественными ресурсами муниципалитетов осуществляют органы местного самоуправления: Дума, Законодательное собрание, муниципальный совет, местная администрация.

Управление и распоряжение недвижимым имуществом, в целом, и таким экономически приоритетным его рыночно-институциональным элементом как земельно-имущественные блага, в частности, в настоящее время регламентируются представительными и исполнительными органами местного самоуправления. Экономико-правовые полномочия и компетенции вышеозначенных властных структур в сфере отечественного землепользования и землевладения в наиболее агрегированной форме заключаются в следующем:

Экономико-правовая компетенция представительных органов местного самоуправления:

1. Принятие программ социально-экономического развития системы землепользования, а также их своевременное дополнение и корректировка в соответствии с рыночно-институциональными реалиями российской действительности;

2. Формирование прогрессивной системы земельных налогов и сборов;

3. Принятие решений по вопросам об адресном выделении дотаций, ссуд, займов, льгот и преференций муниципальным и немуниципальным хозяйствующим субъектам-землепользователям;

4. Установление экономико-правового порядка управления и приватизации муниципальной недвижимости (в том числе и земельных ресурсов);

5. Утверждение нормативных документов о порядке использования нежилых помещений, расположенных на муниципальных земельных территориях;

6. Определение экономико-правового порядка предоставления и изъятия земельных участков и распоряжения земельными участками на территории муниципального образования.

Экономико-правовая компетенция главы местного самоуправления:

1. Общее руководство деятельностью унитарных предприятий и муниципальных учреждений, по роду деятельности соприкасающихся с проблемами регулирования земельно-имущественных отношений;

2. Утверждение нормативных документов, регулирующих производственно-хозяйственную деятельность унитарных предприятий-землепользователей;

3. Создание и реорганизация унитарных предприятий и муниципальных учреждений, а также назначение и увольнение их руководителей;

4. Утверждение экономико-правового положения о комитете по управлению муниципальным имуществом, в том числе и земельными ресурсами.

Система органов рыночно-институционального управления муниципальной недвижимостью (в том числе и земельными ресурсами) в качестве приоритетных структурных подразделений традиционно включает в себя Комитет по управлению муниципальным имуществом, Фонд имущества (либо другой специально уполномоченный орган, в компетенцию которого входят вопросы купли-продажи земель), Земельный комитет, органы регистрации прав на недвижимость (в том числе и земельные ресурсы), органы оценки земельных участков и др.

Вышеупомянутые и многие другие экономико-правовые институты, в той или мере сопричастные с вопросами регламентации земельно-имущественных отношений, активно взаимодействуют с финансово-инвестиционными структурами, органами антимонополь-

ного регулирования, экономического оздоровления и банкротства. В частности, Комитет по учету и управлению муниципальным имуществом является подразделением местной администрации, выступающим экономико-правовым гарантом процессов приватизации муниципальной собственности (в том числе и земельных участков), управления и распоряжения объектами муниципальной собственности (в том числе хозяйствующими субъектами-землепользователями), а также координирующим деятельность иных рыночно-институциональных структур управления земельно-имущественным комплексом города.

Экономико-правовая компетенция Комитета по учету и управлению муниципальным имуществом

1. Ведение реестра муниципальной собственности (в том числе и земельно-имущественных ресурсов);

2. Приватизация муниципальных земель (в соответствии с разработанными и утвержденными программами приватизации муниципалитета);

3. Передача муниципальных земель в аренду, субаренду, оперативное и доверительное управление, хозяйственный менеджмент муниципальными предприятиями-землепользователями;

4. Создание, реорганизация, ликвидация и контроль за производственно-финансовой деятельностью муниципальных хозяйствующих субъектов-землепользователей;

5. Представление экономико-правовых интересов муниципального образования в хозяйственных обществах и товариществах-землепользователях с муниципальной долей в уставном капитале.

Фонд имущества представляет специально уполномоченный орган местной администрации, который владеет и распоряжается собственностью муниципального образования (в том числе и земельно-имущественными ресурсами).

Экономико-правовая компетенция Фонда имущества

1. Временно, до момента продажи, владеет свидетельствами о собственности на муниципальные земельные участки;

2. Аккумулирует и перечисляет дивиденды и доходы, полученные в процессе приватизации земельно-имущественных ресурсов (в соответствии с доходами, учтенными в местном бюджете);

3. Вступает учредителем акционерных обществ и муниципальных предприятий-землепользователей;

4. Приобретает доли и акции в уставном капитале хозяйствующих субъектов-землепользователей;

5. Формирует конкурсные комиссии, организует и проводит конкурсы, торги, аукционы и тендеры по продаже муниципальных земельных участков;

6. Принимает активное участие в приватизационных кампаниях, а также контролирует правомерность предоставления льгот работникам приватизированных предприятий-землепользователей;

7. Технический учет и инвентаризация муниципальных земель, их эколого-экономическая оценка, регистрация прав собственности и сделок с земельно-имущественными ресурсами города;

8. Зонирование муниципальных земельных территорий.

Вышеозначенная организационно-институциональная структура призвана оказать активное содействие администрации муниципального образования в процессе формирования собственной экономической стратегии в сфере земельно-имущественных отношений, в частности, регламентации размеров платы за пользование земельными ресурсами, основу которой образуют факторы местоположения земельного участка, наличия инженерно-технических коммуникаций и транспортной инфраструктуры, целевого назначения земель

и пр.

Современная экономическая теория рационального землепользования убедительно аргументирует тот факт, что оптимальными размерами платежей за землепользование являются такие, при которых в полной мере сохраняется активный покупательский спрос на приобретение прав (приобретение права собственности или права аренды) на земельные участки и у правообладателя не нарушается возможность сохранять собственные права в будущем.

Исходя из представлений об уникальности земельно-имущественных благ и в полной мере осознавая императивную значимость земельных ресурсов как экономического базиса имущественных отношений, в российском законодательстве предпочтение отдано следующему определению недвижимости: земельные участки, участки недр и все, прочно связанное с землей.

Такого рода законодательное закрепление экономико-правового приоритета земли позволяет индикатировать новую систему управления и регулирования земельно-имущественных отношений на основе обеспечения соблюдения права собственности и рыночно-институциональной независимости землепользования.

Достижение позитивных социально-экономических, природохозяйственных и общественно-политических результатов возможно лишь в контексте неукоснительного соблюдения ранее приобретенных имущественных прав на землю при условии одновременного применения современных высокоэффективных форм хозяйствования, в равной степени интегрирующих как административно-правовые, так и рыночно-институциональные механизмы регулирования земельно-имущественных отношений.

Обобщая результаты исследования необходимо отметить следующее:

1. В Конституции Российской Федерации законодательно закреплены и равным образом защищены частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности на земельно-имущественные блага.

2. Экономико-правовая демаркация собственности на земельные участки и регламентация ее под объектами недвижимости, находящимися в собственности РФ, ее субъектов и муниципальных образований, выступает рыночно-институциональным гарантом целостности системы управления и распоряжения земельными ресурсами и создает необходимые предпосылки их эффективной приватизации как единых экономических объектов недвижимости государства.

3. Экономико-правовые функции регулирования земельно-имущественных отношений осуществляются Правительством Российской Федерации, а также администрациями субъектов РФ и муниципальных образований.

4. Экономическими приоритетами современной муниципальной политики регулирования земельно-имущественных отношений являются достижение высокоэффективного использования земель всех форм собственности посредством системы дифференцированных платежей за землепользование, формирование действенной системы льгот, преференций и адресных дотаций, установление общественных и частных сервитутов, социально-экономических ограничений в процессах хозяйственного освоения и эксплуатации земельных участков.

Библиографический список

1.Александрова Л.Н. Социальные аспекты земельных отношений в контексте устойчивого развития региона // Аграрная экономическая наука на рубеже веков. – М.: Изд-во «Энциклопедия Российских деревень», 1999.

2.Ашинов С.А., Беднев Ю.Ф. и др. Общие основы управления государственной собственностью в условиях рыночной экономики. – Нальчик: Полиграфсервис и Т, 2000.

3.Башаров В.А. Совершенствование механизма управления земельными ресурсами // Земельный вестник России. – 2003. – № 1.

4.Беспечанский А. Постприватизационная поддержка предприятий // Журнал для акционеров. – 1994. – № 8-9.

5.Варламов А.А. Земельный кадастр: управление земельными ресурсами. – М.: Колос, 2004.

6.Захаров Е.К., Ракетов В.Г. Проблемы политики приватизации в земельно-имущественном комплексе России. – М.: Логос, 2003.

7.Иевлев К.К., Иевлева А.В. Приоритетные направления приватизации земель и совершенствования земельной политики в Российской Федерации. – М.: Филинъ, 2004.

8.Макаров А.Н. Институциональные основы управления земельной собственностью // Управление собственностью: теория и практика. – 2006. – № 1.

9.Строев Е.С., Волков С.Н. Земельный вопрос в России в начале XXI века (проблемы и решения). – М.: ГУЗ, 2001.

Bibliographical list

1.Alexandrov E.N. Social Aspects of Landownership Relations in the Context of the Region's Sustainable Development // Agrarian Economic Science on the Turning of the Centuries. – Moscow: Publishing house "Encyclopedia Of Russian villages", 1999.

2. Ashinov S.A., Bednev Y.F. and others Basics of State Property Regulations in Market Economy. – Nalchik: Poligraph-service and T, 2000

3. Basharov V.A. Perfection of Land Resources Management Mechanism // Land Bulletin of Russia. – 2003. – # 1.

4. Bespechansky A. Support of Enterprises after Privatization // Journal for Shareholders. – 1994. – # 8-9.

5. Vrlamov A.A. Land-survey: Land Resources Management. – Moscow: Kolos, 2004.

6. Zacharov E.K., Raketov V.G. Issues of Privatization Policy on Landownership Complex of Russia. – Moscow, Logos, 2003.

7. Ievlev K.K., Ievleva A.V. Priority Strategies of Land Privatization and Improvement of Land Policy in Russian Federation. – Moscow: Filin, 2004.

8. Makarov A.N. Institutional Basics of Landownership Management // Property Management: theory and practice. – 2006. – # 1.

9. Stroev E.S., Volkov S.N. Land Problems in Russia in the early 21th Century (problems and solutions). – Moscow: GUZ, 2001.

А.С. Карасев

ПОНЯТИЕ И РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ РЫНОЧНОГО ТИПА

Аннотация

Данная статья рассматривает актуальные вопросы инвестиционного потенциала в региональной экономике рыночного типа. Актуальность данной статьи определяется тем,

что повышение инвестиционного потенциала в экономике региона является важнейшим условием для его устойчивого экономического развития.

Annotation

The article considers relevant issues of the investment potential in the regional economy of the market type. The importance of this article is defined by the fact that increase of the investment potential in the economy of a region is the most important condition for its sustainable economic development.

Ключевые слова

Инвестиционный потенциал, регион, экономика, инвестиционная привлекательность, риск, методики.

Key words

Investment potential, region, economy, investment attraction, risk, methods.

В экономической литературе приводятся разнообразные трактовки понятия «инвестиционный потенциал», но все они сводятся к тому, что под инвестиционным потенциалом региона понимается совокупность потенциальных возможностей региона к развитию экономики.

Инвестиционный потенциал региона определяет готовность региона к размещению инвестиций с соответствующими гарантиями сохранности капитала и получения прибыли инвесторами.

Инвестиционный процесс затрагивает все стороны хозяйственной деятельности на микро-, мезо- и макроуровнях. Следовательно, каждая из рассматриваемых проблем региональной экономики непосредственно связана с процессом инвестирования. Любого инвестора интересует высокая прибыль от вложений при минимальной угрозе их потерь. И по мере того, какие будут создаваться условия для притока инвестиций, будет зависеть степень инвестиционной привлекательности региона.

Проблемами инвестиционной привлекательности регионов в настоящее время занимаются многие экономисты: Лексин В., Швецов А., Суспицын С., Мухетдинова Н., Лебедев В., Розанова Е.Ю. [7, 12, 9, 6, 11]. Они отмечают, что процесс инвестирования развивается недостаточно. Ещё в 80-е годы большинство стран мира встало на путь стимулирования притока, в частности, иностранного капитала, снятия барьеров и ограничений на их пути. Для промышленно развитых стран преобладали финансовые стимулы, включая льготное налогообложение и предоставление субсидий наиболее важным проектам, осуществляемым как отечественными, так и зарубежными инвесторами. А испытывающие финансовые трудности, развивающиеся страны, в основном предоставляли иностранному капиталу стимулы нефинансового характера (бесплатное выделение земельных участков).

В России с появлением проблемы привлечения инвестиций появляются и различные точки зрения на показатели инвестиционной привлекательности и критерии их отбора. Отечественные исследования инвестиционных рейтингов оперируют меньшим количеством показателей (от 2-3 десятков до 100). Это связано с наличием однородной статистической информации по субъектам

федерации, сокращением числа показателей Госкомстата РФ, а также с тем, что экспертные процедуры, используемые в методиках, опираются на дорогостоящие опросы и обследования.

Наиболее известны публикуемые в журнале «Эксперт» рейтинги российских регионов, основанные на ранговом подходе, который определяет рейтинг по сумме мест по различным показателям. Ранжирование позволяет определить регион, наиболее предпочтительный для частных инвесторов. Ранжирование проводится по результатам анализа инвестиционного климата, который определяется по инвестиционному потенциалу и инвестиционному риску. Инвестиционный потенциал складывается из восьми частных потенциалов [8]: инфраструктурного, институционального, производственного, трудового, финансового, потребительского, природно-ресурсного, инновационного.

Величина инвестиционного риска показывает вероятность потери инвестиций и доходов от них.

Инвестиционный риск большинством авторов (Корчагин Ю.А. и др.) [5] рассматривается как интегральный показатель семи видов риска: законодательного, политического, социального, экономического, финансового, криминального, экологического.

Специалисты национального рейтингового агентства «ЭКСПЕРТ РА» предлагают ввести дополнительно один частный инвестиционный потенциал – туристический (совокупность природно-оздоровительных факторов и туристической инфраструктуры) и один инвестиционный риск – управленческий (учитывает оценку результатов исполнения полномочий региональных органов власти в социальной, финансовой (бюджетирование), программно-целевой, экономической сферах с учетом динамики развития региона).

Мы же предлагаем (на основании анализа ряда географических и политических факторов) ввести дополнительно в интегральный показатель инвестиционного риска два риска – геополитический (близость к странам) с нестабильной политической обстановкой и тоталитарными режимами) и демографический (учитывает наличие нелегальной иммиграции, религиозной розни, проблем в межкультурной коммуникации, невыгодную возрастную структуру населения (количественное преобладание лиц старшего поколения над молодежью), сложные этносоциальные факторы и т.д.).

Ранг региона по каждому виду риска определяется в результате упорядочения регионов по значению индекса инвестиционного риска – относительному отклонению от среднероссийского уровня риска (принят за единицу). В итоге на основе сведения инвестиционного потенциала и инвестиционного риска и рождается рейтинг региона: максимальный потенциал – минимальный риск (первое место), низкий потенциал – экстремальный риск (последнее место).

В работе Тихомировой И.В. [13] состояние инвестиционного климата региона рассматривается как отражение состояния региональной общественной системы. Статистические данные систематизированы с использованием обобщенных оценок, которые отражают состояние следующих факторов развития общественной системы регионов: состояния экономики, человеческого потенциала, материальной базы развития, социально-политической обстановки, уровня управления экономикой.

Данная методика ориентирована на расчет индекса инвестиционной привлекательности регионов РФ для отечественных и иностранных инвесторов.

Разработка другой методики ориентирована на поиск ответа на вопрос: какова должна быть государственная политика распределения ресурсов для улучшения конкурентных позиций ре-

гиона, в том числе и на рынке частных инвесторов. Ее автор Прокапало О.М. считает, что переход к рыночной экономике означает превращение регионов в своеобразных агентов рынка [10].

Вижина И.А. инвестиционную привлекательность рассматривает по следующим показателям:

1. Инвестиционной активности в субъектах Федерации, например, инвестиции в основной капитал на душу населения.

2. Относительным темпам роста уровней инвестиций.

3. Более высокой эффективности инвестиций в сравнении с другими регионами страны.

4. Динамике иностранных инвестиций в регионах [2].

Все показатели отражают сферы экономической деятельности региона, а также учитывают социально-инфраструктурный и политический аспект. Такой подход позволяет рассмотреть инвестиционный потенциал региона. То есть приведенные варианты анализа территорий предполагают их оценку по сферам деятельности, а не по традиционному отраслевому подходу.

В методическом подходе, предложенном Н.И.Климовой, проводится более четкое разграничение составляющих «инвестиционной привлекательности» по принципу нарастания степени охвата инвестиционных отношений. Первичным в данном подходе является понятие «инвестиции», производным от них – понятие «инвестиционные ресурсы», далее следуют – «инвестиционный потенциал», «инвестиционная активность», «инвестиционный климат» и «инвестиционная привлекательность.

Д. Бурлов считает, что инвестиционный климат каждого региона зависит от объективных возможностей и конкретных условий деятельности. К первым он относит количественные показатели, характеризующие природные ресурсы, наличие и уровень квалифицированной рабочей силы, производственные фонды, степень развития инфраструктуры. Ко вторым – качественные характеристики состояния общественной и социально-экономической стабильности, в том числе законодательной. Таким образом, «инвестиционный климат – это обобщенная характеристика совокупности политических, экономических, государственно-правовых и социальных условий, обеспечивающих привлекательность страны для иностранных инвестиций» [1]. Из данного определения видно, что автор не разделяет понятия инвестиционного потенциала, инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности.

Рассматривая роль инвестиционного потенциала и сопутствующих ему понятий инвестиционной привлекательности и инвестиционного климата, Ю.А. Корчагин [5] следующим образом определяет содержание системы частных потенциалов: ресурсно-сырьевого, трудового, производственного, инновационного, институционального, инфраструктурного, финансового, потребительского.

Инвестиционный риск – это вероятность (возможность) потери капитала.

Интегральный инвестиционный риск определяется экономическими, финансовыми, политическими, социальными, экологическими, криминальными и законодательными рисками.

Потенциал региона — это доля региона в общем потенциале России.

Относительный уровень риска региона определяется по отношению к усредненному российскому риску.

Инвесторы особое значение придают трудовому и потребительскому потенциалам (это показали опросы), то есть их интересует в первую очередь качество местного труда и возможность расширения производства и продаж товаров.

Из региональных рисков инвесторы опасаются больше всего законода-

тельных и политических рисков, связанных между собой.

В методике авторского коллектива Совета по изучению производительных сил Минэкономразвития РФ и РАН исходным методическим понятием является понятие инвестиционного климата, а его структурными элементами – инвестиционный потенциал, инвестиционные риски, инвестиционная привлекательность и инвестиционная активность.

Региональный некоммерческий инвестиционный риск – вероятность неполной реализации инвестиционного потенциала региона ввиду наличия в нем негативных экономических, социальных, политических и (или) экологических условий инвестиционной деятельности, формирующих вероятность потери инвестиций или дохода от них и препятствующих тем самым использованию его инвестиционного потенциала.

При всех различиях существующие методики объединяет многофакторный подход к описанию объектов приложения инвестиций (региона или отраслей), стремление отразить экономическое, социальное, институциональное состояние. В каждой методике, несмотря на различия в учитываемых факторах, можно выделить две группы факторов. Первую составляют факторы, характеризующие инвестиционный потенциал региона. Вторая группа включает показатели экономической динамики, ряд социальных показателей, характеризующих стабильность и институциональные факторы. Эти показатели отражают понятие инвестиционных рисков. Через факторы, определяющие инвестиционные риски, есть возможность отразить влияние неэкономических показателей, трудно поддающихся непосредственному измерению и сопоставлению. С возрастанием неопределенности экономической ситуации, свойственной трансформационным процессам, и чувствительности инвестиционного рынка к неэкономическим процессам все большее внимание уделяется факторам инвестиционного риска.

Для определения понятия «инвестиционный потенциал региона» необходимо учитывать ситуацию в регионе. Главными определяющими факторами регионального инвестиционного риска являются свойства среды – региональная ситуация. Категория регионального инвестиционного риска относится к внешним (объективным) рискам, то есть обусловленным причинами, не связанными непосредственно с деятельностью какого-либо предприятия: социально-экономическими, политическими. Эти свойства различны в каждом регионе.

Региональная ситуация – общее состояние природного (климатического, ресурсного), пространственного, социально-демографического, экономического, экологического, общественно-политического, культурно-исторического, национально-этнического потенциалов территории.

Региональная ситуация характеризуется:

1. Совокупностью количественных и качественных показателей, определяющих состояние и динамику функционирования каждого потенциала территории;

2. Внутрирегиональными пропорциями (соотношение социального и экономического и т.д.) Сбалансированность потенциалов отражает степень устойчивости территории. В реальности вклады частных потенциалов в интегральный социально-экономический потенциал неравнозначны.

3. Нормативно-правовыми регуляторами территориального развития Марченко Г. и Мачульская О. инвестиционный потенциал определяют

как «количественную характеристику, учитывающую насыщенность территории региона факторами произ-

водства (природными ресурсами, рабочей силой, основными фондами, инфраструктурой и т.п.), потребительский спрос населения, финансовые ресурсы и другие показатели, влияющие на потенциальные объемы инвестирования в регион» [8].

Черевикина М.Ю. и Ждан Г.В. считают, что инвестиционный потенциал составляют факторы, характеризующие достигнутый уровень экономического развития региона: объемы производства, численность занятых, численность квалифицированных работников, объемы капитальных вложений, величину производственных фондов, товарооборот и т. д. [13].

Из двух основных рыночных сил (спрос и предложение) инвестиционный климат относится к предложению. Региональный инвестиционный потенциал определяется степенью соответствия сил спроса.

В преддверии нового этапа экономического развития страны потенциальные инвесторы все больше проявляют интерес к экономической базе и ее эффективности, находящей свое выражение в рейтинге инвестиционной привлекательности.

Рейтинг инвестиционной привлекательности – это взаимосвязанная оценка двух основных составляющих инвестиционной привлекательности: риска и потенциала.

Величина инвестиционного риска показывает вероятность потери инвестиций и дохода от них. Интегральный риск складывается из восьми видов риска. Ранг региона по каждому виду риска определялся по значению индекса инвестиционного риска — относительному отклонению от среднероссийского уровня, принимаемому за единицу. Инвестиционный потенциал учитывает основные макроэкономические характеристики: насыщенность территории факторами производства, потребительский спрос населения и другие параметры. Совокупный инвестиционный потенциал региона во всех предыдущих рейтингах складывался из восьми частных потенциалов, каждый из которых, в свою очередь, характеризовался целой группой показателей. Ранг каждого региона по каждому виду потенциала зависит от количественной оценки величины его потенциала как доли (в процентах) в суммарном потенциале всех 88 российских регионов.

Общий показатель потенциала или риска рассчитывается как взвешенная сумма частных видов потенциала или риска. Показатели суммируются, каждый со своим весовым коэффициентом. Итоговый ранг региона рассчитывается по величине взвешенной суммы частных показателей. В результате каждый регион, помимо его ранга, характеризуется количественной оценкой: насколько велик его потенциал как объекта инвестиций и до какой степени велик риск инвестирования в данный регион по сравнению со среднероссийским.

Так, например, по результатам рейтинга инвестиционного климата в 2006 г. Ставропольский край занимает позицию 31 (пониженный потенциал – умеренный риск), которая складывается на основании ранга потенциала (23), ранга риска (21), доли в общероссийском потенциале (1,091%), увеличения доли в потенциале по отношению к уровню 2005 г. (на 0,096%), при этом ранги составляющих интегрального инвестиционного потенциала выражаются следующими цифрами: трудовой – 13, потребительский – 19, производственный – 30, финансовый – 24, институциональный – 19, инновационный – 32, инфраструктурный – 51, природно-ресурсный – 38, туристический – 5. Отсюда напрашивается вывод, что возможной «точкой роста» инвестиционного потенциала. Ставропольского края является его туристическая составляющая, способствующая в будущем образованию целого кластера сопутствую-

щих производств, услуг и элементов инфраструктуры.

Библиографический список

1. Бурлов Д. Участие региона в мировом движении инвестиционного капитала //Инвестиции в России. – 2002. – № 9. – С. 10-15.
2.Вижина И.А. Приоритеты в инвестиционном законодательстве субъектов федерации Сибири // Регион: экономика и социология. – 1999. – № 3.
3.Игошин Н.В. Инвестиции. Организация, управление, финансирование / Н.В. Игошин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 448 с. (С. 60-72).
4.Корчагин Ю.А. Региональная финансовая политика и экономика. / Ю.А. Корчагин. – Ростов н/Д: Феникс, 2006. – 284 с. (С. 110-112).
5.Лебедев В. Привлечение иностранных инвестиций: оценка ситуации // РЭЖ. – 1998. – № 3. – С. 29-32.
6.Лексин В., Швецов А. Общероссийские реформы и территориальное развитие // РЭЖ. – 2000. – № 11-12, С. 36-44.
7.Марченко Г., Мачульская О. Рейтинг инвестиционной привлекательности российских регионов: 2005-2006 годы // Эксперт. –2006. – № 44. – С. 106-121.
8.Мухетдинова Н.М. Инвестиционная политика: диалектика федерального и регионального уровней // РЭЖ. – 2000. – № 1. – С. 49-56.
9.Прокапало О.М. Сравнительная оценка социально-экономических потенциалов субъектов федерации Дальнего Востока // Регион: экономика и социология. – 2000. – № 2. – С. 146.
10.Розанова Е.Ю. Управление инвестиционной привлекательностью акций // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 1. – С. 56-81.
2. Суспицин С. Методические проблемы прогнозирования приоритетов и последствий государственной региональной политики. // РЭЖ. – 2000. – № 2. – С. 57-71.
11.Тихомирова И.В. Инвестиционный климат в России: региональные риски. – М., 1997.
12.Черевикина М.Ю., Ждан Г.В. Оценка инвестиционного потенциала и региональная инвестиционная политика // Регион: экономика и социология. – 2000. – № 2. – С. 107-109.

Bibliographical list

1. Burlov D. Participation of the region in the world flow of investment capital.//Investments in Russia. – 2002.-№9.-P.10-15.
2. Vizhina I.A.Priorities in the investment law of the subjects of Federation in Siberia.//Region: economics and sociology. – 1999.-№3.
3.Igoshin N.V. Investments. Organization, management, financing. /N.V. Igoshin. – 3 ed., revised and enlarged.-M.:UNITY-DANA, 2005, 448 p. (P. 60-72).
4.Korchagin Y.A. Regional financial policy and economy./Y.A. Korchagin. Rostov-on-Don. Phoenix, 2006. 284 P. (P.110-112).
5.Lebedev V.Attraction of foreign investments: evaluation of the situation.//REJ. - 1998.- №3, - P. 29-32.
6.Leksin V.,Shvetsov A. All-Russian reforms and territorial delopment.//REJ.-2000.-№11-12, P. 36-44.
7.Marchenko G.,Machulskaya O. Investment attraction rate of Russian Regions: 2005-2006.//Expert.- 2006.-№44.-P.106-121.
8.Muhetdinova N.M. Investment policy: dialectics of federal and regional levels.//REJ.-2000.-№1.-P. 49-56.
9.Prokapalo O.M. Comparative evaluation of the socio-economic potentials of the federation subjects of the Far East.//Region:economy and sociology.-2000.-№2.-P.146.
10.Rozanova E.Y.Investment attraction management of shares.//Management in Russia and abroad.- 2000.-№1.-P.56-81.
11.Suspitsin S. Methodical problems of forecasting of priorities and consequences

of state regional policy.//REJ.- 2000.-№2.-P.57-71.
12.Tikhomirova I.V.Investment climate in Russia: regional risks. M.,1997.
12.Cherevikhina M.Y., Zhdan G.V. Evaluation of investment potential and regional investment policy.//Region: economy and sociology.-2000.-№2.-P.107-109.

С.В. Макар

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЛЕСОПОЛЬЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСНЫМ ФОНДОМ

Аннотация

Проводится анализ региональных особенностей лесопользования в России. Указывается на объективные ограничения реализации лесного потенциала лесоизбыточных регионов. Обосновывается необходимость обоснования и понимания региональных различий в развитии государственного и хозяйственного управления лесным потенциалом России в условиях реформирования управления лесным хозяйством. В рамках реализации нового Лесного кодекса таким инструментом является региональный лесной план - набор экономически обоснованных мероприятий по устойчивому управлению лесными экосистемами в разрезе субъекта федерации. Рассматривается предварительное районирование субъектов РФ по их готовности к проведению реформы в государственном лесоуправлении, что позволяет установить региональные приоритеты в ее проведении.

Annotation

The analysis of regional peculiarities of forest usage in Russia is conducted. Pointing on objective restrictions of realization of forest potential of forest surplus. Substantiating the necessity of explanation and comprehension of regional distinctions in development of state and economical direction of forest potential in Russia in conditions of reformation of direction of forestry. Within the bounds of realization of the new Forest Code the instrument, with the help of which that is done, it's the regional forest plan-the set of economically substantiated measures on the stable direction of forest ecosystems in profile of the constituent territory. Regarding preliminary division into districts the entity of Russian Federation on their readiness to implementation of reforms in state forest administration, which permits to establish the regional priorities in its adoption.

Ключевые слова

Региональное лесопользование, лесоизбыточный и лесодефицитный пояса, очаговый тип пользования лесом, принцип непрерывного и неистощительного пользования лесом, региональный лесной план

Key words

Regional forest usage, forest surplus and forest scarcing zones, nidal type of forest usage, principle of uninterrupted and unexhausted forest usage, regional forest plan.

Леса России образуя крупнейшую экосистему планетарного значения, оказывают огромное положительное влияние на сохранение окружающей природной среды, улучшение ее качества.

Известно, что лесные ресурсы крайне неравномерно расположены на территории страны, поэтому сильно дифференцированы по своему характеру, целевому назначению и условиям их использования. В настоящее время в Российской Федерации сосредоточено четверть мировых запасов леса, или около 75 млрд. м^3, приходящихся на общую лесопокрытую площадь страны – 719 млн. га, из которых 252 млн.га в Сибирском и 278 млн.га в Дальневосточном федеральном округе, а еще 78 млн.га – в Северо-Западном федеральном округе.

Как итог, примерно 90% лесопокрытой площади приходится на таежные леса в регионах с малой плотностью населения (лесные районы Сибири и Дальнего Востока, Урала и европейского Севера), редкой дорожной сетью или отсутствием ее и чрезвычайно ограниченным потреблением ресурсов леса. Главные отечественные потребители ресурсов леса находятся в малолесных центральных и южных районах Европейской части страны. В результате основной лесной пояс и главные лесопотребители находятся в разных регионах на значительном удалении друг от друга и на перспективу остаются двумя резко отличающимися друг от друга макрорегионами.

«В советский период система лесоуправления неоднократно перестраивалась, но неизменным оставался принцип: организация лесопользования определялась тем, какая функция лесов – ресурсная или защитная – является доминирующей»[1]. В соответствии с этим критерием, территория страны была разделена на две больших пояса – лесоизбыточный и лесодефицитный.

В лесоизбыточном поясе главной задачей было максимальное вовлечение древесных ресурсов леса и ускоренное развитие отраслей лесной промышленности. Главная роль была отдана пользованию, воспроизводство отходило на задний план. Поэтому наиболее продуктивные и высокотоварные хвойные древостои таежных лесов за многие предшествующие десятилетия были не только освоены, но и в значительной степени истощены, а из-за отсутствия воспроизводства на больших площадях сменились мягколиственными. В неосвоенных лесах, относимых к резервным, преобладают низкопродуктивные древостои, но они играют исключительную природоохранную роль, особенно, что касается средообразующих функций и сохранения биоразнообразия. Большая часть их произрастает на вечномерзлотных почвах, особенно в северных районах Восточной Сибири и Дальнего Востока, где доминирующей породой является лиственница.

В лесодефицитной зоне лесное хозяйство традиционно носило комплексный характер. В этих малолесных регионах лесхозы занимались воспроизводством леса и лесоразведением, а также, одновременно, всеми видами рубок и первичной переработкой древесины. Имеющиеся островки лесов и искусственно созданные посадки, играют чрезвычайно важное многостороннее, преимущественно агролесомелиративное назначение.

Переходная зона между лесоизбыточными и лесодефицитными регионами включает, в основном, зону смешанных лесов, характеризующейся значительной плотностью населения и интенсивным хозяйственным освоением. Ранее леса в этой зоне были объектом интенсивной эксплуатации, законодательно ограниченной только в последние десятилетия.

На сегодняшний день, общая площадь лесов России, возможных для эксплуатации, практически составляет около 50% площади земель, покрытых

[1] Починков С.В. Экономические основы устойчивого лесопользования: эффективное усвоение и воспроизводство лесных ресурсов. СПб.:ПРОФИКС, 2007., с.5

лесной растительностью основными лесообразующими породами. Так как рубки главного пользования лесом осуществляются только в спелых и перестойных насаждениях, это говорит о том, что значительная часть лесов России представлена спелыми и перестойными лесами. При этом, в европейско-уральской части страны удельный вес спелых и перестойных насаждений, возможных для эксплуатации, почти в 1,5 раза выше, чем в азиатской ее части.

Существуют объективные трудности вовлечения спелых и перестойных лесов в главное пользование лесом. Эти трудности связаны, в первую очередь, с транспортной и социальной недоступностью лесов из-за отсутствия дорог. Поэтому доля лесов, представляющих реальную коммерческую ценность, не превышает в стране одной трети в составе земель, покрытых лесной растительностью. Основной объем заготовок древесины по рубкам главного пользования приходится на Европейско-Уральскую часть России.

Промышленное использование лесов осуществляется на основании расчетной лесосеки - ведущего норматива организации главного пользования лесом. Она должна обеспечивать исполнение доминирующего принципа управления лесами России - принципа непрерывности и неистощительности, учитывая как экономические, так и экологические факторы ведения лесного хозяйства. Годовая расчетная лесосека устанавливается на основе результатов вычислений возможных ежегодных объемов рубки леса для достижения баланса пользования и восстановления лесосырьевых ресурсов без их истощения.

Принцип непрерывного и неистощительного пользования лесом, выдвинутый и обоснованный русским лесоводом М.М. Орловым, состоит в том, что ежегодный объем рубок главного пользования лесом должен быть установлен на уровне, не позволяющем сокращать объемы лесопользования в последующие годы, а также обеспечивать наиболее полное использование лесосырьевых ресурсов в течение оборота рубки при сохранении и усилении всех охранных и защитных свойств, а также полезностей леса.

В России до сих пор принято ориентировать размер главного пользования лесом преимущественно на средний годичный прирост насаждений. Отношение объема фактически вырубленной древесины к объему расчетной лесосеки главного пользования (использование расчетной лесосеки) характеризует в определенной мере состояние всех отраслей лесного комплекса.

За последние 40 лет произошло существенное сокращение использование расчетной лесосеки (максимальное сокращение характерно для периода, связанного с началом осуществления рыночных реформ) и сегодня оно составляет 23% от возможного уровня.

До введения в 1993 г. Основ лесного законодательства Российской Федерации расчеты годичного пользования древесиной велись в целом в разрезе субъектов федерации, с последующим распределением годичной лесосеки по лесхозам и леспромхозам. Поэтому на перерубы по отдельным хозяйствам смотрели не очень строго - главное было, чтобы контрольные цифры по субъекту РФ в целом не превышались.

Переход от расчетов пользования лесом по субъектам федерации к установлению расчетных лесосек по каждому лесхозу отдельно по хозяйствам в пределах групп лесов (на основе материалов лесоустройства) занял несколько лет. Теперь уже компенсация перерубов расчетных лесосек по одним лесхозам в пределах субъектов РФ за счет их недоиспользования в других лесхозах тех же субъектов не допускалась.

Однако снижение пользования лесом продолжалось, независимо от из-

менения принципов расчета его теоретических показателей. Столь длительное снижение фактического пользования лесом по отношению к расчетным показателям связано с тем, что идея пользования лесом и выполняемые на ее основе расчеты годичных лесосек по хозяйствам и лесхозам исчерпали себя под воздействием плановой экономической системы хозяйства и особенностей всей лесной инфраструктуры, включая транспортную, лесопромышленную и потребительскую.

Так, при интенсивной эксплуатации лесов Европейской части страны, осуществлявшейся в первые послевоенные годы и сопровождавшейся перерубами расчетной лесосеки, особенно интенсивно вырубались хвойные насаждения. Это было связано с несовершенством технологии переработки мягколиственной древесины и плановой ориентацией удовлетворения государственных потребностей в первую очередь в хвойной древесине.

Как результат, сформировался новый тип пользования лесом - очаговый. Перерубы и без того завышенных расчетных лесосек, которые постоянно допускались в течение нескольких десятилетий, привели к истощению лесов в Европейской России, а также вдоль основных транспортных путей в Сибири и на Дальнем Востоке, что вызвало ухудшение экологической обстановки в обширных регионах и привело к утрате огромных производственных мощностей. В 90-х годах снижение использования расчетной лесосеки было связано с общим экономическим кризисом. Поскольку основной объем отпуска древесины всегда, как и сейчас, приходится на Европейско-Уральскую часть России, где сосредоточен основной объем деревоперерабатывающих предприятий страны, самое внушительное падение использования расчетной лесосеки здесь и произошло.

Очаговая вырубка лучших лесов в самых близких к местам потребления районах осуществлялась в России на протяжении многих лет. Она нанесла и продолжает наносить вред лесному хозяйству, особенно хозяйству многолесных регионов страны. В ареале освоенных эксплуатацией лесов самые доступные производительные и качественные древостои к настоящему времени уже вырублены. Спелые и перестойные насаждения в условиях Европейского Севера и Урала имеют продуктивность ниже средней по стране. Запасы в спелых насаждениях ряда многолесных областей Европейской России равны или меньше, чем в приспевающих. В то же время увеличились запасы спелых древостоев мягколиственных пород, не находящих сбыта без глубокой переработки. Поэтому, несмотря на наличие значительных территорий, занятых лесом, в перспективе ближайших десятилетий сохранится дефицит качественной древесины хвойных пород, и особенно он будет усиливаться на территории Европейской части страны.

Одновременно с 1998 г. наблюдается устойчивый рост лесозаготовок и вывозки древесины. Поступательный рост за этот период составил 20%. Рубками главного пользования в лесах Российской Федерации в 2006 г. было заготовлено 136 млн. $м^3$ древесины.

Приведенная краткая характеристика состояния ресурсного потенциала лесного фонда страны и его региональной специфики свидетельствует, что на сегодняшний день, в силу различий лесорастительных условий и транспортной доступности территории России, основной объем лесопользования приходится на 27 субъектов Российской Федерации: 16 - в Европейско-Уральской части и 11 - в Азиатской части. В табл.1 приведены данные за 2006 г. по расчетной лесосеке главного пользования (доля отдельных регионов в общей площади расчетной лесосеки и ее фактическое использование), что характеризует основные черты современного пользования лесом.

Таблица 1. *Характеристики использования расчетной лесосеки главного пользования в отдельных регионах России, 2006г.*

Регион	Доля расчетной лесосеки отдельных регионов в общем показателе, %	Использование расчетной лесосеки, %
Российская Федерация	**100,0**	**23,1**
Европейская часть РФ	**40,7**	**36,0**
Архангельская обл.	3,9	38,3
Вологодская обл.	2,9	37,0
Мурманская обл.	0,1	13,4
Республика Карелия	1,8	62,3
Республика Коми	5,0	23,0
Ленинградская обл.	1,5	59,0
Новгородская обл.	1,4	37,8
Псковская обл.	0,45	29,5
Владимирская обл	0,3	66,8
Костромская обл.	1,6	31,8
Московская обл.	0,35	22,9
Тверская обл.	0,85	29,0
Ярославская обл.	0,4	19,9
Кировская обл.	2,6	40,5
Пермский край	2,7	28,9
Свердловская обл.	3,0	24,6
Азиатская часть РФ	**59,3**	**14,3**
Красноярский край	12,7	15,8
Иркутская обл.	10,6	31,0
Усть-Ордынский Бурятский АО	0,35	22,0
Читинская обл.	2,7	7,6
Агинский Бурятский АО	0,15	8,3
Республика Бурятия	1,2	11,2
Приморский край	1,6	43,1

Продолжение таблицы 1.

Хабаровский край	5,2	32,9
Еврейская авт.обл.	0,25	24,4
Амурская обл.	3,2	13,5
Сахалинская обл.	0,7	7,1

Источник: www.rosleshoz.gov.ru

Непропорциональность распределения расчетного пользования между Европейской и Азиатской частями России сохраняется до сих пор, хотя хорошо известно, что 80% лесных запасов расположено за Уральскими горами и только 20% на Европейской территории России. При этом 40% ежегодного расчетного пользования приходится на европейскую часть России и 60% - на азиатскую ее часть.

Данные свидетельствуют, что фактический размер пользования продолжает оставаться весьма низким по отношению к расчетной лесосеке - меньше 1/4 по всем хозсекциям и меньше 1/3 по хвойному хозяйству. Все показатели интенсивности пользования лесом в России (использование расчетной лесосеки, использование годичного прироста древесины, размер съема древесины с 1 га при рубке главного пользования по сравнению со средним запасом древесины на 1 га) сохраняют весьма низкие значения относительно стран, ведущих активное лесное хозяйство.

«Это еще одна иллюстрация того, что идея пользования лесом, применяемая в настоящее время в лесном секторе России, вследствие огромного количества площадей леса привела к тому, что наращивание объемов пользования происходило за счет расширения площадей эксплуатационных лесов в регионах с развитой инфраструктурой. Там же, где это было уже затруднительно снижали возрасты рубок, используя для обоснования манипуляции с понятием спелости леса. Известными факторами неэффективного пользования лесом в России является слабая развитость транспортной инфраструктуры в многолесных районах страны, а также весьма однобокая инфраструктура лесозаготовительных и деревоперерабатывающих производств в местах лесопользования. В сочетании с высокими транспортными тарифами на железнодорожные перевозки это делает экономически невыгодным развитие лесозаготовок в новых, но отдаленных районах, даже при низкой стоимости лесных ресурсов.»[1]

Удаленность деревообрабатывающих и целлюлозно-бумажных предприятий от основных запасов леса в настоящее время в большинстве регионов России способствует сохранению наследия плановой экономики - очагового лесопользования. В результате накапливаются нерешенные проблемы лесного хозяйства, особенно в области лесоустройства и лесозащиты. Они связаны с последствиями длительного исключения части лесов из пользования и хронического среднестатистического недоиспользования годовых объемов рубок леса (расчетных лесосек), определяемых исходя из приростной и возрастной структуры лесов.

Обилие площадей леса и установление возрастов рубки, определяющих доминирование спелых и перестойных лесов в России, традиционно ориентируют лесопользование в России на сплошную рубку (главное пользование) с применением сплошнолесосечных технологий лесозаготовок. В ре

[1] Писаренко А.И., Страхов В.В. Лесное хозяйство России: от пользования к управлению. М.: ИД «Юриспруденция», 2004., с.270-271.

зультате объемы рубок ухода и, соответственно, размеры промежуточного пользования лесом незначительны и явно недостаточны для повышения продуктивности лесов лесоводственными методами, тем более, что в рамках принятой методики исчисления расчетной лесосеки освоение древесных ресурсов всегда было ниже расчетных размеров, что отодвигало потребность в оценке реального текущего прироста насаждений на второй план.

Таким образом, благое намерение - пользоваться лесом в пределах специально рассчитанного норматива расчетной лесосеки, при ориентации системы пользования на традиционное доминирование главного пользования лесом, в большинстве случаев привело к скрытому истощению лесных ресурсов, формой проявления которого является общее снижение продуктивной способности лесов, к накоплению лесов с большим количеством старых и физиологически ослабленных деревьев, что резко увеличивает рост риска, частоты и интенсивности лесных пожаров и вспышек массового размножения вредителей и болезней леса.

В многолесных районах это часто приводило к накоплению запасов спелого леса вследствие его малодоступности для лесозаготовителей из-за сильной фрагментарности участков. Поэтому и показатели эффективности лесопользования остаются на очень низком уровне.

Сравнительное исследование производительности лесов по регионам показывает, что самой низкой производительностью характеризуются наиболее многолесные экономические районы России (Северный, Западно-Сибирский и Восточно-Сибирский). В связи с этим возникает проблема реальной ориентации лесного сектора экономики России в долгосрочном плане. Развитие доходности лесов в этих регионах затруднено по многим причинам, из которых немаловажными являются низкая численность населения и отсутствие дорог.

В настоящих условиях государство должно взять на себя решение двух задач:

1)развитие транспортной инфраструктуры в лесных регионах;

2)переход на преимущественно интенсивное воспроизводство лесов, в первую очередь в лесодефицитных регионах.

Такой подход предполагает всестороннее районирование лесов путем определения экономически доступных ресурсов леса, которые в ближайшей перспективе будут предметом хозяйственного использования.

Следовательно, требуют уточнения и традиционные представления о том, что Россия является самой богатой лесными ресурсами страной, огромных запасов древесины которой полностью хватит современным и будущим поколениям россиян. Все зависит от того, как считать, и от того, какое лесное хозяйство государство будет развивать.

Необходим пересмотр роли лесов в экономике. Для этого нужна достоверная и исчерпывающая информация о наличии и использовании всех видов лесных ресурсов и продуктов их переработки. Мониторинг лесного потенциала должен стать всесторонним и обязательным в качестве необходимого условия для обоснования развития лесного сектора того или иного региона. Это позволит обсуждать и решать все вопросы, связанные с состоянием и использованием лесных ресурсов страны, с экологическими последствиями лесоэксплуатации, поможет найти компромиссные решения в отношениях между лесным хозяйством и лесной промышленностью, сельским, водным, рыбным хозяйствами.

Для решения вышеперечисленных задач в рамках реализации нового Лесного кодекса (ФЗ № 200 от 4 декабря 2006 г.) Постановлением Правитель-

ства РФ от 24 апреля 2007 г. № 246 утверждено Положение о подготовке лесного плана субъекта Российской Федерации.

В условиях реформирования управления лесным хозяйством региональный лесной план должен служить основой освоения лесов, что является необходимым условием для определения всех вариантов ведения лесного хозяйства с учетом региональных особенностей. Лесной план - это набор экономически обоснованных мероприятий по устойчивому управлению лесными экосистемами в определенном регионе (субъекте федерации). В лесном плане субъекта РФ определяются цели и задачи лесного планирования, а также мероприятия по осуществлению планируемого освоения лесов и зоны такого освоения.

Положением установлено, что лесной план субъекта РФ составляется на 10 лет и подготавливается на основе материалов лесоустройства, государственной инвентаризации лесов, государственного лесного реестра, отчетных данных об использовании, охране, о защите и воспроизводстве лесов, планов социально-экономического развития субъекта РФ и документов территориального планирования субъекта РФ. Разработка региональных лесных планов (региональных планов управления лесным фондом) должна стать первоочередной задачей государства в условиях федеративных отношений при реализации структурных реформ в системе лесоуправления и ведения лесного хозяйства.

Законотворческая деятельность в вопросах реализации нового Лесного кодекса свидетельствует о значительной степени осознания регулирующими органами региональной специфики ведения лесного хозяйства. Приказом МПР России от 28 марта 2007 г. № 68 утверждены перечни лесорастительных зон и лесных районов Российской Федерации. В соответствии с этим нормативным актом территория РФ разделена на 8 лесорастительных зон и 30 лесных районов. Лесорастительные зоны характеризуются однородными лесорастительными признаками, что обусловлено природноклиматическими условиями. На основании лесорастительного районирования осуществляется установление лесных районов с относительно сходными условиями использования, охраны, защиты и воспроизводства лесов. Лесным кодексом предусмотрено, что для каждого лесного района устанавливаются возрасты рубок лесных насаждений (возрасты лесных насаждений, устанавливаемые для заготовки древесины определенной товарной структуры), правила заготовки древесины и иных лесных ресурсов, правила пожарной и санитарной безопасности в лесах, правила лесовосстановления и правила ухода за лесами.

Логика принятых нормативных актов в рамках реализации положений Лесного кодекса 2006 года свидетельствует о стремлении государства повысить эффективность ведения лесного хозяйства. Очевидно, что в рамках лесного фонда существуют лесные участки, где использование и воспроизводство лесных ресурсов обеспечивает получение чистого дохода в размерах, достаточных для воспроизводства всех привлекаемых экономических ресурсов (капитала, труда, лесного фонда). Одновременно, есть леса, где ведение хозяйственной деятельности в сфере использования и воспроизводства лесных ресурсов, по экономическим критериям является неэффективным на период времени, устанавливаемый региональным планом (не менее 10 лет).

В одном случае, лесные участки представляют интерес для частного бизнеса, поэтому хозяйственное управление передается в частные руки. Земли лесного фонда под хозяйственным управлением частного лесного бизнеса

— это земли, передаваемые в пользование на условиях долгосрочной аренды с обязанностью лесопользователей выполнять все лесохозяйственные работы. Критерием отнесения лесов к названной группе является их экономическая эффективность.

В другом случае, лесные участки не представляют интереса для частного бизнеса ввиду их неэффективности, поэтому хозяйственное управление остается в руках государственных предприятий. В названных условиях государство вынуждено одновременно осуществлять как государственное, так и хозяйственное управление лесным фондом, создавая и развивая для этих целей соответствующие раздельные институты: коммерческие организации — для выполнения хозяйственной деятельности, органы управления лесным фондом в структурах государственной власти, которым лесное законодательство делегирует соответствующие полномочия.

При распределении земель лесного фонда по формам его хозяйственного управления приоритетное значение будут иметь экономические критерии, позволяющие оценивать эффективность использования и воспроизводства лесных ресурсов.

Специалисты ВИПКЛХ[1] методами статистического анализа (материалы отчетности 2004г.) провели ранжирование субъектов РФ по их приоритетности в развитии хозяйственного управления лесным фондом по двум вариантам:

•хозяйственное управление передается частному бизнесу;

•хозяйственное управление осуществляется государственными организациями.

По первому варианту хозяйственные функции передаются частному бизнесу на контрактной основе и заказчиком работ выступают территориальные органы управления лесным хозяйством. Основной формой контрактной организации лесохозяйственной деятельности должно стать арендное лесопользование, когда обязательства по выполнению лесохозяйственных работ становятся частью долгосрочных договоров аренды.

Наиболее приоритетны в экономическом плане для передачи хозяйственных функций под управление частного бизнеса регионы с развитым лесопользованием, где получаемый доход от лесопользования достаточен для финансирования затрат, возникающих при хозяйственном управлении лесным фондом. Прежде всего, это регионы в зоне интенсивного хозяйственного и промышленного лесопользования — субъекты на северо-западе европейской части России (Ленинградская, Костромская, Вологодская, Новгородская, Архангельская, Псковская и Кировская области, Республики Карелия и Коми), в центральной части страны (Владимирская, Брянская, Смоленская и Московская области), в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, ориентированные, в первую очередь, на экспорт лесопродукции (Приморский, Хабаровский и Красноярский края, Сахалинская, Еврейская и Амурская области). Этот перечень регионов практически полностью совпадает с приведенным в таблице 2 перечнем субъектов федерации, в которых обеспечивается основной объем лесопользования Российской Федерации (многолесные регионы и развитые в хозяйственном отношении центральные регионы, обеспеченные лесными ресурсами).

Таким образом, при ранжировании были выявлены регионы с развитым лесопользованием, в которых хозяйственные функции управления лес-

[1] Петров А., Устинова Е. Региональный лесной план – экономическая основа государственного и хозяйственного управления лесным фондом в условиях федеративных отношений. Ж-л «Устойчивое лесопользование», №4(12) 2006, с.16-21.

ным фондом целесообразно возложить на лесопользователя через арендные отношения. В этом случае основой экономических отношений между собственником лесного фонда и лесопользователем будет соотношение платежей за пользование лесным фондом и стоимости лесохозяйственных работ.

Существующий на сегодняшний день опыт арендного лесопользования показывает, что большинством вертикально интегрированных лесопромышленных компаний такое соотношение между доходами и расходами обеспечивается.

По второму варианту хозяйственного управления лесным фондом хозяйственные функции выполняются государственными коммерческими организациями (предприятиями), создаваемыми на базе лесхозов. Для таких организаций обязательным условием деятельности является соизмерение доходов и расходов, что предполагает оценку хозяйственных функций по затратам на их осуществление и доходам, получаемым государством.

Источниками дохода государственных коммерческих организаций могут являться:

•выручка от реализации продукции (работ, услуг);

•платежи за пользование лесным фондом;

•бюджетные ассигнования на выполнение государственных заказов.

Бюджетные ассигнования должны быть источником доходов государственной коммерческой организации в том случае, если для покрытия стоимости лесохозяйственных работ недостаточно двух первых источников.

Проведенное ранжирование выявило группу субъектов РФ, где основным источником формирования дохода государственной коммерческой организации сможет стать выручка от реализации продукции и услуг при хозяйственном управлении лесным фондом. К ним относятся субъекты федерации с высоким спросом на древесину на внутреннем и внешнем рынках — регионы центральные (Московская, Смоленская, Тверская, Ивановская, Брянская, Тамбовская и Воронежская области), северо-западные (Ленинградская и Калининградская области, Республика Карелия), Поволжья (Республика Марий Эл и Чувашская республика, Нижегородская и Ульяновская области), юга Сибири (Алтайский край, Курганская и Новосибирская области, Усть-Ордынский Бурятский АО) и Дальнего Востока (Приморский край). Предприятия, создаваемые в данных регионах, могут оказаться достаточно эффективными, способными своими доходами без привлечения бюджетных ассигнований покрыть затраты на хозяйственную деятельность.

Бюджетное субсидирование деятельности государственных лесохозяйственных предприятий неизбежно в малолесных районах, где ресурсы древесины для всех видов пользования истощены и представлены насаждениями, имеющими низкую коммерческую ценность (прежде всего, субъекты на юге европейской части страны). В этих регионах бюджетные ассигнования, получаемые на конкурсной основе для выполнения государственных заказов, могут быть основным источником доходов государственной коммерческой организации.

Ранжирование субъектов РФ по их готовности к проведению структурной реформы государственного лесоуправления позволяет установить региональные приоритеты в ее проведении. Между тем, следует отметить, что условия хозяйствования в стране настолько разнообразны, что требуется тщательное экономическое обоснование региональных различий в развитии государственного и хозяйственного управления лесным фондом не только

на уровне субъектов федерации, но и на более низких иерархических уровнях.

Е.С. Сергиенко

ОБОЗНАЧЕНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ РЕКЛАМИРОВАНИЯ ТОВАРОВ НА АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ РЫНКЕ

Аннотация

В статье рассмотрены особенности движения агропродовольственных товаров. Выявлена специфика рекламирования товаров на разных этапах. Обоснована необходимость объединения усилий производственных, оптовых и розничных торговых организаций в формировании рекламных кампаний.

Annotation

In clause the features of movement of articles of food are considered. The specificity of advertising of the goods at different stages is revealed. The necessity of association of efforts of industrial, wholesale and retail trade organizations for formation of advertising campaigns is proved.

Ключевые слова

Реклама, рекламная кампания, агропродовольственные товары, агропродовольственный рынок.

Keywords

Advertising, an advertising campaign; agrarian goods; an agrarian market.

В современных условиях актуальность рассматриваемой проблемы во многом определяется тем, что специфика агропродовольственного рынка накладывает отпечаток на рекламную деятельность, осуществляемую в его пределах. «С точки зрения рекламы - каждой категории товаров свойственны специфические черты» [6, с.131]. Зарубежные производители, учитывая этот факт, создают устойчивые конкурентные преимущества своих торговых марок в сознании целевых потребителей. Отечественному рынку сегодня необходимо укрепление конкурентоспособных позиций, что реализуется путем презентации агропродовольственных товаров посредством проведения рекламных мероприятий, адаптированных к специфическому агропродовольственному рынку.

Целью статьи является выявление особенностей рекламирования товаров на агропродовольственном рынке.

Задачи заключаются в определении структуры агропродовольственного рынка и обозначении специфических черт в проведении рекламной кампании на каждом этапе движения агропродовольственной продукции от производителя к потребителю.

Рекламирование товаров представляет собой неличные формы коммуникации, осуществляемые через посредство платных средств распространения информации, с четко указанным источником финансирования [5, с. 511]. Рекламирование в агропродовольственной сфере носит характер комплексных кампаний. Приведем классическое определение рекламной кампании. «Рекламная кампания – это осуществление комплекса тщательно спланированных рекламных мероприятий, рассчитанных

на определенный период времени, район действий, рынок, круг лиц» [3].

Любая рекламная кампания включает несколько рекламных мероприятий, объединенных определенной целью и распределенных так, чтобы одно мероприятие дополняло другое и повышало эффективность. Следовательно, рекламные мероприятия в кампании зависят от маркетинговых стратегий, которыми могут быть, например: захват определенной доли рынка, внедрение в определенную нишу, удержание захваченных ранее позиций и так далее, при этом обязательно учитываются: маркетинговая инфраструктура, работа маркетинговых коммуникаций, наличие и состав ресурсов, сезонность, экономические, социальные и другие показатели.

Рекламную кампанию можно охарактеризовать как плановое действие, осуществляемое в рамках маркетинговой стратегии на определенном рыночном пространстве [1, с. 257].

При проведении рекламной кампании следует в первую очередь рассмотреть информацию, отражающую особенности рекламируемого товара, рынка, на котором он реализуется [4, с. 69].

Агропродовольственный рынок в общем смысле представляет собой структуру, включающую в себя систему разнообразных, взаимосвязанных субрынков, каждый из которых, в свою очередь, является сложнейшей социально-экономической и организационной системой, в которой взаимодействуют процессы производства, распределения, обмена и потребления.

Специфика агропродовольственного рынка во многом характеризуется многообразием его субъектов и объектов. Прежде всего имеет место разнообразие товаров: по ассортименту, видам, степени готовности к конечному потреблению, срокам хранения, витаминизированности, по уровню спроса, энергопотенциала (высоко- или низкокалорийные продукты) и т.д.

В общей структуре агропродовольственного рынка можно выделить три основных сектора: рынок сельскохозяйственной продукции, рынок сырья, продовольственный рынок. Эти рынки тесно взаимосвязаны. Каждый из них имеет определенный состав контрагентов, специфику, технологию, схему товародвижения и инфраструктуру.

Выделим некоторые особенности агропродовольственных товаров, их производства и реализации.

1.Производство продуктов взаимосвязано и определяется основным средством и предметом производства — землей, ее качеством и интенсивностью использования.

2.Агропродовольственные товары являются товарами первой жизненной необходимости. Возрастание спроса на продукты происходит медленнее, чем рост потребительских доходов.

3.Товар, как правило, скоропортящийся, поэтому требуется оперативность поставки, целесообразная упаковка.

4.Сезонность, несовпадение рабочего периода и периода производства.

5.Многоаспектная конкуренция, которая объясняется многообразием форм собственности, средствами производства, реализуемым товаром.

6.Идентичность товаров.

Обобщая, можно сказать, что особенности агропродовольственных товаров обусловлены, с одной стороны, спецификой аграрного производства и, прежде всего, нестабильностью и сезонным характером получения продуктов, с другой – их разнообразием и высокой востребованностью потребителями. Спрос на продовольствие в течение года остается устойчивым. Презентация товаров с помощью рекламных кампаний помогает в определенной степени

стабилизировать ситуацию, так как регулирует спрос потребителей.

Процесс движения товара от производства к потреблению на агропродовольственном рынке состоит из основных этапов:

1)этапа производства сельскохозяйственной продукции - продукция выступает как сырье для изготовления продуктов питания (например, зерно, мясо и т.д.);

2)этапа реализации посредникам:

- оптовым организациям для дальнейшей перепродажи;
- предприятиям для дальнейшей переработки и производства продуктов питания (например, хлеб, колбасы и т.д.);

3)реализации продуктов через торговую сеть населению.

На фоне общего процесса рассмотрим особенности рекламирования товаров на агропродовольственном рынке, которые включают определение целей, адресатов, средств и мероприятий рекламной кампании, обозначение предмета рекламирования.

Производственное предприятие заинтересовано с помощью товара, получившего широкое одобрение у покупателей, завоевать доброе имя, превратить свою марку в символ отличного качества.

Основными целями рекламной кампании производственного агропродовольственного предприятия являются: формирование спроса оптовых и розничных покупателей на новые товары; поддержание спроса на товары, производство которых стабильно; популяризация производственных предприятий, объединений. Исходя из этого объектами рекламирования выступают товары и сами предприятия. Цели и объекты рекламирования предопределяют адрес рекламы и направления потоков рекламной информации [5, с. 394].

Адресатами рекламной кампании производственных предприятий являются предприятия дальнейшей переработки, оптовые и розничные предприятия торговли, непосредственно население. Действуют средства рекламы, которые отличаются массовостью воздействия (телевидение, пресса и т.д.).

Производственные предприятия могут использовать для презентации продукции оптовым покупателям такие средства печатной рекламы, как альбомы, каталоги, плакаты, проспекты, издаваемые большими тиражами.

Важная роль отводится упаковке – как особому виду рекламы. Исследования показывают, что каждый житель ежегодно совершает около 2 тысяч покупок. При этом 80% товаров продается в упаковке [7, с. 401]. Сегодня мало кто из производителей качественно выполняет все необходимые для создания дизайна упаковки условия, даже если компания пройдет все этапы, то, скорее всего, в итоге посыл будет такой же, как у остальных конкурентов на полке. Функциональных отличий у товаров одной категории зачастую очень мало, поэтому необходимо обязательно найти эмоциональные обещания потребителям. Например, сок «Я» обещает покупателям наслаждение, «Тонус» напоминает о здоровье, а относительно недорогой «Добрый» предлагает позитивно относиться к жизни и находить во всем плюсы [8].

По отзывам потребителей, полученным в результате исследования «Nestle Nutrition Segmentation Study 2008», питание является ключевым фактором здоровья. Большинство респондентов заявило, что правильное и сбалансированное питание играет самую важную роль в поддержании здорового образа жизни [9]. Эти стремления потребителя побуждают производителей разрабатывать новые продукты. Похожий путь уже пройден европейским рынком. Например, там, наряду с обыч-

ной колбасой, покупателям предлагается так называемая «легкая» колбаса, с добавлением полезных веществ, которая подходит для питания людей, соблюдающих лечебную диету. На нашем рынке тоже появляются такие продукты, как колбаса детская, сосиски с добавлением йогурта, колбаски с овсяными хлопьями и другие продукты. Но успеха сможет добиться тот производитель, который сможет донести свою идею, создать такой образ с помощью рекламной кампании, который наилучшим образом привлечет внимание потребителя.

Исходя из этого, предметом рекламной кампании выступают следующие параметры: экологически чистая продукция; продукция, произведенная на основе современных технологий; продукция без использования трансгенных технологий.

На стадии реализации оптовым организациям (для дальнейшей перепродажи) предметом рекламирования является информация об имеющихся в наличии товаров, низкая цена для постоянных или крупных оптовиков.

На этапе реализации в целях дальнейшей переработки предметом рекламной кампании послужит технологическая пригодность товара, свежесть, ритмичность поставок.

Рекламная кампания по презентации товаров на оптовых агропродовольственных предприятиях имеет определенные отличия, вытекающие из особенностей направленности рекламных средств. Рекламная кампания имеет двух адресатов: во-первых, это оптовые покупатели, во-вторых, население.

Целью рекламной кампании, направленной к оптовым покупателям, является информирование об имеющихся товарах, их качестве, потребительских свойствах. В качестве рекламных средств выступают каталоги, проспекты, альбомы, информационные письма и бюллетени, объявления в специализированной прессе. Большой эффект дает рекламирование товаров во время проведения оптовых ярмарок, где используют каталоги товаров или наборы красочно оформленных листовок.

Рекламные кампании оптового предприятия, обращенные к населению, имеют цель убеждать покупать товар именно у них, призваны ознакомить его с основными свойствами, особенно новых и малоизвестных товаров, вызвать спрос населения на отдельные товары в розничной торговле и этим заинтересовать оптовых закупщиков. В качестве рекламных средств выступают такие как: печатная реклама, кинореклама и радиотелевизионная реклама. Предметом рекламной кампании оптовых организаций являются удобные способы доставки; оперативность поставок; гарантированное качество.

Розничная торговля – это завершающая форма продажи товаров конечному потребителю в небольших объемах через магазины, павильоны и другие пункты сети розничной торговли. Продажа заканчивает обращение от производства продукции. Цель рекламной кампании – привлечь покупателей к покупке в определенном магазине. Рекламные кампании в современном магазине включают: презентацию самого магазина, привлекающую покупателей, и презентацию товаров, которые продаются в нем. Эти виды рекламы тесно переплетаются между собой. Входя в супермаркет, 80% покупателей знает, какие именно товары они планируют приобрести. Однако подавляющее большинство приобретает гораздо больше товаров, чем планировали изначально.

Можно выделить средства внешней магазинной рекламы: наружные щиты, штендеры на тротуарах, транспаранты, вывески, витрины, внешнее оформление магазина; и внутренней: интерьер торгового зала, выкладка и показ товара, рекламные указатели,

плакаты, дегустации, теле- и радиотрансляции в торговом зале, электронные карточки. Первоначально смыслом различных бонусных программ по электронным карточкам было превращение случайного покупателя в постоянного клиента – с предоставлением скидок самым верным из них. Теперь же эти электронные банки данных являются для ритейлера источником подробной информации о покупателях.

Предметом презентации товаров в торговой организации являются: доступная цена и скидки (особо актуальны в условиях экономического кризиса), качество, свежесть. Розничной торговле следует сосредоточить свои усилия на информировании о таких мероприятиях, как распродажи товаров со скидками, выстаки-продажи. Кроме того, необходимо широко оповещать покупателей о наличии в магазине товаров того или иного ассортимента, о различных удобствах и услугах, предоставляемых в магазине, рекламировать доставку товаров на дом, столы упаковки, справочные бюро, детские комнаты и другие виды услуг. В продовольственных магазинах выставки-продажи могут сопровождаться дегустациями товаров, блюд, приготовленных из рекламируемых продуктов.

Развитие западного рынка торговли происходило под влиянием постепенного изменения запросов потребителей, в России же большинство торговых сетей начинали свою работу, придерживаясь уже разработанных форматов, что помогло создать свой имидж в глазах покупателей в достаточно короткие сроки. Одним из важнейших показателей при оценке развития отрасли является известность ее основных игроков. Помимо крупных гипермаркетов (О'КЕЙ, Ашан и др.), расположенных зачастую вдали от жилых кварталов, важнейшим сегментом рынка продуктовых розничных сетей являются «магазины у дома». Сегодня доля ориентированных на такой формат покупателей остается достаточно высокой. Однако люди, «поневоле» лояльные к «Магниту», «Пятерочке», все чаще оказываются в других магазинах, что повышает их требования к оформлению и сервису. Несмотря на определенные перемены к лучшему, в некоторых подобных магазинах приходится констатировать отсутствие радикальных изменений их восприятия в сознании потребителей. В этих условиях сетям необходимо уделять постоянное внимание рекламированию.

Обобщая обозначенные особенности рекламирования товаров на агропродовольственном рынке, представим их в виде схемы, разработанной автором (рисунок 1.)

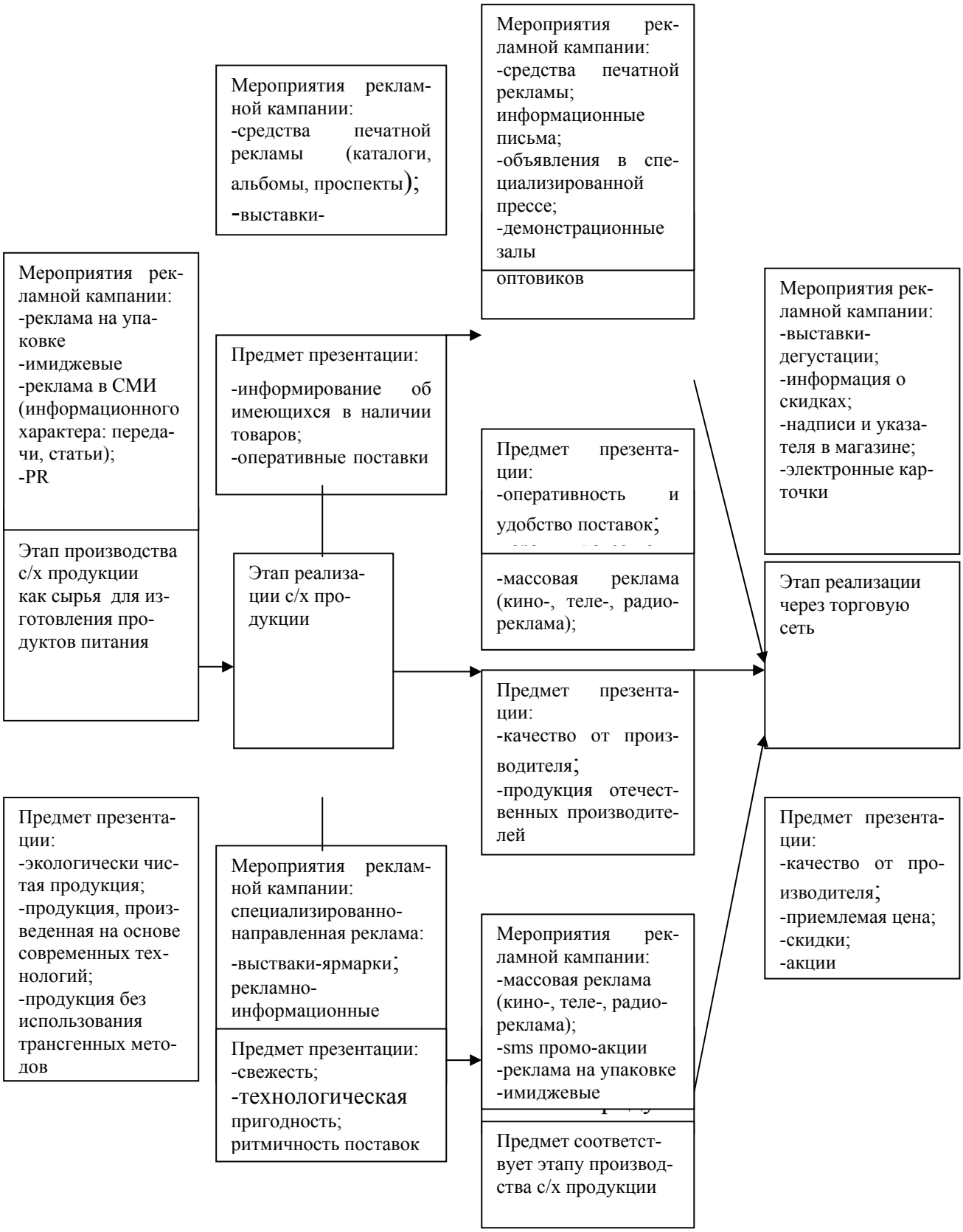


Рис. 1. *Особенности рекламирования товаров на агропродовольственном рынке*

Необходимо отметить, что объединение усилий производственных, оптовых и торговых предприятий для решения основных задач рекламных кампаний способствует увеличению эффективности рекламных мероприятий и создает условия для значительной экономии труда, материальных и денежных средств. Это дает возможность сконцентрировать внимание на рекламировании тех объектов, которые нуждаются в этом в первую очередь, ликвидировать дублирование, улучшить качество рекламных средств.

Итак, поставленная нами цель достигнута, задачи решены, что позволяет сделать следующие выводы.

1.В современных условиях особенности рекламирования товаров на агропродовольственном рынке заключаются в определении целей, адресатов, предмета, средств и мероприятий проводимой кампании.

2.Агропродовольственный товар, преобразуясь, проходит несколько этапов, на каждом из которых своя специфика рекламирования.

3.Рациональные способы формирования рекламной кампании по презентации товаров на агропродовольственном рынке требуют применения наиболее целесообразных форм участия в ней предприятий каждого этапа.

Библиографический список

1.Васильев Г.А., Поляков В.А. Основы рекламы. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 719 с.

2.Голубков Е.П. Основы маркетинга: Учебник / Е.П. Голубков. – М.: Издательство «Финпресс», 1999. – 656 с.

3.Джугенхаймер Д., Уайт Г. Основы рекламного дела: Пер. с англ. – Самара: Корпорация «Федоров», 1996. – 480 с.

4.Катернюк А.В. Современные рекламные технологии: коммерческая реклама. Ростов н/Д: Феникс, 2001. – 320 с.

5.Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. – Новосибирск: Наука, 1992. – 736 с.

6.Огилви Д. Откровения рекламного агента: Пер. с англ. – М.: Эксмо, 2007. – 160 с.

7.Панкратов Ф.Г., Баженов Ю.К., Шахурин В.Г. Основы рекламы. М.: ИТК «Дашков и К», 2006. – 532 с.

8.http://www.sostav.ru Громкий голос упаковки.

9.http://www.profnavigator.ru Телевизионная кампания «Полезные советы от Нестле».

Bibliographical list

1.Vasilev G.A., Polyakov V.A. Bases of advertising. M.: UNITI-DANA, 2006. - 719 p.

2.Golubkov E.P. Bases of marketing: the textbook/ E.P. Golubkov. – M.: Publishing house “Finpress”, 1999. – 656 p.

3.Djugenhaimer D. Uait G. Bases of advertising business, 1996. – 480 c.

4.Katernuk A.V. Modern advertising technologies: commercial. Rostov-on-Don: Feniks, 2001. – 320 p.

5.Kotler F. Bases of marketing. - Novosibirsk: science, 1992. - 736 p.

6.Ogilvi D. Revelations of the advertising agent. - M.: Eksmo, 2007. - 160 p.

7.Pankratov F.G., Bajenov U.K., Shahurin V.G. Bases of advertising M.: Dashkov and K, 2006. – 532 p.

8.http://www.sostav.ru Loud vote of packing.

9.http://www.profnavigator.ru Television campaign " Useful advice from Nestle".

РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

К.Н. Мищенко

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ: ГЕНЕЗИС, РАЗВИТИЕ, ТРАНСФОРМАЦИЯ

Аннотация

В статье приведен исторический анализ развития организационной структуры предприятия. Построена эволюция формы структуры организации, состоящая из шести этапов трансформации.

Annotation

The article contains the historical analyses of the company organizational structure development. The evolution of the form of the organization structure is shown. This evolution consists of six transformational stages.

Ключевые слова

Организационная структура, школы научного менеджмента, бюрократическая модель, организованный коллектив, менеджментская структура, структура организма.

Key words

Organizational structure, scientific management schools, classic structure, bureaucratic model.

Организационная структура предприятия – обеспечивающий, обслуживающий элемент эффективного управления, и ее роль в менеджменте огромна. Многие прорывы в управленческой мысли концентрированы именно в переосмыслении рациональной формы структуры предприятия.

Сегодня существует большое разнообразие форм организационных структур: многие из них имеют многолетнюю историю существования, а некоторые появились совсем недавно. Ввиду этого для современных управленцев бизнеса – архитекторов организационной структуры встает проблема выбора оптимальной оргструктуры для предприятия. Эту проблему может помочь решить исторический анализ, исследование трансформации формы организационной структуры предприятия.

Дело в том, что теория организационной структуры несколько опережает практику, имеет перед ней определенный задел достижений. Те оргструктуры, которые давно в теории признаны не действенными в современных условиях хозяйствования, продолжают использоваться на слаборазвитых или неконкурентных рынках. Особенно это актуально для России, где многие предприятия построены по классическим функциональным принципам, в которых все жестко нормировано и статично, действует мотивация избегания, основанная на страхе и внутренней борьбе за выживание, и есть прочие недостатки организационной архитектуры, требующие своего незамедлительного устранения. Поэтому для менеджмента возрождающейся России важно иметь четкое представление об эволюции ор-

ганизационной структуры, понимание соответствия ее формы условиям эффективности работы в разных исторических и пространственных рамках.

Задача исследования – построить четкую последовательность трансформации формы организационной структуры предприятия, прослеживающуюся как в теоретических работах, так и на практике. Также поставлена задача выявления и обоснования причин перемен.

Особенностью нашего подхода к работе является одновременное использование теоретических (на базе школ научного менеджмента) и практических (на базе реальных примеров бизнес-структур) материалов.

К моменту появления первой школы научного менеджмента генезис организационной структуры уже состоялся: она имела уже свой достаточно оформленный вид связанной иерархии. Дело в том, и это отмечает в своей работе «Теория менеджмента: от тейлоризма до японизации» Дж. Шелдрейк [2, с.23], что цеховая система перенесла в организацию рабочих мест в условиях новых фабричных отношений принцип «мастер – помощник», и «одна из стратегий, принятая руководством предприятий, состояла в такой организации различных элементов нового разделения труда, которая до известной степени воссоздавала статус умелого работника». Следствием этого стало оформление структуры организационного взаимодействия по иерархическому принципу: руководитель – опытный рабочий – неопытный рабочий. Цепочки такого рода пронизывали всю организацию и становились внутренней нормой.

Кроме того в организационной структуре первых предприятий нашли свое место элементы централизации и жесткости, выношенные опытом масштабного строительства (такого, как возведение ирригационных систем и пирамид в Египте) при решении проблем контроля над большим количеством рабочих, обеспечения безопасности труда и прочими. Выделенные элементы и принципы оказали заметное влияние на развитие первых идей теории менеджмента.

Организационная структура предприятия, по нашему мнению, в своем развитии трансформировалась в следующие формы:

Форма 1. Классическая структура научной организации производства

Форма 2. Классическая структура управления

Форма 3.Бюрократическая модель организационной структуры

Форма 4. Структура социального взаимодействия

Форма 5.Менеджментская структура

Форма 6. Структура организма

Мы попытались уместить основные выводы анализа в единой динамической таблице 1.1.

Каждой форме организационной структуры предприятия на практике соответствовала своя схема взаимодействия выделяемых внутренних элементов. Самым ярким примером эволюции структуры является пример крупнейшей американской компании машиностроительной отрасли – General Motors (GM). Из гигантской неповоротливой дифференцированной корпорации, не способной гибко реагировать на изменение конъюнктуры рынка, GM превратился в ряд автономных инновационно-адаптивных бизнес-структур, максимально-интегрированных в мировую бизнес-среду и ориентированных на индивидуализированные сегменты рынка. Компания последовательно перевоплощалась от линейной к линейно-функциональной организационной структуре, затем к штабной, к матричной и, наконец, к адаптивной структуре.

Таблица 1.1

Развитие организационной структуры предприятия

годы	**Теоретические течения, приверженцы**	**Представление о предприятии**	**Форма организационной структуры**	**Ключевой элемент**	**Ключевые свойства организационной структуры**	**Актуальность времени**	**Проблемы - причины перехода на новый уровень**
1880 – 1920 гг.	Школа научного управления: *Фредрик У. Тейлор, Фрэнк и Лили Гилберт, Генри Гантт и др.*	«Фабричная производственная система» [1]	**1. Классическая структура научной организации производства**	Производственный процесс	*Жесткость, рациональность, нормирование элементов, стабильность, статичность.*	Необходимость рационализации производства и жесткого упорядочивания процесса труда в целях повышения его производительности.	Усложнение задач управления, появление новых управленческих функций.
1920 – 1950 гг.	Административная школа: *Анри Файоль, Г.Эмерсон, Л. Урвик, Л. Гулик, А.К.Гастев и др.*		**2. Классическая структура управления**	Административный аппарат	*Системность, иерархичность, атомарность, управляемость.*	Повышение роли эффективного управления, обусловившее необходимость разделения функций и внедрения новой управленческой системы.	Разрозненность принципов управления и структурирования производственных систем. Проблемы координации.
1920 – 1950 гг.	Школа организационной теории: *Макс Вебер, Г. Форд, Э.Дюркгейм, В. Парето, А.А. Богданов и др.*		**3. Бюрократическая модель организационной структуры**	Организация как механизм	*Регламентность, тотальное документирование, упорядоченность, сбалансированность, справедливость.*	Необходимость систематизации классических принципов и формирования единого парадигмального подхода к организации.	Формальное закрепление работников, подавление человеческого фактора.
1930 – 1950 гг.	Школа человеческих отношений: *М. П. Фоллет, Ф. Селзник, Ф.Ретлисбергер, Э.Мэйо ...*	Организованный коллектив	**4. Структура социального взаимодействия**	Организованный коллектив	*Синергизм, высокая мотивация, командный характер взаимодействия, коммуникативность, лидерство.*	Движение за оптимизацию человеческих отношений, необходимость повышения заинтересованности в труде.	Несовпадение целей персонала, обострение конфликтов интересов.
1930 – 1970 гг.	Школа поведенческих наук *Ч. Барнард, Р.Лайкерт, А. Маслоу, Д. Макгрегор ...*						

Продолжение таблицы 1.1

годы	**Теоретические течения, приверженцы**	**Представление о предприятии**	**Форма организационной структуры**	**Ключевой элемент**	**Ключевые свойства организационной структуры**	**Актуальность времени**	**Проблемы – причины перехода на новый уровень**
1940-1980 гг.	Эмпирическая школа управления *Д. Миллер, Э. Петерсен, Р.Дэвис, П. Друкер, С.Кэрролл и др.*	Эффективно функционирующее предприятие	**5.** **Менеджментская структура**	Менеджмент	*Нацеленность, точность, ясность, слаженность, научность, обоснованность, бизнес-ориентированность, долгосрочное планирование.*	Необходимость внедрения точных научных методов в процесс формирования структуры в целях оптимизации издержек, добавленной стоимости и денежных потоков в комплексе.	Научные подходы не срабатывают на практике, несоответствие математической модели нерациональности, неравновесности, психологическим факторам и прочим феноменам бизнес-среды.
С 1950-х годов	Школы прикладной математики: *У.Черчмен, Д. Марч, Л. Канторович, С.Бир, П. Райфа, Дж. Форрестер и др.*						
С 1960-х годов	Школы теорий научных методов в менеджменте *Б.Ф. Скинер, В.Дункан Ф. Лютанс, Р. Крейтнер, П. Джинтер, А. Ракс и др.*						
С 1970-х годов	Школа теории принятия решений *В. Дункан, Г. Саймон, Р. Сайерт, Д. Марч, Б. Адамс, С. Перроу и др.*						
С 1960-х годов	Школа социального менеджмента *П. Друкер, Р. Килпатрик, У. Марриотта, У. Дункан ...*	Динамичный социальный организм	**6.** **Структура организма**	Организация как организм	*Открытость, адаптивность, интегрированность, идеологичность, выживаемость элементов.*	Интеллектуализация, информатизация, глобализация и прочие явления в мировой экономике обусловили становление малых адаптивных форм структур, основанных на знании и инновациях.	Высокие риски, бесконтрольность, ведущая к хаосу, нет поддержки сохранению предприятия как единой экономической системы.
С 1970-х годов	Школа организационной культуры Т. Парсонс, Э.Шейн, *К.Е. Вейк, П.Ж. Фрост и др.,*						
С 1980-х годов	Школа теории самоорганизации эк. систем *Г. Хакен, А.Пригожин и др.*						

Предложенная система восприятия развития организационной структуры позволит получить менеджменту следующие возможности:

1.Системно представить в управленческом сознании схему развития и трансформации организационной структуры в теории и на практике.

2.Провести сравнительный анализ организационных структур, оценить уровень организованности предприятия, найти проблемы и несоответствия рыночным требованиям.

3.Увидеть перспективы развития своего бизнеса, выделить пути развития.

4.Спрогнозировать будущие изменения, шагать со временем, оказаться лидером.

Современное видение организационной структуры не является идеальным и даже не претендует на это. Ввиду чего поиск новых идей относительно соответствия предприятия и его организационной структуры условиям стремительно развивающейся интеллектуальной экономики остаётся сегодня очень актуальным.

Библиографический список

1. Дафт Р. Менеджмент 6-е изд. Перн с англ. – СПб.: Питер, 2004 г. – 864 стр.: Ил. – (Серия «Классика MBA»);

2. Шелдрейк Дж. Теория менеджмента: от тейлоризма до японизации / Пер. с англ. Под ред. В.А. Спивака. – Спб.: Питер, 2001г. – 352с.: ил. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).

Bibliographical list

1. Daft R. «Management» 6th edition, transk. from Eng. S.Pb.: Piter, 2004. – 864p.: illustr. – (seris «MBA classic»);

2. Sheldrake J. «Management theory. From Tailorism to Japanization» transk. from Eng. Edited by Spivak V.A. Spb: Piter, 2001.– 352p.: illustr. – («Theory and Practice of Management» series).

Г.В. Овчаренко, А.А. Алуханян

УПРАВЛЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ РАЗРЫВАМИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА НОВУЮ ТЕХНОЛОГИЮ

Аннотация

Исследуются вопросы управления технологическими разрывами в организации с учетом взаимосвязи технологии и конечного продукта. Обосновывается роль инновационного маркетинга как инструмента прогнозирования наступления новых пределов технологий. Технология рассматривается как элемент организационной культуры.

Annotation

Problems of the technological gap management in organization are investigated with regard for interrelation of technology and final product. The role of innovative marketing as an instrument of new technological limits approach is substantiated. Technology is considered as an element of organization culture.

Ключевые слова

Технологический разрыв, предел технологии, технологический процесс, революционные изменения, управление изменениями, инновационный маркетинг

Key words

Technological gap, technological limit, technological process, revolutionary changes, changes management, innovative marketing

Глобализация научно-технического прогресса носит взрывной характер и предопределяет осуществление всеми отраслями промышленности *нооостратегического выбора* в области применения технологии — сохранять прежнюю или переходить на новую. Совершенно очевидно, что топ-менеджеры должны уметь оценить существующую технологию с помощью *S-кривой*, определить *время перехода* на новую технологию для более эффективного протекания технологического процесса. [1] В. Кушлин говорит, что использование «…*циклических* комплексных *переходов* будет способствовать появлению новых организационно-технологических парадигм функционирования производительных сил» для создания стимулирующего механизма интеграции *«наука - производство - сервис»* в основном звене рыночного хозяйства.

На практике эффективное управление технологическими разрывами определяется *пределом* текущей технологии и своевременной организацией освоения новой технологии в производственном процессе при изготовлении *нового* продукта с *качественно новым уровнем маркетинга*.

В производственном процессе технология и продукт тесно взаимосвязаны. Необходимо уметь предвидеть, как ***пределы технологии*** отразятся на результатах деятельности и сбыте продукта. На практике распознать появление предела нелегко, но если ***предел достигнут***, движение вперед невозможно вследствие резкого возрастания издержек. Переход от одной технологии к другой, именуемый ***технологическим разрывом***, скачкообразно нарастает в различных отраслях, вызывая появление новых процессов для введения новшеств. Основной вопрос заключается в том, ***когда и где*** произойдут изменения?!

Многие компании лидеры, задающие темп нововведений в своей отрасли, неизменно терпели неудачу, внезапно лишались преимущества из-за уверенности руководителей в том, что изменения маловероятны и будут происходить медленно. Сегодня мировой бизнес континуум может быть представлен в виде двух групп компаний. С одной стороны, есть компании, руководители которых считают, что *введение новшеств* — это сугубо индивидуальный процесс, не поддающийся планированию и сопряженный с риском, другие полагают, что *перемены неизбежны*, поддаются анализу, а управление ими — ключ к успеху в бизнесе. Вторая группа компаний выражает готовность к риску с пониманием динамики конкуренции, то есть осознает значимость *S-кривой*, которая отражает зависимость между *затратами* и *результатами*, имеющими скачкообразный характер. Эти компании чувствуют приближение предела технологической кривой и необходимость срочной разработки новой технологии для нового продукта или услуги (рис.1). (см.ниже)

Нет никаких сомнений в том, что, имея большие издержки при осуществлении процесса производства нового продукта (услуги), менеджер всегда должен осознавать возможность пересмотра хода реализации этого *процесса*, поставив перед собой цель *радикально* его *изменить* с учетом потенциальных возможностей действующего процесса, что позволит увеличить потребительскую ценность продукта (услуги) (рис.2). (см. ниже)

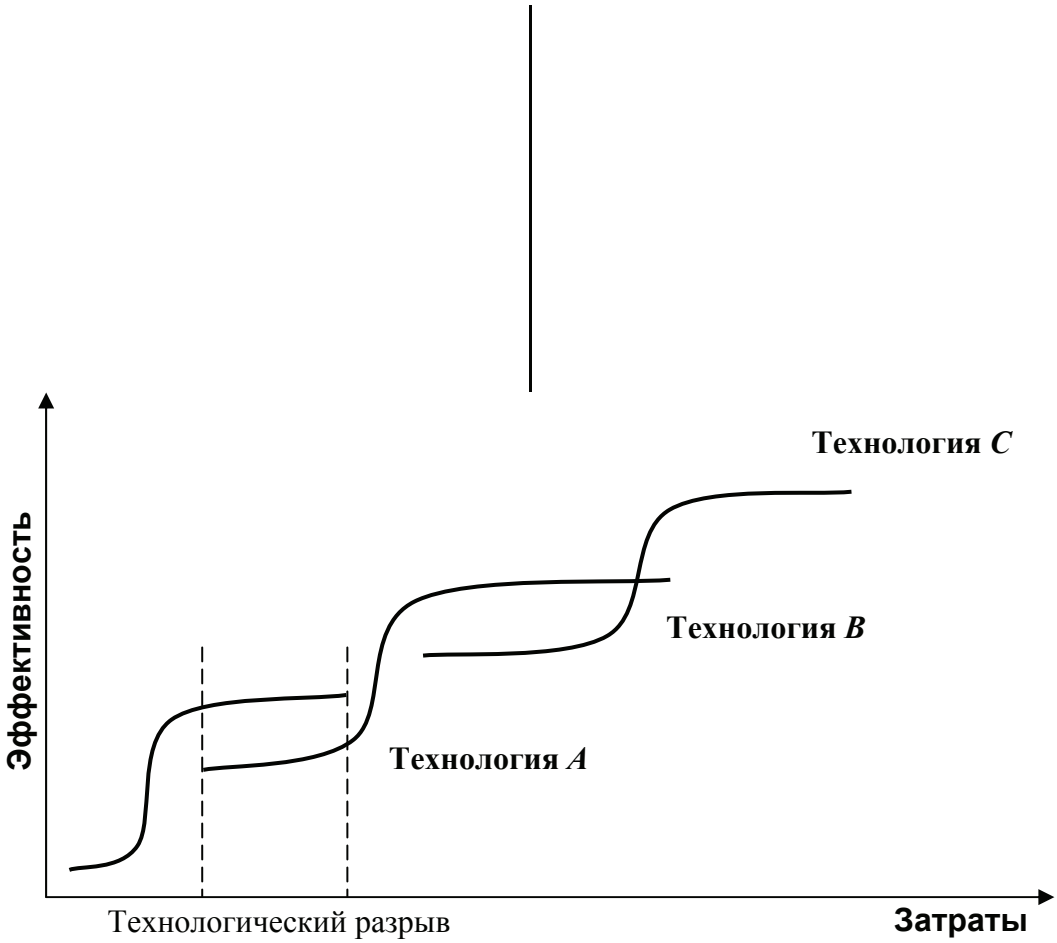


Рис. 1. *Этапы развития технологий*

Рис. 2. *Совершенствования, способствующие развитию нового продукта*

Так, Г. Форд в своей книге писал: «Жизнь — это путешествие, надо все время бодрствовать; если человек начинает думать, значит, нашел свой метод …надо разобраться в себе, *нововведение* — плод усилий выдающейся личности … оно достояние рынка … экономический феномен, логика которого описывается на графике с помощью *S-кривой* – это анализ, который показывает, как

глубоки изменения, когда они произойдут. Без такой информации о технологии, организации не способны обновляться … полагают, что прошлое будет повторяться, … не осознают, как быстро время обесценит их продукцию и сотрудников». [2]

П. Друкер в своей статье *«Век разрыва непрерывности»* отметил, что частота разрывов возрастает, определяя успех одних и потери других из-за появления новых технологий для разработки новых продуктов.

На современном этапе мировое общество находится в эре появления новых наук: биотехнологии, биоинженерии и молекулярной инженерии (управление атомами внутри молекул). Эти науки являются феноменами создания новых форм материй — начала *пятой кондратьевской волны.*

Сегодня все отрасли промышленности испытывают на себе *технологические изменения*, предвещающие скорый подход к пределу существующих технологий, который требует взаимодействия ученых и всех производственных подразделений организаций в целях осуществления ***революционных изменений*** во всех производственных процессах.

Фактически можно говорить о наступлении *века инновационного маркетинга*, ознаменованного появлением *анализа управления разрывами* новационных технологий с применением *S-кривых* как инструмента прогнозирования наступления новых пределов технологий.

Новейшие технологии стали объектом инновационно-стратегического управления, с применением *ноостратегического* подхода в условиях непрерывных технических изменений и разрывных сдвигов. Весь комплекс управленческих функций переходит на уровень управления новационными подходами прогнозирования новых технологий.

Практика передовых компаний развитых стран доказывает *архизначимость знания пределов для технологии*: *умение предвидеть* момент приближения технологического разрыва или зрелость технологии предопределяет успех и лидерство в бизнесе.

Представляется, что на практике службы сервиса и маркетинга обязаны осознавать и *улавливать* потенциальные изменения в потребительских предпочтениях клиентов и новых явлениях на рынке. Качество продукта для клиента должно превышать его ожидания при:

- эффективной помощи;
- неожиданных условиях гарантий;
- предложении новинок в услугах (рис.3).

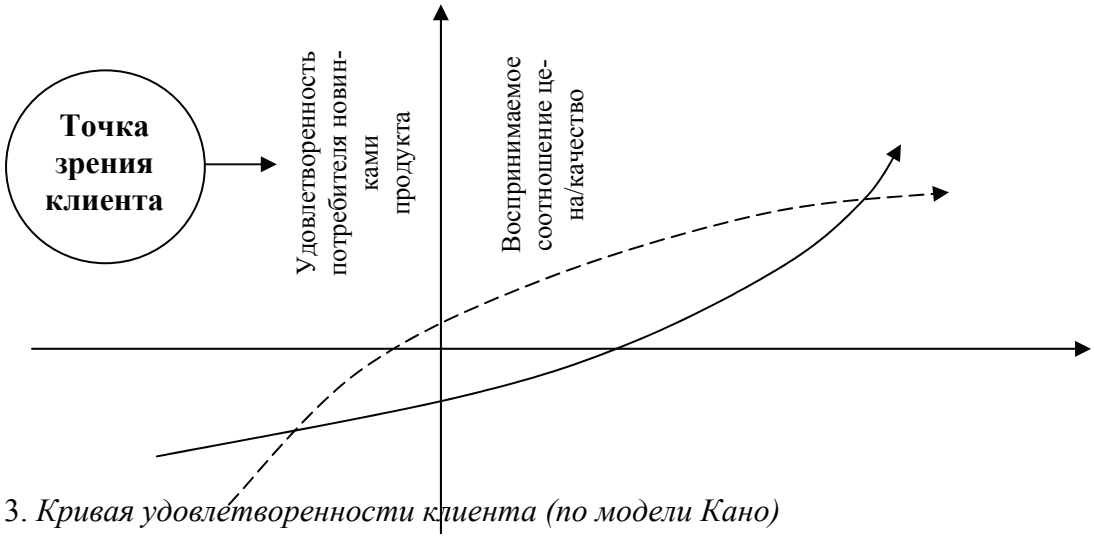


Рис. 3. *Кривая удовлетворенности клиента (по модели Кано)*

Наука доказывает, что на практике нужно применять новационные знания, способствующие выходу за ближайшие ограничения, предопределяющие преодоление технологического предела.

Р. Фостер в своей книге *«Обновление производства»* на множестве примеров практических действий компаний показывает, что рост затрат увеличивается при разработке нового поколения технологий, то есть чем круче *S-кривая*, тем результативнее процесс. Однако возникает вопрос: нет ли другого пути удовлетворения новых потребностей клиента? [3]

Теория анализа *S-кривых* подтверждает, что на практике кривые неизменно находятся друг к другу относительно параллельно, а промежуток между ними — *«разрыв»* — показывает, что прежнюю технологию заменит новая, что фактически говорит о постоянном существовании конкурирующей технологии (рис.4).

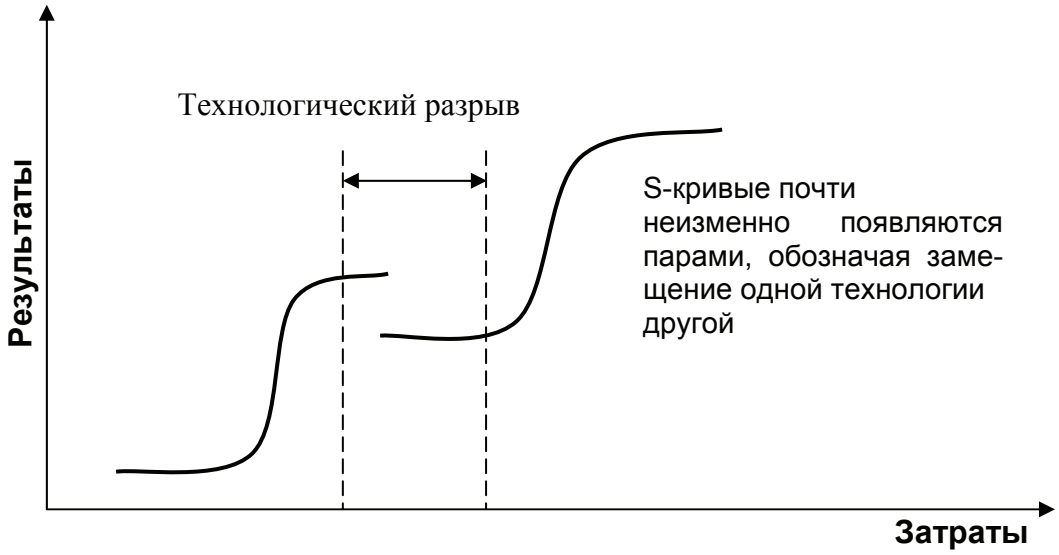


Рис. 4. *Технологические разрывы*

На практике в любой деятельности организации при обновлении продукции и технологии издержки увеличиваются, а результативность и эффективность вступают в противоречие из-за отвлечения ресурсов из других производственных подразделений. Появляется *элемент самофинансирования и самоокупаемости* при выборе *инновационного пути развития*, который предопределяет момент увеличения эффективности в разы, выход на крутую правильную *S-кривую* с преодолением технологического разрыва, что обеспечивает приращение новых знаний при анализе выявления следующего предела технологии.

Современная жесткая конкуренция предопределяет поведение компаний-лидеров в точке технологического разрыва: лидер сохраняет ведущие позиции на рынке, но величина его сегмента сокращается (пример ООО «КЗ «РСМ» — выпуск модели комбайна «ACROS 530»). Однако также всегда необходимо учитывать фактор ценовой конкуренции.

Все вышесказанное подтверждает, что происходит *циклическая смена технологий* в процессе производства продуктов и оказания услуг клиенту, которая заставляет руководителей искать новые методы раннего опознавания точек предела технологий, что предопределяет использование более эффективного процесса изготовления нового изделия по конкурентоспособной цене.

Однако практика ведения бизнеса различными компаниями и организациями показывает, что абсолютно всем

организациям бывает *очень трудно приостановить процесс использования старой* технологии и перейти на новую. Это обусловлено рядом факторов, в частности, часть работников теряет работу, другая — находится в стрессовом состоянии, пока не адаптируется к новым условиям. Такие радикальные изменения требуют пересмотра культуры, навыков, традиций, нового интеллекта и новых знаний, дающих новое понимание философии бизнеса сотрудниками. Можно утверждать, что *технология является элементом культуры организации*, они отождествляют и дополняют друг друга.

Процесс изменений – это *поиск новационных идей*, которые и предопределяют нестандартные, рисковые управленческие решения, стимулирующие гуманную культуру труда с новыми ценностями, *гибкую тактику* новационных технико-технологических прорывов на базе новых *виртуальных моделей управления* организациями. [4]

Становится очевидным, что в деятельности организации при возникновении технологических разрывов необходима всеобщая переквалификация работников. Это требует от руководителей предвидения появления такой ситуации, которая вызывает как изменение стратегии, так и изменение организационной структуры.

При таком подходе самое главное – точно понимать необходимость в изменениях, чтобы идти по новому пути, предвидя будущие запросы клиентов и непрерывно анализируя рынок, чтобы отслеживать действия конкурентов с учетом запросов отдельных категорий потребителей. *Специалисты по маркетингу* должны знать рыночные тенденции спроса в будущем, а *технические специалисты – предвидеть пределы технологий* организации, чтобы процесс производства нового продукта или услуги был высокоэффективным и конкурентоспособным на сегменте рынка.

Именно экономические ситуации объясняют быстрые изменения на сегменте рынка, что и предопределяет переход на новую технологию, момент которого надо уметь улавливать. Тогда сегментация рынка обеспечит увеличение прибыли и подтвердит значимость *нужной тактики* с использованием свойств *S-кривой* для проведения *непрерывных* технико-технологических изменений в бизнес-процессе при наличии новых знаний у сотрудников.

Итак, *научное понимание технологии* — это понимание будущих запросов потребителей, то есть умение осознавать, что именно *нужно изменять* в технологии, чтобы удовлетворить различные предпочтения клиентов, как преодолеть ***разрыв*** между нынешним состоянием технологии и ***конечным пределом.***

Вышесказанное предопределяет необходимость новых технологических разработок, оценки эффективного варианта запуска новационной технологии для нового продукта или услуги.

Успех любой организации в бизнесе определяется новой философией бизнеса, стратегия которого направлена на партнерские отношения с клиентами, поставщиками и обеспечивает деятельность самообучающейся организации при постоянном совершенствовании работы компании, лидерство, культуру бизнеса на основе понимания людей и их мотивации. [1]

Таким образом, *возрастание значения человеческого фактора* в экономике предопределяет наличие у менеджера человеческого информационного минимума для подготовки базовых *человековедческих технологий*, являющихся основой *управленческой гуманитарологии.* В то же время *новационная культура* при решении задач социального управления предприятием является *матрицей общечеловеческих требований к его гуманизации* с восстановлением духовных ценностей, то есть создает

предпосылки появления новых моделей с новационным вниманием к социальным носителям инновационного потенциала.

Отечественная экономическая наука пытается определить наиболее вероятные направления нового экономического развития страны. Пойдет ли стратегическое развитие по постиндустриальному пути, или, предопределив новые тенденции в мировых экономических процессах, страна реализует цивилизованную инновационную модель российской экономики XXI века.

Зарождение *инновационной модели*, которая основывается на новационных *прорывах в межсистемных элементах,* возможно при формировании интеграционных альянсов в *смешанной экономике*, способствующих созданию субъектов транснационального общения на *инновационной основе*. При таком *понимании процесса логистики* изменений становится *необходимым поиск* закономерностей и выявление *специфики формирования инновационного уровня* социально-экономических отношений в рамках *новейшей модели* цивилизованного развития России.

Библиографический список

1.Овчаренко Г.В. Рыночная модель управления инновациями. Ростов н/Д. Изд-во СКНЦ ВШ.2004. С. 25.
2.Форд Г., Файоль А., Эмерсон Г. Управление – это наука и искусство. М., Изд-во «Республика». 1992. С. 317.
3.Фостер Р. Обновление производства. М., Прогресс. 1987.
4.Овчаренко Г.В., Алуханян А.А. Управление инновациями. Учебное пособие для вузов\ РГАСХМ, Ростов н/Д, 2003, С. 47.

Bibliographical list

1.Ovcharenko G.V. Market model of innovation management. Rostov-on-Don, NSCS, 2004. p. 25.
2.Ford G., Fayol A., Emerson G. Management is a science and a skill., Republica, 1992, p. 317.
3.Foster R. Production improvement. M., Progress, 1987.
4.Ovcharenko G.V., Alukhanyan A.A. Innovation management. RSAEA, Rostov-on-Don, 2003, p. 47.

Р.Ю. Пимахов

ИНТЕГРИРОВАННАЯ ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СТРУКТУР ХОЛДИНГОВОГО ТИПА

Аннотация

В представленной статье рассматривается оценка результативности крупных корпоративных структур, которая связана с исследованием стратегических преимуществ интеграции. Оценка результативности крупных корпоративных структур формирует новое направление в оценке эффективности, ориентированное на учет их высокого потенциала в получении дополнительных преимуществ стратегического характера, основанных на модели устойчивого взаимодействия между участниками.

Annotation

We can observe the large corporate structure effectiveness assessment, which is linked to the study of the strategic benefits of integration in the article. The large corporate structure effectiveness assessment creates a new direction in the assessment of the effective-

ness, oriented on their high potential to gain additional benefits of strategic nature, based on the model of the sustained interaction among participants, accounting.

Ключевые слова

Интеграция, эффективность, распределение доходов

Key words

Integration, efficiency, income distribution

Реализация принципов системного и ресурсного подхода к исследованию проблемы развития корпоративного процесса включает, помимо обоснования и выбора эффективной формы интеграции участников, определения наилучших с точки зрения целевых установок функционирования объединения и приоритетов развития экономики региона вариантов внутрикорпоративной налоговой политики, вопросы количественной оценки результативности их деятельности не только для самих участников корпораций, но и объединения в целом.

Традиционным подходом к оценке эффективности отдельной организации является исследование соотношений между затратами и результатами всех видов деятельности, связанных с функционированием компании: эффективность есть отношение полезного эффекта (результата) к затратам на его получение, то есть в рамках данного подхода взгляд исследователей фокусируется на внутренней рациональности деятельности фирмы, а влияние внешнего окружения компании на результативность рассматривается опосредованно.

Опираясь на мировой опыт корпоративного хозяйствования, исследуемый во многих зарубежных и ряде новейших отечественных научных работ, можно выделить следующие концептуальные подходы к оценке эффективности корпоративной интеграции.

1. Подход, основанный на теории трансакционных издержек, в соответствии с которым в качестве наиболее важного интеграционного фактора выступают так называемые специфические активы взаимодействующих предприятий, то есть конкретные характеристики ресурсного потенциала (основных фондов, кадров, ноу-хау), обеспечивающие эффективность кооперации.

Применительно к особенностям интегрированной структуры эмпирическими индикаторами при учете трансакционных издержек на стадии становления группы могут выступать: затраты на проработку организационного проекта и на его согласование с экспертами и с ведомствами; расходы на формирование управляющей компании; затраты предприятий-участников группы на развертывание коммуникационной корпоративной системы (в связи с налаживанием дополнительной отчетности и механизма текущего информационного обмена, участием в органах управления группы и т.п.); планируемая экономия издержек предприятий - участников на базе централизации выполнения определенных общекорпоративных задач (маркетинга, консалтинга и др.).

2. Подход, ориентирующийся на возможности обеспечения конкурентных преимуществ. Согласно этому подходу, интеграционные решения органов управления компаний должны быть императивно нацелены на достижение долгосрочных конкурентных преимуществ. При этом потенциал конкурентоспособности не отождествляется с показателями текущей прибыли, а рассматривается как комплекс факторов упреждающего характера, гарантирующих долгосрочные преимущества фирмы на товарных рынках.

3. Подход, исходящий из теории финансового менеджмента. При этом основные мотивы объединения и совместной деятельности таковы:

1) Синергический эффект, состоящий в том, что общий результат превосходит сумму сложенных эффектов.

2) Операционная экономия на основе устранения дублирования управленческих функций, их централизации и сокращения затрат на сбыт продукции.

3) Экономия в связи с ростом масштабов производства: его концентрация приводит к снижению издержек, более эффективному использованию ресурсов.

4) Экономия на налоговых платежах, связанная с интеграцией с фирмой, имеющей налоговые льготы или приобретением убыточной фирмы для снижения своих высоких доходов.

Новый взгляд на оценку результативности крупных корпоративных структур, связанный с исследованием стратегических преимуществ интеграции, формирует новое направление в оценке эффективности функционирования различных типов интегрированных структур, ориентированное на учет их высокого потенциала в получении дополнительных преимуществ стратегического характера, основанных на кооперационной модели устойчивого взаимодействия между участниками. В развитии концепции стратегической направленности действий группирующихся предложено различать статический и динамический аспект эффективности интегрированных структур. Повышение конкурентоспособности корпораций через использование имеющихся сравнительных преимуществ − статический аспект эффективности их деятельности. Умение использовать существующие ресурсы для формирования долговременной экономической эффективности − динамическая эффективность корпораций. Таким образом, статическая эффективность одновременно обеспечивает и динамическую эффективность объединения. Предложенный подход существенно расширяет спектр ориентиров эффективности интегрированных структур.

Необходимость оценки результативности интегрированных структур обусловлена также высокой степенью ее практической значимости для экономики в целом и для отдельных субъектов рыночных отношений, в частности, в том числе участников интегрированных структур, акционеров, государства, кредитных учреждений и др.

Результативность деятельности интегрированной структуры зависит не только от деятельности каждого участника, но и от того, насколько рациональна схема их совместной деятельности для обеспечения реального синергетического эффекта. Эффективность в данном случае существенно зависит от глубины и качества процессов взаимодействия интегрированных хозяйствующих субъектов.

В числе данной группы вопросов особое значение имеет разработка адекватного механизма распределения будущего дохода группы между участниками интегрированных структур, который должен базироваться, с одной стороны, на учете доходов, определяемых на этапе принятия решения о создании корпорации, принципов участия в прибылях (например, отраженных в договоре о создании группы), с другой − на количественной и качественной оценке реального вклада каждого участника в конечные результаты деятельности интегрированной структуры.

Разработка действенного механизма распределения консолидированного дохода между участниками на сегодняшний день является весьма актуальной проблемой, поскольку данный механизм во многом определяет заинтересованность различных предприятий и финансовых структур в совместной деятельности. Основные положения мето-

дики, определяющей принцип распределения прибыли между участниками интегрированной структуры, во многом будут зависеть от принятого в корпорации подхода к решению этой проблемы. К таким подходам могут быть отнесены следующие:

1.Распределение прибыли в расчете на один рубль себестоимости конечной продукции, то есть в соответствии с долей участия каждого партнера по группе в конечной себестоимости продукции;

2.Расчет долей в прибыли по величине паевых взносов (долей) в уставный капитал группы;

3.Распределение только части прибыли между участниками (например, если принята политика до 10% прибыли распределять между участниками группы, а остальную часть направлять на развитие производства корпорации).

В случае любого из перечисленных или другого возможного подхода к распределению конечной прибыли между участниками объединения необходимо обеспечивать определенные гарантии права собственности и сохранения рабочих мест корпоративной структуры, заинтересовывать их в снижении издержек предприятий, объединенных в корпорацию. Для этого большая часть прироста прибыли корпорации должна распределяться между ее участниками, а не растворяться в общей массе балансовой прибыли.

Участие членов корпоративной структуры в конечных результатах деятельности пропорционально их долевому участию в объединенном капитале корпорации может рассматриваться только как часть решения этого важного вопроса, связанного с оценкой эффективности использования потенциала каждого партнера по группе. Это объясняется тем обстоятельством, что такой подход (в зависимости от долевого участия в уставном капитале группы) не отражает в полной мере учета реального вклада каждого участника в достижение целей организации, отдачи от использования других составляющих его потенциала, помимо той, которая вошла составной частью в уставный капитал группы, то есть не ориентирован на стимулирование участников интегрированного объединения в эффективном и комплексном использовании их собственного потенциала. Поэтому существует необходимость учета в методике распределения консолидированного дохода дополнительных, в том числе качественных факторов оценки вклада каждого участника.

В соответствии с этим на первом этапе процедуры распределения консолидированного дохода интегрированного объединения целесообразно определить, в какой пропорции он будет разделен между производственной и финансовой составляющей объединения.

Мы считаем, что данная пропорция во многом определяется размером участия финансовой составляющей группы в реализации целей, а также конечным эффектом, полученным благодаря инвестированию производства со стороны финансового партнера по группе.

Поэтому пропорцию распределения дохода нужно устанавливать как исходя из оценок количественного вклада каждого участника в результаты деятельности интегрированной структуры, так и экспертным путем в зависимости от специфики и целевых установок самой компании в целом и оценок потенциала каждого участника. При этом согласование мнений экспертов может осуществляться при помощи известного метода согласования оценок.

Так, если необходимо определить согласованную оценку какого-либо объекта или соотношения и i-й эксперт оценивает этот объект или соотношение числом Tj, то простейший способ получения обобщенной оценки состоит в вычислении среднего значения оценки по следующей формуле:

$$Tj = \frac{T_1 + T_2 + \ldots + Tn}{n},$$

(1)

где T_1 T_2, ... , T_n - оценки, полученные от экспертов; n - число экспертов, участвующих в оценке.

Средняя взвешенная оценка вычисляется по формуле:

$$\overline{T}n = \frac{T_1 V_1 + T_2 V_2 + \ldots + Tn Vn}{V_1 + V_2 + \ldots + Vn},$$

(2)

где V_i, V_2, ..., V_n -значимость, приписываемая каждому эксперту;

T_1, T_2, ... , T_n - оценки вероятности, полученные соответственно от каждого эксперта.

После определения таким образом соотношений в совокупном доходе группы между финансовой и производственной составляющей потенциала корпоративной структуры необходимо остановиться более подробно на принципах распределения консолидированного дохода между предприятиями-участниками производственной составляющей объединения.

Распределение консолидированного дохода между производственными предприятиями группы предлагается производить с использованием процедуры, включающей три основных этапа:

- расчет значений показателей - критериев распределения дохода;
- построение рейтингов предприятий по набору факторов, включая полученные значения показателей-критериев;
- расчет индивидуальных коэффициентов распределения дохода.

Опишем вышеприведенные этапы методики более подробно. Так, первый из них включает формирование и расчет показателей - критериев распределения дохода. В соответствии с описанными условиями разработки адекватного механизма оценки в качестве последних представляется целесообразным использовать показатели эффективности функционирования отдельных предприятий группы, которые предоставляют возможность наиболее объективного их сопоставления друг с другом, а при выборе конкретных показателей необходимо учитывать производственную специфику данных предприятий: например, является производимая продукция однородной или разнородной. В первом случае в качестве показателей - критериев распределения дохода можно использовать следующие:

1) соотношение затрат на производство конкретной продукции, на ее переработку и дальнейшую реализацию готовой продукции, если в технологической цепочке корпорации присутствуют предприятия торговли;

2) соотношение расходов на использование основных средств производственного назначения (на амортизацию); данный показатель в определенной степени свидетельствует о материальной ресурсоемкости производства;

3) соотношение затрат труда (в человеко-часах) применительно к конкретному продукту (продуктам); это соотношение не следует определять в стоимостных показателях затрат труда, поскольку на сегодняшний день данный показатель недостаточно объективен.

В случае, когда предприятия интегрированной структуры производят разнородную продукцию, в качестве критерия распределения дохода может выступать показатель, характеризующий затраты на единицу продукции. При проведении экспертной оценки показатель целесообразно сравнивать со среднеотраслевым по каждой отдельной отрасли.

На втором этапе каждое предприятие оценивается группой экспертов по выбранным параметрам. При этом количество параметров может варьироваться, что объясняется спецификой

входящих в группу производственных структур.

В предлагаемом подходе рейтинг каждого предприятия рекомендуется формировать на основе двух параметров: критерия эффективности деятельности предприятия и значимости потенциала предприятия в совокупном потенциале корпорации (оценивается экспертно). Эффективность деятельности предприятия определяется количественно на основе известных показателей оценки экономической и финансовой деятельности.

Недостатком данного подхода является то, что объективное измерение объектов (предприятий) определяется в значительной степени полнотой и достоверностью информации о свойствах измеряемых объектов, а также уровнем компетенции экспертов.

Указанные требования в условиях неопределенности выполняются крайне редко, поэтому на практике часто используется модификация метода, ослабленная за счет точности: вместо непрерывного числового отрезка рассматривается совокупность интервалов, и каждому объекту ставится в соответствие не точка на числовой прямой, а некоторый интервал или отрезок, которому присваивается определенный балл.

Третий этап методики заключается в расчете коэффициентов распределения прибыли, в качестве которых выступают нормированные экспертные оценки k, i=l,...n. Для каждого отдельного предприятия экспертная оценка kj рассчитывается по формуле:

$$kj = \frac{\mathrm{Pj}}{\sum_{j} \mathrm{Pj}},$$

(3)

где kj - коэффициент распределения прибыли для предприятия i;

Pj - экспертная оценка предприятия.

Тогда прибыль i-того участника группы будет рассчитываться по формуле:

$$\mathrm{Sj}=\mathrm{Si}\ \mathrm{k},$$

(4)

где Sj - прибыль i-го предприятия объединения; Si - консолидированная прибыль группы; k, - коэффициент распределения прибыли для предприятия.

Рассмотренный подход к установлению пропорций распределения консолидированной прибыли объединения между его участниками является диверсифицированным и предоставляет возможность учета и оценки индивидуальной значимости каждого предприятия и его потенциала в составе корпорации, а значит, позволяет сбалансировать интересы отдельных участников и объединения в целом.

Т. А. Макареня

ОРИЕНТАЦИЯ НА КАЧЕСТВО СИСТЕМЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ

Аннотация

В данной статье исследуется проблематика повышения качества услуг в условиях модернизации экономики в рамках кастомизации процесса предоставления услуг

Aannotation

In given article is researched problem of increasing quality services in condition of the modernizations of the economy in condition process of the granting the services

Ключевые слова
Сфера услуг, система менеджмента качества услуг, ориентация на клиента.

Keywords
The Sphere of the services, system of management quality services, orientation on client.

В России в условиях модернизации экономики, особенно в период глобального мирового кризиса, у многих компаний наблюдается нехватка оборотных средств, поэтому фокусировка на услуги актуальна для компаний малого и среднего бизнеса, так как инвестиций в развитие бизнеса по оказанию услуг требуется меньше, чем в производство, а их возврат происходит быстрее.

Однако развитие сферы услуг и внешнеэкономических связей вызвало необходимость развития института качества услуг.

Международная организация по стандартизации (ИСО) и Международная техническая комиссия (МЭК) разработали международные стандарты. Среди которых можно выделить следующие:

1. Систему «JIT»;
2. Комплексную систему управления качеством продукции (КСУКП);
3. Стандарты серии ISO.

Основное назначение международных стандартов – это создание на международном уровне единой методической основы для разработки новых и совершенствования действующих систем качества и их сертификации.

Ниже более подробно представлена каждая из вышеперечисленных международных систем менеджмента качества.

Система «JIT».

Это новая форма организации «just in time», буквально означающая «производство точно в срок». Ее фундаментальный смысл: ноль запасов, ноль отказов, ноль дефектов. Подробнее JIT представляет собой технологию, которая подразумевает снижение запаса материалов благодаря подаче деталей на каждый участок производства в тот момент, когда они там нужны. Еще эта технология называется «точно вовремя». Здесь нет особой премудрости, если говорить просто, то это борьба за ликвидацию складов комплектующих изделий и идеально поставленное снабжение со стороны смежников и поставщиков.

1.Переход на JIT— задача не простая. Эта система бросает вызов традиционной организации производства, оказывая особенно сильное влияние на четыре его области:

-управление материально-техническим снабжением;
-структуру производственного центра;
-отношения «поставщик-потребитель»;
- отношения «управление — непосредственное производство».

2.В конечном итоге система JIT направлена на интеграцию и автоматизацию каждой стадии производства, начиная с проектирования и вплоть до гарантийного обслуживания потребителя. Характерные черты этой тенденции — проектирование с учетом возможностей производства, автоматизированное производство и контроль качества с использованием ЭВМ. Фактически специалисты по JIT выступают даже против его внедрения до тех пор, пока вышеперечисленные требования не будут полностью выполнены.

Комплексная система управления качеством продукции (КСУКП)

1.Эта система была разработана в СССР в конце 70-х гг. XX в. на основе обобщения передового опыта в области управления качеством ведущих предприятий и отраслей и документирована в виде системы государственных стандартов. Согласно ГОСТ 15467-79 КСУКП устанавливает, обеспечивает и поддерживает необходимый уровень качества продукции при ее разработке, производстве и эксплуатации, осуществляемый путем систематического контроля качества и целенаправленного воздействия на условия и факторы, влияющие на качество продукции.

2.Она является подсистемой по отношению к управлению производственным объединением и промышленным предприятием (ГОСТ 24525.2-80).

3.Управление качеством продукции необходимо рассматривать как систему условий, процессов и факторов, влияющих на качество и обеспечивающих его запланированный уровень при разработке, производстве, эксплуатации или потреблении изделий.

4.Многообразие научно-технических, организационных, экономических и социальных проблем, сложный характер связей между ними и соответственно сложная система управления качеством требуют повседневного решения большого количества вопросов: управления конструкторской и технологической подготовкой производства, технологическими процессами, технико-экономическим и оперативно-производственным планированием, материально-техническим обеспечением и управлением ремонтным, энергетическим и транспортным обслуживанием, управления кадрами, себестоимостью и сбытом продукции, финансово-бухгалтерской деятельностью, совершенствованием организации производства, системами контроля, метрологического обеспечения, морального и материального стимулирования.

5.Организационно-технической базой КСУКП является комплекс стандартов предприятия. Входящие в него стандарты регламентируют порядок всех работ, от которых зависит высокое качество изделий, позволяют организовать рациональное и эффективное использование материальных и трудовых ресурсов, нацелить внимание и усилия работников всех категорий на повышение качества труда и продукции. Другими словами, стандарты предприятия устанавливают, ЧТО, КТО, ГДЕ, КОГДА и КАК должен делать. Они являются законом для каждого работника — будь он директором фирмы или рядовым исполнителем.

6.Стандарт предприятия — динамичный документ. В него можно внести любые изменения, подсказанные жизнью, передовым опытом, достижениями науки. С организационной точки зрения — это экономичный документ, четкий, понятный и оперативный.

Стандарты серии ISO.

1.В ряде стран национальные стандарты по управлению качеством существуют с середины 70-х г. XX в. В первую очередь, они разрабатывались и применялись в целях обеспечения качества на этапах проектирования и производства в важнейших отраслях промышленности.

2.Опираясь на национальный опыт в области стандартизации и применения систем обеспечения качества, Технический комитет ИСО/ТК176 осуществляет методологическую и методическую работу в области межнациональных проблем стандартизации. Членами этой организации являются национальные органы и эксперты из стран всех регионов мира, крупных и малых, промышленных и развивающихся. ИСО разрабатывает стандарты и руководства, которые повышают ценность организаций всех типов и способствуют более свободной

и беспристрастной торговле между странами, разработала и опубликовала в 1987 г., первые пять стандартов ИСО серии 9000. Помимо этого был разработан словарь терминов и их определений в области обеспечения качества — МС ИСО 8402. Это стандарты:

- МС 9000 «Общее руководство качеством и стандарты по обеспечению качества»;
- МС 9001 «Системы качества. Модель для обеспечения качества при проектировании и/или разработке, производстве, монтаже и обслуживании»;
- МС 9002 «Системы качества. Модель для обеспечения качества при производстве и монтаже»;
- МС 9003 «Системы качества. Модель для обеспечения качества при окончательном контроле и испытаниях»;
- МС 9004 «Общее руководство качеством и элементы системы качества. Руководящие указания»;
- МС 8402 терминологический стандарт.

1.В 1994 г. вышла новая версия этих стандартов, которая расширила в основном стандарт МС 9004 версиями МС9004-1, -2, -3, -4, большее внимание уделив вопросам обеспечения качества программных продуктов, обрабатываемым материалам, услугам. На взаимоотношения поставщиков и потребителей оказывает сильное влияние сертификация систем качества на соответствие стандартам ИСО 9000.

2.Главная целевая установка систем качества, построенных на основе стандартов ИСО серии 9000, – обеспечение качества продукции, требуемого заказчиком, и предоставление ему доказательств в способности предприятия сделать это. Соответственно механизм системы, применяемые методы и средства ориентированы на эту цель.

3.Во многих случаях наличие у предприятия сертификата на систему качества стало одним из основных условий его допуска к тендерам по участию в различных проектах. Широкое применение нашел сертификат на систему качества, так как его наличие свидетельствует о надежности предприятия.

4.В 2000 г. Техническим комитетом ИСО/ТК176 был разработан комплекс стандартов «Менеджмент качества и обеспечения качества», который аннулировал и заменил ИСО 8402.

5.Структура комплекса стандартов, изданных ИСО в 2000 г., приведена на рисунке 1.

Рис. 1. *Структура комплекса стандартов ИСО 9000:2000*

1.Кроме этих стандартов к серии стандартов ИСО 9000 относятся следующие:

ИСО 10012 – «Система управления измерением»;

2.ИСО 10013:1995 – «Руководящие указания по разработке руководств по качеству»;

3.ИСО 10015:1999 – «Менеджмент качества. Руководящие указания по подготовке кадров»;

4.ИСО/ТО 10017:1999 – «Методические указания по статистическим методам в ИСО 9001:1994».
5.Кроме того, был разработан комплекс стандартов серии ИСО 14000, устанавливающих требования к системам менеджмента с точки зрения защиты окружающей среды и безопасности продукции. В них существенно возросло влияние гуманистической составляющей качества, усиливается внимание к удовлетворению разнообразных потребностей персонала компаний.

6.Учитывая прогрессивный характер международных стандартов, их регулирующую роль при выходе на международный рынок, отметим, что эти стандарты – ИСО 9000, ИСО 9001, ИСО 9004 – приняты в России для прямого использования в следующем виде:
7.ГОСТ Р ИСО 9000-2001 – «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь»;
8.ГОСТ Р ИСО 9001-2001 – «Системы менеджмента качества. Требования»;
9.ГОСТ Р ИСО 9004-2001 – «Системы менеджмента качества. Рекомендации по улучшению деятельности».

Для сервисных предприятий целесообразно использовать стандарты серии ИСО. Поэтому модель системы менеджмента качества предприятий, оказывающих услуги, деятельность которых регулируется на региональном уровне и ориентирована на удовлетворенность клиентов, процесс постоянного улучшения системы менеджмента качества, процесс жизненного цикла услуги, вовлекающая в систему качества руководство, управление ресурсами и использующая традиционные функции менеджмента, можно представить следующим образом (рисунок 2.),

Модель системы менеджмента качества

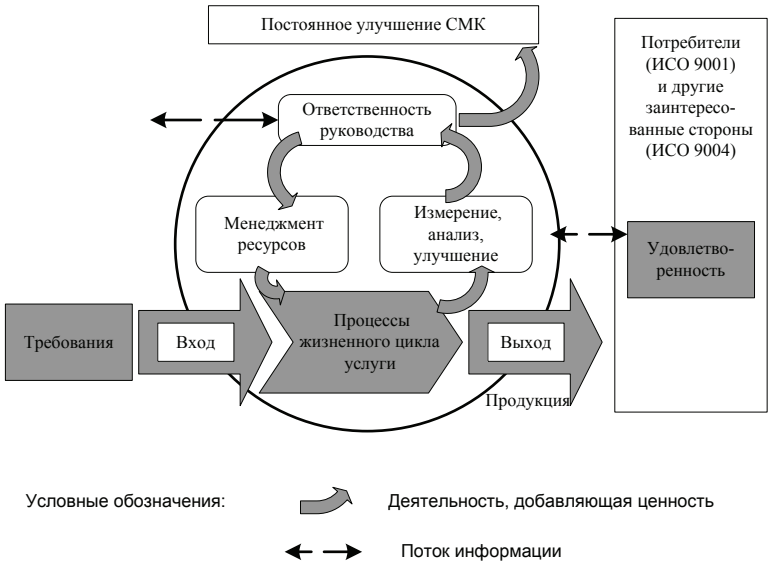


Рис. 2. *Модель системы менеджмента качества предприятий, предоставляющих услуги [1]*

Следовательно, методика, позволяющая учитывать показатели качества, а также учитывающая монопольное положение предприятий на региональном уровне, предоставляющих такие услуги, как услуги по электроснабжению, теплоснабжению и газоснабжению, должна базироваться на международной систе-

ме менеджмента качества серии ИСО 9001:2001, которая помогает учитывать, прежде всего, потребности клиентов, что позволяет реализовать клиентоориентированный подход в системе регулирования, так как стержнем всех усилий должны быть желания клиента (рисунок 3.).

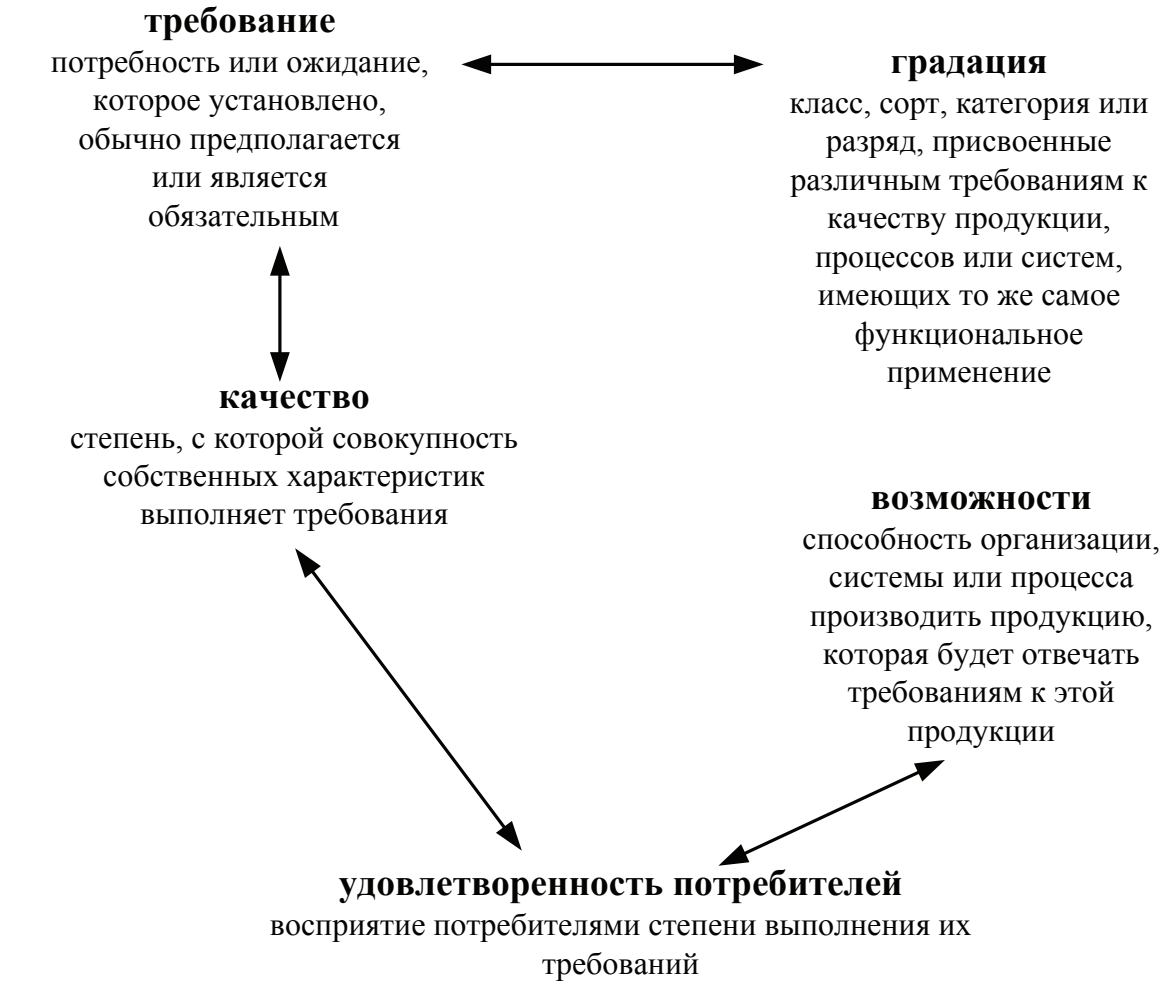


Рис. 3. *Основные требования в области менеджмента качества [1]*

СМК ИСО 9001: 2001 позволяет выделить и адаптировать требования к качеству определенных услуг, так как четко устанавливает, прежде всего, основные термины и определения в области менеджмента качества (рисунок 3.) и менеджмента в системе менеджмента качества (рисунок 4.). Кроме того, сегодня Россия нуждается в освоении технологического менеджмента и образовательных программ в области систем управления качеством, которые, по оценкам независимых экспертов, приносят около 2,64 дол. США прибыли на каждый вложенный доллар [2].

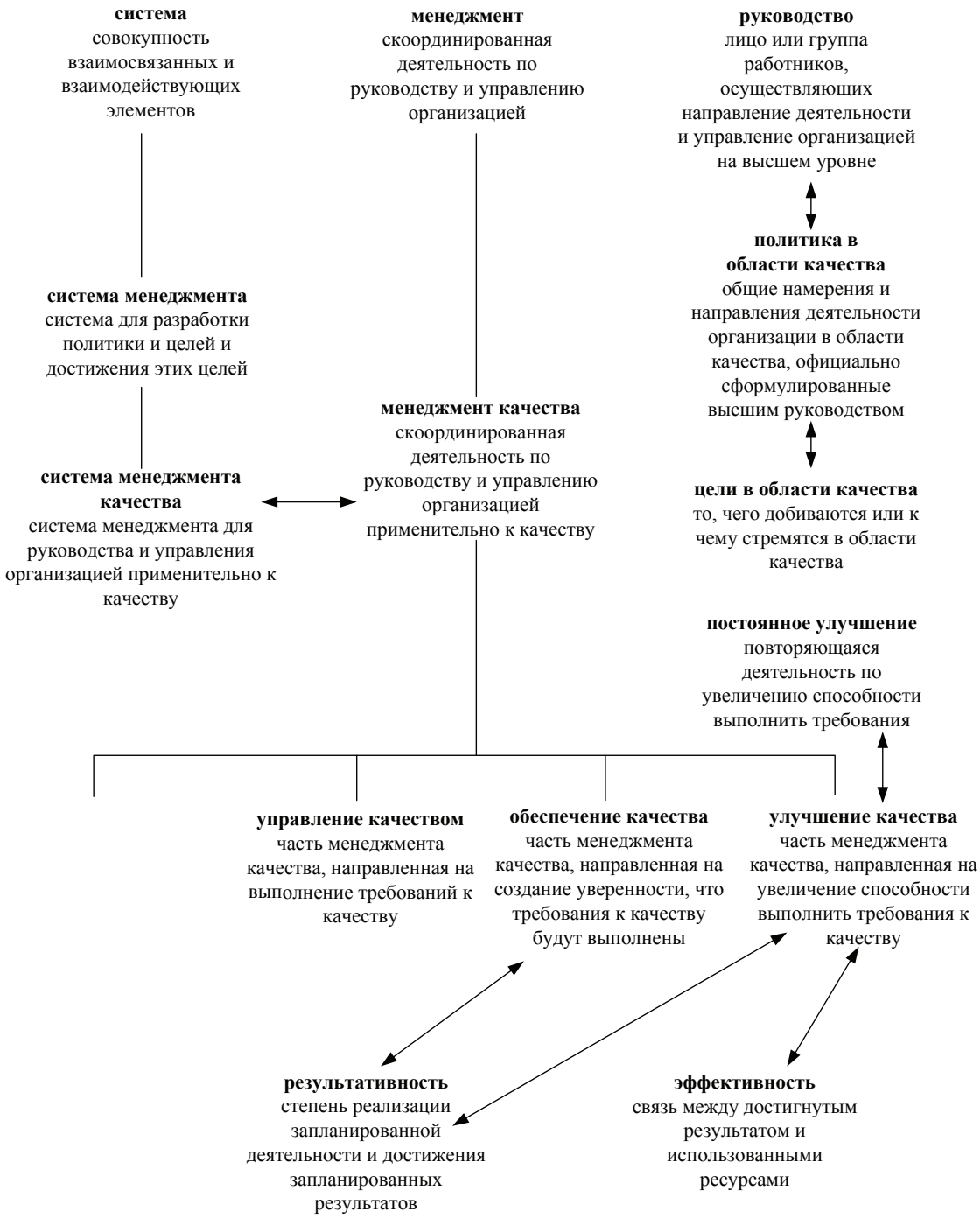


Рис. 4. *Основные понятия, относящиеся к менеджменту [1]*

Региональная система менеджмента качества должна быть индивидуальной для предприятия. Каждая организация должна разработать, задокументировать, внедрить, поддерживать в рабочем состоянии систему менеджмента качества, постоянно улучшать ее результативность в соответствии с требованиями международного стандарта. Для этого необходимо сформировать требования к документации, ответственности руководителя, обязательствам руководства, политике в области качества, менеджменту ресурсов, процессам жизненного цикла продукции, измерениям, анализу и улучшениям. Внедре-

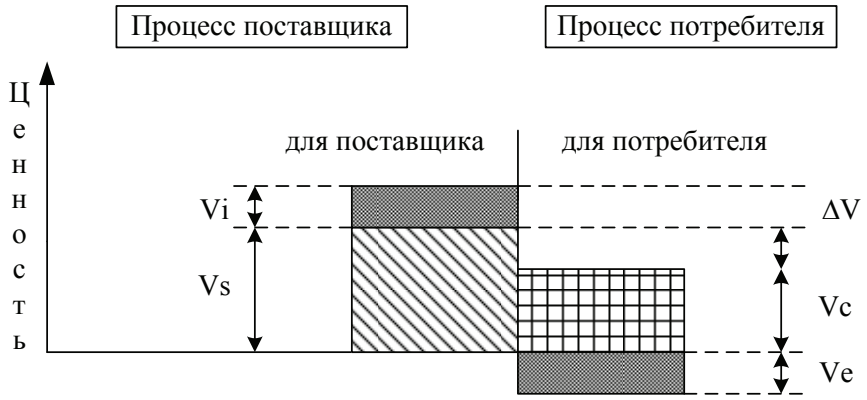
ние системы менеджмента качества позволит системно подойти к проблеме повышения качества предоставляемых услуг, учитывающей региональные социально-экономические особенности, принципы регулирования и предоставления услуг по электроснабжению, теплоснабжению и газоснабжению.

Таким образом, для оценки эффективности условий предоставления услуг целесообразно использовать показатели качества и рассчитанный на их основе интегральный показатель, который включается в систему менеджмента качества предприятия ИСО 9001:2001 как индикатор эффективности управления системой предоставления услуг.

Рис. 5. *Схематическое представление методики оценки качества услуги со стороны потребителя в соответствии с СМК ИСО 9000:2000.*

В соответствии с требованиями международной системы менеджмента качества потребителей оценка качества со стороны удовлетворенности потребителей должна учитывать, прежде всего, качество услуги, послепродажного обслуживания, административных отношений, коммерческих отношений и легкости доступа к информации, что представлено на рисунке 5. Данная оценка позволяет учитывать точки зрения поставщика и потребителя на ценность услуги (рисунок 6).

Точки зрения поставщика и потребителя на ценность, добавленную процессом



С точки зрения поставщика:
Vi – потери ценности из-за неэффективности процесса;
Vs – ценность поставки.
С точки зрения потребителя:
Vc – ценность в восприятии потребителя;
ΔV – разница между ценностью поставки и ценностью в восприятии потребителя;
Ve – ценность, которую потребитель ожидал, но не получил от поставщика.
Суммарные затраты процесса равны Vs+Vi
Суммарные затраты, не увеличивающие ценность продукции, равны Vi+ΔM.
Ve – затраты потребителя на процесс создания дополнительной ценности.

Рис. 6. *Модельное представление степени удовлетворенности потребителя услугами поставщика*

Ценность услуги в глазах потребителя (клиента) возрастает за счет ценности восприятии потребителя, поэтому оценка административных отношений – отношения между предприятиями – поставщиками услуг и органами власти, органами социальной защиты населения, оценка коммерческих отношений – финансово-экономические отношения между потребителями и поставщиками услуг является ключевой в глазах потребителя.

Таким образом, разработка методических подходов к оценке качества предоставления ЖКУ на региональном уровне позволяет сделать ряд выводов и обобщений.

Для оценки эффективности предоставления услуг целесообразно разработать систему менеджмента качества, основанную на стандартах серии ИСО 9001:2001, которые в свою очередь создают базу для независимой сертификации продукции и услуг, ориентированную на подтверждение соответствующего уровня качества продукции, определяющего ее конкурентные возможности и соответствующею принципам современного менеджмента качества с ориентацией на клиента.

Библиографический список

1.Международный стандарт СМК ISO 9001:2001.
2.Сайт журнала ЖКХ: Журнал руководителя и главного бухгалтера [электронный ресурс], база данных, содержащая сведения о публикациях журнала ЖКХ: Журнал руководителя и главного бухгалтера – электрон. дан. – М. 2008. –

Режим доступа: www.gkh.ru свободный. – Загл. с экрана.
3.Пономарева Т. А., Супрягина М. С. Процессный подход к оценке внутреннего качества в сервисной организации // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. - № 4.
4.Сфера услуг: менеджмент: учебное пособие/кол. авт. Под ред. Т. Д. Бурменко. – М.:КНОРУС, 2007. – 416 с.

Bibliographical list

1.The International standard SMK ISO 9001:2001.
2.The Site of the journal ZHKH: Journal of the leader and the main of the accountant [electronic resource] database, containing information about publication of the journal ZHKH: Journal of the leader and the main of the accountant - elektron. dan. - M. 2008. - a Mode of the access: www.gkh.ru svobodnyy. - Zagl. with screen.
3.Ponomareva T. A., Supryagina M. S. Processnyy approach to estimation internal quality in service organization // Management in Russia and for rubezhom. - 2005. - № 4.
4.The Sphere of the services: management: scholastic posobie/kol. авт. Under ред. T. D. Burmenko. - M.:KNORUS, 2007. - 416 s.

Э.Е.Лебедева

МЕТОДОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Аннотация

В статье рассматривается технология реализации стратегии с помощью Системы сбалансированных показателей на малых и средних предприятиях. Описываются этапы построения Сбалансированной системы показателей. Предлагаются инструменты для установления причинно-следственных связей и сбалансированности между целями развития малых и средних предприятий.

Annotation

In the article are considered methods of implementation strategy with the use of Balanced Scorecard at small and middle-sized enterprises. Stages of the development of the Balanced Scorecard are described. A description of tools applied in the determination of the balance and cause-and-effect links between the overall objectives of small and middle-sized enterprises

Ключевые слова

Составляющие Системы сбалансированных показателей; методы диагностики малых средних предприятий; фильтр целей; теория графов; сбалансированность стратегической карты.

Key words

Perspectives of Balanced Scorecard; strategic methods of diagnostics for small and middle-sized enterprises; designation of goals; theory of graphs; balanced strategy map.

Проблемы в развитии малых и средних предприятий (МСП) видятся в их стратегической слабости, в ориентации на решение оперативных задач и сиюминутное внедрение изменений. Опрос руководителей малых и средних

предприятий Ростовской области в 2008 году показал, что стратегическое планирование не является приоритетным направлением в управлении предприятием, поэтому 83% респондентов не испытывают никаких затруднений в принятии соответствующих решений [1].

В связи с бюрократизацией управления процесс развития малых и средних предпринимательских структур приобретает спонтанный характер, что способствует появлению регрессивных тенденций. Для обеспечения прогрессивных изменений необходимо управлять организационным развитием, выбирая соответствующую модель менеджмента. Усилить стратегическую позицию малых и средних предприятий предлагается за счёт применения технологий сбалансированного управления.

Проведённые исследования показали, что при соответствующей комбинации стратегий, подборе целей и показателей Система сбалансированных показателей (ССП или BSC) инновационно развивает бизнес-модель. В классическом представлении работа над Системой сбалансированных показателей разбивается на две части: разработку и непосредственное внедрение. Хорошее и удачное внедрение в большей степени зависит от корпоративных информационных систем, которые будут гарантировать сквозную электронную поддержку осуществления всех шагов процесса стратегического управления. Среди известных сертифицированных программных продуктов, позволяющих реализовать Систему сбалансированных показателей, можно назвать: SAP SEM, MBS-Axapta, Aris PPM, Dialog Strategy, Oracle Balanced Scorecard и др.– всего около 20 программных продуктов на настоящий момент поддерживают Систему сбалансированных показателей. Поэтому актуальным видится исследовать вопросы практической разработки ССП для предприятий разных масштабов деятельности.

Исследование по разработке Системы сбалансированных показателей следует начать с анализа предприятия, поскольку достаточно трудно устанавливать цели на будущее, если не ясно настоящее положение и не выявлены проблемные области компании. Инструменты, используемые для анализа финансового аспекта деятельности, факторов внешней среды, рынка, диагностики внутренних проблем предприятия, формируют набор методов для диагностики предприятий различной величины. Система управления с использованием ССП базируется на формировании целей в четырёх аспектах, в связи с этим при проведении анализа выявленные проблемы необходимо структурировать по аналогичным направлениям воздействия: финансы, клиенты, бизнес-процессы, организационные аспекты.

Проведенное исследование специфики функционирования и наличного информационного базиса малого и среднего предпринимательства, апробация различных методов организационной и стратегической диагностики предприятий данной сферы экономики позволило разработать структурно-логическую модель взаимосвязи составляющих ССП и методов диагностики МСП. Предлагаемая модель (рис.1) структурирует и связывает существующие методы анализа с целями развития каждой из составляющих Системы сбалансированных показателей. Методы диагностики по каждому из направлений исследования расположены в порядке увеличения сложности осуществления конкретного вида анализа на малых или средних предприятиях. В связи с этим предлагаемая структурно-логическая модель является моделью выбора наиболее подходящего метода исследования МСП для целей Системы сбалансированных показателей.

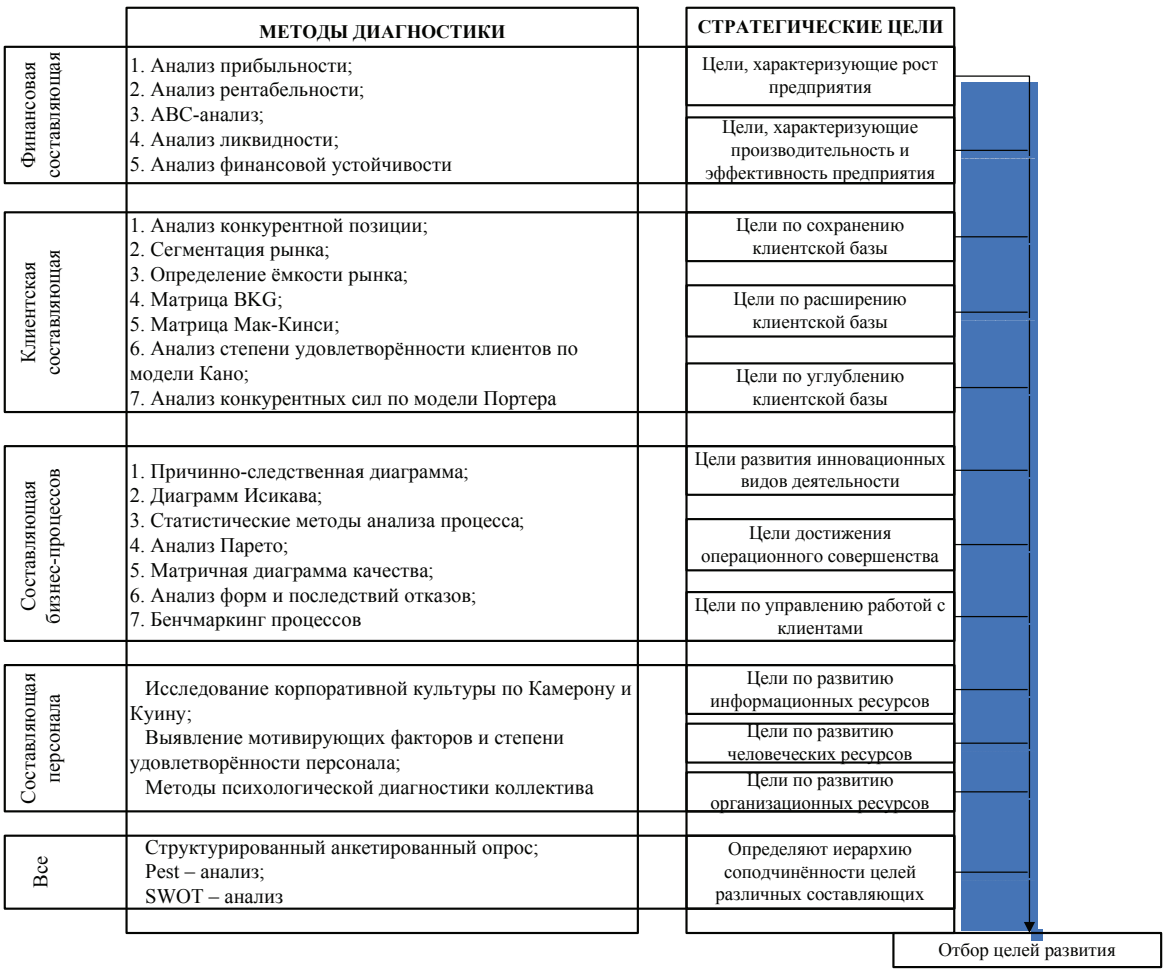


Рис.1. *Структурно-логическая модель взаимосвязи составляющих ССП и предлагаемых методов диагностики МСП* [1] (*Разработано автором)*

Результатом комплексной диагностики является выработка списка целей по четырём перспективам, из которых необходимо выбрать не более 10-15 для описания стратегии развития малого и среднего предприятия. Таким образом, вводятся ограничения на количество целевых показателей. Включение всех целей может усложнить процессы внедрения и дальнейшей реализации системы, так как приведёт к рассредоточению ресурсов малого предприятия на осуществление всех инициатив. Кроме того, нарушается принцип сфокусированности, заложенный в Системе сбалансированных показателей.

В качестве инструмента отбора наиболее важных целей предлагается фильтр целей (см. рис.2).

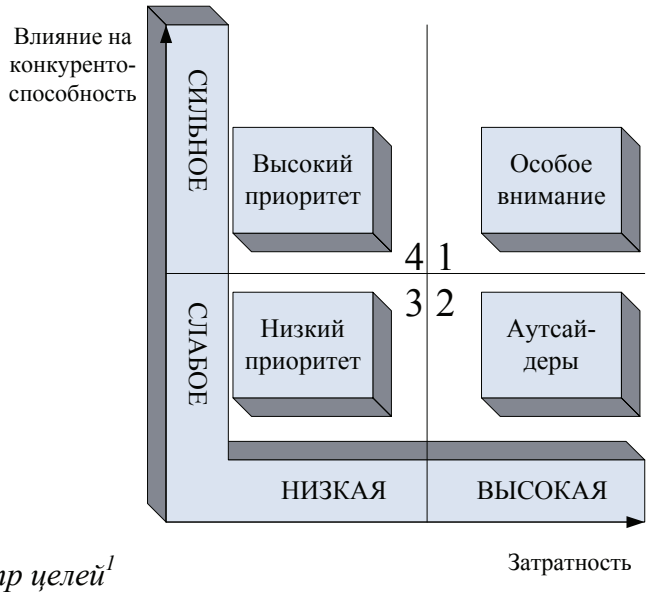


Рис.2. *Фильтр целей*[1]
([1]Разработано автором)

Фильтр предполагает рассмотрение целей в двух аспектах: с точки зрения влияния на общую конкурентоспособность предприятия и с точки зрения оценки степени затратности выбранной цели. Под затратностью подразумевается совокупность финансовых, трудовых, материальных, информационных, временных ресурсов, необходимых для реализации конкретной цели.

В процессе оценки целей по предложенным критериям образуются четыре квадранта. В первый квадрант «Особое внимание» попадают цели, которые имеют сильное влияние на конкурентоспособность организации, но требуют высоких затрат. Это ключевая, решающая группа целей, от которых в значительной мере зависит результат работы компании. Целей, попадающих в этот квадрант, не должно быть много – около 3-4, поскольку они сложны в реализации и концентрируют на себе значительную долю ресурсов.

Цели, попадающие в зону «Аутсайдеров», вообще не стоит рассматривать далее, так как они слабо влияют на повышение конкурентоспособности и требуют больших затрат. Также в этот квадрант попадают цели, по контексту которых не ясно, как они влияют на организацию.

В третий квадрант попадают цели, имеющие более «Низкий приоритет», но это не значит, что эта группа целей не может войти в общий план стратегического развития. Несмотря на слабое влияние на конкурентоспособность и низкую затратность, они могут играть вспомогательную роль в реализации остальных целей предприятия. Примером служат цели по развитию социальных и регулирующих процессов макросреды за счёт предприятия. Но необходимо контролировать, чтобы эти цели не перегружали общий план развития предприятия. И последний, четвёртый, квадрант включает цели, которые имеют «Высокий приоритет» из-за выгодного сочетания сильного влияния на конкурентоспособность и низкой затратности. Эти цели должны составлять около 50% от общего количества целей, поскольку являются базовыми в развитии предприятия.

Фильтр не является инструментом иерархического упорядочения целей в зависимости от попадания в соответствующий квадрант. Это инструмент для обобщения всех имеющихся целей и отсеивания тех из них, которые сложны

в реализации и сдерживают рост конкурентных преимуществ.

После фильтрации целей можно приступить к разработке стратегической карты. Архитектура карты позволяет сгруппировать цели по каждой из составляющих и выстроить их согласно логической причинно-следственной цепочке: от целей составляющей развития и персонала к главной цели развития предприятия. Авторами концепции ССП Р.Капланом и Д.Нортоном достаточно глубоко проработана структура стратегической карты, однако никак не подтверждается гипотеза, что разработанные карты действительно являются сбалансированными.

Для этого предлагается представить взаимосвязи между отдельными целями с помощью матрицы смежности. Для проведения анализа представим стратегическую карту в виде графа G = (N, M), где

N – множество вершин соответствует целям стратегической карты (n);

M – множество рёбер соответствует множеству причинно-следственных связей между стратегическими целями.

Граф описывается с помощью матрицы смежности, которая имеет вид:

$$A = a_{ij}, \qquad (1)$$

$$m = \frac{1}{2} \times \sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{n} a_{ij}\,; \qquad (2)$$

где элементы матрицы смежности определены как:

0 – при отсутствии влияния;

1 – при наличии влияния.

Причинно-следственная взаимосвязь устанавливается применением условного оператора: если предприятие достигнет цели Xi, будет ли это способствовать достижению цели Xj .

Воспользуемся теорией графов для доказательства факта наличия причинно-следственных связей между целями Системы сбалансированных показателей – элементами графа. Для связных стратегий должно выполняться условие:

$$n - 1 \le \frac{1}{2} \times \left(\sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{n} a_{ij}\right) \le \frac{(n-1) \times n}{2}$$

(3)

Левая часть неравенства определяет необходимое минимальное число связей в структуре графа, содержащего n вершин, а правая характеризует максимальное количество связей, когда все элементы соединены между собой дугами. Если неравенство выполняется, то висячие элементы в графе отсутствуют и все цели в стратегической карте находятся в причинно-следственной взаимосвязи.

<u>Оценка сбалансированности стратегической карты.</u> Карта считается сбалансированной, если в ней равнозначно развиваются все четыре направления деятельности: финансы, клиенты, бизнес-процессы, персонал, то есть как минимум одна связь существует между целями стратегической карты.

Оценка сбалансированности осуществляется в два этапа: определяется превышение общего количества связей по отношению к минимальному их числу (4), а затем оценивается равномерность распределения связей в стратегической карте (5).

$$E = \frac{m - (n-1)}{n-1}\,; \qquad (4)$$

На основе расчёта данного показателя можно сделать предварительные выводы о сбалансированности стратегической карты, так как он характеризует среднее количество связей одной цели карты, исключая факт цикличности между элементами графа. Если:

E<0, то карта несбалансированна;

E≥0, то карта является сбалансированной.

Оценка равномерности распределения связей в стратегической карте – $E_{нер}$ характеризует теоретическое недоиспользование возможностей данной стратегической карты, имеющей m ребер и n вершин по достижении максимальной сбалансированности.

$$E_{\text{нер}} = \sqrt{\sum_{i=1}^{n}\left(a_i - \frac{\sum_{i=1}^{n} a_i}{n}\right)^2} \qquad (5)$$

Данную оценку целесообразно проводить в сравнении с максимальным значением неравномерности распределения связей в графе (E_{max}), то есть когда цели стратегической карты имеют по одной связи (6).

$$E_{отн} = \frac{E_{нер}}{E_{\max}} \qquad (6)$$

$E_{отн}$ изменяется от 0 до 1: чем ближе значение показателя приближается к 0, тем равномернее распределены связи в графе. Если $E_{отн} \to 0$, тогда предлагаемая стратегическая карта является сбалансированной.

Проведённый анализ матрицы смежности элементов стратегической карты и фильтр целей позволяют разработать цели, удовлетворяющие главным требованиям системы: сфокусированности на важный для предприятия результат, связности причинно-следственной цепочки и сбалансированности. Только после проведения соответствующих исследований можно приступать к выбору целевых индикаторов и показателей, а также определению стратегических инициатив, способствующих достижению поставленных целей. Матрица смежности показывает окончательную логическую причинно-следственную цепь для целей, индикаторов, показателей, инициатив Системы сбалансированных показателей.

Библиографический список

1.Аналитический отчёт о проведении социологического исследования по вопросам развития малого предпринимательства в Ростовской области. Компонент «Проблемы и перспективы развития малого предпринимательства»/ИКЦ «Бизнес-Тезаурус» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http//www.nisse.ru

2.Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – 2-е изд., испр и доп./ Пер.с англ. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2005 г – 320 с.

3.Палий И.А. Дискретная математика. Курс лекций/ И.А. Палий. – М.: Эксмо, 2008. – 352 с.

Bibliographical list

1.Analytical report about the caring out researches about the development of small business in Rostov. The component “Problems& prospects” of the development of small business. “Business-Tezaurus” http\\www.nisse.ru

2. Kaplan Robert S., Norton David P. The balanced system of parameters. From strategy to action. The trans. From eng. “Olymp - business ”,2005 p. 320

3. Paliy I.A. The discrete mathematics. Rate of lectures. \ Paliy I.A. M.: 2008. p.352.

Н.М. Фоменко, Е.Н. Ефимов

СИНЕРГИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ВИРТУАЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация

Рассматриваются виртуальные предприятия как инновационная форма ведения бизнеса и объективная тенденция, соответствующая уровню развития современных рынков и сопутствующих технологических изменений. Сформулирована организационно-функциональная структура виртуального предприятия в составе центра управления (органа координации), предприятий – участников и коммуникационной среды.

Концепция аутсорсинга позволяет избежать существенных затрат на создание и поддержание сложной инфраструктуры виртуального предприятия. Показано, что эффективность реализации бизнес – процессов в виртуальном предприятии может быть оценена результатами их имитационного моделирования на базе применения процессно-статистического подхода.

Annotation

Virtual enterprises are Considered as new form of the conduct of the business and objective trend, corresponding to level of the development modern market and accompanying technological change. Functional structure of the virtual enterprise is Worded organizing in composition of the centre of the management (the organ to co-ordinations), enterprise - a participant and communication ambience. The Concept outsourcing allows to avoid the essential expenseses on creation and maintenance of the complex infrastructure of the virtual enterprise. It Is Shown that efficiency to realization business - a processes in virtual enterprise can be evaluated result their simulation modeling on the base of the using processno -statistical approach.

Ключевые слова

Предприятие, виртуальное, синергия, бизнес - процессы, эффективность

Key words

Enterprise, virtual, synergy, business - a processes, efficiency

В 80-е годы основными направлениями совершенствования деятельности предприятий было тотальное управление качеством и применение минималистских стратегий, направленных на оптимальное управление различными ресурсами. В 90-е годы основным лозунгом были принципы реинжиниринга бизнес-процессов, направленных на переход от функциональных подразделений к бизнес-процессам, ориентированным на более полное удовлетворение интересов заказчиков. К началу 21-го века ключевой темой становится переход к виртуальным и сетевым принципам организации предприятий [1, 3, 6, 7].

Предпосылками виртуализации предприятий является развитие *Internet*а, с помощью которого виртуальные предприятия (ВП) могут получать и распространять информацию и управлять своей деятельностью. Этому же способствует возникновение виртуального рынка на основе коммуникационных и информационных возможностей глобальной сети, а также виртуальная реальность, то есть отображение и имитация реальных разработок и производства в кибернетическом пространстве, которое одновременно является и инструментом, и средой. В результате возникают виртуальные (сетевые) формы организации и взаимодействия предприятий.

В общем случае ВП можно определить как временную кооперационную сеть предприятий (организаций, отдельных коллективов и людей), обладающих ключевыми компетенциями для наилучшего выполнения рыночного заказа, базирующуюся на единой информационной системе [4].

В отличие от традиционного производителя ВП ориентируются не на удовлетворение потребностей какого-то «усредненного» сегмента рынка, а на выполнение определенных рыночных заказов и запросов конкретных потребителей. ВП также увеличивает ско-

рость и качество выполнения заказа путем объединения ресурсов различных партнеров в единую систему.

Традиционному предприятию, например, для разработки и выведения нового товара на рынок требуется привлечение значительных ресурсов. В ВП входят партнеры, обладающие соответствующими ресурсами, знаниями и способностями для совместной организации и реализации этой деятельности, имеющие *ключевые компетенции* в форме ресурсов и способностей для достижения конкурентного преимущества на рынке [4].

Предприятия-партнеры ВП для эффективного функционирования должны базироваться на согласованном хозяйственном процессе, так как в сеть объединяется некоторое множество предприятий, чаще всего удаленных географически. Следовательно, для решения этих проблем ВП должны иметь *единую Web-ориентированную информационную систему*.

Концепции (формы) ВП отличаются как по организационно-функциональному наполнению, так и по видам применяемых информационных технологий (ИТ) [3]. В ВП можно выделить кооперацию в областях закупок и производства. Промышленная кооперация активно развивается в рамках отношений *B2B*, когда крупные промышленные предприятия вступают в отношения с малыми и средними предприятиями, производящими для них детали и комплектующие изделия. В компании *General Motors*, например, создана система «Заказ-Доставка» (*Order To Delivery – OTD*), с помощью которой заказы конечных потребителей, размещенные на *web*-сайте «*Buyer Power*», преобразовываются в конкретные заказы технологам, которые в свою очередь через страницу «*Supply Power*» преобразовываются в заказы поставщикам в рамках всей логистической цепи. Компания *Volkswagen Sachsen* в Саксонии (Германия) реализовала логистическую концепцию, в рамках которой в радиусе 10 км от сборочного завода создан кластер субпоставщиков, что позволило, во-первых, в полной мере реализовать концепции *Just-in-Time* и *Just-in-Sequence*, во-вторых, снизить глубину производства до 30% и, в-третьих – существенно улучшить основные логистические показатели эффективности.

Одним из российских примеров формирования системы промышленной кооперации на основе модели ВП является Межрегиональный центр промышленной субконтрактации и партнерства.[1] Система содержит базу данных производственных возможностей предприятий, согласно принятым в ЕС классификаторам, и детализированных до уровня отдельного производственного процесса, а также данные о предприятиях-заказчиках, заказах и их требованиях к потенциальным партнерам. Взаимодействия предприятий в рамках субконтрактинга обеспечивает: усиление связей научно-технической и производственной сфер экономики; внедрение эффективных механизмов ресурсного обеспечения и управления разделением рисков для предприятий, цепочек поставок и инновационных процессов; развитие конкурентоспособных предприятий, специализирующихся по основным технологическим переделам; углубление специализации и расширение кооперации промышленных предприятий.

Таким образом, ВП могут и не иметь своего производства, однако при этом проектировать, производить и распространять какой-либо конечный продукт. ВП могут принимать формы стратегических альянсов, консорциумов, холдингов, коалиций, договоренностей и т.п.[2] В связи с тем

[1] *www.subcontract.ru*

[2] Андрусенко С.И Виртуальные предприятия в автосервисе *http://izdn.ntu.edu.ua/ukraine/nir/public/andrusenko/01.htm*

что ВП создается на время реализации общей задачи, то оно есть совместное предприятие.

Доминирующую роль в ВП играет фирма-интегратор, которая является инициатором создания предприятия. Задачами фирмы интегратора являются: формулирование замысла общего предприятия, идентификация ключевых компетенций, проектирование сети процессов, подбор партнеров, распределение процессов между предприятиями-исполнителями, координация, мониторинг и управление, контроль реализации, гарантирование доставки продукта деятельности клиенту, расчеты с внешними (потребителями) и внутренними (субподрядчиками) клиентами.

Вариант общей организационной схемы ВП представлен на рисунке 1.

Рис. 1. *Вариант общей организационной схемы ВП*

ВП могут не являться юридическим лицом, это может быть орган координации ВП. Между участниками ВП, действующими на основе определенных правил, сохраняются принципы конкуренции (каждое предприятие заинтересовано в получении работы и сохраняет свою активную конкурентную роль в рамках правил ВП). ВП – открытая система, вход и выход из которой определяются самими предприятиями.

Центр управления (орган координации) ВП может быть: управляющей компанией, не являющейся непосредственным участником производственного процесса; «плавающим», когда центром ВП становится одно из предприятий – участников ВП, являющееся головным исполнителем по тому или иному проекту [3].

ВП представляют собой своего рода «предприятия над предприятиями».

В его рамках может существовать множество логистических сетей, причем одно и то же предприятие может входить в состав различных ВП. Механизм формирования логистических цепей в ВП отличается от классической концепции *SCM*.[1] ([1]*Supply Chain Management* – управление цепями поставок) Логистические цепи возникают динамически из множества альтернативных вариантов под каждый проект.

При этом в ВП нет жестких требований к ИТ. Возможно использование *Internet*-ресурсов координатора, например, с помощью *ASP*-технологии, реализующей модель аутсорсинга (предоставление клиентам необходимых *Software* на определенный срок на условиях аренды через *Internet*). Концепция аутсорсинга позволяет избежать существенных затрат на создание и поддержание предприятиями собственной сложной ИТ инфраструктуры.

Бизнес-процессы пронизывают производственные отношения распределенных предприятий в рамках ВП. Объединение и интеграция межпроизводственных процессов предприятий имеет синергию, которая увеличивает эффективность производства каждого участника и ВП в целом.

Рассмотрим весьма распространенный бизнес-процесс «Закупки», представленный на рисунке 2. Вариантами для анализа бизнес-процесса «Закупки» может быть, например, его реализация в рамках отдельного предприятия, осуществляющего свою деятельность с использованием электронной торговой площадки (ЭТП), и реализация этого же процесса в рамках ВП.

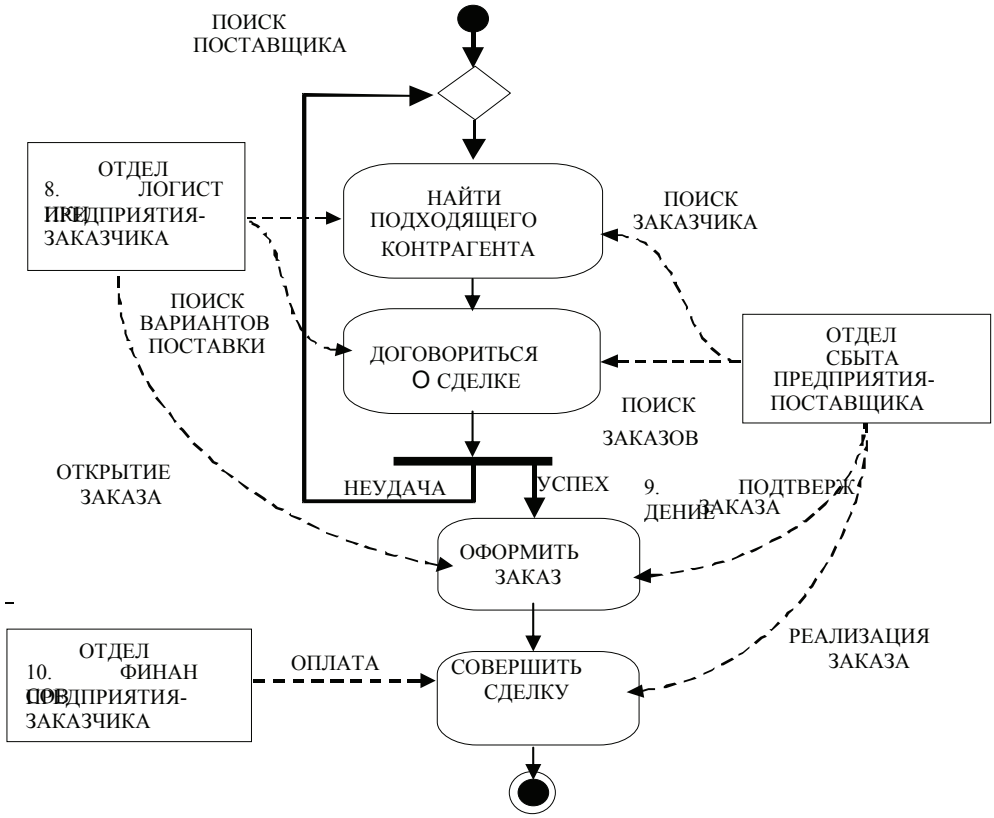


Рис. 2. *Обобщенная схема бизнес-процесса «Закупки»*

Условимся, что бизнес-процессы в сфере производства и реализации продукции состоят из последовательности отдельных функций (операций), на выполнение которых расходуются ресурсы (трудовые, материальные, энергетиче-

ские, стоимостные). На основании ретроспективных данных можно оценить *фактические* законы распределения затрат ресурсов на реализацию каждой операции делового процесса либо (при отсутствии необходимой информации) определить максимальное, минимальное и наиболее вероятное значение величины затрат каждого из ресурсов.

Определяется также число выполнений каждой операции (диапазон или закон распределения числа выполнений) при реализации конкретного делового процесса.

При этом следует учитывать, что практически все деловые процессы производства и реализации товаров и услуг являются в той или иной степени случайными по затратам времени и других ресурсов [5]. Это обусловлено их реализацией при случайных проявлениях различных факторов. Поэтому используем *процессно-статистический* подход для моделирования вариантов реализации бизнес-процесса «Закупки», который выполним в следующей последовательности [2, 5]:

- разбиваем анализируемый бизнес-процесс на отдельные рабочие функции (операции);
- для каждой функции путем хронометражных наблюдений или экспертным путем оцениваем затраты времени на ее выполнение: минимальное, максимальное и наиболее вероятное значения;
- производим моделирование времени выполнения функций бизнес – процесса, на основе определенных временных параметров;
- производим расчет статистических характеристик по результатам моделирования и формулировку выводов.

Данная методика позволяет произвести сравнения деловых процессов по затратам труда; осуществить объективный анализ степени загрузки персонала; выявить наиболее трудоемкие функции, операции и процессы; оценить вероятность выполнения процесса за заданное время; выявить резервы повышения производительности труда; обеспечить заданную вероятность выполнения конкретного делового процесса в течение определенного времени и другое [5].

Для задания исходных данных для моделирования послужили следующие материалы:

- *детальное описание возможностей и инструментов совершения сделок (технологии работы) на корпоративной ЭТП;*[1]
- описание проектного опыта специалистов компании АксионБКГ в решении некоторых актуальных проблем логистики на предприятии; [2]
- опыт предприятий, формирующих в сети стабильные бизнес - системы, описанные в статье “Сетевые и виртуальные организации: состояние, перспективы развития” (Сердюк В.А., Сердюк В.А. //Корпоративный менеджмент, №5, 2001);
- решения компаний *Ariba, Commerce One, Oracle* [3] и других.

Была использована также информация специалистов фирм-разработчиков: компании Единые Торговые Системы - ЕТС (отраслевых ЭТП)[4]; компании "Центр Финансовых Технологий" (технологический комплекс системы *Faktura.ru*)[5]; дочерней компании ЗАО "Корпорация ПАРУС" "*eTrade Community*" (отраслевые ЭТП) и ряд других.

Последовательность функций бизнес - процесса «Закупки» для моде-

---

[1] *//http://www.bportal.com.ua/ru/services/cpmp.h*
[2] Информационно - аналитический бюллетень №75 от 27 ноября 2006 г.
[3] Основы построения виртуальных торговых площадок *//http://www.getinfo.ru/article29.html*
[4] *//http://www.etc.ru/public.cms/?eid=4*
[5] *//http://www/cft.ru/*

лирования представлена в таблице 1, а результаты имитационного моделирования функций в таблицах 2–5.

На рисунках 3 и 4 представлены гистограммы *распределения времени выполнения* операций бизнес-процесса «Закупки» на ЭТП и ВП соответственно. На гистограммах по оси абсцисс отражается суммарное время выполнения соответствующих функциональных операций, а ось ординат – число реализаций при имитационном моделировании.

Таблица 1. *Основные функции бизнес-процесса «Закупки»*

Функции реализация бизнес – процесса «Закупки» на ЭТП	**Время**	**Функции реализация бизнес – процесса «Закупки» в рамках ВП**	**Время**
1. Поиск подходящего контрагента на ЭТП	$t_{этп,1}$	1. Поиск подходящего контрагента в реестре ВП	$t_{вп,1}$
2. Оформление и передача заявки на поставку	$t_{этп,2}$	2. Оформление и передача заявки на поставку	$t_{вп,2}$
3. Согласование условий сделки путем поддержки контактов, например, по *ICQ*	$t_{этп,3}$	3. Согласование условий сделки путем поддержки контактов, например, по *ICQ* (в случае отличия условий сделки от типовых)	$t_{вп,3}$
4. Согласование условий доставки	$t_{этп,4}$	4. Согласование условий доставки (в случае отличия условий доставки от типовых)	$t_{вп,4}$
5. Оформление заказа	$t_{этп,5}$	5. Оформление заказа	$t_{вп,5}$

Таблица 2. *Результаты имитационного моделирования функций бизнес-процесса «Закупки» на ЭТП*

Показатели	$t_{этп,1}$	$t_{этп,2}$	$t_{этп,3}$	$t_{этп,4}$	$t_{этп,5}$
Среднее значение, мин	17,7	15,27	18,74	16,6	20,76
Стандартная ошибка	0,450701	0,149649	0,138258	0,153083	0,284665
Стандартное отклонение	4,507009	1,496494	1,382576	1,530828	2,846653
Коэффициент вариации	0,25463	0,098	0,07378	0,09222	0,13712
Дисперсия выборки	20,31313	2,239495	1,911515	2,343434	8,103434
Эксцесс	2,289786	1,56774	0,852749	0,530884	0,157937
Асимметричность	1,459821	1,074718	-0,85269	0,013791	0,108576
Интервал	22	8	6	7	12

Таблица 3. *Результаты имитационного моделирования функций бизнес-процесса «Закупки» в рамках ВП*

Показатели	$t_{вп,1}$	$t_{вп,2}$	$t_{вп,3}$	$t_{вп,4}$	$t_{вп,5}$
Среднее значение, мин	2,888	15,39	9,87	8,81	14,13
Стандартная ошибка	0,038357	0,16751	0,126055	0,122016	0,167365
Стандартное отклонение	0,383572	1,6751	1,260551	1,220159	1,673652
Коэффициент вариации	0,13282	0,10884	0,12772	0,1385	0,11845
Дисперсия выборки	0,147127	2,80596	1,58899	1,488788	2,801111
Эксцесс	0,304202	0,820357	0,660132	0,697179	1,279487
Асимметричность	0,046488	0,807101	0,435188	-0,24002	0,634576
Интервал	1,8	8	6	6	9

Таблица 4. *Результаты моделирования бизнес-процесса «Закупки» по этапам*

Этапы	ЭТП				ВП			
	Сред-нее	**СКО**	**Диспер-сия**	**Коэффи-циент ва-риации**	**Сред-нее**	**СКО**	**Диспер-сия**	**Коэффи-циент ва-риации**
Этап 1	**17,7**	4,51	20,31	0,25	**2,89**	0,38	0,15	0,13
Этап 2	**15,27**	1,5	2,24	0,1	**15,39**	1,68	2,81	0,11
Этап 3	**18,74**	1,38	1,91	0,07	**9,87**	1,26	1,59	0,13
Этап 4	**16,6**	1,53	2,34	0,09	**8,81**	1,22	1,49	0,14
Этап 5	**20,76**	2,85	8,1	0,14	**14,13**	1,67	2,8	0,12

Таблица 5. *Итоговые результаты моделирования бизнес-процесса «Закупки»*

Показатели	ЭТП	ВП
Среднее значение, мин	89,07	51,088
Стандартная ошибка	0,616975	0,308638
Стандартное отклонение	6,169745	3,086375
Коэффициент вариации	0,069269	0,060413
Дисперсия выборки	38,06576	9,525713
Эксцесс	0,284248	0,967658
Асимметричность	0,606765	0,658085
Интервал	30	16

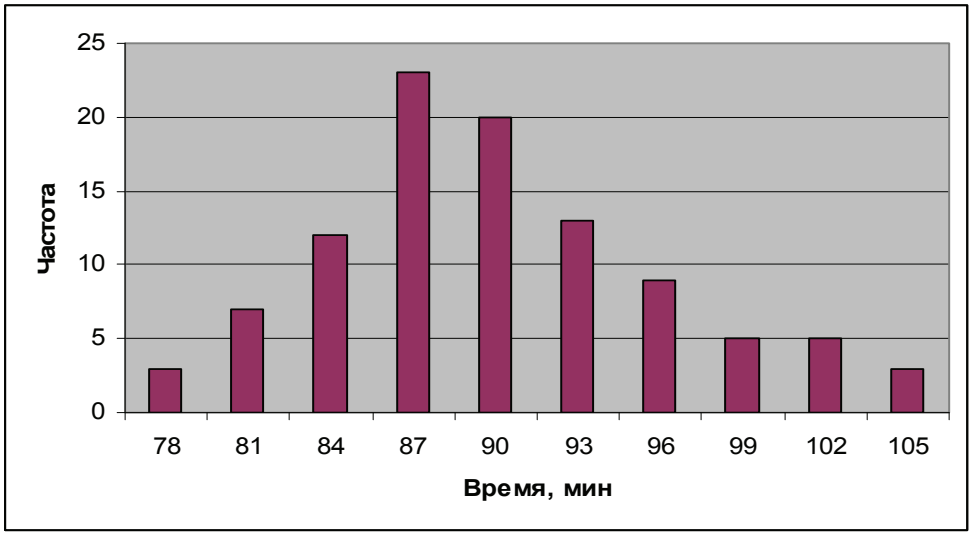


Рис. 3. *Гистограмма распределения суммарного времени выполнения бизнес-процесса «Закупки» на ЭТП*

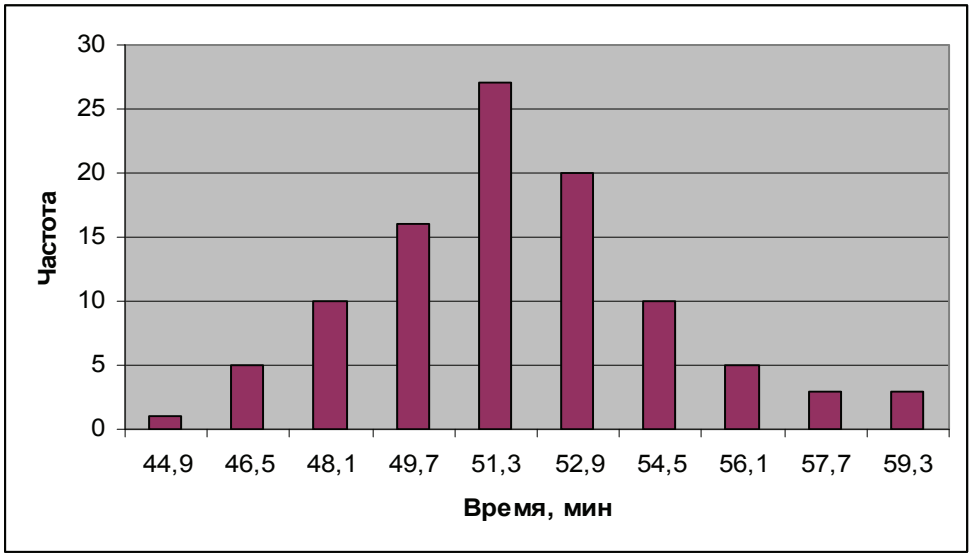


Рис. 4. *Гистограмма распределения суммарного времени выполнения бизнес-процесса «Закупки» на ВП*

Сравнение средних значений времени выполнения бизнес-процесса «Закупки» на ЭТП ($T^{ср}_{этп}=\sum t^{ср}_{этп,i}$ =89,07 мин) и на ВП ($T^{ср}_{вп}=\sum t^{ср}_{вп,i}$ =51,09 мин) показывает эффективность реализации процесса в рамках виртуального предприятия.

Некоторые выводы. Виртуальные предприятия являются инновационной формой ведения бизнеса и объективной тенденцией, соответствующей уровню развития рынков и сопутствующих технологических изменений.

Проведенный анализ концепций и организационно-функциональных структур ВП позволяет сформулировать общую организационную схему. В ее составе центр управления (координации), предприятия – участники и коммуникационная среда. Орган координации формулирует правила деятельности ВП и механизмы их реализации. Концепция аутсорсинга позволяет избежать существенных затрат на создание и поддержание предприятиями сложной инфраструктуры ВП.

Организация ВП осуществляется на основе бизнес-процессов, пронизывающих структуру всей совокупности предприятий, входящих в ВП. Эффективность реализации бизнес-процессов в ВП может быть оценена результатами их имитационного моделирования на базе применения процессно-статистического подхода.

Библиографический список

1.Бережнов Г.В. Виртуальная организация. Неравновесный принцип управления развитием предприятия //Российское предпринимательство № 1, 2003

2.Ефимова Е.В. Анализ и моделирование эксплуатационных параметров экономических информационных систем. Автореф. дисс. … к.э.н.: 08.00.13 - Ростов-на-Дону, 2004.

3.Иванов Д. Виртуальные предприятия: оперативная кооперация в логистике с помощью Интернета //Коммерческий директор, № 1, январь 2006, № 2, февраль 2006. *http://directhress.ru/*

4.Катаев А.В. Виртуальные предприятия – новая ступень в организации НИОКР //Стратегические аспекты управления НИОКР в условиях глобальной конкуренции: Отчет по НИР № 01.2.00100692. Таганрог: ТРТУ, 2001.

5.Хубаев Г.Н. Процессно-статистический подход к учету затрат ресурсов при оценке (калькуляции) себестоимости продукции и услуг: особенности реализации, преимущества// ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК. – 2008. - №2.
6.Faucheux C. How virtual organizing is transforming management science//Association for Computing Machinery. Communications of the ACM; New York; Sep 1997.
7.Mowshowitz A. Virtual organization//Association for Computing Machinery. Communications of the ACM; New York; Sep 1997.

Bibliographical list

1.Berezhnov G.V. The Virtual organization. Neravnovesnyy principle of management development enterprises //Russian enterprise 1, 2003
2.Efimova E.V. The Analysis and modeling working parameter economic information systems. Avtoref. diss. k.e.n.: 08.00.13 - Rostov-on-Don, 2004.
3.Ivanov D. Virtual enterprises: operative кооперация in logistics by means of интернета //Commercial director, 1, January 2006, 2, February 2006. http://directhress.ru/
4.Kataev A.V. The Virtual enterprises - a new step in organizations NIOKR //Strategic aspects of management NIOKR in condition of the global competition: Report on NIR 01.2.00100692. Taganrog: TRTU, 2001.
5.Hubaev G.N. Processno-statistical approach to account of the expenseses resource at estimation (the calculations) to prime cost to product and services: particularities to realization, advantage// QUESTIONS ECONOMIC NAUK. - 2008. - 2.
6.Faucheux C. How virtual organizing is transforming management science//Association for Computing Machinery. Communications of the ACM; New York; Sep 1997.
7.Mowshowitz A. Virtual organization//Association for Computing Machinery. Communications of the ACM; New York; Sep 1997.

К.Е. Ляшенко

ПРОЕКТЫ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ И РИСКОВ: МЕТОДИКА ВЫБОРА НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ПАРТНЕРОВ

Аннотация

Цель настоящей статьи заключатся в определении критериев выбора партнеров, наиболее перспективных с экономической и стратегической точки зрения.

В работе применяются аналитические методы управления проектами. Для получения информации используются экспертные опросы, вторичная информации (данные о рынках, отчеты о деятельности).

В результате выявляются критерии, которые, по мнению экспертов, наилучшим образом характеризуют партнеров, наиболее перспективных с финансовой и стратегической точки зрения.

Уровень привлекательности каждого критерия оценивается в баллах. Чтобы можно было сравнивать между собой балльные оценки каждого критерия (и производить с этими оценками простые арифметические действия), вводятся весовые коэффициенты для каждого фактора. Анализ совокупности этих факторов в конечном итоге и

позволяет эффективно организовать работу. Далее, строится график и делается экономический анализ, который в свою очередь дает возможность формировать план действий по повышению конкурентоспособности и усилению позиции на рынке, четко организовывать работу "внутри" дочерних предприятий организации.

Annotation

This research has been done for customers' choice criterions discovering; it was focused on the most perspective ones from the economic and strategic points of view.

Expert interviews and secondary data were used for information getting.

The most interesting criterions from financial and strategic points of view were described.

Each criterion attraction level was estimated in marks. Weight coefficients were used for increasing of the precision level estimation. The results of these factors analysis help improve productve activity organizing. Grafs producing and economic analysis completing gave an opportunity of competetiveness increasing as well as of branches' and affiliates' activity better organizing.

Ключевые слова

Экономический эффект, альтернатива выбора, критерии выбора, экспертные опросы, балльная оценка, весовые коэффициенты

Key words

Economic result, alternative, choice criterions, expert interviews, estimation by marks, weight coefficients,

В настоящее время успех реализации того или иного проекта зависит от ряда факторов, необходимых для расчета и оценки экономического эффекта. При этом выбор критериев оценки перспектив того или иного проекта представляет собой достаточно сложную задачу [3].

Цель настоящей работы заключается в определении критериев выбора заказчиков (в нашем случае в качестве заказчиков выступают нефтеперерабатывающие заводы различного уровня), наиболее перспективных с экономической и стратегической точки зрения [2]. В качестве исполнителя проектных работ выступает Проектный институт по проектированию нефтеперерабатывающих, нефтехимических предприятий и объектов специального нефтехимического машиностроения.

Методы исследования. Анализ методов управления проектами проводится на примере шести заводов, работающих в России. Краткая характеристика этих предприятий выглядит следующим образом:

Завод «A» - предприятие топливно-масляного профиля, является генеральным Заказчиком.

Завод «B» - предприятие, производящее продукцию, потребителями которой являются только АЗС, является генеральным Заказчиком.

Завод «C» - бурно развивающееся, сформированное на основе девяти нефтескладов предприятие, потребителем продукции которого являются организации, использующие нефтяные топлива, строительные организации, а также предприятия химической промышленности. Является генеральным Заказчиком.

Завод «D» - новый строящийся нефтеперерабатывающий комплекс.

Завод «E» - типовое нефтеперерабатывающее предприятие, работающее по старым технологиям.

Завод «F» - специализируется на сооружении объектов нефтегазовой отрасли, создании промышленной и гражданской инфраструктуры, строительстве автодорог и осуществляет корпоративную функцию координатора и генерального подрядчика.

«Другие» - остальные предприятия топливно-масляного профиля, объемы работ которых составляют небольшой процент от общего объема.

Для получения информации об этих организациях использовались экспертные опросы [4] руководителей компаний и ведущих специалистов отделов. Кроме этого использовалась вторичная информации (данные о рынках, на которых работают компании, отчеты о деятельности компаний).

Результаты исследования. В результате проведения экспертных опросов были выявлены следующие критерии, которые, по мнению опрошенных экспертов, наилучшим образом характеризуют заказчиков, наиболее перспективных для достижения финансовых целей проектного предприятия:

1.Своевременная оплата;

2.В срок подписанный договор;

3.Реальная оценка стоимости проекта (согласие с первоначальным расчетом стоимости);

4.Общий процент объема загрузки в год.

Уровень привлекательности каждого критерия будем оценивать в баллах. Приведенные выше критерии важны для развития деятельности проектной организации, однако нельзя сказать, что они важны в одинаковой степени. Поэтому для того, чтобы можно было сравнивать между собой балльные оценки каждого фактора (и производить с этими оценками простые арифметические действия), введем весовые коэффициенты для каждого фактора [1]. Чем выше значение весового коэффициента, тем важнее для нас критерий.

Таблица 1. *Диапазон для проведения балльной оценки*

критерий	**1 балл**	**5 баллов**	**10 баллов**	**Весовой коэфф.**
Своевременная оплата	<45	45-80	>80	0,3
В срок подписанный договор	<45	45-80	>80	0,1
Реальная оценка стоимости проекта	<45	45-80	>80	0,1
Общий процент объема загрузки в год	<10	10-20	>20	0,5
			Итого	1,0

При расстановке границ для проведения балльной оценки мы ориентируемся на ситуацию на рынке. Оценки в таблице 1 показывают, какое количество договоров из общего объема (в нашем случае из ста) соответствует приведенным критериям. Так, в случае фактора «своевременная оплата», если 45 и меньше договоров из 100 заказчики оплатили в срок, то привлекательность будет оценена нами наименьшим баллом (1 балл). Процент своевременно оплаченных договоров в диапазоне 45-55 будем оценивать в 5 баллов, процент выше 55 – в 10 баллов. Аналогичными параметрами оцениваем критерии «в срок подписанный договор» и «реальная оценка стоимости проекта». При анализе критерия «общий процент объема загрузки в год» используем про-

центные значения. Если процент меньше 10, присваиваем критерию 1 балл. Процент в диапазоне 10-20 оцениваем в 5 баллов, при более высоком проценте (>20) присваиваем критерию 10 баллов. Далее, используя мнения экспертов, анализируя вторичные данные о заводах, (включая финансовые показатели), получаем значения, приведенные в таблице 2.

Таблица 2. *Финансовые показатели Заказчиков*

Заказчики	**Своевременная оплата, кол-во**	**В срок подписанный договор**	**Реальная оценка стоимости проекта**	**Общий объем загрузки в год, %**
A	66	50	88	26
B	99	100	96	14
C	95	81	89	11
D	67	90	94	21
E	42	60	63	12
F	73	73	94	9
Другие	84	79	63	7

С помощью диапазонов из таблицы 1 присваиваем каждому критерию баллы, в свою очередь, рассматривая каждый завод в отдельности. Для того чтобы получить балльную оценку уровня привлекательности каждого предприятия по каждому критерию, нужно умножить значение балла на соответствующей весовой коэффициент. После складываем полученные оценки и вносим полученную сумму в графу «суммарная оценка». Таблица будет иметь вид табл. 3.

Таблица 3. *Оценка уровня привлекательности Заказчика «А» с финансовой точки зрения*

Критерии	**Балл**	**Весовой коэфф.**	**Оценка**
Своевременная оплата	5	0,3	1,5
В срок подписанный договор	5	0,1	0,5
Реальная оценка стоимости проекта	10	0,1	1
Общий объем загрузки в год	10	0,5	5
Суммарная оценка			8

В таблице 3 мы получили оценку уровня привлекательности одного из Заказчиков. Эта оценка равна 8 баллам.

Далее, используя тот же самый подход, аналогичным образом производим балльную оценку всех остальных Заказчиков. Те объекты, которые получат наивысшее количество баллов (строка «суммарная оценка»), могут быть рассмотрены нами как наиболее финансово-привлекательные Заказчики. Результаты проведенных операций приведены в таблице 4.

Таблица 4. *Оценки уровня финансовой привлекательности Заказчиков*

	A	**B**	**C**	**D**	**E**	**F**	**Другие**
Суммарная балльная оценка	8	7,5	7,5	8,5	3,8	3,5	4,5

Следовательно, из полученных в таблице 4 результатов мы можем выделить организации, с которыми можно и нужно работать в будущем году. Таким образом, мы получили ряд объектов, таких как «A», «B», «C», «D», которые с финансовой точки зрения наиболее выгодны.

Данный подход прозрачен, универсален и применим для любой ситуации. Но в то же время эти рассуждения не являются корректными при расчете себестоимости работ различных отделов предприятия и определении общего эффекта всего проекта. Цели проектного предприятия заключаются не только в получении прибыли. Порой институт принимает заказы, которые не принесут большого дохода в настоящем, но позволят использовать свое «имя» при поиске прибыльных заказчиков в будущем.

Выделим критерии, которые однозначно характеризуют наиболее стратегически выгодных Заказчиков. Аналогичным образом каждому критерию в отдельности будем присваивать баллы (1; 5 и 10), характеризующие ситуацию. Так же, как и в случае с финансово-выгодными критериями, введем весовые коэффициенты.

1.Наличие у завода перспектив строительства в будущем (весовой коэффициент – 0,1)

[1] – работа по старым технологиям, отсутствие перспектив строительства новых комплексов;

[5] – работа по старым технологиям, но наблюдается развитие и усовершенствование производственных комплексов;

[10] – работа по новейшим технологиям, наблюдается постоянное развитие комплексов.

2.Возможность достижения заводом статуса Генерального Заказчика (весовой коэффициент – 0,5)

[1] – событие маловероятно;

[5] – в настоящее время ведутся переговоры о получении заводом статуса Генеральным Заказчиком;

[10] – завод является Генеральным Заказчиком.

3.Роль и место завода в нефтепромышленном комплексе (весовой коэффициент – 0,2)

[1] – отстающее предприятие, работающее за счет старых ресурсов;

[5] – постоянно развивающееся предприятие;

[10] – предприятие занимает лидирующие позиции на рынке.

4.Продолжительность работы с Заказчиком (весовой коэффициент – 0,2)

[1] – до 2 лет;

[5] – от 2 и до 5 лет;

[10] – от 5 и более лет.

Опираясь на вышеизложенное, составим таблицу 5, в которую занесем оценки факторов, имеющих непосредственное отношение к процессу выбора эффективного проекта.

Таблица 5. *Распределение баллов*

Критерии	**Баллы**						
	A	**B**	**C**	**D**	**E**	**F**	**Другие**
Наличие у завода перспектив стр-ва в будущем	5	5	5	10	1	10	1
Возможность достижения заводом статуса Генерального Заказчика	10	10	10	5	1	5	1
Роль и место завода	10	5	5	1	5	5	1
Продолжительность работы с Заказчиком;	10	10	5	1	10	5	10

Далее, проведя ряд расчетов и преобразований (по аналогии с примером табл. 3), в результате получим еще по одному числу – суммарную оценку уровня стратегической привлекательности каждого Заказчика в отдельности – таблица 6.

Таблица 6. *Оценки уровня стратегической привлекательности Заказчиков*

	A	**B**	**C**	**D**	**E**	**F**	**Другие**
Суммарная балльная оценка	9,5	8,5	7,5	3,9	3,6	6,5	2,8

Надо отметить, что каждому критерию в отдельности очень трудно дать точную цифровую характеристику. Приводимая оценка является интегрированным восприятием выраженности фактора, и она в первую очередь зависит от успехов за период, по которому проводится анализ.

Анализируя таблицу 6 по принципу поиска наибольшего значения из суммарных оценок, мы получаем результат, по которому видно, что наиболее стратегически выгодными Заказчиками являются заводы «A», «B», «C», «F».

Итак, мы выяснили, что существует ряд факторов, которые имеют принципиальное значение при принятии решения о реализации проекта. Анализ совокупности этих факторов в конечном итоге и позволяет эффективно организовать работу института. Кроме того, экономический анализ ситуации помогает привлекать проектные работы от наиболее выгодных Заказчиков, дает возможность формировать план действий по повышению конкурентоспособности и усилению позиции на рынке, четко организовывать работу "внутри" дочерних предприятий организации.

Далее, ориентируясь на полученные в таблицах 4 и 6 значения, мы можем построить график. По вертикальной оси ординат откладываем итоговые

значения, полученные в таблице 4, по горизонтальной оси абсцисс – показатели, характеризующие уровень финансовой привлекательности, полученные в таблице 6. В итоге получим сводные результаты анализа всех сегментов в одной матрице, с помощью которой удобно выбрать наиболее привлекательных с финансовой и стратегической точки зрения Заказчиков (рисунок 1).

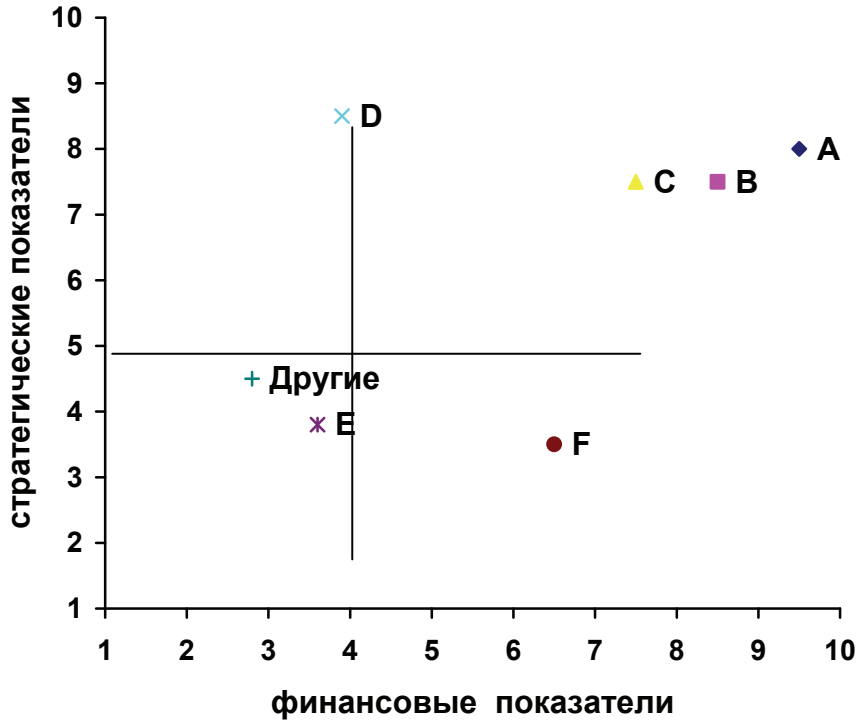


Рис. 1. *Уровень привлекательности Заказчиков*

Проанализировав график, приведенный на рисунке 1, имеем, что наиболее привлекательными оказались объекты, попадающие в правый верхний квадрант (объекты А, В и С). Они предпочтительнее со стратегической и финансовой точки зрения.

Входящие в левый верхний квадрант объекты представляют собой организации, более привлекательные со стратегической точки зрения, но прибыль от совместной работы не принесет высоких результатов.

Объекты, попавшие в правый нижний квадрант, представляют собой менее привлекательные со стратегической стороны возможности, но с финансовой стороны работа с этими предприятиями принесет неплохой доход в настоящем.

Самые серьезные сомнения возникают по поводу объектов, попавших в нижний левый квадрант. Работа с подобными заказчиками не принесет хороших результатов.

В итоге можно сказать, что выбор и принятие эффективного решения в топливно-энергетическом комплексе – это искусство, и сложно поспорить с утверждением, что "на вершине нет формул". Однако принятие любого решения невозможно без обладания достоверной информацией, в том числе информацией экономической. Достоверность представляемой экономической информации во многом определяется пониманием сути экономических

процессов, знанием конкретных методик и подходов.

Библиографический список

1. Димитриади Н.А. Управление отделом сбыта: использование маркетинговых технологий. Ростов н./Д: ЗАО «Книга», 2006г;
2. Забродин Ю.Н., Коликов В.Л., Михайличенко А.М., Саруханов А.М. Управление нефтегазостроительными проектами – 2-е изд., доп. – Москва: Издательство «Омега», 2006г.;
3. Минет С. Промышленный маркетинг: принципиально новый подход к решению маркетинговых задач: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003 год.
4. Черчилль. Г.А. Маркетинговые исследования: Пер с англ. – Санкт-Петербург, «Питер», 2002.

Bibliographical list

1.Dimitriadi N.A. Sales management: new marketing technologies using. Rostov-on-Don: Kniga ltd, 2006.
2.Zabrodin Y.N., Kolickov B.L. Mikhaylichnko A.M., Saroukhanov A.M. Oil-gas-constructing project management. The 2-nd edition. Moscow, Omega Publishing House, 2006.
3.Minet S. Industrial marketing : a brand new approach to marketing issues solution. Translated from English. Moscow, Williams Publishing House, 2003.
4.Churchill G.A. Marketing Research. Translated from English. Saint-Petersburg, Peter, 2002.

Н.Г. Гамалеева

СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА МАРКЕТИНГОВОГО СОЗНАНИЯ

Аннотация

Изучение такого сложного и содержательного вопроса, как маркетинговое сознание, требует широких специальных исследований, и в рамках данной статьи будут рассмотрены базовые положения этого феномена.

Annotation

Such complex and interesting question as marketing realization demands special investigations and basic positions of this phenomenon will be discussed in the given article.

Ключевые слова

Маркетинговое сознание, рыночная среда, маркетинговая культура, маркетинговая идеология, маркетинговая психология.

Keywords

Marketing realization, market surroundings, marketing culture, marketing ideology, marketing psychology.

Каждый активный участник рынка обладает маркетинговым сознанием независимо от того, знает он об этом или не знает и как относится к нему - дорожит им, развивает его или нет. Агент рынка, не использующий маркетинг, руководствуется стихийно возникшими самодеятельными представлениями о хозяйственных процессах, присущими ему в той или иной степени на основе индивидуальных подходов или приобретенными в результате прак-

тического опыта. Если он не может обосновать свои установки рыночной деятельности, то не в состоянии целенаправленно и стратегически четко действовать без ущерба для всей рыночной системы.

Маркетинговое сознание − это способность идеального воспроизведения действительности, способность субъекта хозяйствования соотносить себя с окружающей рыночной средой, вычленять себя как самостоятельного индивидуума экономического поведения. Наличие сознания неразрывно связано с мышлением - способностью фиксировать мир в понятиях и делать на основе них выводы в форме суждений и умозаключений. Маркетинговое знание является механизмом этой фиксации.

Маркетинговое сознание относится к числу явлений, которые не могут быть раскрыты в какой-то одной системе представлений. Необходимо несколько разносторонних подходов, позволяющих раскрыть его сущность.

При исследовании маркетингового сознания с точки зрения предмета отражения выделяются сферы, соответствующие разным субъектам хозяйствования и рыночным сегментам. Маркетинговое сознание как система представлений, идей, убеждений, установок приобретает разное содержание в экономическом управлении, макроэкономическом регулировании, теоретических положениях, учебных материалах.

В маркетинговом сознании могут быть выделены следующие основные функции: познавательная, оценочная и регулятивная. Все другие практически охватываются ими, например, информативная или прогностическая.

Познавательной функции соответствует определенная сумма маркетинговых знаний (идей, категорий, взглядов, представлений), являющихся результатом интеллектуальной (мыслительной) деятельности и выражающихся в понятии «теория маркетинга». Знания всегда вызывают у субъекта определенное отношение к окружающей действительности, позволяют воспринимать ее, оценивать.

Оценочная функция вызывает к жизни определенное отношение субъекта к разным сторонам и явлениям рыночной действительности на основе опыта и коммерческой практики. Этой функции соответствует система мнений по маркетинговым вопросам, или оценочные отношения к сбытовой деятельности, практике использования маркетингового инструментария.

Регулятивная функция маркетингового сознания осуществляется посредством установок маркетинговой деятельности, целевых и ценностных ориентаций, синтезирующих в себе все иные источники маркетинговой активности. Это позволяет определять в целом роль маркетингового сознания как внутреннего, личностного механизма регулирования поведения участников рынка. Регулятивная функция осуществляется за счет ментально-поведенческих и этических установок, ценностных ориентаций.

Анализируя функциональную структуру и компоненты маркетингового сознания, необходимо четко придерживаться принципа единства сознания и деятельности. Принцип деятельностного подхода в самой краткой формулировке состоит в том, что маркетинговое сознание формируется в процессе и в результате рыночной деятельности и проявляется (реализуется) в ней. Применительно к рассматриваемой проблеме это означает, что структура маркетингового сознания может быть познана по результатам рыночного функционирования фирмы.

Для изучения такого комплексного феномена как маркетинговое сознание необходимо рассмотреть различные формы и виды его проявления.

В обществе с развитыми рыночными механизмами маркетинговое соз-

нание по широте распространения характеризуется как массовое, специализированное или локальное. При рассмотрении маркетингового сознания с точки зрения его принадлежности определенным субъектам необходимо различать конкретных носителей и соответственно этому - индивидуальное, коллективное (корпоративное), общественное маркетинговое сознание. В практическом плане это может быть представлено как сознание в области маркетинга (система взглядов и сложившихся подходов к пониманию рыночных процессов и явлений) на уровне: специалиста-маркетолога, маркетинговой системы предприятия, маркетингового знания в обществе. Данные виды сознания диалектически взаимозависимы и взаимообусловлены: индивидуальное и коллективное маркетинговое сознание носит общественный характер, а общественное и коллективное маркетинговое сознание не существует вне индивидуального. Сгармонизированное сознание, способность к сотрудничеству являются тем надежным основанием, на котором маркетинговое сознание осуществляет свое коллективное творчество.

С точки зрения глубины отражения рыночной действительности можно выделить три уровня маркетингового сознания: обыденное (эмпирическое), научное (теоретическое) и профессиональное (прикладное).

Обыденное маркетинговое сознание складывается стихийно, под влиянием конкретных условий обмена, рыночного опыта и экономического образования, доступного как специалистам-маркетологам, так и управленцам в целом. Оно отражает непосредственно воспринимаемые конкретные рыночные явления и явно проявляется на индивидуальном и коллективном уровне.

Научное маркетинговое сознание, в отличие от обыденного, формируется на базе широких и глубоких теоретических обобщений, знания закономерностей и специальных исследований социально-экономической действительности. Именно научное маркетинговое сознание является непосредственным источником инновационного подхода в маркетинге и должно служить совершенствованию управленческой практики.

Профессиональное маркетинговое сознание − это сознание маркетологов. В его содержание, наряду с квалифицированными, научно обоснованными суждениями, выводами, закономерностями, входит умение применять маркетинговые знания.

В зависимости от способа отражения рыночных явлений в маркетинговом сознании различаются: познавательная сфера, инструментальная и психологически-ментальная. Рассматривая маркетинговое сознание лишь как рациональную и инструментальную составляющую рыночного поведения, нельзя понять его регулятивной функции, которая неосуществима без ментально-ценностного компонента.

Структура маркетингового сознания, изучаемого с позиции уровня познания отражения рыночных явлений обнаруживает два уровня: традиционное и новационное. Первое носит эмпирический характер, порождается повседневной коммерческой деятельностью, воплощается в регулярных маркетинговых мероприятиях и сводится преимущественно к устоявшимся представлениям, оценкам, навыкам маркетинговой деятельности, тогда как новационное маркетинговое сознание стремится проникнуть в сущность явлений, познать их закономерность, выразить их в системе взглядов, концепций, теорий. Традиционное маркетинговое сознание вплетено в систему управленческих действий в рыночных условиях, в практическую коммерческую деятельность, тогда как новационное служит изменению практики, реализации творческого подхода,

изменению в обыденное сознание.

Понятие маркетингового сознания тесно связано с понятием маркетинговой культуры. Маркетинговая культура является особым качественным состоянием маркетингового сознания, реализуемым посредством ментальности, то есть духовно-нравственной психологической концепции, имеющей консервативные, но способные к изменению формы воспроизводства присущих ей ценностей.

Понятие маркетинговой культуры имеет достаточно широкое содержание. Традиционно маркетинговая культура рассматривается как особое управленческое явление, которое может быть воспринято как качественное состояние управления в рыночных условиях, подлежащее структурированию по различным основаниям.

Маркетинговая культура экономического управления предстает как разновидность общественной культуры, отражающая определенный уровень экономического сознания, совершенства управленческой практики, охватывающей все подходы, которые разработаны в области экономики. Ее элементами выступают составляющие позитивные управленческие реакции на реальные рыночные обстоятельства. Маркетинговая культура пронизывает сам маркетинг, маркетинговое сознание, коммерческие отношения, управленческую деятельность, всю позитивную хозяйственную активность.

Маркетинговая культура − это не только некоторая ментальная форма сознания, но и конкретная знаково-понятийная и регулятивная система. В этом плане маркетинговая культура направлена, прежде всего, на поиск выражения содержания рыночных процессов. Задача маркетинговой культуры в этом плане заключается в том, чтобы найти наиболее полное и точное выражение, соответствующее данному содержанию, найти язык, формулу, адекватные выражаемой с их помощью сущности.

Маркетинговая идеология как часть маркетингового сознания − это систематизированное научное выражение маркетинговых взглядов, принципов, требований общества, различных маркетинговых и управленческих школ. Она должна формироваться как процесс выявления, теоретического осознания, координации и согласования различных рыночных подходов путем достижения управленческого компромисса и общественного признания.

В этом случае маркетинговая идеология будет содержать большой этический потенциал, подразумевающий приоритет общественных ценностей, экономический плюрализм, высокую роль согласования интересов, что свойственно идеологически и экономически здоровому обществу с развитой общей и хозяйственной культурой. Маркетинговая идеология обосновывает и оценивает существующие или возникающие рыночные отношения, их эффективность, стабильность и взаимовыгодность. В разработке маркетинговой идеологии принимают участие маркетологи, экономисты, управленцы, учитывающие конкретные хозяйственные условия жизни общества, расстановку сил, уровень общественного сознания, социальную психологию, волю и интересы как большинства, так и меньшинства, другие факторы.

Ядром маркетинговой идеологии, ее обязательным компонентом являются маркетинговые знания, которые по своей сущности обращаются к каждому участнику рынка с предписаниями, дозволениями и запретами, предоставляют ему определенное поле действия.

Маркетинговая психология охватывает совокупность ценностных отношений, настроений, стремлений, характерных для субъектов маркетинговой деятельности индивида, коллектива или всего общества в целом. Она является

непосредственным отражением ключевых отношений агентов рынка, их устремлений, ожиданий, способов действий. Через маркетинговую психологию реализуются: а) знания маркетинга; б) органически присущие маркетинговой традиции способы действий и их ограничения; в) рыночная самооценка, то есть умение критически оценить свое поведение с точки зрения его соответствия принципам и нормам хозяйственного оборота.

Резюмируя анализ состава и структуры маркетингового сознания, можно выделить три функциональных уровня его овладением.

Основу первого уровня составляет усвоение бесконфликтных правил рыночного действия, составляющих необходимые условия коммуникации и обеспечение ключевых экономических связей, реализуемых в значительной степени на уровне простых маркетинговых взаимодействий.

Для второго уровня характерна относительно свободная ориентировка в изменяющихся маркетинговых подходах рыночных действий на основе маркетинговой теории и постоянно реализуемых маркетинговых мероприятий, способность осмыслить содержание рыночных процессов и соответственно сориентироваться в рыночной конъюнктуре.

Показателем третьего уровня маркетингового сознания может быть признан постоянный интерес к совершенствованию маркетинговой деятельности, перманентная потребность в изучении рынка, получении и расширении количества, углублении качества информированности, установка на ее активное, критическое восприятие и использование. Последний уровень характерен для маркетологов-профессионалов.

Изучение маркетингового сознания значимо с позиции развития понимания природы рыночного механизма. Поиск собственной рыночной ниши − это маркетинговая самоидентификация, которая независимо от масштабов того уровня, на котором она происходит, является своеобразной подготовкой к процессам экономической самоорганизации и имеет решающее значение для последующего развития хозяйственной системы. Процессы самоорганизации, возникающие в моменты нарушения устойчивости системы, отражают стремление людей к объединению в целях выживания и адаптации к новым условиям.

Понимание маркетингового сознания как единства знаний, культуры и психологии в хозяйственной сфере позволяет говорить о формировании деонтологических основ маркетинговой деятельности (от греч. «деон» - должное и «логос» - учение) - учения о должном в маркетинге.

В целом можно резюмировать следующие характерные признаки маркетингового сознания: оно является одной из разновидностей общественного и частью группового сознания, существует на индивидуальном уровне; основными объектами маркетингового сознания является теория маркетинга, рыночная действительность; оно ориентирует субъектов хозяйствования в рыночных ситуациях и позволяет им принимать осмысленные, значимые и правильные управленческие решения; маркетинговое сознание, как и другие формы общественного сознания, отражает общественные отношения; маркетинговое сознание тесно связано с этической ориентацией бизнеса и ею же в значительной мере обусловлено.

Изучение маркетингового сознания в практическом плане представляется весьма перспективным, так как именно оно определяет основу поведения хозяйствующих субъектов, позволяет выбирать претенциозные, но достижимые цели развития хозяйственной системы любого уровня - от предпри-

ятия до региона и экономики всей страны.

Библиографический список

1.Булгаков С. Философия хозяйства. – М.: Наука, 1990. - 413 с.
2.Вернадский В.И. Биосфера. – М.: Наука. 1967. – 361 с.
3.Гембл П., Стоин М., Вдкок Н. Маркетинг взаимоотношений с потребителями / Пер. с англ. Егорова В. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. –512с.
4.Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. - М.: Финпресс, 2000.
5.Гордон Я. Х. Маркетинг партнерских отношений - СПб: Питер, 2001. - 384с.
6.Котлер Ф. Управление маркетингом / Пер с англ. - М.: Прогресс, 1994 – 267с.
7.Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории/ Пер. с англ. – Челябинск: Социум, 2005. – 878 с.
8.Адлер Г. Маркетинг будущего: диалог сознаний. Общение с потребителями в XXI веке. – М.: Гранд-Фаир, 2003. – 448с.

Bibliographical list

1.Bulgakow S. Economy philosophy. – M.: Science,1990. – 413 p.
2.Vernadskij V.I. Biosphere. – M.: Science. 1967. – 361 p.
3.Gambl P., Stoin M., Vdcock N. Marketing interrelations with consumers/Translation from English Egorova V. - M.: FAIR – PRESS, 2002. – 512 p.
4.Golubcov I.P. Marketing investigations: theory, methodology, practice. – M.: Finpress, 2000.
5.Gordon Y.H. Marketing of partner's relations – SPb: Peter, 2001.– 384p.
6.Kotler F. Marketing management/Translation from English – M.: Progress, 1994 – 267 p.
7.Mizes L. Human activity: treatise in economic theory/Translation from English – Cheljabinsk: Socium, 2005.– 878 p.
8.Adler G. Future marketing: realization dialogue. Communication with consumers in the XXI century. – M.: Grand – Fair, 2003. – 4

РАЗДЕЛ 3. СИСТЕМА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

А.Л. Пономарева

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СУБСИДИАРНО-СТРАХОВОЙ МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация

Концепция социальной политики России применительно к новым политическим и экономическим условиям находится в процессе разработки. По многим ее положениям среди специалистов существуют разные мнения.

В исследовании, проблемы формирования социальной политики государства, в том числе ее страховой составляющей, рассмотрены как с общетеоретических позиций, так и с позиций методологического обоснования механизмов формирования и условий эффективного функционирования в рыночных условиях, что позволяет ,по мнению автора, определить логику и пределы государственного регулирования, стратегию и инструменты координирующего воздействия государства и рынка на функциональную деятельность по обеспечению социального развития.

Annotation

Conception of Russian social policy with reference to new political and economic conditions is in the process of work out. There are different opinions among specialist according to number of its principles.

In the research, problems of formation of state social policy including its insurance component are analyzed both from theoretical position and from the position of methodological ground of mechanisms of formation and conditions of effective functioning in market conditions, what makes it possible, according to authors opinion, to determine logic and limits of state regulation, strategy and instruments of coordinating influence of state and market on functional activities in provision of social development.

Ключевые слова

Социальная политика, страховая составляющая, социальное развитие, государственное регулирование, социальное страхование.

Key words

Social policy, insurance component, social development, state regulation, social insurance.

Переход российской экономики на новые принципы функционирования и участия в мирохозяйственных связях потребовал постановки и решения проблем, связанных с повышением уровня и качества жизни населения России, с выработкой социальной составляющей экономических преобразований, с формированием социальной политики, направленной на успешное их решение.

Процесс реформирования и создания новой модели социальной политики следует рассматривать как общую закономерность развития социально-экономических отношений в национальном хозяйстве страны.

Одной из главных задач соци-

альной политики в настоящее время является поиск и использование новых вариантов и схем финансирования, а также расширение объема финансовых поступлений из уже имеющихся источников.

Одним из источников обеспечения социальных потребностей является бюджетное финансирование.

Анализ расходной части консолидированного бюджета РФ за 2005-2007гг., позволяет сделать вывод, что традиционно значительные объемы финансирования были выделены по разделам «Образование», «Здравоохранение и спорт» и «Социальная политика».

Небольшой рост был также отмечен по разделам социального блока - «Образование» (на 0,2 п.п. ВВП) и «Здравоохранение и спорт» (на 0,2 п.п. ВВП), что обусловлено выполнением возросших социальных обязательств государства перед населением, в том числе в рамках реализации приоритетных национальных проектов.

По остальным разделам либо наблюдалось незначительное снижение, либо показатели остались на уровне предыдущего года. Наибольшее снижение имело место по разделу «Социальная политика» - расходы снизились с 8,40 до 8,24% ВВП.

Таким образом, расходы федерального бюджета призваны создать предпосылки для дальнейшего повышения качества жизни населения, увеличения инвестиций в российскую экономику, создание условий для ее устойчивого роста и повышения конкурентоспособности.

Таблица 1.*Расходы консолидированного бюджета РФ в 2005-2007гг., % ВВП*[1]

([1] Официальный сайт Федерального казначейства//www.roskazna.ru)

	2005г.	**2006г.**	**2007г.**	**Прирост в 2007г. к 2006г.**
Расходы	31,54	31,19	34,09	+2,90
Общегосударственные вопросы	3,49	3,07	3,54	+0,47
Из них. обслуживание государственного долга	1,11	0,74	0,53	-0,21
Национальная оборона	2,69	2,54	2,53	-0,01
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	2,71	2,66	2,62	-0,04
Национальная экономика	3,53	3,53	4,73	+ 1,20
Жилищно-коммунальное хозяйство	2,18	2,35	3,34	+0,99
Охрана окружающей среды	0,10	0,09	0,08	-0,01
Образование	3,71	3,84	4,07	+0,23
Культура, кинематография и средства массовой информации	0,71	0,70	0,75	+0,05
Здравоохранение и спорт	3,69	4,00	4,20	+0,20
Социальная политика	8,74	8,40	8,24	-0,16

Однако, в современных условиях ограниченности ресурсных возможностей экономики, помимо бюджетного федерального, необходимо дальнейшее развитие многоканального финансирования социальных потребностей из бюджетов различных уровней, привлечение в качестве источников финансирования внебюджетных фондов и доходов. Для этого потребуется создание правовых и организационных условий для эффективной реализации многоканального финансирования социального обеспечения, изыскание нетрадиционных источников,

а также повышение эффективности использования финансовых ресурсов.

С переходом к рынку реформы в сфере социальной политики РФ началось возрождение социального страхования, адекватного требованиям цивилизованной рыночной экономики, что потребовало углубленного изучения опыта развитых зарубежных стран в данной области, анализа различных моделей социального страхования, разработки понятийного аппарата и теоретических основ экономики социального страхования в рыночных условиях хозяйствования.

Институциональным обеспечением социального страхования являются государственные внебюджетные фонды.

Расходы государственных внебюджетных социальных фондов устанавливаются в строгом соответствии с их социальным назначением и утвержденными законами. На рисунке 2 приведена динамика доходов и расходов бюджетов государственных внебюджетных социальных фондов на 2008-2010гг.[1](см. ниже)

Отчет об исполнении бюджета территориального государственного внебюджетного фонда составляется органом управления фонда и представляется органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации на рассмотрение и утверждение законодательному или представительному органу субъекта РФ в форме закона субъекта РФ.

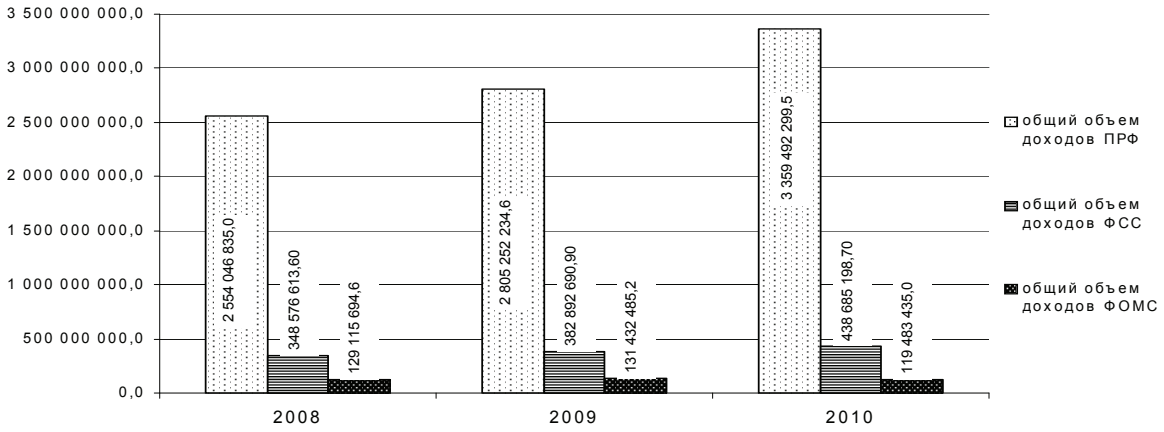
Несмотря на абсолютную динамику роста расходов и доходов внебюджетных фондов, механизм взимания и расходования средств требует дальнейшего реформирования. Действующая система социального страхования так и не стала подлинно страховой – не обоснованы размеры взносов по каждому виду страхования, принципы распределения финансовой нагрузки между работодателями, работниками и государством. Страховые платежи сохранили налоговый характер. Не сформированы действенные механизмы контроля за сбором и расходованием средств.

Использование страхового принципа диктуется рисковым характером общественного производства.

Формирование страхового фонда, обеспечивая непрерывность и бесперебойность, является важнейшим условием нормального воспроизводственного процесса и жизнедеятельности человека. Кроме того, существуют противоречия, возникающие внутри общества в связи с усложнением по различным причинам производственных связей между людьми. Данные противоречия создают объективные условия для наступления случайных событий, имеющих негативные экономические и социальные последствия.

Своеобразие отношений, составляющих содержание социального страхования как экономической категории, заключается, в том, что само страхование является категорией, находящейся в подчиненной связи с категорией финансов, что отражается в организационно-правовых формах реализации социального страхования, в подчиненности страховой составляющей модели социальной политики субсидиарной; в государственном статусе внебюджетных фондов, посредством которых осуществляется социальное страхование.

[1] Федеральный закон «О бюджете Пенсионного фонда Российской Федерации на 2008 годи на плановый период 2009 и 2010 годов» от 21 июля 2007г. с изменениями и дополнениями., Федеральный закон «О бюджете Фонда социального страхования Российской Федерации на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов» от 21 июля 2007г. с изменениями и дополнениями., Федеральный закон «О бюджете Фонда обязательного медицинского страхования Российской Федерации на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов» от 21 июля 2007г. с изменениями и дополнениями.



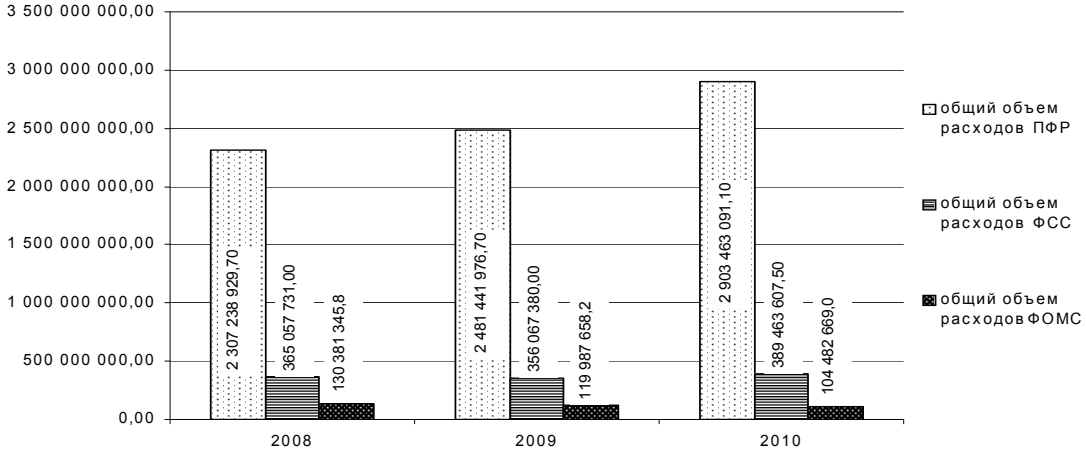


Рис. 2. *Динамика доходов и расходов бюджетов государственных внебюджетных социальных фондов на 2008-2010гг.*

Общим для субсидий и социального страхования является то, что источник формирования средств обоих механизмов является распределение стоимости совокупного общественного продукта; не временно свободные, а необходимые средства, перераспределение которых обеспечивает бесперебойность воспроизводственного процесса, снижение социальных рисков.

Особенность социального страхования как особого института защиты трудящихся от социальных рисков, заключается в: распространение его прежде всего на работников общественно организованного производства, основным и зачастую единственным источником средств существования которых является заработная плата; понимание социального риска как закономерного и объективного массового социального явления, затрагивающего определенные, весьма значительные социально-демографические и профессиональные группы, слои населения; признание соответствующих затрат по страхованию работников общественно необходимыми и перенесение их на экономику, общество в целом (путем включения в себестоимость продукции) ;финансирование программ социального страхования (в той или иной мере) всеми основными субъектами трудовых отношений – работниками, предпринимателями и государст-

вом; участие в управлении страховой организацией всех заинтересованных сторон, и прежде всего самих трудящихся и работодателей (через своих представителей).

Основные принципы организации социального страхования: личная ответственность, когда сами работники участвуют в финансировании социального страхования и размер выплат зависит от предварительных взносов работников и их страхового стажа; солидарность, когда работодатели, работающие и государство принимают финансовое участие в страховании, оказывая своими взносами материальную помощь (при наступлении страховых случаев) менее обеспеченным.

К данным принципам можно также отнести организационное самоуправление, при котором управление органами социального страхования осуществляется полномочными представителями работников и работодателей. Тем самым укрепляется солидарность двух социальных субъектов и страховых сообществ между собой, система социального страхования становится «прозрачной» для общественности и способствует социальной стабильности, укрепляет демократическое сознание населения и способствует сохранению социального мира; законодательное закрепление гарантий реализации прав застрахованных, порядка осуществления соответствующих выплат и предоставления услуг, обязательность (принудительность) социального страхования независимо от воли и желания работодателей и застрахованных, обязательный характер (по закону) уплаты страховых взносов, которые должны уплачивать как работодатели, так и сами работники, а также в определенных случаях и государство (из государственного бюджета).

При организации социальной защиты населения главными функциями социального страхования следует считать: защитную (поддержание материального уровня застрахованного, если его обычный источник дохода для него недоступен или ему предстоят непредвиденные расходы); компенсирующую (возмещение ущерба от утраты трудоспособности и здоровья, а также оплата услуг в связи с лечением и реабилитацией); воспроизводственную (покрытие всех расходов застрахованным и членам их семей, достаточных для нормального протекания воспроизводственного цикла, в случаях болезни, старости, инвалидности, безработицы, беременности); перераспределительную (влияние на сферу общественного распределения и перераспределения). Социальные выплаты (пенсии, пособия, медицинские и реабилитационные услуги) увеличивают долю вновь созданной стоимости, направляемой на потребление застрахованным. Сущность перераспределительной функции страхования заключается в распределении материальной ответственности за социальные риски между всеми застрахованными, всеми работодателями, работодателями и застрахованными, работодателями и государством.

Стабилизирующая функция социального страхования заключается в согласовании интересов социальных субъектов (работник, работодатель, государство) по ряду принципиальных для жизнедеятельности наемных работников вопросов (уровню социальной защиты, кругу лиц, подлежащих социальному страхованию, распределению финансовой нагрузки между социальными субъектами, участию в управлении социальным страхованием).

Так как каждый вид социального риска имеет свою природу и по-разному проявляется для разных категорий трудящихся, то и формы защиты, а значит, и организация социального страхования различаются по видам, которые имеют свои особенности.

Только таким образом можно четко рассчитать финансовые средства, необходимые для страхования отдельных рисков, и только так не будет допускать-

ся скрытое перераспределение средств при страховании различных рисков.

Исходя из отечественного и международного опыта, к основным видам социального страхования следует отнести: по болезни (оплата медицинской помощи и дней нетрудоспособности); пенсионного обеспечения (по старости, пенсий по инвалидности, пенсий иждивенцам погибших); от несчастных случаев на производстве (в связи с производственным травматизмом и профессиональной заболеваемостью); по безработице.

Для каждого вида необходимо принципиально решить, какие группы трудящихся и населения должны быть обязательно охвачены социальным страхованием, кому предоставить возможность ограничиться добровольным социальным страхованием; какие группы должны исключить из системы социального страхования.

Переход к новой экономической системе хозяйствования принципиально меняет роль основных субъектов права в области социального страхования: государства, работодателей, работников и страховых организаций, осуществляющих социальное страхование.

Государство призвано обеспечить создание и надежное функционирование законодательной базы, экономико-правовые предпосылки для развития социальной сферы и инфраструктуры в области здравоохранения, охраны труда, систем медицинской, профессиональной и социальной реабилитации, подготовки кадров.

В функции работодателей входит обеспечение социальной защиты наемных работников на всех этапах воспроизводственного цикла (при приеме на работу, в процессе работы, утраты трудоспособности или сокращения рабочих мест), а также покрытие основной доли финансовых затрат на страховую защиту, с охватом всего трудового и послетрудового периода жизнедеятельности человека.

Работники призваны принимать активное участие в финансировании и управлении всеми системами социального страхования.

Путями увеличения доходов государственных фондов социального страхования является рост страховых взносов работников, повышение уровня собираемости страховых платежей и самофинансирования этих фондов, сокращение их административных расходов за счет унификации ряда функций (регистрация страхователей, сбор страховых взносов) в единой службе.

Понятие «социальное страхование» приобрело одновременно и узкое толкование, связанное с обеспечением конкретными видами пособий, компенсаций, санаторно-курортным лечением и широкое, так как в широком смысле под социальным страхованием понимаются различные виды обеспечения, осуществляемые за счет обязательных страховых взносов.

Трудности разработки законопроектов по социальному страхованию в значительной мере обусловлены грузом традиций, исторически сложившимся смешением социального страхования с социальной помощью, страховых и нестраховых подходов в социальном страховании.

Для обеспечения финансовой устойчивости системы обязательного социального страхования и наиболее полного и точного соответствия между объемом прав застрахованных и объемом обязательств должен использоваться специальный механизм, позволяющий достичь сбалансированности между доходами и расходами системы обязательного социального страхования и дать расчеты размеров страховых взносов (страховых тарифов). Такой механизм основывается на актуарных расчетах и предполагает формирование страховых резервов, осуществление перестрахования. Страховые резервы могут быть капитализированы, что открывает для народного хозяйства до-

полнительные инвестиционные возможности.

Система социальных гарантий, построенная на строгих началах страхования социальных рисков, лишена этих недостатков. Кроме того, она обычно предусматривает различные способы покрытия дефицита средств, возникающего в силу каких-либо обстоятельств, например через образование резервных фондов, перестрахование рисков. Еще одно достоинство такой организационной формы – ее гибкость, что позволяет избежать многих трудностей как при объединении нескольких социальных фондов, так и при их разделении, при выходе из фонда группы участников или при привлечении новых.

Действующая система социального страхования так и не стала подлинно страховой – не обоснованы размеры взносов по каждому виду страхования, принципы распределения финансовой нагрузки между работодателями, работниками и государством. Страховые платежи сохранили налоговый характер. Не сформированы действенные механизмы контроля за сбором и расходованием средств.

Изменение всех основных сфер жизнедеятельности и системы распределительных отношений, роли социальных субъектов и самих принципов общественного воспроизводства выдвигают задачу формирования целостной и взаимоувязанной системы социальной защиты. В качестве основы ее, как свидетельствует мировой опыт, должны быть положены принципы социального страхования. По своей природе оно представляет собой наиболее эффективный экономический механизм разрешения многих социальных проблем и одновременно является наиболее совершенной организационно-правовой формой согласования интересов всех основных субъектов социально-трудовых отношений. При этом становление рыночных отношений объективно вызывает необходимость смены «идеологии» и модели социального страхования.

При подходах к реформированию социального страхования необходимо использовать мировой опыт на макро- и микроуровне, так как это является условиям вхождения в единое мировое сообщество.

При государственной системе социального обеспечения становится нечеткой и ответственность за риск. Государственные пенсии (выплаты по социальному обеспечению) есть не что иное, как ответственность всех за каждого. При этом система социального страхования утрачивает финансовую самостоятельность, ее бюджет сливается с государственным бюджетом. Она утрачивает свою «страховую сущность», что и послужило основанием называть такую форму страхования «социальным обеспечением». Эволюция, которая может быть «ускорена» реформами сверху, завершает круг и возвращается к далекому от совершенства прообразу социального страхования – организованной взаимопомощи, приобретшей общегосударственный масштаб и характер.

Необходимо отметить важность сохранения еще одного базового принципа страхования — предварительного учета риска, который необходим государственным структурам так же, как и всякий иной страховой организации. В противном случае возможны дефицит денежных средств и ситуация, когда государство не способно обеспечить установленные им же социальные гарантии. Неизбежны либо низкий уровень социальных гарантий, либо инфляция, вызываемая усиленной эмиссией денежных средств, направляемых в том числе на социальные выплаты, что также ведет к снижению реального уровня жизни малоимущих слоев населения. Все это свидетельствует о необходимости восстановления страхового характера данного вида социальной защиты.

Определение форм социального

страхования, основных их функций и задач, организационно-правовых структур и финансового механизма требуют формирования ряда принципов, позволяющих конкретизировать критерий построения системы. Важнейшие из них:

- развитие многоукладной экономики выдвигает необходимость построения стабильных и надежных кредитно-финансовых систем страхования, организацию которых можно обеспечить на основе обязательного страхования, контроля за своевременностью и полнотой выплат со стороны специальных органов, наделенных соответствующими полномочиями, нормативного определения государством минимальных норм страховой защиты, простоты в построении систем;

- значительное разнообразие в условиях труда работающих в природно-климатических условиях проживания в России требует формирования трех обязательных форм страхования общего социального страхования, профессионального и территориального социального страхования.

Обязательное общее страхование должно охватывать все без исключения группы работающих в условиях любых форм собственности. Обязательное профессиональное страхование должно учитывать повышенный профессиональный риск повреждения здоровья (уровень и тяжесть производственного травматизма и профессиональных заболеваний), а также круг лиц, которым предусматривается выплата пенсий досрочно.

Обязательное территориальное страхование должно учитывать специфику условий труда и проживание в сложных и экстремальных природно-климатических условиях.

Высокая степень дифференциации доходов трудящихся в новых условиях хозяйствования предполагает наряду с обязательным и добровольным страхование, где страхователями выступали бы как работодатели, так и сами трудящиеся. Вопрос о добровольном (дополнительном) страховании должен решаться в каждом конкретном случае с помощью коллективных договоров или индивидуально.

Основание для определения размеров страховых взносов по обязательным видам социального страхования уровень компенсации утраченного заработка, ограниченный нижним и верхним пределами.

Для формирования страховых взносов используется нормативный порядок финансирования. Величина страховых взносов определяется как произведение тарифов (норматива) и фонда заработной платы. Расчет страховых взносов производится с заработной платы, уровень которой определяется законодательно, а с заработной платы, превышающей этот предел, страховые взносы не взимаются. Значение тарифа при установленных размерах выплат, а также уровень заработной платы, облагаемый налогом, определяется величиной расходов на социальное страхование.

Мировая практика социального страхования свидетельствует, что надежным методом ее финансового обеспечения в рыночных условиях является трехканальное формирование фондов. При этом считается, что наиболее оправдал себя механизм, когда большая часть нагрузки приходится на работодателей (50-60%), а меньшая часть распределяется между работниками (10-12%) и государством (30-40%), которое призвано заботиться прежде всего о наиболее уязвимых слоях населения.

С переходом к рыночным отношениям все более очевидной становится необходимость непосредственного участия трудящихся в финансировании фондов социального страхования, что позволит им влиять на уровень своей социальной защиты. При этом заслуживает внимания зарубежный опыт уплаты страховых взносов с долевым участием трудящихся и предприятий.

К числу первоочередных мер по реформированию социального страхования, следует отнести:

1. Развитие элементов капитализации средств фондов страхования и персонификации учета обязательных страховых взносов. Данные нововведения (там, где они возможны и целесообразны) позволяют повысить заинтересованность трудящихся в увеличении ими страховых взносов и будут служить более точным инструментарием при определении общего страхового вклада и назначении размера пенсии.

2. Развивать систему страхования от несчастных случаев на производстве, которая строится на базе определения уровня профессионального риска повреждения здоровья (из-за производственного травматизма и профессиональных заболеваний). Страховые взносы должны быть гибкими и финансироваться исключительно за счет средств работодателей. Такой подход применяется в большинстве развитых стран, он оправдал себя и служит важнейшим экономическим стимулом для улучшения условий, охраны и гигиены труда.

3. Финансовое обеспечение профессиональных и региональных (досрочных) пенсий, а также пенсий за выслугу лет должно быть поставлено в тесную зависимость от числа трудящихся, пользующихся на них правом. Распределение взносов между работодателем и государством должно строиться на критериях профессионального риска повреждения здоровья из-за объективных и неизменных факторов (шахтеры, водолазы, работающие на Крайнем Севере), по которым финансовую нагрузку несет государство, и субъективных факторов (устаревшие технологии и вредные условия труда), по которым финансовую нагрузку несут работодатели.

Распоряжаться фондами должны страховые организации под строгим контролем соответствующих представительных органов страхователей (работодателей), застрахованных (работников) и государства (парламента, правительства и уполномоченных ими организаций). При формировании тарифов следует: – создать механизм защиты фондов от инфляционных процессов, а также региональные, профессионально-отраслевые и федеральные фонды; – решить проблемы социальной защиты, носящие межотраслевой и межрегиональный характер, по созданию крупных центров по реабилитации, проведению научно-исследовательских работ, организации производства протезной техники, расходам по управлению.

Эволюция социальной политики предусматривает необходимость перехода от преимущественно социальной поддержки к преимущественно социальному страхованию населения с дифференциацией в зависимости от социальных рисков размеров страховых выплат и страховых взносов. При этом объем выплат должен зависеть от того, сколько сам человек или его страхователь (работодатель) перечислили страховых взносов для покрытия рисков. Таким образом, снижается прямое участие государства в социальной защите населения, и основная нагрузка падает как на самого работника, так и на работодателя.

Логическая цепочка построения «субсидиарно - страховой» модели социальной политики может выглядеть следующим образом:

1.Оптимальное сочетание бюджетного и внебюджетного обеспечения социальных потребностей. Критерием реализации данного направления является уровень соотношения бесплатности и доступности. основанный на заявительном принципе оказания государственной поддержки.

2.Развитие рынка социальных услуг, который позволит реализовать доступность удовлетворения социальных потребностей.

3.Для развития рынка социальных услуг необходимо повышение пла-

тежеспособности большей части населения. Следовательно, важным вектором в социальном развитии является реформа заработной платы в сторону ее повышения.

4 . Реформа заработной платы, повышение налогов на население позволит шире использовать добровольную раскладку социального риска посредством страховых принципов.

5.Муниципализация социальной политики, которая усилит адресность и целевое использование бюджетных средств, справедливое их перераспределение. Данные направления могут представить сценарий реализации эффективной социальной политики на современном этапе.

Д.А. Смирнов

ЗЕМЛЯ В СИСТЕМЕ ИМУЩЕСТВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Аннотация

В статье рассматривается вопрос двойственного характера земли и необходимости учета этой специфики при налогообложении. Раскрытие актуальных вопросов и перспектив развития налогообложения земли проводится с позиции основных составляющих механизма налогообложении – субъекта и объекта налогообложения, порядка регистрации и учета земельного объекта, а также методик оценки.

Annotation

The article analyzes dual character of the earth and necessity of the account this specificity is considered at the taxation. Research of these questions, and also prospects of the taxation of the earth is conducted by the analysis of the basic components of the mechanism the taxation – the subject and object of the taxation, the system of property registration and the account of ground object, and also estimation procedure.

Ключевые слова

Земля, земельный налог, имущество, налогообложение имущества, регистрация земельных участков, учет объектов недвижимости.

Keywords

Earth, the land, the land tax, property, the real estate, the property taxation, registration of the ground areas, the account of objects of the real estate.

С самого начала своего функционирования в новейшей истории российская налоговая система не делала разграничений обязательных платежей по объектам налогообложения, а выделяла лишь уровень власти, регулирующий данный платеж. В законе «Об основах налоговой системы РФ»[1] это были статьи 19-21, а в Налоговом кодексе РФ соответственно статьи 13-15.

В то же время и в законе о федеральном бюджете на очередной год, и в отчетах Федеральной налоговой службы производится деление налогов на следующие основные группы: подоходные (налоги на прибыль, доходы), налоги на товары и операции (в том числе по внешнеэкономическим), налоги на имущество, налоги на природные ресурсы и иные платежи. Исходя из ука-

[1] Закон РФ от 27.12.1991 № 2118-1 "Об основах налоговой системы в Российской Федерации" (отменен в 2004 году) – правовая система КонсультантПлюс

занной классификации, земельный налог (ранее плата за землю) относится к налогам на имущество.

Однако до сих пор ни в теории налогообложения, ни в практике нет единого мнения, относить ли налог на землю к имущественным платежам. Неопределенность земли как объекта налогообложения происходит из самой сути земли как фактора производства – с одной стороны, земля является первичным ресурсом, необходимым для производства сельскохозяйственной продукции, главнейшим фактором развития лесного хозяйства, неотъемлемым элементом добычи природных ресурсов, то есть земля выступает как объект обложения ресурсными платежами. С другой стороны, земля одновременно является неотъемлемой частью имущественного комплекса (недвижимого имущества), в связи с чем подлежит обложению имущественными налогами.

Гражданский кодекс РФ, который должен регулировать основные экономические отношения, не дает четких критериев отнесения земли к имущественным объектам или к природным ресурсам. В соответствии со статьей 130 ГК РФ к недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся и земельные участки. Исходя из статьи 132 ГК, земельный участок также выступает как объект имущества, составная часть предприятия как имущественного комплекса. Однако п.3 статьи 129 ГК РФ говорит об отчуждении или переходе земли и других природных ресурсах (так же как и п.3 ст. 209 и п.2 ст. 214 ГК РФ). То есть земля здесь выступает не как имущественный объект, а как природный ресурс, и никаких дополнительных разъяснений и ссылок не дается.

Налоговый кодекс также не выделяет специфики земли, поскольку уточняет в своей терминологии[1] лишь дефиницию «имущество» как объект налогообложения, основываясь опять же на положениях Гражданского кодекса РФ, и не раскрывает понятия «природный ресурс или его компоненты».

Необходимость определения вида, к которому следует относить земельный налог (налог на землю), объясняется экономическим различием имущественных налогов и налогов на природные ресурсы. По сути, ресурсные налоги являются платой за использование (потребление) природных ресурсов; цель их введения (кроме фискальной) – изъять часть общенациональных благ, использование которых производится в личных интересах, поскольку природные богатства принадлежат всем гражданам государства и являются исчерпаемыми и ограниченными. Кроме того, налогообложение природных ресурсов является также вариантом компенсации вреда, наносимого экологии от использования этого ресурса.

В 90-ые годы в России земельный налог относился к ресурсным платежам рентного характера. Это объяснялось тем, что по законодательству земля не являлась объектом свободной купли-продажи, кадастровые записи земельных площадей учитывали только физические характеристики и качество земли. Более того, в Законе РФ «О плате за землю» указывался целевой характер платы, которая должна была учитываться в доходах и расходах соответствующих бюджетов отдельной строкой и использоваться исключительно на финансирование мероприятий по землеустройству, ведению земельного кадастра, мониторинга, охране земель и повышению их плодородия, освоению новых земель и некоторые другие[2]. Другой вопрос, что вступление в силу указанных положений так и не произошло.

Имущественные налоги являются платежом за сам факт владения данной

[1] Ст. 38 Налогового кодекса РФ

[2] Ст. 24 (раздел 5) Закона РСФСР № 1738-1 от 11.10.1991 "О плате за землю"

собственностью, изыманием потенциального дохода, который можно получить от владения имуществом; возможностью государства стимулировать эффективное и правильное его использование не только прямым регулированием (запретом, ограничением), но и косвенными инструментами, в том числе и через налогообложение. Наиболее точную формулировку указал П.П. Гензель: «Общепоимущественный налог имеет по общему правилу целью служить дополнительным к подоходному налогу в целях достижения так называемых фондированных (от имущества) доходов: плательщик, имеющий доход от имущества, более обеспечен в получении дохода. Обладание имуществом, даже временно бездоходным, ставит обладателя им в совершенно особо выгодные условия, во всяком случае, гораздо более выгодные условия, чем обладание доходом равноценного, при капитализации, значения... Всякий капитал, даже самый незначительный, способен выносить налог, ибо люди могут существовать и существуют, не обладая никаким капиталом... Поимущественный налог может существовать рядом с подоходным не только как налог, учитывающий фондированность источника, но и по собственным основаниям»[1]. Земля как раз и выступает основой, на которой базируется все имущество. Более того, земля, как и имущество, указывает на платежеспособность ее собственника, ее сложно утратить, а налогообложение земли стимулирует эффективное ее использование не только с позиции природных характеристик, но и исходя из возможности использования как базиса для застройки.

Вышеперечисленное позволяет утверждать, что земля имеет множественный характер использования и подтверждением специфического качества земли являются положения Земельного кодекса, заложившие основу построения новой системы земельных отношений в России. В качестве базового принципа земельного законодательства установлено, что регулирование отношений по использованию и охране земли осуществляется исходя из представлений о земле как о природном объекте, охраняемом в качестве важнейшей составной части природы, природном ресурсе, используемом в качестве средства производства в сельском хозяйстве и лесном хозяйстве, и одновременно как о недвижимом имуществе, об объекте права собственности и иных прав на землю[2]. При этом представление о земле как природном объекте затрагивает не прикладные экономические отношения (например, страховые, налоговые, финансовые и т.п.), а носит более глобальный общегосударственный характер, поднимая вопросы значения земли как основы жизнедеятельности человека и важнейшего компонента окружающей среды.

Таким образом, представляется, что применительно к налогообложению, земельные отношения следует рассматривать исходя из двух взаимосвязанных свойств земли, дополняющих действующую налоговую систему государства. Первый компонент включает обложение земли как природного ресурса; причем как в части использования земли в качестве сельхозугодий, лесном хозяйстве, добычи полезных ископаемых и др. (как средство производства), так и в качестве основы, базиса для добычи полезных ископаемых (то есть объект производства). Можно условно сравнить данный компонент с налогообложением водного объекта, где обложению подвергается изъятие воды, а также использование водного объекта без изъятия. Второй компонент – земля как объект имущества (в части исполь-

[1] Гензель П.П. Прямые налоги. Ленинград: Финансовое издательство НКФ СССР, 1927. С. 67

[2] Ст. 1 Земельного кодекса РФ

зования земли в качестве объекта недвижимости, то есть право владения). Обложение этого компонента земли в настоящее время осуществляется земельным налогом.

Механизм налогообложения указанных компонентов должен кардинально различаться. Если при налогообложении природного ресурса – земли идет речь о рентном обложении и приоритетными при формировании налоговой базы становятся такие факторы, как собственное плодородие земли и размер финансовых вложений в улучшение ее качества, а также оценочная стоимость полезных ископаемых, находящихся в недрах, то при имущественном налогообложении главенствующим фактором является местоположение земельного участка, а также возможные правовые ограничения в его владении или использовании. Более того, следует учитывать, что земля длительное время не снижает своих полезных качеств как природный ресурс и не меняет своих свойств как объект имущества.

Необходимо выделить отдельные характерные черты механизма налогообложения каждого компонента земли и сопоставить их с действующей налоговой практикой и перспективами развития налоговой системы. При этом следует учитывать, что в настоящее время в РФ единственной налоговой формой платы за землепользование является земельный налог (регулируется главой 31 НК РФ).

Основой налоговых отношений в сфере землепользования так же как, и в любой другой сфере, является определение субъекта налогообложения, то есть налогоплательщика. В земельном налоге плательщиком признается организация или физическое лицо, обладающие земельными участками на праве собственности, праве постоянного (бессрочного) пользования или праве пожизненного наследуемого владения. Именно на этом этапе проявляется недостаточная проработанность законодательства и отсутствие двойственного понимания земли как объекта налогообложения.

Согласно Гражданскому кодексу право собственности на земельный участок распространяется на находящиеся в границах этого участка поверхностный (почвенный) слой и водные объекты, а также на находящиеся на нем растения. Одновременно собственник земельного участка вправе использовать по своему усмотрению все, что находится над и под поверхностью этого участка, если иное не предусмотрено законами о недрах, иными законами и не нарушает прав других лиц[1]. В свою очередь в законе о недрах указано, что собственники или владельцы земельных участков имеют право по своему усмотрению осуществлять добычу общераспространенных полезных ископаемых, не числящихся на государственном балансе[2].

Таким образом, в настоящее время происходит обложение земельного участка исходя из двухмерного понимания земли (то есть размеры участка), в то время как фактически возможно (и происходит) использование земли исходя из ее трехмерного понимания (то есть с учетом внутренних свойств). В условиях отсутствия полномасштабной геологоразведки и обязательности геологической оценки земельного участка представляется необходимым ограничить и права на земельный участок. Речь идет об ограничении возможности своевольного (без лицензии, уведомления и т.п.) использования внутренних ресурсов земли без соответствующей геологической и геодезической оценки, в том числе и для целей налогообложения.

Актуальным вопросом является и обладание земельным участком на пра-

[1] статья 261 ГК РФ

[2] статья 19 Закона № 2395-1 от 21.02.1992 г. «О недрах»

ве постоянного (бессрочного) пользования. Исходя из положений Налогового кодекса, данные права приравниваются к праву собственности для целей налогообложения. Более того, Земельным кодексом РФ[1] предусмотрено, что в постоянное (бессрочное) пользование земельные участки предоставляются государственным и муниципальным учреждениям, казенным предприятиям, органам государственной власти и органам местного самоуправления, а также сохраняются для граждан или юридических лиц, которые имели соответствующие права до 25 октября 2001 года (дата введения Земельного кодекса).

Федеральный закон № 137-ФЗ от 25.10.2001 «О введении в действие Земельного кодекса РФ» однако установил, что физические и юридические лица, указанные в последней группе, обязаны переоформить право постоянного (бессрочного) пользования земельными участками либо на право аренды, либо приобрести земельные участки в собственность. При этом для физических лиц срок оформления прав не установлен, тогда как для организаций этот срок первоначально установили как 1 января 2004 года, затем многократно продлевали, и в настоящее время крайний срок указан как 1 января 2010 года. Указанное положение в определенной степени противоречит внутренним нормам ЗК РФ, а также общегражданскому праву, согласно которому право бессрочного пользования земельным участком является имущественным правом и соответственно может быть прекращено лишь на основании решения суда.

Одновременно необходимо указать, что с 1 января 2011 года вступает в силу статья 7.34. Кодекса об административных правонарушениях, согласно которой нарушение установленных земельным законодательством сроков и порядка переоформления права постоянного (бессрочного) пользования земельными участками влечет наложение административного штрафа на юридических лиц в размере от двадцати тысяч до ста тысяч рублей. И данная норма предусматривается как для юридических лиц, так и физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Основными причинами неоднократного (уже 3 раза) продления сроков переоформления прав бессрочного пользования являются серьезные административные сложности и дороговизна переоформления соответствующих прав, а также чрезмерно высокие суммы арендной платы, установленные отдельными муниципальными образованиями, или завышенная кадастровая стоимость земельного участка, которая впоследствии приведет к значительным суммам земельного налога.

Характерным примером является один из наиболее либеральных секторов с точки зрения юридического переоформления прав собственности – дачные и садовые земельные участки и недвижимые строения на них. Именно по таким объектам до 2010 года предусматривается упрощенный порядок оформления прав граждан[2]. По данным РосБизнесКонсалтинга, всего в России около 50 млн. дачников, и только 20% из них прошли регистрацию, в том числе и по дачной амнистии, однако стоимость межевания, очереди на регистрацию (без системы одного окна), нотариальное оформление, а также ограничения при отнесении к собственности фактически используемые, но не подтвержденные документами земли (на-

[1] Ст. 20 ЗК РФ

[2] Федеральный закон от 30.06.2006 № 93-ФЗ "О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации по вопросу оформления в упрощенном порядке прав граждан на отдельные объекты недвижимого имущества"

пример, сдвиг забора на общую территорию садоводства) не позволяют увеличить этот процент[1].

Усугубляет положение и практика некоторых субъектов федерации по введению для организаций дополнительной платы за право на заключение договора аренды земельного участка, а также отсутствие единого документа, ограничивающего размер платы за межевание (многие субъекты федерации ввели указанное ограничение, и количество заявлений существенно возросло).

Вышесказанное позволяет утверждать, что решение вопроса определения прав на земельный участок является ключевым не только для целей налогообложения. Речь идет обо всей системе землепользования, а следовательно, затрагивает и иные имущественные отношения, и необходимо предпринять существенные действия по активизации и дальнейшему упрощению процесса оформления и переоформления земельных объектов. В контексте рассматриваемого вопроса это означает также учет двойственности земли при регистрации, что предполагает введение в систему учета целевого назначения объекта земли (действующее использование, а также возможные варианты изменения назначения).

Следующим вопросом, требующим внимания при налогообложении земли, является проблема совместной или обособленной регистрации и учета прав на земельный участок и недвижимое имущество, находящееся на нем. Ответ на него является базисом, на котором строится концепция налога на недвижимость, применяемая во многих странах. Концепция предусматривает совместное налогообложение земли и недвижимого имущества, находящегося на ней. Однако следует учесть особенности исторического и экономического развития и общую специфику экономических отношений, сложившихся в странах, применяющих единый налог. Например, Германия применяет единый объект налогообложения (и соответственно единый налог на недвижимость) в первую очередь потому, что исторически в немецком законодательстве строение не имеет самостоятельного правового статуса.

В России многовариантность использования земель, а также широко распространенное несовпадение собственников земли и объектов недвижимого имущества, находящегося на ней (нельзя при этом исключать и новый для российского налогового законодательства вопрос о подземной собственности), серьезно усложняет процедуру регистрации и учета единого объекта. Однако это никоим образом не отменяет и саму возможность, и позитивность такого объединения, отдавая приоритет в нем именно земельному участку. В то же время для целей налогообложения первоочередным является не столько наличие объекта налогообложения, сколько определение субъекта налогообложения, который, как уже указывалось, может различаться по двум составным частям недвижимости.

Более того, совместный учет объекта имущества и земли не означает единого порядка расчета налоговой базы. Порядок оценки земли (имущества) – важнейшая составляющая механизма налогообложения, и в большинстве налоговых систем промышленно развитых стран подходы к оценке земли и имущества различаются. Различия возникают и в рамках этих двух групп (для разных типов земель различная методика). Так, в настоящее время земельный налог в России предусматривает единую налоговую базу по земельным объектам – кадастровую стоимость. Однако порядок формирования, методика расчета и перерасчета этой кадастровой стоимости устанавливаются не Налоговым кодексом, а подзаконными актами и в на-

[1] www.rbc.ru

стоящее время различаются по видам земельных участков. Так, например, для земель сельскохозяйственного назначения методика утверждена Приказом Минэкономразвития и торговли РФ № 145 от 4 июля 2005 г., для земель населенных пунктов – Приказом Минэкономразвития и торговли РФ № 39 от 15 февраля 2007 г.

В первом варианте под кадастровой стоимостью понимается капитализированный расчетный рентный доход, в то время как для земель населенных пунктов – на основе массовой оценки с использованием примерного перечня факторов стоимости и анализа рыночных сведений по каждому из значимых факторов. Таким образом, существует потенциальная возможность разработки и внедрения методики расчета кадастровой стоимости земельного участка, использование которого осуществляется за рамками уже установленных вариантов использования земли.

Необходимым условием является лишь установление принципа единства всех установленных Правительством РФ методик для указанных объектов, а также разработка системы апелляции результатов оценки, которая в настоящее время отсутствует. По действующему российскому законодательству все споры, возникающие при проведении государственной кадастровой оценки земель, рассматриваются в судебном порядке, хотя система досудебной апелляции широко зарекомендовала себя во многих странах.

И.И. Иванча

ФИНАНСИРОВАНИЕ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ В УСЛОВИЯХ НОВОГО ЭТАПА БЮДЖЕТНОЙ РЕФОРМЫ

Аннотация

В статье раскрываются проблемы финансирования таможенных органов на современном этапе бюджетной реформы. Повышение эффективности государственного управления требует пересмотра подходов к оценке деятельности таможенных органов, связанных с внедрением принципов бюджетирования, ориентированного на результат, мониторинга качества финансового менеджмента.

Annotation

The article reveals the problem of financing of customs authorities at the present stage of fiscal reform. Improved governance requires a review of approaches to the estimation of the customs authorities related to the implementation of the principles of results-oriented budgeting, monitoring of the quality of financial management.

Ключевые слова

Таможенные органы, эффективность деятельности, бюджетирование, ориентированное на результат, мониторинг качества финансового менеджмента.

Keywords

Customs authorities, efficiency of activity, results oriented budgeting, monitoring of the quality of financial management.

Эффективность деятельности таможенной службы в значительной степени обусловлена эффективностью расходования финансовых ресурсов, направляемых на удовлетворение потребностей таможенных органов, их материально-техническое и социальное обеспечение. В то же время в финансировании государственного управления сокращение расходов как таковое не может быть самоцелью. Напротив, повышение эффективности государственного управления может многократно оправдать определенное повышение расходов на него. Поэтому проводимая в настоящее время модернизация таможенной службы нацелена, прежде всего, на ориентацию государства на достижение конкретных общественных потребностей во внешнеэкономической сфере.

Федеральная таможенная служба как субъект бюджетного планирования является уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим в соответствии с законодательством Российской Федерации свои полномочия и функции в установленной сфере деятельности по выработке государственной политики и нормативному правовому регулированию, контролю и надзору в области таможенного дела, а также функции агента валютного контроля и специальные функции по борьбе с контрабандой, иными преступлениями и административными правонарушениями.

В настоящее время таможенные органы в числе других органов государственного управления финансируются исключительно за счет средств федерального бюджета. Финансирование осуществляется в централизованном порядке исходя из территориальной и экономической необходимости сохранения и развития таможенных органов, а также экономического эффекта и качества работы таможенных органов.

В 2007 г. бюджетные ассигнования, выделенные на содержание бюджетной системы, увеличились по сравнению с 2006 г. в 1,58 раза и составили 56,6 млрд руб., что позволило обеспечить финансирование всех звеньев таможенной системы и ее дальнейшее развитие. Расходы инвестиционного характера в 2007 г. увеличились в 2,48 раза по сравнению с уровнем 2006 г.[4].

Задачи в области повышения эффективности и результативности бюджетной сферы на сегодняшний день сводятся к усилению бюджетного планирования с учетом приоритетов государственной политики и общественной значимости конечных результатов использования финансовых ресурсов. Переориентация деятельности органов власти и администраторов бюджетных средств с «освоения» выделенных им ассигнований на достижение конечных, общественно значимых и измеряемых результатов предполагает применение принципиально новой идеологии бюджетного планирования, ориентированного на результат.

Переход на бюджетирование, ориентированное на результат, позволяет:

– повысить уровень самостоятельности в принятии решений по вопросам оперативного расходования средств (в рамках согласованных программ и общего бюджетного ограничения);

– обеспечить предсказуемое финансирование выполняемых функций и на этой основе лучше планировать свою деятельность;

– повысить заинтересованность сотрудников в результатах своей деятельности;

– стимулировать максимально эффективное использование бюджетных средств.

Основными условиями для внедрения нового метода бюджетного планирования являются: определение стратегических целей и тактических задач деятельности; структурирование деятельности по программам, направленным на решение тактических задач; раз-

работка качественно измеримых показателей, позволяющих проводить мониторинг и оценку эффективности реализации программ; установление целевых значений показателей, которые будут достигнуты посредством реализации мероприятий программ; разработка механизма финансирования в зависимости от достижения заданных показателей эффективности деятельности.

Реализация стратегической цели и тактических задач, стоящих перед таможенными органами, осуществляется в рамках федеральных и ведомственных целевых программ. Программная деятельность ФТС России предполагает четкое разделение и оптимальное сочетание федеральных целевых программ как инструмента экономической политики государства и ведомственных целевых программ как инструмента бюджетного планирования, направленное на решение тактических задач. Сбалансированность программных мероприятий направлена на обеспечение укрепления финансовой дисциплины, повышение прозрачности использования бюджетных средств, снижение управленческих расходов и совершенствование таможенного администрирования. Распределение средств Федеральной таможенной службы по целям и задачам представлено в таблице 1.

Таблица 1.*Распределение средств ФТС России по целям и задачам [3]*

млн руб.

Задачи	**Год**		
	2008	**2009**	**2010**
Цель 1. Повышение уровня соблюдения таможенного законодательства Российской Федерации, обеспечение полноты и своевременности уплаты таможенных пошлин, налогов и таможенных сборов.			
Задача 1.1. Сокращение задолженности перед федеральным бюджетом по уплате таможенных платежей.	1785,6	1921,6	2068,1
Задача 1.2. Усиление контроля за достоверностью декларирования товаров.	9673,4	10409,7	11207,6
Задача 1.3. Повышение эффективности валютного контроля.	2300,4	2475,4	2668,5
Задача 1.4. Совершенствование законодательства Российской Федерации, применение которого относится к компетенции таможенных органов, и осуществление контроля его соблюдения. Повышение уровня законности принимаемых (совершаемых) таможенными органами решений, действий, (бездействия) в сфере таможенного дела.	1502,8	1617,3	1734,5
Цель 2. Повышение качества предоставления услуг таможенными органами, сокращение издержек участников внешнеэкономической деятельности и государства, связанных с таможенным оформлением и таможенным контролем.			
Задача 2.1. Упрощение таможенных процедур и ускорение таможенных операций при таможенном оформлении и таможенном контроле товаров.	20142,7	20504,2	10991,7
Задача 2.2. Повышение информатизации и информационной прозрачности деятельности таможенных органов.	582,8	603,4	667,1

Продолжение таблицы 1.

Задача 2.3. Создание благоприятных условий для осуществления транзита товаров через территорию Российской Федерации.	5044,3	5460,6	5870,6
Задача 2.4. Внедрение выборочных методов таможенного контроля на основе применения Системы управления рисками, уменьшение субъективизма при принятии решений о выпуске товаров.	5626,9	6103,6	6537,7
Задача 2.5. Смещение таможенного контроля товаров с этапа основного таможенного оформления на этап, предшествующий прибытию товаров на таможенную территорию Российской Федерации, а также на этап после выпуска товаров в свободное обращение.	6209,7	6707,0	7204,8
Задача 2.6 Противодействие коррупционным проявлениям и должностным правонарушениям в таможенных органах.	29112,4	2621,4	2801,9
Цель 3. Выявление и пресечение контрабанды оружия, наркотиков, контрафактной продукции и иных товаров, запрещенных к ввозу в Российскую Федерацию, а также товаров, предметов и ценностей, вывоз которых за границу Российской Федерации запрещен.			
Задача 3.1 Обеспечение полного контроля за перемещением запрещенных и ограниченных к ввозу товаров.	6889,2	7460,5	8005,4
Задача 3.2. Укрепление взаимодействия с российскими, зарубежными и международными органами и организациями в борьбе с терроризмом, контрабандой оружия, наркотиков, контрафактной продукцией и другими правонарушениями в таможенной сфере.	7170,8	7665,4	8338,9

Как видно из таблицы, основной объем финансирования – 40518,8 млн руб. в 2008 году, 42000 млн руб. в 2009 году и 34073,8 млн руб. в 2010 году направлены на повышение качества предоставления услуг таможенными органами, сокращение издержек участников внешнеэкономической деятельности и государства, связанных с таможенным оформлением и таможенным контролем. По задачам распределено 100% выделяемых денежных средств, что свидетельствует о высоких темпах реализации реформирования бюджетного планирования по данному направлению.

Внедрение формализованных методов оценки результативности и эффективности деятельности таможенных органов представляет наибольшую сложность, что связано с необходимостью использования широкого круга индикаторов, сочетания количественных оценок с качественными и увязки оценочного инструментария с особенностями организации деятельности в том или ином конкретном звене таможенных органов. Сложность данного подхода заключается в том, что критерии эффективности деятельности таможенных органов являются многомерными, далеко не все критерии имеют стоимостную оценку. Так, вложения в объекты, обеспечивающие повышение уровня экономической безопасности государства, не всегда могут обеспечить соответствующее увеличение поступлений в федеральный бюджет, но при этом могут дать вполне реальный эффект в решении других проблем, стоящих перед таможенными органами. В то же время именно этот этап является ключевым, позволяющим не только обеспечивать соответствие бюджетных расходов запланированному уровню, но

и стимулировать максимально эффективное использование бюджетных средств.

ФТС России в течение последних лет внедряется и постоянно совершенствуется механизм установления региональным таможенным управлениям и таможням, непосредственно подчиненным ФТС России, контрольных показателей эффективности деятельности и выставления оценки их выполнения. Для каждого показателя специалистами ФТС России разработаны формализованные методики расчета, информационные источники, используемые для расчета показателей, а также «весовые» коэффициенты, отражающие значимость конкретного показателя в общей совокупности показателей и тем самым определяющие приоритетные направления деятельности таможенных органов.

Ключевым индикатором эффективности деятельности таможенных органов является блок показателей, отражающих эффективность контроля за правильностью, полнотой и своевременностью перечисления таможенных и иных платежей в федеральный бюджет. Преимущества измерения эффективности деятельности таможенных органов в зависимости от достигнутых показателей по перечислению таможенных платежей в доходную часть федерального бюджета – точность подсчета, эффективная система контроля, безусловная важность данного показателя – очевидны. В то же время стратегическая цель таможенной службы предполагает ориентацию и на другие показатели (ускорение таможенного оформления товаров, внедрение электронного декларирования, эффективность использования инспекционно-досмотровых комплексов, переход на формы таможенного контроля, доставляющие наименьшие неудобства участникам внешнеэкономической деятельности и внедрение выборочного таможенного контроля, позволяющее наиболее эффективным образом использовать ресурсы таможенных органов). Поэтому в настоящее время на первый план выходят показатели эффективности деятельности, связанные с:

- повышением степени информатизации и информационной открытости таможенных органов Российской Федерации;
- законностью решений, принимаемых таможенными органами;
- выявлением контрафактных товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности;
- эффективностью деятельности таможенных органов при применении системы управления рисками.

В настоящее время реформирование бюджетного процесса в таможенных органах находится в заключительной стадии – этапе разработки механизма финансирования в зависимости от достижения заданных показателей эффективности деятельности, а также мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого региональными таможенными управлениями.

Начало данному этапу положила разработка Федеральной таможенной службой механизма материального стимулирования региональных таможенных управлений, таможен и таможенных постов в зависимости от эффективности их работы, качества исполнения ими должностных обязанностей по контролю за соблюдением таможенного законодательства, правильности исчисления, полноты и своевременности уплаты таможенных платежей.

Денежные средства, выделяемые из федерального бюджета на материальное стимулирование должностных лиц, распределяются дифференцированно для каждого таможенного органа в зависимости от выполнения установленных показателей эффективности деятельности.

Экономия средств, полученная в результате распределения средств мате-

риального стимулирования, по решению руководителя ФТС России распределяется между таможенными органами, выполнившими установленные показатели эффективности деятельности на 95% и выше.

Материальное стимулирование должностных лиц осуществляется ежеквартально за счет средств федерального бюджета, выделяемых на данные цели в виде премий, выплачиваемых должностным лицам таможенных органов при условии достижения соответствующими таможенными органами показателей эффективности их деятельности.

Размер премии конкретному должностному лицу определяется непосредственным начальником в зависимости от его личного вклада в выполнение показателей эффективности, результативности, качества и сложности выполненных заданий, исполнения должностной инструкции с учетом коэффициентов, соответствующих критериям оценки эффективности работы должностных лиц.

В целях развития разработанного ФТС России механизма материального стимулирования в Южном таможенном управлении создана рабочая группа по оценке выполнения таможнями региона контрольных показателей эффективности их деятельности. Основными задачами рабочей группы являются рассмотрение предложений функциональных подразделений ЮТУ по оценке выполнения контрольных показателей эффективности деятельности таможенных органов ЮТУ и распределение средств материального стимулирования.

При подготовке предложений о выставлении оценок ЮТУ руководствуется как итогами выполнения контрольных показателей, так и результатами оперативно-служебной деятельности таможен, результатами проверок таможен, анализом состояния служебной дисциплины, фактов нарушения служебного распорядка и служебной дисциплины.

Кроме того, в 2008 г. получила развитие предусмотренная Бюджетным кодексом РФ [1] и нормативными актами Минфина России [2] система мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого таможенными органами как главными распорядителями средств федерального бюджета. ФТС России установлен комплекс показателей, отражающих качество финансового менеджмента региональных таможенных управлений как распорядителей бюджетных средств (РБС) и получателей бюджетных средств (ПБС) (таблица 2).

Таблица 2.*Основные показатели качества финансового менеджмента, осуществляемого региональными таможенными управлениями*

Наименование показателя	**Расчет показателя**	**Комментарии**
Количество внесенных изменений в лимиты бюджетных обязательств в отчетном периоде.	Р – количество утвержденных ФТС России справок по внесению изменений в лимиты бюджетных обязательств на основании предложений РБС и ПБС в отчетном периоде.	Большое количество внесенных изменений в лимиты бюджетных обязательств в отчетном периоде свидетельствует о низком качестве работы РБС и ПБС по финансовому планированию.

Продолжение таблицы 2.

Кассовое исполнение расходов РБС или ПБС в отчетном периоде.	P = 100 x E / B, где E – кассовое исполнение расходов РБС или ПБС в отчетном периоде; B – объем лимитов бюджетных обязательств РБС или ПБС по состоянию на конец отчетного периода.	Показатель характеризует уровень кассового исполнения расходов РБС и ПБС по отношению к объему лимитов бюджетных обязательств РБС и ПБС согласно росписи расходов с учетом внесенных в нее изменений по состоянию на конец отчетного периода.
Исполнение судебных решений по денежным обязательствам РБС и ПБС.	P = 100 x S1 / S0 (при S0 ≠ 0), где S1 – сумма по неисполненным исполнительным документам РБС и ПБС за счет средств федерального бюджета по состоянию на конец отчетного периода; S0 – сумма, подлежащая взысканию по неисполненным исполнительным документам РБС и ПСБ за счет средств федерального бюджета по состоянию на начало отчетного периода.	Позитивно оценивается сокращение суммы, подлежащей взысканию по неисполненным исполнительным документам за счет средств федерального бюджета. В случае, если S0 = 0 и S1 = 0, качество работы РБС и ПБС оценивается положительно. В случае, если S0 = 0 и S1≠ 0, качество работы РБС и ПБС оценивается отрицательно.
Среднее количество неисполненных исполнительных документов, предусматривающих взыскания за счет средств федерального бюджета.	P = Q / N, где Q – количество неисполненных исполнительных документов, предусматривающих взыскания за счет средств федерального бюджета по состоянию на конец отчетного периода; N – общее число ПБС.	Позитивно оценивается сокращение количества неисполненных исполнительных документов, предусматривающих взыскания за счет средств федерального бюджета, по отношению к общему числу ПБС. Целевым ориентиром для РБС является значение, равное нулю.

Таким образом, можно утверждать, что система бюджетирования, ориентированного на результат, в таможенных органах вышла на качественно иной уровень, в ходе которого положено начало созданию системы мониторинга качества финансового менеджмента, а также механизма финансирования всей вертикали таможенных органов в зависимости как от выполнения таможенными органами контрольных показателей эффективности деятельности, так и от степени участия каждого должностного лица в достижении общих целей. Новые подходы к организации бюджетного процесса, реализация методов бюджетного планирования, ориентированных на конечные, общественно значимые и измеримые результаты, будут способствовать значительному повышению

эффективности деятельности таможенных органов.

Библиографический список

1.Бюджетный кодекс Российской Федерации // СПС «Консультант Плюс».
2.Приказ Минфина России от 10.12.2007 № 123н «Об организации проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными распорядителями средств федерального бюджета // СПС «Консультант Плюс».
3.Доклад о результатах и основных направлениях деятельности Федеральной таможенной службы на 2009 – 2011 годы // http://www.customs.ru/ru/activities/analytic/doklad_rezultaty/
4.Таможенная служба Российской Федерации в 2007 году // http://www.customs.ru/ru/activities/analytic/collection2007/

Bbibliographical list

1. The Budgetary code of the Russian Federation // Union of Right Forces « The Adviser Plus ».
2. The Order of the Ministry of Finance of Russia from 12/10/2007 123н « About the organization of carrying out of monitoring of quality of the financial management which is carried out by the main managers of means of the federal budget // Union of Right Forces « the Adviser Plus ».
3.The Report on results and the basic directions of activity of Federal customs service on 2009 - 2011 // http://www.customs.ru/ru/activities/analytic/doklad_rezultaty/
4.Customs service of the Russian Federation in 2007 // http://www.customs.ru/ru/activities/analytic/collection2007/

А.О. Петренков

НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

В статье на основе изучения опыта реформирования бюджетного процесса в Ростовской области выявлены направления дальнейшего развития идеи бюджетирования, ориентированного на результат, на региональном уровне. Показаны этапы реформы бюджетного процесса в регионе: переход к нормативному методу формирования бюджета через применение финансовых нормативов в отраслях социальной сферы и жилищно-коммунального хозяйства; применение нормативов бюджетной обеспеченности; внедрение бюджетирования, ориентированного на результат.

Annotation

In clause on the basis of study of experience of reforming of budget process in the Rostov area the directions of the further development of idea budgeting planing, focused on result, at a regional level are revealed. The stages of reform of budget process in region are shown: transition to a normative method of formation of the budget through application of the financial specifications in branches of social sphere and dwelling-municipal services; application of the specifications of budget security; introduction budgeting planing, focused on result.

Ключевые слова

Бюджет, бюджетирование, ориентированное на результат, бюджетная политика, бюджетный процесс.

Key words

The budget, budgeting planning focused on result, budget policy (politics), budget process

В настоящее время чрезвычайную актуальность приобрели вопросы реформирования бюджетного процесса на региональном уровне, что связано с инициализацией реформы федеральным центром при отсутствии законодательной и методологической поддержки по многим ключевым ее элементам. Так, Министерство регионального развития РФ еще в 2005 году намеревалось разработать методические рекомендации для субъектов РФ, однако в полной мере этого сделать не удалось до сих пор. Поэтому каждый регион идет собственным путем, придерживаясь внешних, общих ограничений федеральных властей. С 1 января 2006 года российские регионы стали внедрять при реформировании бюджетного процесса концепцию бюджетирования, ориентированного на результат.

Цель данного исследования – на основе изучения опыта реформирования бюджетного процесса в Ростовской области выявить направления дальнейшего развития идеи бюджетирования, ориентированного на результат, на региональном уровне. Для достижения поставленной цели считаем целесообразным решить следующие задачи:

– показать этапы реформирования бюджетного процесса в Ростовской области;

– подвести в регионе первые итоги внедрения бюджетирования, ориентированного на результат;

– выделить основные проблемы, с которыми столкнулось большинство субъектов Федерации при реализации новых инструментов бюджетирования;

– обобщить имеющиеся в научной литературе и обосновать авторские предложения по продвижению результативного бюджетирования в бюджетный процесс.

Этапом, предшествующим переходу Ростовской области к бюджетированию, ориентированному на результат, было внедрение в процедуру формирования и исполнения бюджетов финансовых нормативов в сфере предоставления услуг отраслями социальной сферы и жилищно-коммунального хозяйства.

В 1999 году администрация Ростовской области приняла решение о формировании консолидированного бюджета области на принципиально новой основе: переход на планирование бюджетов области на основе нормативных подходов к формированию расходов и финансового закрепления расходных наиболее значительных полномочий за различными уровнями бюджетов, отказ от необоснованного увеличения расходов бюджетов без адекватных мер по привлечению доходов, дальнейшее совершенствование межбюджетных отношений с нижестоящими бюджетами на основе законодательно утвержденных правил их регулирования, стабильности в закреплении доходной части и нормативного определения расходной части местных бюджетов.

Расходы областного бюджета и бюджетов муниципальных образований области на 2000 год формировались с учетом двух основных принципов: жесткого нормативного подхода к расчетам потребности бюджетов в расходах на содержание бюджетной сферы и оказание финансовой помощи; закрепления полномочий в части обеспечения финансовыми ресурсами.

Переход от планирования объема

расходов «прямым счетом» в зависимости от факта предыдущего года к планированию по утвержденным нормативам позволил провести работу по оптимизации сети бюджетных учреждений и перераспределению бюджетных ассигнований в сторону тех территорий области, которые отстают в обеспеченности бюджетной сетью от среднеобластных показателей.

При расчете нормативных расходов областного бюджета и бюджетов муниципальных образований использовались действующие в Российской Федерации и Ростовской области нормативно-правовые документы, определяющие объемы расходов бюджетов (натуральные и стоимостные) по видам затрат в соответствующих отраслях с учетом сложившейся в области сети бюджетных учреждений.

В нормативные затраты бюджетов на социальную сферу были включены расходы на заработную плату с начислениями, приобретение продуктов питания и мягкого инвентаря на основании действующих натуральных ведомственных норм по типам учреждений, оплата коммунальных услуг на основании утвержденных лимитов, затраты на необходимый текущий ремонт оборудования и зданий.

При этом для каждой отрасли были учтены отличительные особенности и ведомственные нормативные документы. Так, по отрасли «образование» на основании приказов Министерства просвещения СССР и Министерства образования России применялись единые стоимостные нормы, в зависимости от типа учреждений, на приобретение моющих средств, хозяйственного инвентаря, учебно-наглядных пособий для кабинетов начальной школы и по общеобразовательным предметам и т.д.

Финансовые нормативы в социальных отраслях и жилищно-коммунальном хозяйстве, а также методика определения расходов областного и местных бюджетов были закреплены Областным законом «Об областном бюджете на 2000 год», а впоследствии легли в основу Областного закона от 23.09.2002 года № 272-ЗС «О межбюджетных отношениях органов государственной власти и органов местного самоуправления в Ростовской области».

Согласно этим законам руководители местного и областного уровня не имели права направлять бюджетные средства на другие цели в случае невыполнения нормативов бюджетной обеспеченности, что позволило повысить дисциплинированность руководителей бюджетной сферы и глав администраций, их ответственность за исполнение бюджета и обеспечить контроль за рациональным расходованием бюджетных средств и повышением эффективности бюджетных услуг.

Вводя нормативный метод, администрация Ростовской области преследовала цель: стимулировать главных распорядителей средств бюджета местных органов власти на оказание бюджетных услуг, ориентированных на результат, еще до принятия постановления о представлении докладов о результатах и основных направлениях деятельности главных распорядителей средств областного бюджета.

Изменения в бюджетном законодательстве, осуществление в стране муниципальной реформы потребовали изменения межбюджетных отношений, перехода от методики учета нормативных расходов муниципальных образований к определению нормативов бюджетной обеспеченности с учетом индекса бюджетных расходов.

В рамках федеральной реформы бюджетного процесса, начиная с 2004 года, в области предпринимаются меры по окончательному внедрению программно – целевых методов бюджетирования.

Постановлением администрации

области от 26.08.2004 г. № 353 в качестве основных направлений бюджетной политики на 2005 год и среднесрочную перспективу были определены следующие:

- формирование бюджета будет производиться в зависимости от планируемого уровня достижения поставленных целей, в соответствии со среднесрочными приоритетами социально-экономической политики и в пределах прогнозируемых объемов бюджетных ресурсов;

- расширение сферы применения и повышения качества программно-целевых методов бюджетного планирования будет обеспечено за счет ежегодного представления субъектами бюджетного планирования докладов о результатах своей деятельности, совершенствования методологии разработки и реализации целевых программ, использования в бюджетном процессе ведомственных целевых программ (мероприятий) с переносом в их состав части бюджетных расходов, осуществляемых ранее по сметному принципу;

- повышение степени прогнозируемости всей системы бюджетирования, определение приоритетов финансирования с учетом ведения реестра расходных обязательств области.

После принятия постановления Правительства Российской Федерации от 22.05.2004 г. № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов» вышло соответствующее постановление администрации области от 19.08.2004 г. № 342, в соответствии с которым введено в практику бюджетного планирования, начиная с формирования бюджета 2005 года, представление областными министерствами, управлениями и департаментами администрации области докладов о результатах и основных направлениях деятельности главных распорядителей средств областного бюджета. Впервые представленные доклады позволили систематизировать цели и задачи органов исполнительной власти и получить практический опыт привязки отчетных и планируемых расходов к конечным измеримым результатам.

Общий объем заявленных по докладам на 2005 год ассигнований превышал на 6 млрд. рублей возможности бюджета. Рассмотрение руководством области целей и задач деятельности главных распорядителей бюджетных средств, их готовности к использованию средств, а Минфином области – расчетов и обоснований, позволили существенно сократить потребность в запрошенных ресурсах, а ряд необходимых проектов и мероприятий был отложен.

Решением коллегии администрации области от 07.02.2005 г. утверждены основные показатели результативности деятельности областных органов исполнительной власти - главных распорядителей бюджетных средств на 2005-2007 годы по приоритетам государственной политики области: повышению качества жизни, обеспечению высоких темпов экономического роста, созданию потенциала для будущего развития. Информация о выполнении принятых на 2005 год показателей была представлена в Законодательное собрание области и общественности в составе материалов по отчету об исполнении бюджета за 2005 год.

Аналогичная работа проводится теперь при формировании бюджетов. Доклады рассматриваются коллегией администрации области и согласовываются как основа формирования следующих бюджетов.

Реформирование бюджетного процесса в Ростовской области осуществляется по следующим направлениям: совершенствованию среднесрочного планирования, совершенствованию и расширение сферы применения программно-целевых методов бюджетного планирования, реформированию бюд-

жетной классификации и учета и т.д.

В 2007 году разработана Программа социально-экономического развития Ростовской области на период 2008-2012 гг., которая описывает действия администрации, направленные на достижение стратегических целей, определенных Стратегией социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года. Программа представляет собой систему целевых ориентиров социально-экономического развития Ростовской области, а также увязанный по целям, задачам, ресурсам и срокам реализации комплекс мероприятий, обеспечивающий эффективное решение ключевых проблем и достижение стратегических целей развития области. Разработка такой программы – очередной шаг по внедрению в бюджетный процесс элементов программно-целевого бюджетирования.

Важнейшим этапом по реализации реформы бюджетного процесса стало также принятие трехлетнего бюджетного плана, а именно Областного закона от 02.11.2007 г. № 793–ЗС «Об областном бюджете на 2008 год и плановый период 2009-2010 годов». Такая новация бюджетного процесса позволяет перейти к составлению бюджетного плана по принципу скользящей трехлетки, что повысит эффективность бюджетной политики, позволит принимать оптимальные решения не только на предстоящий год, но и на более долгосрочную перспективу.

Таким образом, современная бюджетная политика Ростовской области направлена на повышение качества и доступности бюджетных услуг, эффективности управления государственными (муниципальными) финансами, переориентацию деятельности главных распорядителей бюджетных средств на достижение конечных и измеримых результатов, что является основой проводимой в стране реформы бюджетного процесса.

На сегодняшний день выявились следующие проблемы, характерные тем подходам, которые были использованы субъектами Российской Федерации, в том числе и в Ростовской области, при внедрении инструментов бюджетирования, ориентированного на результат, в бюджетный процесс.

Во-первых, происходит прямое копирование федерального опыта, не в полной мере отвечающего региональным потребностям и специфике развития конкретного региона.

Во-вторых, внедрение инструментов бюджетирования, ориентированного на результат, в бюджетный цикл и в целом в систему социально-экономического развития территории осуществляется точечно, а не во взаимосвязи на различных этапах бюджетного процесса.

В-третьих, применение новых инструментов бюджетирования, ориентированного на результат, в отраслевых департаментах и министерствах регионального уровня зачастую воспринимается отрицательно, так как отсутствует серьезная методологическая поддержка, объем работы увеличивается, а заинтересованности – нет. Существенно увеличился документооборот, и обработка большого количества информации о целях, задачах, показателях, расходных обязательствах и других элементах бюджетного процесса стала чрезвычайно сложной.

Резюмируя опыт реформирования бюджетного процесса в субъектах РФ [4-9], становится ясно, что для дальнейшего развития идеи бюджетирования, ориентированного на результат, на региональном уровне необходимо осуществить работу в следующих направлениях.

1. В регионах должна быть сформулирована четкая политическая позиция, поддержка которой должна быть обеспечена на самом высоком уровне. Это предполагает дополнительное нормативно-правовое регулирова-

ние на субфедеральном уровне, причем необходимо закрепление инструментов бюджетирования, ориентированного на результат, как единой системы, с фиксированием точек соприкосновения. Кроме того, должно быть закреплено встраивание инструментов бюджетирования, ориентированного на результат, в действующий бюджетный процесс. Предлагаем внести изменения в нормативные документы о бюджетном процессе, конкретизирующие полномочия различных органов власти, перечень и содержание документов, составляемых на всех стадиях, периодизацию бюджетного цикла и т.д.

2. Требуется обеспечить межотраслевую координацию, когда отраслевые департаменты и министерства смогут в рабочем порядке согласовывать подходы к решению задач, стоящих перед органами власти.

3. Область применения бюджетирования, ориентированного на результат, пока ограничивается только определением расходной части бюджета, что приводит к половинчатости процесса систематизации финансовых потоков, а значит, и к половинчатости бюджетирования, которое в этом случае может утратить свое предназначение как инструмента управления финансами. Доходная составляющая бюджетирования, ориентированного на результат, является не менее важным элементом управления бюджетом.

4. Бюджетирование, ориентированное на результат, осуществляется в виде целенаправленного управления, которое достигается только при точности и исполнимости бюджетного плана. Наряду с точностью оценка качества бюджетного плана может проводиться по разным показателям: скорости подготовки плана, простоте определения планируемых показателей и т.д.

Дальнейшее увеличение отдельных категорий расходов может быть допущено только в целях финансирования конкретных программ, обеспечивающих снижение соответствующих бюджетных расходов в ближайшие годы. Исполнительная и законодательная власть должны осуществить рационализацию расходов бюджета, сократить неэффективные государственные (муниципальные) обязательства и расходы, создать действенную систему управления государственными финансами. В этой связи представляется чрезвычайно важным раздельный учет бюджета действующих и бюджета принимаемых обязательств.

5. Необходимо также уделить внимание автоматизации новой модели бюджетного процесса, что в значительной степени позволит сократить трудовые затраты на составление и экспертизу документов, требуемых в рамках новой модели бюджетирования.

6. Одним из наиболее важных элементов, обеспечивающих внедрение инструментов бюджетирования, ориентированного на результат, является проведение мероприятий по повышению квалификации сотрудников органов исполнительной власти. Только четкое понимание специалистами цели, принципов и сроков обновления бюджетного процесса позволит внедрить работоспособные инструменты.

Библиографический список

1.Областной закон Ростовской области от 19.09.2002 г. № 271–ЗС «О бюджетном процессе в Ростовской области».

2.Областной закон Ростовской области от 2.11.2007 г. № 793–ЗС «Об областном бюджете на 2008 год и плановый период 2009-2010 гг.»

3.Постановление администрации Ростовской области от 19.08.2004г. №342 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов»

4.Алистэр П. Реформа бюджетного процесса в Российской Федерации: дальнейшие шаги//Бюджет. – 2006. - №2.-с. 32-35.

5.Бараховский А.Реформа бюджетного процесса на субфедеральном уровне// Бюджет.-2006.-№ 11.-с.48-53.
6.Ваксова Е.Е. Бюджетные инструменты реализации государственной региональной политики// Финансы.-2007.-№4.-с.22-23.
7.Иванова О.Б., Романова Т.Ф. Стратегическое территориальное финансовое планирование, ориентированное на результат: Монография/РГЭУ «РИНХ».-Ростов-н/Д, 2005.с.13-14.
8.Кочмола К.В., Петренков А.О. Совершенствование программно-целевых методов бюджетного планирования, ориентированного на результат // Финансовые исследования. – 2007. - № 14. – с. 31-35.
9.Шишкин А.Г. Внедрение бюджетирования в бюджетный процесс//Финансы.-2006.- № 5.-с.25.

Bibliographical list

1. Regional law of the Rostov area from 19.09.2002 № 271-ZS «About budget process in the Rostov area».
2. Regional law of the Rostov area from 2.11.2007 №793- ZS «About the regional budget for 2008 and scheduled period 2009-2010».
3. Order of Administration of the Rostov area from 19.08.2004 № 342 «About measures on increase of productivity of the budget charges».
4. Alister P. Reform of budget process in Russian Federation: the further steps // the Budget. - 2006. - № 2 – p. 32-35.
5. Barachovsky A. Reform of budget process at a subfederal level // the budget – 2006 - № 11.- p.48-53.
6. Vaksova E.E. Budget tools of realization of state regional policy // Finance.-2007.-№ 4.- p.22-23.
7. Ivanova O.B., Romanova T.F. Strategic territorial financial planning focused on result: the monography / RGEY «RINH».-Rostov - 2005.p.13-14.
8. Kochmola K.V., Petrenkov A.O. Perfection of program-target methods of budget planning focused on result // Financial researches. - 2007. - № 14. - p. 31-35.
9. Shishkin A.G. Introduction бюджетирования in budget process // Finance.-2006.- № 5.- p.25.

Т.В.Масленникова

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ

Аннотация

Основной хозяйствующей структурной единицей в условиях рыночной экономики является предприятие. Именно предприятие − основной производитель товаров, работ и услуг, основной рыночный субъект, вступающий в хозяйственные отношения с другими субъектами предпринимательской деятельности и государством. Объектом исследования работы является разработка метода определения налоговой нагрузки.

Annotation

Basic managing structural unit in conditions of market economy is the enterprise. The enterprise is the basic manufacturer of the goods, works and services, the basic market subject entering various economic attitudes with other subjects of enterprise activity and the state. Object of research of work is the organization of Joint-Stock Company «A».

Ключевые слова

Законодательство о налогах и сборах, система налогообложения, налоговая нагрузка, налогоплательщик, юридическое лицо, бюджет

Key words

Tax law, system of taxation, tax loading, the tax bearer, the legal person, the budget

Целью написания статьи является анализ направлений совершенствования налогообложения юридических лиц, методов определение налоговой нагрузки на исследуемую организацию. Задача работы состоит в том, чтобы предложить свой метод определения налоговой нагрузки на хозяйствующий субъект, который будет отражать в полном объеме изменения в законодательстве о налогах и сборах, учитывать специфику налогообложения отдельного хозяйствующего субъекта. Доказать, что методика расчета налоговой нагрузки, разработанная Министерством финансов Российской Федерации, имеет ряд существенных недостатков и требует реформации.

Среди экономических рычагов, при помощи которых государство воздействует на экономику, важное место отводится налогам. В условиях рыночной экономики любое государство широко использует налоговую политику в качестве определенного регулятора воздействия на негативные явления рынка. Данное утверждение актуально, особенно в условиях сложившегося мирового кризиса. Применение налогов является одним из экономических методов управления и обеспечения взаимосвязи общегосударственных интересов с коммерческими интересами предпринимателей, предприятий независимо от ведомственной подчиненности, форм собственности и организационно - правовой формы предприятия. С помощью налогов определяются взаимоотношения предпринимателей, предприятий всех форм собственности с государственными и местными бюджетами, с банками, а также с вышестоящими организациями. При помощи налогов регулируется внешнеэкономическая деятельность, включающая привлечение иностранных инвестиций, формируется хозрасчетный доход и прибыль предприятия. Налоги — это обязательные и безвозмездные платежи, уплачиваемые налогоплательщиками в бюджет соответствующего уровня и государственные внебюджетные фонды на основании федеральных законов о налогах и актах законодательных органов субъектов Российской Федерации, а также по решению органов местного самоуправления в соответствии с их компетентностью.

С помощью налоговой политики государство регулирует объем и совокупность налогов и сборов, уплачиваемых хозяйствующими субъектами в бюджет.

Налоговая нагрузка представляет собой совокупность всех налогов и сборов, уплачиваемых хозяйствующим субъектом.

На макроэкономическом уровне для оценки налоговой нагрузки экономистами используется показатель отношения общей суммы налоговых доходов к объему внутреннего валового продукта.

На микроэкономическом уровне показатель налоговой нагрузки отражает долю совокупного дохода налогоплательщика, которая изымается в бюджет. Он рассчитывается как отношение суммы всех начисленных налоговых платежей в организации к объему реализации продукции (работ, услуг).

Мировой опыт налогообложения свидетельствует о том, что оптимальный уровень налоговой нагрузки на на-

логоплательщика должен составлять не более 30-40 процентов от дохода предприятия.

Уровень налогового бремени в Российской Федерации, рассчитываемый согласно показателю, предложенному Минфином России, составил в 1999-2002 годах около 32-34% внутреннего валового продукта.

Однако нельзя сравнивать показатель налоговой нагрузки в Российской Федерации с показателями налогового бремени в развитых странах, поскольку в последних значительно выше доход на душу населения, высокая социальная защищенность членов общества, сформировавшиеся рыночные отношения, стабильная экономика, а российские предприятия работают в условиях нестабильных рыночных отношений, постоянно изменяющейся налоговой системы, отсутствия поддержки со стороны государства. Таким образом, можно сделать вывод, что налоговая нагрузка в Российской Федерации находится на уровне налоговой нагрузки развитых стран при более низком качестве услуг со стороны государства.

Налоговая нагрузка организации различается по отраслям экономики.

Факторы, оказывающие влияние на размер налогового бремени хозяйствующего субъекта:

- элементы договорной и учетной политики для целей налогообложения;
- льготы и освобождения, в том числе от исполнения обязанностей налогоплательщика;
- основные направления развития бюджетной, налоговой и инвестиционной политики государства, влияющие напрямую на элементы налогов;
- получение бюджетных ссуд, инвестиционного налогового кредита, налогового кредита, рассрочек и отсрочек по налогам и сборам.

Разработанные в настоящее время методики определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты различаются по двум направлениям:

- по структуре налогов, включаемых в расчет при определении налогового бремени;
- по показателю, с которым сравнивают уплачиваемые налоги.

Общепринятой методикой определения налогового бремени на организации является порядок расчета, разработанный Минфином России, согласно которому уровень налоговой нагрузки − это отношение всех уплаченных организацией налогов к выручке, включая выручку от прочей реализации:

$$НН = НП/(В + ВД)*100\%$$

где НН - налоговая нагрузка на организацию;
НП - общая сумма всех уплаченных налогов;
В - выручка от реализации продукции (работ, услуг);
ВД - внереализационные доходы.

$$НН = 914048/2470400*100\% = 37\%$$

Применяя такой метод расчета, получаем, что в среднем нагрузка на предприятие составляет тридцать семь процентов. Итоги расчета налоговой нагрузки по данной методике представлены на рисунке 1/4/. (см. ниже)

Существенный недостаток такого расчета состоит в том, что он не позволяет определить влияние изменения структуры налогов на показатель налогового бремени. Налоговая нагрузка при таком методе расчета представляет собой некую среднюю величину, которая не учитывает влияния элементов налогов на изменение структуры и показателя налогового бремени.

Рассчитанная по данной методике налоговая нагрузка характеризует только налогоемкость продукции, работ или услуг, произведенных хозяйствую-

щим субъектом, и не дает реальной картины налогового бремени, которое несет налогоплательщик. Не учитывает изменений в законодательстве о налогах и сборах, а значит, и не отражает направлений совершенствования налогообложения юридических лиц.

Налоговая нагрузка в тридцать семь процентов недопустима в российской экономике. Законодательство о налогах и сборах за анализируемые 2005-2007 годы изменялось путем реформации. Эти налоговые реформы были направлены на совершенствование налогообложения юридических лиц, в части снижения ставок, предоставления льгот. А полученные в ходе расчета нагрузки, результаты практически не отражают данных изменений.

Поэтому мною предложен метод расчета налоговой нагрузки, который будет учитывать не только малейшие изменения в законодательстве о налогах и сборах, но и отражать специфику налогообложения хозяйствующего субъекта.

По предложенному методу налоговая нагрузка должна рассчитываться с учетом особенностей налогообложения конкретного юридического лица.

Сумма основных налогов, уплачиваемых организацией, позволяет определить долю добавленной стоимости, расходуемую организацией на налоговые платежи, то есть налоговую нагрузку.

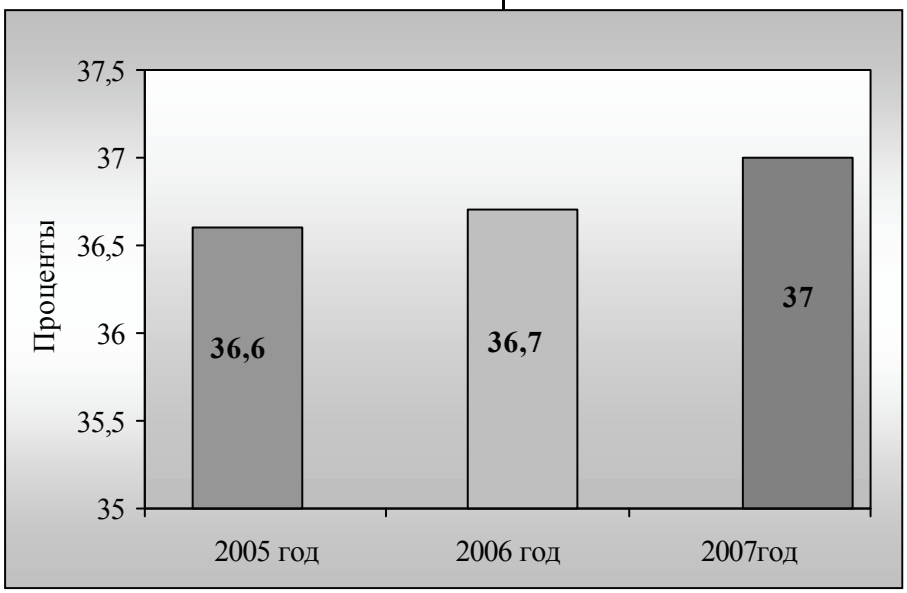


Рис. 1. *Показатели налоговой нагрузки анализируемого предприятия за 2005-2007 годы по методике Минфина РФ*

В расчет должна включаться сумма не уплаченных, а начисленных налогов. Ведь, предприятие могло ошибочно уплатить большую сумму налога, а так как статьи возврата денежных средств из бюджета не предусмотрено, то образовавшаяся переплата может искусственно увеличить налоговую нагрузку.

Также предприятие могло недоплатить денежные средства в бюджет, поэтому аналогичным способом следует учитывать сумму образовавшейся недоимки.

При расчете налоговой нагрузки должны учитываться суммы пеней и штрафов, начисленные налоговыми органами в том налоговом периоде, за который производится расчет налоговой нагрузки.

В сумму налогов не должен включаться налог на доходы физических лиц, поскольку он уплачивается работниками хозяйствующего субъекта, а сама организация только перечисляет платежи.

Сумма налогов для целей расчета налоговой нагрузки должна уменьшаться в том случае, если по каким-то видам из уплачиваемых налогов хозяйствующий субъект имеет льготы.

Сумма налогов для целей расчета налоговой нагрузки должна варьироваться с учетом изменений в законодательстве о налогах и сборах Российской Федерации.

Для больших организаций следует отдельно учитывать налог на добычу полезных ископаемых, налог на имущество, налог на землю занимают значительную долю в общей сумме налогов, и, как правило, их уплата наиболее затруднительна для организации.

При расчете нагрузки на предприятие также следует учитывать структуру и географическое положение самого хозяйствующего субъекта.

Если организация находится в Москве, а имеет филиалы в Ростовской области, то предприятие обязано уплачивать некоторые региональные и местные налоги по месту нахождения обособленных подразделений.

Примером вышеизложенного утверждения является то, что ставка земельного налога с первого января 2008 года в Ростовской области составляет две целых две десятых процента, и является самой высокой в Российской Федерации. Для примера проанализируем изменения в законодательстве о налогах и сборах, которые вступили в силу с первого января 2009 года, с учетом применения к ним двух методик расчета налоговой нагрузки.

Для анализа выберем основные налоги, которые являются доходообразующими не только для федерального бюджета, но и составляют основу для региональных бюджетов. Проанализируем изменения законодательства в части налога на прибыль организаций и единого социального налога.

С первого января 2009 года внесены изменения в главу двадцать пятую Налогового кодекса Российской Федерации. Изменения коснулись налога на прибыль, в части снижения ставки до четырех процентов, за счет федеральной части. Таким образом, ставка налога составила двадцать процентов. Это снижение произошло за счет снижения федеральной части ставки налога.

С первого января 2009 года ставка единого социального налога увеличилась и составила тридцать шесть процентов. Данная реформа направлена на социальную защиту населения. Необходимо учитывать, что за счет увеличения ставки единого социального налога увеличились и поступления в федеральную часть бюджета.

С учетом изменений в законодательстве о налогах и сборах, которые вступили в силу с первого января 2009 года, необходимо проанализировать динамику налоговой нагрузки. Она отражена на рисунке 2.

Из анализа налоговой нагрузки по методу Министерства финансов Российской Федерации видно, что показатель налогового бремени не изменился. Это обусловлено тем, что методика расчета не учитывает малейшие изменения в законодательстве о налогах и сборах Российской Федерации. Изменения в части ставки налогов не затронули по-

казатель налогового бремени. Изменения в части льгот тоже не оказали никакого влияния на налоговую нагрузку.

Таблица 1. *Направления совершенствования налогообложения юридических лиц, предложенные правительством Российской Федерации в 2009 году/3/.*

Направления совершенствования налогообложения юридических лиц	**Срок реализации**	**Результат (влияние изменений в законодательстве на налоговую нагрузку)**
Налог на прибыль организаций		
1	2	3
С первого января 2009 года глава двадцать пятая Налогового кодекса Российской Федерации изменилась, в части снижения ставки до четырех процентов, за счет федеральной части. Таким образом, ставка налога составила двадцать процентов.	С первого января 2009 года	Налоговая нагрузка снизилась, за счет снижения ставки налога. При расчете налоговой нагрузки по методу Министерства финансов России снижение налоговой нагрузки пропорционально снижению ставки налога. При расчете нагрузки по предложенной методике также будут учитываться льготы, применяемые хозяйствующим субъектом, размер недоимки или переплаты. Что позволит проследить в общем снижение нагрузки больше, чем на четыре процента.
Единый социальный налог		

Продолжение таблицы 1.

С первого января 2010 года ставка единого социального налога увеличится и составит тридцать шесть процентов. Данная реформа направлена на социальную защиту населения.	С первого января 2010 года	Плательщиком данного налога является работодатель, применяющий обе методики расчета поэтому налоговая нагрузка на юридических лиц увеличится. Если предприятие пользуется льготами по данному налогу, то применять целесообразней предложенный метод расчета

Целесообразно сделать вывод о том, что расчет налоговой нагрузки по методу Министерства финансов не столь эффективен, в условиях современной экономики России.

На налоговую нагрузку оказывает влияния ряд факторов, которые должны быть включены в расчет налоговой нагрузки.

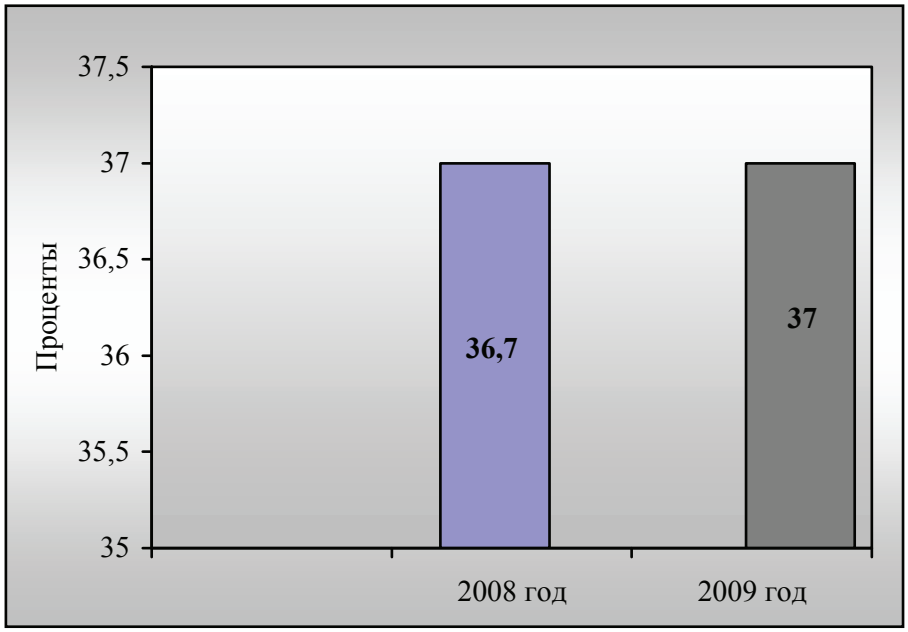


Рис. 2. *Показатели налоговой нагрузки за 2008-2009 годы по методике Минфина РФ.*

В результате мною был произведен анализ направлений совершенствования налогообложения юридических лиц в части налоговой нагрузки. Выявлены недостатки методики расчета налогового бремени, предложенной Министерст-

вом финансов Российской Федерации. Также мною был предложен метод определения налоговой нагрузки, который компенсировал все выявленные недостатки в методике Министерства финансов России. Предложенный метод отражает все специфические черты налогообложения, учитывая даже территориальные особенности. И, надеюсь, будет применяться для расчета налоговой нагрузки как налогоплательщиками, так и работниками налоговых органов.

Библиографический список

1.Гражданский кодекс Российской Федерации // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2008.
2.Налоговый кодекс Российской Федерации первая и вторая части // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2008.
3.Собрание законодательства о налогах и сборах // Собрание законодательства Российской Федерации // Методические рекомендации № 9 для работников налоговой сферы – 2008.
4.Статистические данные // www. nalog 61.ru //

Bibliographical list

1. The civil Code of the Russian Federation // Assembly of the legislation of the Russian Federation. 2008.
2. The tax Code of the Russian Federation the first and second parts // Assembly of the legislation of the Russian Federation. 2008.
3. Assembly of the Legislation on taxes and tax collections // Assembly of the legislation of the Russian Federation // Methodical recommendations for workers of tax sphere 2008.
4. Statistical data // www. nalog 61.ru //

Н.И. Кравцова

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА РАЗВИТИЕ РЫНКА КОРПОРАТИВНЫХ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В РАМКАХ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Аннотация

Слияния и поглощения служат реализации целей долгосрочной финансовой стратегии фирмы и рассматриваются как часть инвестиционной стратегии финансового менеджмента. Глобализация, диверсификация, технологический прогресс, либерализация рынков — каждый из этих факторов постоянно воздействует на оценку активов компании и прогнозы ее функционирования. Планирование выгод слияния относится к категории стратегических задач финансового менеджера предприятия, круг которых определяется сложившейся рыночной конъюнктурой, перспективами роста отрасли, степенью ее монополизации, особенностями производственного процесса, бизнес-профиля компаний, нацеленных на M&A

Annotation

Mergers and acquisitions serve to the realization of company's longterm financial management targets and are considered as a part of investment strategy of the financial management. Globalization, diversification, technology progress, markets liberalization - each of those factors effects constantly the assets valuation of the company and the forecast of its functioning. Benefits projecting of the mergers refers to the category of strategic targets of a company financial manager, circle of which is determined by the existing market structure, branch development perspectives, its monopolization level, manufacturing process specifics, the business-profiles of the companies, targeted on M&A.

Ключевые слова

Слияние, поглощение, финансовый менеджмент, инвестиционная стратегия, финансовый сектор, финансовый кризис, кризис ликвидности, банкротство

Keywords

Mergers, acquisition, financial management, investment strategy, financial sector, financial crisis, liquidity crisis, bankruptcy

Актуальность оценки эффективности слияний и поглощений компаний связана с кризисными явлениями как в зарубежной, так и отечественной экономике, которые на микроуровне проявляются в процессах перелива капитала и перераспределения собственности. В связи с этим возникает необходимость объединения компаний с целью выживания в условиях все большей нехватки ликвидности. В результате предприятия переходят в руки более рациональных собственников, а сами слияния и поглощения (M&A) повышают эффективность функционирования экономики в целом. Изучение тенденций на рынке слияний и поглощений, подходы к их классификации, анализ мотивов сделок и выявление российских особенностей становятся темой исследований зарубежных и отечественных экономистов.

Слияния и поглощения могут служить реализации целей долгосрочной финансовой стратегии фирм и часто рассматриваются как часть инвестиционной стратегии финансового менеджмента. Глобализация, диверсификация, технологический прогресс, либерализация рынков — каждый из этих факторов постоянно воздействует на оценку активов компании и прогнозы ее функционирования. Планирование выгод слияния относится к категории стратегических задач финансового менеджера предприятия, круг которых определяется сложившейся рыночной конъюнктурой, перспективами роста отрасли, степенью ее монополизации, особенностями производственного процесса, бизнес-профиля компаний, нацеленных на M&A[1].

На государственном уровне процесс слияний и поглощений регулируется применением антимонопольного законодательства. В 2007г. конгресс США одобрил законопроект, который ужесточает государственный контроль над иностранными инвестициями в американскую экономику и предписывает проверять сделки с участием зарубежного капитала. Данный документ ставит под особый контроль все инвестиционные сделки, в результате которых американские компании, особенно те, которые действуют в "стратегических отраслях экономики", могут оказаться в руках зарубежных правительств или организаций, действующих от их лица. Разработка подобного законодательства началась еще в 2006г. году после попытки портового оператора из ОАЭ Dubai Port World (DPW) приобрести шесть американских портов. Первоначально комитет по иностранным инвестициям в США (CFIUS) одобрил эту сделку, что тут же вызвало волну возмущения в конгрессе США. После того как в марте 2006 года сделку с DPW фактически заблокировала одна из ключевых комиссий палаты представителей, госкомпания Dubai Port World из ОАЭ приняла решение отказаться от намерения завладеть портами США. На финансирование комитета по иностран

[1] Ендовицкий Д.А., Соболева В.Е. Методика анализа эффективности сделок слияния/поглощения на прединтеграционном этапе // "Экономический анализ: теория и практика", 2007, N 12

ным инвестициям в США (CFIUS) в 2008-2011 годах из федерального бюджета предполагается выделить $0 млн. дол[1].

К концу 2008г. рынок слияний и поглощений (M&A) вырос в объемах, однако одновременно поставил годовой рекорд по количеству отозванных и сорвавшихся сделок. По данным компании Dealogic, за месяц общемировой объем M&A увеличился на 30%, прибавив 451,5 млрд. дол. Более половины сделок совершалось между компаниями финансового сектора, причем преимущественно американского.

Более половины поглощений осуществилось при участии целевых компаний, расположенных в США, что позволило американскому сектору достичь рекордных значений. Так, слияния и поглощения с участием американского бизнеса выросли на 236,9 млрд. дол. Кризис и проблемы с ликвидностью вынудили американское правительство принять меры по оздоровлению финансового сектора, поэтому сделки с участием банков и финансовых компаний лидировали. За октябрь 2008г. объемы в данном сегменте выросли на 180 млрд. дол., что составило 76% от всех американских M&A. Правительство США провело национализацию ипотечных брокеров Fannie Mae и Freddie Mac[2] с целью оздоровления финансовой системы (страны). В связи с переходом права собственности на ипотечные компании к руководству США, руководство компаний также сменилось: бывший топ-менеджер Merrill Lynch Херб Эллисон возглавит Fannie Mae, а бывший топ-менеджер US Bancorp Дэвид Моффет станет руководить Freddie Mac. Компании Fannie Mae и Freddie Mac владеют или выступают гарантами более 5 трлн. дол. ипотечных долговых обязательств, и их банкротство грозило обрушить всю финансовую систему США.

К концу 2008г. общемировой объем слияний приблизился к отметке 3 трлн. дол., что на 22% меньше, чем годом раньше. Спад M&A наблюдается повсеместно, за исключением Латинской Америки. Основным двигателем индустрии являются финансовые институты: в этой сфере в октябре 2008г. произошло сделок на сумму 263,7 млрд. дол., что составляет 58% от всех M&A. Высокий интерес к банковскому сектору зафиксирован впервые с апреля 1998 года, когда слияния и поглощения с участием мировых финансовых компаний выросли до 54% от общемирового показателя M&A. Правительственные инвестиции тоже учитываются: госвложения в банки составили 208,5 млрд. дол. (156,5 млрд. дол. в североамериканские и 52 млрд. дол. — в европейские). Четыре крупнейшие транзакции совершило американское правительство, купив Citigroup Inc., Wells Fargo & Co., JPMorgan Chase (25 млрд. дол. за каждый) и Bank of America Corp. (15 млрд. дол.).

Между тем, несмотря на рекордное увеличение объемов M&A, наблюдается рост количества отозванных сделок. В октябре 2008г. сорвалось 142 слияния на общую сумму 119,8 млрд. дол. Финансовые трудности заставляют компании откладывать совершение сделок. По данным лондонской Towers Perrin, если в 2007 году на завершение сделки уходило 142 дня, то теперь участники успевают договориться значительно быстрее, затрачивая на формальности всего 80 дней[1]. ([1] http://www.rbcdaily.ru)

Объем и количество не состоявшихся в мире сделок за период январь-декабрь 2008г. представлены на рис. 1.(см.ниже)

Российский рынок интеграционных процессов за последние 15 лет существенно вырос как в стоимостном, так и в количественном выражении.

[1] http://www.kommersant.ru США лишают терроризм свободы слияний и поглощений. Газета «Коммерсантъ» № 33(3609) от 02.03.2007

[2] www.rbc.ru

Причины всплеска слияний в 1998 г. связаны с общими процессами глобализации в экономике, ожидаемым созданием европейского экономического и валютного союза. В 1998 г. в России было заключено 26 200 сделок по слиянию и поглощению компаний, что в 2,3 раза больше, чем в 1990 г. Объем заключенных сделок в 1998 г. возрос по сравнению с 1990 г. почти в 5 раз. 1999 г. стал рекордным для рынка слияний и поглощений. За год было объявлено о 40 000 сделках общей стоимостью $3,4 трлн. В 2000 г. было заключено 17 сделок суммой больше $20 млрд. Общий объем сделок составил $1,4 трлн. После кризиса 2000 г. рынок M&A значительно сократился, уменьшившись в 2001 г. до $770 млрд., а в 2002 г. - до $432 млрд. В 2003 г. продолжилось сокращение рынка. К 2003 г. экономика США прошла нижнюю точку кризиса, и во второй половине года улучшения, наметившиеся в экономике, приобрели устойчивый характер.

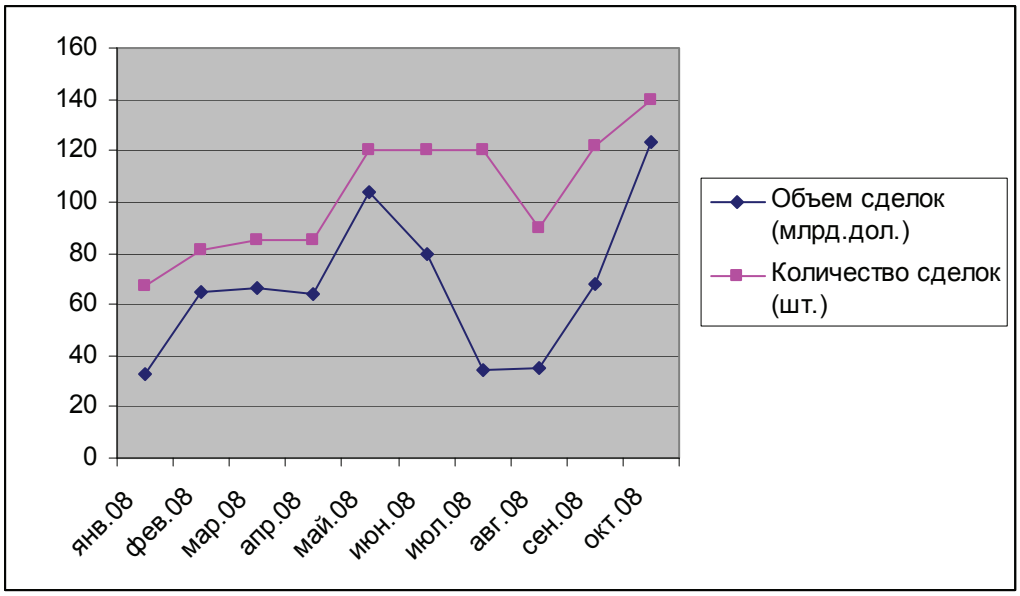


Рис. 1. *Объем несостоявшихся сделок слияний и поглощений в 2008г.* [1]
([1] http://www.rbcdaily.ru)

Российский бизнес встает на путь активных слияний и поглощений. По данным компании Dialogic, в первой половине 2003 г. объем сделок по слияниям и поглощениям в денежном выражении вырос на 65% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, когда было заключено 212 сделок на общую сумму $4,9 млрд.

Из общего объема российских сделок по M&A в первой половине 2003 г. между российскими компаниями было заключено 167 сделок на сумму $2,463 млрд., российские компании поглотили иностранные в ходе 23 сделок на общую сумму в $452 млрд. и были поглощены иностранными компаниями в 22 случаях (общая сумма сделок составила $2,022 млрд.).

По данным компании Dialogic, структура рынка слияний и поглощений за первое полугодие 2003 г. по отраслям экономики была распределена следующим образом: 56% – добывающие отрасли; 22% – информационные технологии; 14% – производство; 3% –

транспорт; 2% – коммунальные услуги; 2% – финансы и страхование; 1% – другие. Что касается сделок M&A с участием иностранных компаний, то Россия с объемом сделок $2,022 млрд. в первой половине 2003 г. занимает первое место по всему восточноевропейскому региону, включая СНГ.

За первое полугодие 2004 года объем слияний и поглощений составил в России около 7 млрд. долларов. Из них 5 млрд. долларов приходятся на внутренние и международные сделки по приобретению российских предприятий, а 2 млрд. – на скупку отечественными компаниями зарубежных активов. Для сравнения, за весь 2003 год объем подобных сделок составил 12,9 млрд. долларов. В 2004 году общая сумма публичных сделок по слияниям и поглощениям в России превысила $ 197 млн. Сделки по приобретению бизнеса были зафиксированы в сфере финансов, топливно-энергетическом комплексе, металлургии, в сфере телекоммуникаций, химической промышленности и недвижимости.

По данным ФКЦБ и Минфина РФ, доля слияний в процессах реорганизации в Южном федеральном округе невысока и колеблется в пределах 20%. Число слияний в 2004 и 2003 гг. увеличилось по сравнению с 2002г. на 100% и на 125% соответственно. В 2006 г. общая стоимость сделок по объединению предприятий увеличилась приблизительно на 57% по сравнению с предыдущим годом и составила 63,6 млрд. дол. (40,5 млрд. дол. в 2005 г.). Число сделок также увеличилось с 505 в 2005 г. до 817 в 2006 г[1].

Удачным примером горизонтального слияния в 2006 году стало объединение компании «Балтика» с компаниями «Вена», «Пикра» и «Ярпиво». В январе 2006 года это была компания с 5 заводами и долей рынка 24%, а в конце года «Балтика» включала уже 10 заводов и занимала более 36% российского рынка пива. Это стало возможным благодаря успешно проведенному объединению. В течение года были консолидированы активы и ресурсы всех четырех компаний, что привело к созданию объединенной «Балтики» – безусловного лидера пивного рынка России[2]. В связи с проведенной реорганизацией компания «Балтика» на конец 2007 года стала лидером российского рынка пива с долей более 37% и одним из ведущих европейских производителей пива, с капитализацией 8 млрд. долларов США, 11 заводов на территории всей страны, 2 собственных солодовенных завода. Бренд «Балтика» – второй в Европе и России по продажам[3], входит в тройку самых дорогих брендов России, компания осуществляет экспорт в 45 стран мира.

Ярким примером слияния в Южном федеральном округе является агропромышленная группа «Юг Руси». Расчет менеджеров компании об эффективности слияния оказался настолько верным, что уже в 96-м году группа компаний «Юг Руси» выходит на второе место в России по экспорту подсолнечника, а в 97-м – на первое, что составило 12 % от всего экспорта подсолнечника из страны. В 2003 году на международной выставке «Мировые масла» в Париже подсолнечное масло «Золотая семечка» была удостоена серебряной медали. Холдинг «Юг Руси», по данным 2006г., занял 38-е место[4] в рейтинге 150 крупнейших компаний Юга России.

[1] Оценка эффективности слияний и поглощений компаний // "Экономический анализ: теория и практика", 2008, N 6// СПС «Консультант Плюс»

[2] http://www.baltika.ru

[3] Рейтинг 50 брендов/ Forbes. – 2008. – январь. – с.59-66. (с. 60)

[4] «Рейтинг крупнейших компаний Южного региона по объему реализации продукции» //Эксперт-юг.- 2007. – 26 ноября – 9 декабря № 4. – С. 40-45.

В условиях мирового финансового кризиса, разразившегося в 2008г., наблюдается резкий всплеск сделок слияний предприятий, причем, преимущественно финансового сектора. В России финансовый сектор также захватила волна слияний и поглощений. Акционеры МДМ-банка и "Урса-банка" создают единый банковский холдинг, который станет одной из крупнейших частных российских финансовых организаций. Первым шагом в процессе слияния станет передача долей акционеров МДМ-банка и "Урса-банка" в единой холдинговой компании. Само объединение банков может состояться в конце 2009 года[1]. Капитал объединенного банка составит 72 миллиарда рублей, что сделает новую кредитную организацию крупнейшей частной финансовой структурой в России по этому показателю. Активы нового банка превысят 520 миллиардов рублей - второе место в России без учета банков, контролируемых государством и иностранцами[2]. Банк также станет третьим после подконтрольных государству Сбербанка и ВТБ по размеру сети. МДМ-Банк - силен в европейской части, и это такой корпоративный банк. А "Урса-банк" – это такой домашний розничный банк Сибири. Поэтому мы фактически не дублируем друг друга. Получается банк, который покрывает всю страну офисами: 500 офисов. Планируется значительно сэкономить на издержках, потому что все бэкофисные структуры, которые мы планируем создать на базе Сибири, существенно дешевле. В свою очередь, «Альфа-банк» провел сделку по поглощению банка «Северная казна», АСВ и Промсвязьбанк берут на санацию городской банк «Нижний Новгород», Бинбанк установил контроль над Башинвестбанком.

В рамках государственной поддержки банковского сектора Правительством РФ, наряду со Сбербанком, ВТБ и Газпромбанком, осуществлена финансовая поддержка Россельхозбанку для кредитования сельхозпроедприятий. В 2009г. старейший банк Пензенской области, постоянный партнер регионального правительства, продает контрольный пакет акций Россельхозбанку[3].

Активизация M&A прослеживается в необходимости укрупнять капитал в целях более результативного его использования. Ключевым моментом является правильная оценка стоимости компаний для определения эффективности предстоящих или уже произошедших слияний и поглощений, поскольку неверная оценка неизбежно приводит к неудаче при осуществлении объединений предприятий. Вместе с тем правильная оценка дает неоспоримые конкурентные преимущества за счет объединения финансовых, научно-технических, трудовых и других ресурсов и получения на этой основе синергетического эффекта, "экономии на масштабе", доступа на новые рынки и т.п.

Прибегая к слияниям и поглощениям в подобных условиях, компании могут преследовать всевозможные цели[4]. Во-первых, защитные – приобретение дополняющих активов, усиление позиции на рынке, избавление от конкурентов путем покупки их активов и захвата соответствующей доли рынка. Например, французская корпорация Danone ведет переговоры о покупке пакета акций одного из крупнейших в России производителей минеральной воды - компании «Висма». Предложения о покупке доли в «Висме» поступали от Nestle, французской Castel Group и «Лебедянского». Для Danone интересны наши возможности дистрибьютора, «Висму» привлекает их опыт и перспективы продвижения нашей воды на меж-

[1] http://www.lenta.ru
[2] http://www. news2.ru
[3] http://www.expert.ru
[4] http://www.segment.ru //Мотивы заключения сделок слияния и поглощения

дународных рынках. Согласно данным «Бизнес Аналитики», численная дистрибуция «Висмы» в России сейчас составляет 40,4%, тогда как у Danone только 4%[1].

Во-вторых, инвестиционные. К ним относится размещение свободных средств, участие в прибыльном бизнесе, скупка недооцененных активов, использование управленческих навыков, инвестирование излишков наличности, приобретение антициклических или балансирующих активов для портфеля.

Третьей группой целей выступают информационные: получение информации о технологиях и затратах поставщиков, потребителях изготовляемой продукции, диверсификация деятельности, сокращение времени выхода на данный рынок, сохранения стабильности и емкости рынка, выход на рынки других стран. Московский холдинг Leta IT-company приобрел контрольный пакет акций одного из крупнейших уральских интеграторов — ГК АСК. Сделка позволит компаниям создавать уникальные продукты. Другой пример — объединение компаний «ЛУКойл» и «КомиТЭК». В декабре 2008г. «ЛУКойл» проводит переговоры по покупке испано-аргентинской нефтяной компании Repsol YPF. Велик риск того, что сделка сорвется, и «ЛУКойл» не сможет существенно продвинуться в строительстве полноценной транснациональной корпорации[2]. "Газпром нефть" до конца 2008г. планирует подписать документы о покупке 51% нефтяной компании Сербии NIS.

Среди прочих целей слияний и поглощений можно выделить следующие: создание партнерства или привлечение стратегического инвестора в свою компанию, выделение части бизнеса в отдельную бизнес-единицу или компанию, продажу части акций, стремление получить налоговые льготы, повышение качества управления, снижение и/ или устранение неэффективности, реализацию личных интересов менеджмента компании.

Выбор той или иной формы объединения компаний зависит от мотивов и характера сделки, деловой культуры страны и других факторов. Варьируются и механизмы такого объединения, когда:

– поглощающая компания берет на свой баланс все активы и обязательства другой компании;

– объединение двух или нескольких компаний предполагает создание нового юридического лица, принимающего на свой баланс все активы и обязательства объединяемых компаний;

– покупаются акции поглощаемой компании либо взаимообмен ими;

– приобретаются все или часть активов поглощаемой компании; сбор блокирующего пакета посредством выкупа акций у сотрудников предприятий, что особенно эффективно там, где рабочие получают низкую зарплату;

– оспаривание прав собственности на акции или оспаривание решений акционеров с целью поглощения предприятий;

– общение с местной властью, которая часто является собственником крупных пакетов акций предприятий;

– размывание акций, весьма эффективно проводимое крупными акционерами, чтобы вытеснить не только миноритарных, но и порой не менее крупных совладельцев;

– антифакторинг, или скупка долгов, с последующим банкротством неуспешного предприятия.

Для успешного проведения сделок слияний и поглощений необходимы консультации опытных специалистов в данной отрасли. Успешными компа-

[1] Danone ведет переговоры о покупке акций крупного российского производителя минеральной воды «Висма» http://www.segment.ru
[2] www.expert.ru

ниями в данной области, согласно рейтингу инвестиционных консультантов M&A по итогам 2007г.[1], являются следующие: Ренессанс Капитал, Альфа-банк, Тройка Диалог.

В связи с финансовым кризисом многие автомобильные компании вынуждены сокращать объемы производства, а также проводить объединение бизнеса с целью выживания в сложившихся условиях. Например, немецкая автомобильная компания Porsche повысила свою долю в капитале концерна Volkswagen до 42,6%. А учитывая опцион на покупку 31,5% акций VW, Porsche может довести свое участие в компании минимум до 74,1%, а Daimler, напротив, планирует снизить долю, приобретаемую в КамАЗе, с 42% до 10% акций.

Крупнейший в России производитель молочных продуктов «Вимм-Билль-Данн» (ВБД) готовит сделки по поглощению активов в молочном бизнесе и в детском питании. Падение продаж молочной продукции началось еще в 2007 году с повышением цен, но в настоящее время необходимы дополнительные оборотные средства, поскольку приходится больше кредитовать розничные сети, которые задерживают платежи на 120 дней. ВБД не планирует сокращать инвестиционную программу[2].

Необходимо помнить, что компания должна расти. Рост может быть как внутренним, так и внешним. Внутренний рост присущ молодым компаниям, когда рынки еще не насыщены их продуктами. У таких компаний большой внутренний потенциал для роста в продуктовых инновациях, выходе на новые географические рынки, повышение эффективности. Сейчас многие российские компании развиваются за счет внутренних ресурсов. Внешний рост свойственен компаниям, которые в своем внутреннем росте достигли предела. Тогда такие компании начинают искать внешние пути, а именно компании-цели для слияния и поглощения.

С помощью поглощений компании могут переходить в более перспективные отрасли, и такой переход нередко сопровождается продажей активов. Крупные компании часто поглощают более мелкие, для того чтобы приобрести их технологии. Крупные давно работающие компании часто не могут объединить или перебазировать какие-то подразделения из-за высоких расходов на переезд. Но при слиянии в любом случае приходится переводить сотрудников на новое место, и это дает шанс использовать новые бизнес-модели.

Слияние и поглощение предприятий — ведущая мировая тенденция развития бизнеса в последние годы. Сегодня общая сумма корпоративных слияний в мире превысила 1 трлн. дол., а Россия вышла на пятое место в Европе по совокупному объему слияний. Объединение предприятий — длительный и чрезвычайно сложный процесс. Он предполагает создание единой компании на базе одной или нескольких, при этом ряд организаций прекращает свое существование. Важно отметить, что финансовые результаты объединения предприятий только в половине случаев соответствуют первоначальным ожиданиям. В российском законодательстве предусмотрены два метода объединения: слияние и поглощение.

Финансовые аспекты слияний и поглощений заключают в себе проблемы оценки финансового состояния объекта слияния/поглощения, аспекты налогового характера, аспекты финансирования сделки, аспекты финансовой структуры сделки. Для определения финансового состояния контрагента в сделке слияния или поглоще-

[1] http://www.rbc.rating.ru

[2] «Вимм-Билль-Данн» готовится к поглощениям// http://www.segment.ru

ния рекомендуется нанять аудиторскую компанию.

Поскольку результаты финансового аудита могут очень существенно повлиять на стоимость компании, выбор аудитора является ответственным моментом в процессе сделки. Выбор аудитора должен зависеть от типа предприятия, предполагаемого объема сделки, опыта работы в отрасли, к которой принадлежит исследуемое предприятие, и наличия конфликта интересов у аудиторской компании при работе с конкретным предприятием. Непосредственно в процессе аудита полезно координировать работу финансовых и юридических аудиторов, а также аудитора, который обычно проводит проверку предприятия, поскольку при прочих равных условиях это даст большую эффективность при меньших затратах времени аудиторов и соответственно меньших затратах заказчика на аудит.

Существенным результатом сделки слияния или поглощения могут быть значительные налоговые выгоды. Получение или неполучение налоговых выгод зависит в первую очередь от структурирования сделки. Обычно налоговые выгоды достигаются за счет перераспределения затрат и доходов между объединяющимися структурами. Для получения данного эффекта процесс структурирования сделки должен проходитьпри тесном сотрудничестве консультантов, бухгалтеров и юристов. Аспект финансирования сделки для некоторых предприятий может стать ключевым вопросом ее совершения. В основном, такое утверждение справедливо для сделок поглощения. Часто при хорошей инвестиционной идее у поглощающего предприятия может не быть денежных средств для проведения поглощения. Существует несколько возможностей привлечения финансовых ресурсов: кредитный рынок, вексельный рынок, рынок корпоративных облигаций, привлечение в качестве финансового партнера фонда прямых инвестиций и др.

Организация финансирования традиционно осуществляется инвестиционными банкирами, функция общего консалтинга и финансирования выполняется одной структурой. Одной из основных задач общего консультанта по сделке является структурирование сделки, которая бы привела к успешному выполнению поставленных клиентом условий, таких, например, как покупка не менее 75% акций поглощаемого предприятия по цене покупки первых 25% и т.д.

Анализ юридических аспектов проводится юридическими аудиторами, в качестве которых могут выступать внутренние юристы, но предпочтительней для данных целей использовать юридические фирмы. Определение юридического консультанта происходит по алгоритму, схожему с определением финансового аудитора. При проведении юридического аудита особое внимание следует уделить вопросам, связанным с приватизацией предприятия, сменой прав собственности на акции предприятия, правами и обязательствами, связанными с интеллектуальной собственностью и наличием и содержанием договоров с "карманными" фирмами. На скорость и качество юридического (равно как и финансового) аудита может значительно повлиять достигнутая заранее договоренность с контрагентом о полном раскрытии договоров и других документов перед аудиторами и консультантами.

Анализ исследований разных лет позволяет говорить и о положительном воздействии слияний и поглощений на благосостояние акционеров объединенной компании. Обычно для анализа рассчитывается средневзвешенная доходность в процентах для акционеров и поглощаемых, и поглощающих компаний (как вес принимается относительный

размер компании) либо рассчитывается совокупный доход акционеров в денежном выражении.

Таким образом, проведенное исследование позволяет говорить о положительном влиянии M&A-сделок как для компании-инвестора, так и компании-цели. Поскольку слияния и поглощения положительно влияют на благосостояние акционеров объединенных компаний, при оценке эффективность сделки через анализ изменения стоимости акций необходимо учитывать прогнозную стоимость акций вновь созданной компании. Процессы слияний и поглощений выступают важной частью стратегического финансового менеджмента коммерческих организаций в условиях финансового кризиса в России и за рубежом, а также способствуют достижению основных целей их деятельности.

Библиографический список

1.Ендовицкий Д.А., Соболева В.Е. Методика анализа эффективности сделок слияния/поглощения на прединтеграционном этапе // "Экономический анализ: теория и практика", 2007, N 12
2.Оценка эффективности слияний и поглощений компаний // "Экономический анализ: теория и практика", 2008, N 6// СПС «Консультант Плюс»
3.Рейтинг 50 брендов/ Forbes. – 2008. – январь. – с.59-66. (с. 60)
4.«Рейтинг крупнейших компаний Южного региона по объему реализации продукции» //Эксперт-юг.- 2007. – 26 ноября – 9 декабря № 4. – С. 40-45.
5.http://www.baltika.ru
6.http://www.expert.ru
7.http://www.kommersant.ru США лишают терроризм свободы слияний и поглощений Газета Коммерсантъ» № 33(3609) от 02.03.2007
8.http://www.lenta.ru
9.http://www. news2.ru
10.http://www.rbcdaily.ru
11.http://www.rbc.rating.ru
12.http://www.segment.ru //Мотивы заключения сделок слияния и поглощения
13.http://www.segment.ru Danone ведет переговоры о покупке акций крупного российского производителя минеральной воды «Висма»

Bibliographical list

1.Endovitskiy D.A., Soboleva V.E. Mergers and acquisitions bargains efficiency on the pre-integration stafe analisys methods \\ 'Economical analysis: theory and practice', 2007, 12
2.Efficiency valuation of mergers and acquisitions of companies,'Economical analysis: theory and practice', 2008, 6\\SPS 'Konsultant Plus'
3.50 brands raiting\Forbes.-2008.-January.-p.59-66(p.60)
5. 'South region biggest companies rating according to the products commercialization volume\Expert-Youg.-2007.-26 November-9 December №4 - p.40-45
6.http://www.baltika.ru
7.http://www.expert.ru
8.http://www.kommersant.ru 'USA divests the terrorism of mergers and acquisitions liberty Gazeta Kommersant' 33(3609) from 02.03.2007
9. http://www.lenta.ru
10.http://www. news2.ru
11.http://www.rbcdaily.ru
12.http://www.rbc.rating.ru
13.http://www.segment.ru // Reasons of mergers and acquisitions transactions
14.http://www.segment.ru Danone are in negotiations about the buying of big russian producer of mineral water 'Visma' actions

А.А.Пешкова

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Аннотация

На современном этапе развития России в экономической науке прослеживается интерес к исследованию проблем стратегии устойчивого развития предприятий. Вместе с тем решение проблем экономического развития России требует внимания и наличия новых подходов к разработке стратегии развития предприятий реального сектора экономики. Речь идет о необходимости адаптации предприятий к действующим условиям экономической действительности на основе формирования целостной концепции адаптивного механизма финансовой стратегии устойчивого развития предприятия.

Решение этой проблемы в теоретическом плане предлагается осуществить на основе методологических положений по формированию концептуальной модели механизма финансовой стратегии устойчивого развития предприятия, а в прикладном – формирования адаптивного механизма ее реализации.

Annotation

At the modern stage of Russia development one can see some interest to the problem research in the field of the stable enterprise development strategy in the economic science.

At the same time solution of the problems of Russian economic development requires attention and availability of new approaches to the elaboration of the enterprise development strategy in the real sector of economy. The article emphasizes the necessity of the enterprise adaptation to the existing economic reality conditions by forming integral concept of the adaptive mechanism of the stable enterprise development financial strategy. Theoretical solution of the problem can be realized on the methodological development basis of the regulations forming conceptual model of the financial strategy mechanism for the stable enterprise development. Practical solution can be found in forming adaptive mechanism of its realization.

Ключевые слова

Финансово-экономическая устойчивость предприятий; финансовая стратегия; финансовое равновесие; основной капитал; чистый доход.

Key words

Financial and economic stability of enterprises, financial strategy, financial equilibrium, net income, fixed capital.

На современном этапе развития России в экономической науке прослеживается научный интерес к исследованию проблем стратегии устойчивого развития. Идея «устойчивого развития» получила отражение в концепции общего развития и принципах экономики, провозглашенных на Всемирной конференции ООН в Рио-де-Жанейро в 1992 г. Особенностью этой концепции является ориентация на такие ключевые приоритеты: обеспечение развития и социальных гарантий человечества; макроэкономическое преобразование и социальную направленность на рыночных началах структуры материального производства и потребления; эколого-экономическую политику. В период поступательного движения к созданию собственной модели экономического развития как на макроуровне, так и на микроуровне одним из важных вопросов является поиск путей и способов

сбалансирования устойчивого развития.

Теория экономического развития охватывает и разрешает широкий круг проблем: экономических, социальных, политических, институциональных. В данном направлении наибольшее внимание уделяется системному исследованию теории и практики управления региональной экономикой и разработки механизма специфических региональных стратегий и программ экономического развития [1, с. 18-22].

Вместе с тем решение проблем экономического развития России требует внимания и наличия новых подходов к разработке стратегии развития предприятий реального сектора экономики. Речь идет о необходимости адаптации предприятий к действующим условиям экономической действительности на основе формирования целостной концепции адаптивного механизма финансовой стратегии устойчивого развития предприятия.

Решение этой проблемы в теоретическом плане предлагается осуществить на основе развития методологических положений по формированию концептуальной модели механизма финансовой стратегии устойчивого развития предприятия, а в прикладном – формирования адаптивного механизма ее реализации.

Исходным началом формирования механизма финансовой стратегии устойчивого развития является исследование двух аспектов: систематизации и конкретизации понятий и экономических категорий, исследование и анализ тенденций современного развития предприятий, с целью раскрытия противоречий, которые препятствуют их устойчивому развитию, и обоснование предпосылок соответствующего механизма финансовой стратегии.

В научной литературе понятие «устойчивое развитие» в определенной мере связывается с понятиями «устойчивость», «равновесие», «пропорциональность». Так, Большой экономический словарь содержит такое определение устойчивости, как: стабильность, постоянство, неподвластность риску потерь и убытков [2, с. 770]. С. Ожегов и Н. Швецова трактуют устойчивость как стоящий, держащийся твердо, не колеблясь, не падая [3, с. 841].

Следует различать устойчивость системы управления, системы показателей и устойчивого функционирования. Устойчивое функционирование зависит от динамичности показателей, непрерывности деятельности предприятия и стадий экономического развития. Кроме того, устойчивость системы определяется положением равновесия, изменение которого приводит к устойчивому или кризисному состоянию экономической системы. Это требует проведения анализа и оценки финансовых показателей, характеризующих экономическое развитие предприятия. В этой связи, особое внимание следует сосредоточить на финансовом аспекте решения проблем устойчивого развития и экономических категориях: «финансово-экономической устойчивости», «финансовом равновесии», «потенциале финансово-экономической устойчивости», которые являются одновременно конечной оценкой эффективности деятельности предприятия и интегральной характеристикой его устойчивого развития.

Проведенный анализ сущности экономической категории «финансовая устойчивость» позволил установить три направления: финансовая устойчивость – ликвидность или гарантированная платежеспособность; финансовая устойчивость – стабильное превышение доходов над расходами; финансовая устойчивость – состояние финансов предприятия, которое характеризуется определенным набором финансовых показателей [4, с. 162-163; 5].

По первому направлению следует обратить внимание на то, что экономическая категория «финансовая устой-

чивость» значительно шире, чем гарантированная платежеспособность, так как категория «финансовая устойчивость» – это интегральная характеристика способности предприятия как системы трансформировать финансовые ресурсы с максимальной экономической выгодой и минимальным риском.

По второму направлению следует заметить, что превышение доходов над расходами характеризует показатель прибыльности, который является обобщающей характеристикой эффективности деятельности предприятия. Однако по своей природе показатель финансовый результат – величина вероятностная, поскольку он зависит от влияния множества объективных и субъективных факторов. Отсюда следует, что показатель прибыльности можно использовать лишь в качестве частной характеристики, отражающей ретроспективные возможности обеспечения финансовой устойчивости.

Касаясь третьего направления, необходимо подчеркнуть, что известные методики оценки финансовой устойчивости [4; 5] объединяют различные наборы показателей, которые в основном ограничиваются обобщающимися аналитическими показателями пассивов без учета изменений активов предприятия. Такие расхождения в понятии экономической категории финансовой устойчивости вызваны тем, что разные группы пользователей аналитической информации вкладывают в это понятие разный смысл. Кроме того, необходимо подчеркнуть, что разные ученые стремились оценить различные стороны финансово-экономической деятельности предприятия. По сути, такие подходы к исследованию финансовой устойчивости упрощают данное понятие, связывая его с отдельными характеристиками финансового состояния предприятия, такими как: ликвидность, платежеспособность, финансовая независимость, деловая активность. При этом глубокое содержание данного понятия остается нераскрытым.

Экономист Юджин Ф. Бригхэм отмечает, что в основе устойчивого финансового состояния предприятия лежат два взаимозависимых фактора: действительные активы, которые обеспечивают прибыль и необходимый объем наличности, и возможности роста, то есть новых капиталовложений, которые приведут к увеличению объемов прибыли и наличности в будущем [6, с. 52].

Это еще раз убеждает, что природа финансово-экономической устойчивости определяется закономерностью воспроизводственных процессов капитала, то есть генерацией прибыли в новую стоимость предприятия. Как экономическая категория она зависит от условий и перспектив роста или снижения эффективности финансово-экономической деятельности, то есть отражает не только состояние действительного потенциала на данный момент времени, но и неиспользованные финансовые возможности. Речь идет об интегральном свойстве экономической категории «потенциал финансово-экономической устойчивости», которую можно охарактеризовать на основе совокупной оценки таких характеристик, как «эффективность», «финансовое равновесие» и «риск». Исходя из этого, потенциал финансово-экономической устойчивости необходимо определять на основе соотношения элементов, формирующих стоимость предприятия, устанавливая границы состояния и поведения чистых активов и пассивов предприятия. При таком определении потенциал финансово-экономической устойчивости можно представить тремя группами элементов, которые в совокупности характеризуют состояние и потенциальные возможности предприятия по поддержанию и обновлению стоимости предприятия: эффективностью операционной, эффективностью финансовой деятельности и финансо-

вым равновесием. Совокупность таких характеристик потенциала финансово-экономической устойчивости является достаточной, чтобы дать его комплексную оценку.

Использование данной экономической категории позволит адекватно оценить, с одной стороны, состояние объекта исследования, а с другой, – синергический эффект реализации финансовой стратегии устойчивого развития, в частности: результат взаимодействия действительного ресурсного потенциала и неиспользованных возможностей; оценку новых потенциальных возможностей генерировать, поддерживать и обновлять стоимость предприятия без существенных изменений производственной мощности. Научно обоснованная величина потенциала финансово-экономической устойчивости является надежным аналитическим базисом выбора финансовой стратегии устойчивого развития предприятия. Это связано с тем, что потенциал финансово-экономической устойчивости в целом отражает адекватное реагирование на условия окружающей среды, которые динамично изменяются. Отсюда понятна взаимосвязь категорий «финансово-экономическая устойчивость» и «финансовое равновесие», которая обосновывается далее.

Для выяснения предпосылок формирования финансовой стратегии требуется выполнить анализ и дать критическую оценку современного финансово-экономического состояния предприятий реального сектора экономики с целью выявления проблем и противоречий, которые требуют решения. В целом, положительно оценивая общую тенденцию экономического роста и улучшения макроэкономических показателей за три года (2002-2004 гг.), следует отметить, что реальный сектор хозяйствования пока не является решающим фактором подъема национальной экономики. Общесистемный кризис, который охватил большинство промышленных предприятий России, привел к снижению финансово-экономического потенциала ряда хозяйствующих субъектов и к существенному обострению финансовых проблем почти по всему спектру экономических отношений. В этой связи можно выделить ряд проблем.

Первая группа проблем связана с анализом воспроизводственных процессов в реальном секторе экономики и оценкой влияния на них различных факторов. В связи с дефицитом финансовых ресурсов и неудовлетворительными последствиями их вложений усложняются воспроизводственные процессы, которые способны обеспечить устойчивое развитие промышленных предприятий.

Экономические показатели, характеризующие тенденции влияния макроэкономических факторов на экономические процессы в Ростовской области, показывают, что с 2003 г. имела место тенденция роста объема промышленной продукции: 2003 г. – 108,2%; 2004 г. – 128,9%; 2005 г. – 130,3% и только в 2006 – 2007 гг. наметилась неблагоприятная тенденция снижения темпов роста. Объемы выпуска продукции промышленности в 2006–2007 гг. в сравнении с 2005 г. сократились. Объем инвестиций в основной капитал в 2005 г. составил 28% от уровня 1991 г. За исследуемые 3 года инвестиции в обновление основного капитала в промышленности Ростовской области росли. Соотношение инвестиций в основной капитал к ВВП за 2000-2007 гг. выросло на 4,3%.

Анализируя динамику структуры капитальных вложений и результаты сравнения структуры промышленного производства и инвестиций в 2007 г. по Ростовской области (рис. 1), можно утверждать, что почти по всем отраслям отрицательные темпы роста инвестиций опережали темпы роста валового вы-

пуска продукции.

Это явилось следствием финансовых диспропорций в деятельности предприятий, а именно в источниках финансирования, направлениях их использования и размещения.

Вторая группа проблем связана с закономерностями сложившихся тенденций накопления источников роста стоимости предприятий. Проведенный анализ структуры первичного денежного потока предприятий реального сектора экономики России за 2005-2007 гг. позволяет сделать вывод, что на данном этапе еще не созданы условия для устойчивого роста их стоимости.

Входящий денежный поток по предприятиям в 2006 г. составил 44,0% добавленной стоимости, из которых 21,8% поток чистой прибыли, 22,2% - амортизационный поток (рис. 2). Кроме того, 56,0% добавленной стоимости предприятиями изымается государством в порядке перераспределения.

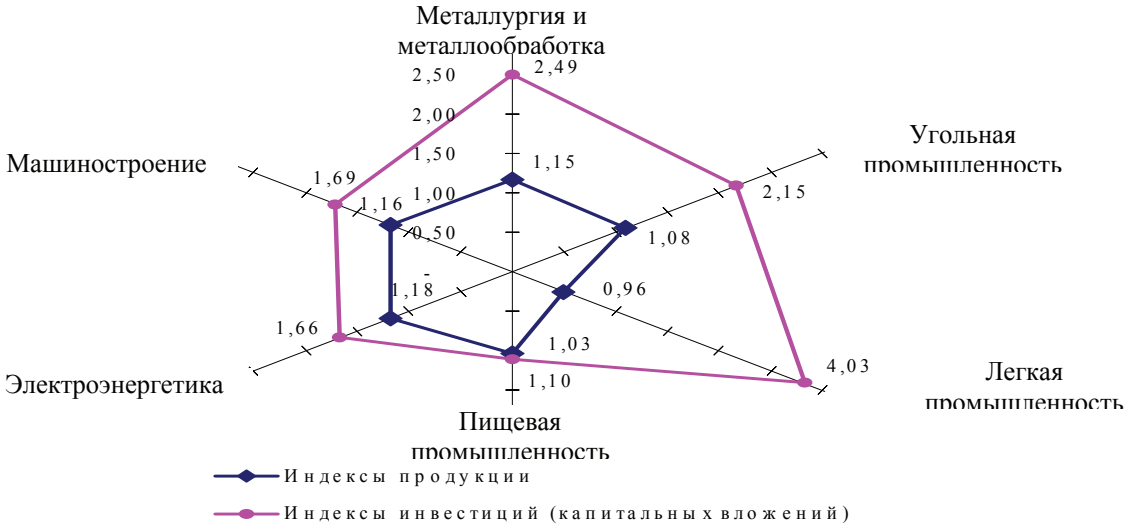


Рис. 1. *Сравнение структуры производства и инвестиций в промышленности*

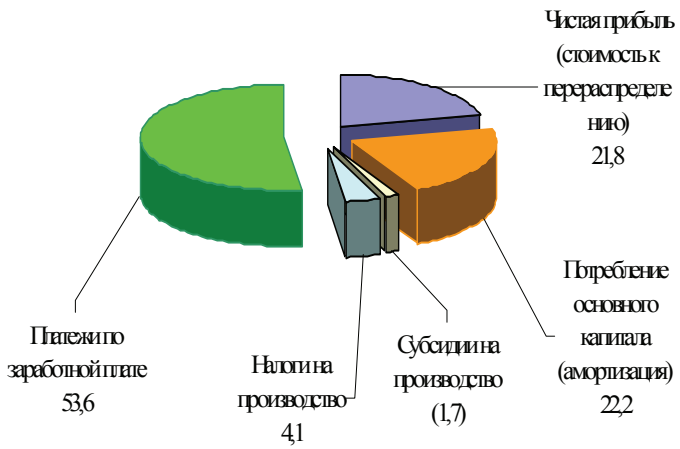


Рис. 2. *Первичный денежный поток предприятий реального сектора экономики России в 2006 г., % [13]*

Несмотря на улучшение ситуации против предыдущего года, доля накопленного чистого дохода незначительна – 3,5% валовой добавленной стоимости. Это и есть верхнее ограничение роста стоимости предприятий реального сектора экономики. Даже учитывая амортизационный поток (22,2%), отмечаем, что в распоряжении предприятия остается всего лишь 44,0% добавленной стоимости, что значительно ниже валовой прибыли (70-75%).

Как следствие индексы роста стоимости к распределению в реальном секторе экономики России снизились за 2002-2006 годы на 0,498 (с 1,853 до 1,355). Такая тенденция вызвана в основном ограничением внутренних источников финансирования.

Бесспорно, требует разрешения третья группа проблем, связанная с исследованием характеристик финансового равновесия.

Категория «финансовое равновесие» в арсенале экономической науки означает, во-первых, юридические требования и заботу кредиторов и предполагает, что предприятие должно быть способно с помощью своих ликвидных средств погасить долги, когда это необходимо; во-вторых, должно поддерживать функциональное равновесие между источниками и их использованием, учитывая стабильность первых и предназначение вторых [9, с. 44]. В данном определении прослеживается комплекс характеристик, с помощью которых можно произвести целостную оценку финансово-экономического состояния, факторов или условий изменения этого состояния, а также перспектив устойчивого развития предприятия.

Анализ процессов финансового равновесия на предприятиях реального сектора экономики подтверждает, что экономические категории «финансово-экономическая устойчивость» и «финансовое равновесие» взаимозависимы. К элементам, характеризующим состояние финансового равновесия, отнесены: ликвидность, эффективность операционной, финансовой деятельности, финансовая устойчивость и риск.

Таким образом, сложившиеся тенденции развития предприятий свидетельствуют о том, что действующий ныне механизм финансового управления является недостаточно эффективным и не имеет надлежащей научно-методической основы. В нем, в первую очередь, отсутствуют такие ключевые составляющие как: формирование адаптивного механизма финансовой стратегии устойчивого развития предприятия, надежные методы обеспечения и регулирования его реализации.

При финансовом обосновании стратегических решений всегда необходимо учитывать, с одной стороны, фундаментальные взаимосвязи важнейших финансовых категорий, а именно: рост рентабельности – рост финансового риска; рост краткосрочных обязательств – снижение ликвидности. Аналогичного мнения придерживается В. Белолипецкий [8, с. 222], который отмечает, что установление таких фундаментальных взаимосвязей финансовых категорий нетрудно доказать формально, используя аналитические методы в практической деятельности при обосновании различных стандартных сценариев развития предприятия. Это подтверждает приоритетное значение анализа финансового равновесия при обосновании финансовых пропорций устойчивого развития предприятия.

Поскольку рыночная стоимость любой фирмы реализует конечные финансовые интересы ее владельцев, в качестве вектора движения следует обозначить не максимизацию прибыли, а рост собственного капитала, то есть воспроизводство стоимости предпри-

ятия. Такой вывод подтверждается известной теорией максимизации стоимости предприятия [6, с. 18; 9, с. 169-171].

Основываясь на допущении неопределенности рыночной среды, следует подчеркнуть, что система стратегических ориентиров предприятия не остается неизменной: с течением времени, с изменением поведения взаимодействующих субъектов внешней среды и, наконец, с общими изменениями, происходящими в окружающей среде, могут изменяться формулировки интересов и их приоритетность. Некоторые стратегические ориентиры могут вообще утратить свою актуальность и, наоборот. В системе интересов могут появиться новые, ранее отсутствующие. После формулирования системы стратегических ориентиров необходимо выделить те из них, которые впоследствии будут выделены в качестве приоритетных.

Принципиальная характеристика стратегических ориентиров представлена в табл. 1. В качестве генеральной цели финансовой стратегии устойчивого развития предприятия определено сохранение и обновление его стоимости. На достижение этой цели обращали внимание многие исследователи [10; 11, с. 6-10], поскольку именно стоимость является наилучшим критерием комплексной финансовой оценки, адекватно отражающей его финансовое благополучие и перспективы экономического развития.

Таблица 1.*Принципиальная характеристика стратегических ориентиров устойчивого развития предприятия**

Направления	Стратегические задачи	Приоритетные аспекты
Стратегия устойчивого развития предприятия	Воспроизводство стоимости предприятия	Обеспечение финансовой устойчивости Рост собственного капитала Минимизация риска
1. Эффективность операционной деятельности	Минимизация издержек Максимизация ресурсоотдачи	Безубыточность операционной деятельности Эффективное использование производственного потенциала
2. Эффективность финансовой деятельности	Максимизация прибыли	Повышение рентабельности Ускорение оборачиваемости оборотного капитала Оптимизация структуры капитала Повышение эффективности финансовой деятельности
3. Финансовое равновесие	Обеспечение финансового равновесия	Поддержание ликвидности Эффективность финансовой деятельности Обеспечение финансовой устойчивости

*Составлено автором

А, так как стоимость предприятия реагирует на любое ухудшение ситуации в настоящем или будущем периоде, то снижение рентабельности, платежеспособности, потеря конкурентных позиций – все это сказывается на стратегическом потенциале предприятия, а через короткий промежуток времени – на уменьшении курсовой стоимости акций. Международный опыт также убеждает, что во многих успешно функционирующих компаниях стои-

мость бизнеса является важнейшим объектом принятия ключевых управленческих решений.

Таким образом, предложенная структуризация стратегических ориентиров финансово-экономической деятельности предприятия позволяет сделать предварительные выводы о его способности к устойчивому развитию и является основой дальнейшего исследования процесса выбора финансовой стратегии.

В.С. Пекшева

ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА МЕТОДА ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ РЕАЛЬНОГО ОПЦИОНА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО РЕШЕНИЯ

Аннотация

Метод реальных опционов – это эффективный инструмент оценки инвестиционных решений, который не противопоставлен методу дисконтированного денежного потока и другим методам оценки инвестиционных проектов, а является результатом их развития. На основе метода реальных опционов появляются дополнительные возможности выстраивать стратегию компании, численно оценивать управленческие решения, делать бизнес более гибким в нестабильной экономической ситуации. Однако последствия в виде ущерба, которые может понести компания при принятии стратегически важных решений, основанных на методе реальных опционов, могут быть непоправимы, в силу того что реальный опцион оценен неверно. В данной статье предлагается сравнительная характеристика методов оценки стоимости реального опциона для принятия эффективного инвестиционного решения. И хотя научная деятельность в данной области весьма активна, еще не существует метода оценки, который бы абсолютно точно мог дать количественное выражение управленческим решениям. Для оценки реальных опционов используется три основных метода: биноминальная модель, модель Блэка-Шоулза и метод Монте-Карло. В данной статье представлена суть каждого подхода, их достоинства и недостатки. В заключении сделан вывод и даны рекомендации по выбору метода оценки стоимости реального опциона.

Annotation

Method of real option valuation is effective investment decision making. It isn't opposed to discounted cash flow approach and other approaches of valuation but is result of their evolution. This method is beneficial to pioneer the strategy of a company, to give numerical estimation for managerial policy; the method contributes to better business flexibility in unstable times of economy as well. However, the consequences in terms of losses sustained by the company, when taking strategically significant decisions which are based on the method of real options, could be unrecoverable due to false estimation of the real option. The present article contains comparative description of methods for valuation of real options for effective investment decision making. Although scientific researches are in constant progress in the afore-said field, there is not any method of valuation which could give a precise numerical expression for managerial decisions. For valuation of real options the three main methods are in usage, they are: the Binominal Option Pricing Model, the Black-Scholes Model and the Monte Carlo Method. In the given article the following is presented: the core

of the approaches, their benefits and drawbacks. In the Conclusion part the resume and recommendations are submitted those of choosing this or that method of valuation.

Ключевые слова

Реальный опцион, биноминальная модель, дерево решений, метод копирующего портфеля, модель Блэка-Шоулза, метод Монте-Карло.

Key words

Real Option, Binominal Option Pricing Model, binominal lattices, Portfolio ReplicationMethod, Black-Scholes Model, Monte Carlo Method

Развитие рыночной экономики требует от управленцев все более тщательного обоснования принимаемых стратегических инвестиционных решений. Их современная оценка в основном базируется на использовании таких методов, как: сценарный анализ, дерево решений, NPV-анализ. Эти традиционные концепции предполагают, что проект должен осуществляться по заранее определенному, наиболее вероятному сценарию развития. Однако они имеют существенный недостаток, поскольку ни один из них не учитывает стратегических аспектов, которые представлены возможностью изменить ход реализации проекта, в связи с тем что рынок не стационарен, что проект может иметь перспективу роста, сокращения, расширения в другие области и т.п. Однако существует метод оценки инвестиционных проектов – метод реальных опционов, который не противопоставлен перечисленным ранее, а является результатом их развития, поскольку объединяет и приведенную стоимость денежных потоков проекта, и мультисценарность, и модель дерева решений. Реальный опцион – это право менеджера проявить свою управленческую гибкость, которая повлияет на ход реализации проекта и отразиться на оценке его эффективности. Таким образом, метод реальных опционов является как эффективным способом защиты проекта от различного вида рисков, так и регулятором корпоративной, инвестиционной или финансовой стратегии в соответствии с возникающими условиями, которые ранее не были четко определены.

Несмотря на заманчивость данного метода, его практическое использование затруднено. Это связано с дискуссией по поводу объективности результатов расчетов. По мнению отдельных авторов, существует опасение, что оценки реальных опционов окажутся завышенными, особенно на развивающихся рынках, где информационное обеспечение для принятия решений ниже, чем на развитых рынках, а опыт прогнозирования рыночных тенденций хуже. Метод реальных опционов используется при принятии стратегически важных решений, поэтому малейшие просчеты могут привести к серьезным финансовым потерям.

В рамках данной проблемы для реализации целей проектного управления очень важно выбрать подходящий метод оценки стоимости опциона. Реальные опционы оцениваются с помощью инструментов ценообразования финансовых опционов. Однако оценка реальных опционов предельно сложна. Любой из подходов оценки финансового опциона может обеспечить только приближенный расчет. Чтобы принять решение о методе оценки стоимости реального опциона, следует знать достоинства и недостатки, которые данный расчет накладывает на результаты. В данной статье обсуждаются три подхода в оценке реальных опционов: модель Блэка-Шоулза, биноминальная модель и метод Монте-Карло.

Рассмотрим каждую из этих моделей более подробно.

Возможности биноминальной модели

Биноминальная модель является весьма трудоемкой, но с ее помощью можно получить достаточно точные результаты. Для получения стоимостной оценки реального опциона необходимо построение «дерева решений». В этом случае существует только два возможных варианта развития проекта в следующем периоде времени для каждого значения стоимости, которое он мог принимать в предыдущий период времени.

Условно алгоритм построения бинарного дерева может быть представлен следующим образом. Сначала вычисляются возможные темпы изменения ценности бизнеса, а затем и ценность бизнеса в оптимистическом (Su) и пессимистическом сценарии (Sd). После этого выстраивается дерево решений.

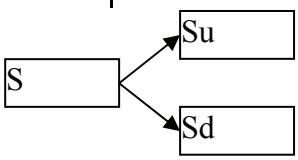


Рис. *Однозвенное дерево решений*

Если в проекте отдельный фактор риска дает большее число вариантов развития событий, существует несколько источников неопределенности или большое количество дат принятия решений, выстраивается многозвенное дерево решений. При этом источники неопределенности учитываются не одновременно, а последовательно.

Стоит отметить, что ставку дисконта, скорректированную с учетом инвестиционного риска (как правило, WACC), неправомерно использовать для проекта в целом, так как по мере использования реальных опционов риск проекта меняется. Поэтому по мере продвижения по «дереву решений» ее следует корректировать.

Для того чтобы избежать необходимости постоянного пересмотра ставки дисконтирования, необходимо заменить все вероятности исхода событий на риск-нейтральные. Использование в расчетах концепции нейтрального отношения инвесторов к риску приводит к возникновению еще одного допущения, а именно: требуемая норма доходности инвесторов равняется безрисковой ставке, по которой и дисконтируются все денежные потоки [1].

В рамках данной модели возможно использовать метод копирующего портфеля. Этот метод предполагает, что на эффективном финансовом рынке существует абсолютный эквивалент реальному опциону, так называемая «бумага-близнец», которая по своему уровню полезности имеет равную привлекательность и ценность для инвестора и такие же характеристики риска как проект, поскольку имеет совершенно коррелированные ожидаемые денежные потоки по проекту. Таким образом, происходит уравнивание премии опциона с ценностью некого инвестиционного (хеджирующего) портфеля. Этот портфель представляет собой покупку некоторого количества бумаг-близнецов, имеющих ценность базисного актива компании на данный момент, на заемные деньги [2].

Часто усложняет применение данных моделей то, что опцион по типу опцион является не европейским, а американским, поскольку американский опцион может быть исполнен в любое

время до даты исполнения. В этом случае анализ каждого звена дерева проводится на основании более позднего, то есть более раннее исполнение опциона отменяет более позднее [3].

В том случае, если при реализации проекта на базисный актив начисляются проценты и дивиденды, их следует вычесть из цены базисного актива.

Биноминальная модель является одной из наиболее употребляемых моделей для целей оценки стоимости реальных опционов. Ее несомненным достоинством является простота вычислений и более легкая интерпретация полученных значений. Также она позволяет наглядно отследить процесс принятия решений посредством движения по дереву решений от одного звена к другому, от начального момента до даты истечения срока действия опциона. Это дает возможность интуитивно понимать, как следует поступать в каждый конкретный момент времени. Поскольку биноминальная модель основана на риск-нейтральном подходе, как и модель Блэка-Шоулза, рассматриваемая далее, она не требует коррекции требуемой нормы доходности, но в отличие от Блэка-Шоулза, она может иметь дело с более сложными реальными опционами.

Что касается недостатков биноминальной модели, то основной из них сразу отражен в названии модели. В реальной действительности число возможных сценариев проекта может быть гораздо больше двух, так же, как и более чем один фактор риска могут одновременно воздействовать на проект. С другой стороны, зачастую два удачно подготовленных сценария, выполненных в контексте принимаемого решения, могут заменить собой большое количество мало отличающихся друг от друга вариантов развития событий [4].

Возможности модели Блэка-Шоулза

Суть данной модели заключается в том, что количество звеньев в ней стремится к бесконечности, в то время как временной интервал между ними бесконечно мал. Она также основывается на риск-нейтральном подходе.

Неоспоримым преимуществом модели Блэка-Шоулза является то, что она позволяет не только рассчитывать стоимость опциона, но и выявляет те факторы, которые влияют на эффективность проекта.

К недостаткам модели относится то, что она рассчитана только на европейские опционы. Однако его можно частично компенсировать, если удовлетвориться консервативной оценкой опциона, то есть цена европейского опциона является нижним пределом для цены американского опциона с такими же условиями выпуска [4].

Кроме этого модель Блэка-Шоулза имеет довольно ограниченное применение в силу предпосылок, положенных в ее основание. Поэтому, для того чтобы понять и использовать модель Блэка-Шоулза, необходимо разобраться в ее исходных допущениях. Основной предпосылкой является предположение о рыночной эффективности, которое обеспечивает случайное колебание цен базисного актива и отсутствие резких ценовых колебаний, поскольку временной сдвиг между распространением информации и ее отражением на цене минимален. Если это допущение нарушается, как это происходит со многими реальными опционами, модель будет недооценивать стоимость опциона, цена исполнения которого значительно выше (для опциона CALL) или ниже (для опциона PUT) текущей рыночной цены актива, лежащего в его основе.

Также модель Блэка-Шоулза предполагает, что стандартное отклонение известно и не изменяется в течение срока жизни опциона. Это предположение имеет смысл для краткосрочных биржевых опционов на обращающиеся

акции. Однако теория опционного ценообразования применяется для долгосрочных реальных опционов, что в свою очередь ставит под сомнение неизменность и постоянство стандартного отклонения. Безусловно, что существуют модифицированные версии моделей ценообразования опционов, которые допускают изменение стандартного отклонения, но они требуют, чтобы процесс, при котором изменяется стандартное отклонение, был четко смоделирован.

Поскольку модель Блэка-Шоулза опирается на теорию репликативного портфеля, которая основывается на покупке базового актива под безрисковое заимствование, необходимо, чтобы базовый актив, лежащий в основе опциона, был ликвиден и активно торговался на бирже. Тогда как это абсолютно законное предположение в контексте биржевых опционов на обращающиеся акции, данное допущение часто невыполнимо для неторгуемых базисных активов, поскольку арбитраж в этом случае неосуществим. В некоторых областях, таких как золотопромышленность или нефтедобыча, базовый актив обращается на бирже и поэтому возможно построение репликативного портфеля. Однако модель Блэка-Шоулза требует не возможности, а необходимости построения репликативного портфеля. Неизвестно, чтобы какая-либо компания имела такой репликативный портфель.

Еще одним ограничением для использования модели Блэка-Шоулза является предположение о мгновенном исполнении опциона, поскольку для исполнения реальных опционов могут потребоваться такие сложные манипуляции, как, например, построение зданий или возведение нефтяных вышек [5].

Вследствие этого использование модели Блэка-Шоулза, если и имеет право на существование, то только для получения приближенных оценок.

Возможности метода Монте-Карло

Также для определения стоимости опциона может использоваться имитационное моделирование методом Монте-Карло. Для этого сначала моделируется прогнозируемая стоимость актива, которая описывается геометрическим броуновским движением. Другими словами, начиная с исходного значения базового актива, имитируем различные прогнозируемые траектории, используя генерацию случайных чисел.

Первым шагом в имитационном моделировании методом Монте-Карло является решение о количестве временных отрезков и числе производимых испытаний в каждом из них. Когда число временных интервалов в биноминальной модели увеличивается во многое количество раз, результаты приближаются к значению, полученному по модели Блэка-Шоулза. Подобным образом при увеличении временных отрезков и количества имитаций результаты, полученные по методу Монте-Карло, приближаются к значению модели Блэка-Шоулза. В конце каждого подхода выбирается максимальное значение из генерируемых случайных значений. После нескольких тысяч имитаций вычисляем среднее всех имитированных цен опционов, которое дисконтируется к начальному периоду времени по безрисковой ставке дисконтирования [6]

Также данная модель позволяет получить максимальную и минимальную оценку стоимости опциона, которые представляют наилучший и наихудший варианты развития событий, исходя из выбранного доверительного интервала [7].

Метод Монте-Карло обладает рядом преимуществ перед предыдущими моделями. Так, пожалуй, главным достоинством данной модели по сравнению с биноминальной моделью и моделью Блэка-Шоулза является возможность учесть несколько источников неопреде-

ленности. Любой проект не может обладать единственным источником неопределенности. Метод Монте-Карло позволяет учитывать их одновременное влияние.

Еще одним существенным отличием от рассмотренных ранее методов является возможность вычисления стоимости американского опциона.

Среди недостатков данного подхода часто выступает требование наличия мощных вычислительных ресурсов и сложность для понимания топменеджментом. В их оправдание можно сказать, что современные вычислительные программы позволяют легко решить данную проблему, а топменеджмент компании имеет дело не с методом, которым проводилось исследование, а результатами аналитического отчета.

Однако стоит обратить внимание на тот факт, что поскольку метод оптимизации направлен на максимизацию заданного параметра за счет подбора произвольных комбинаций, то есть ищет методом, основанным на генерации случайных чисел, то не всегда этот метод найдет значения, которые действительно максимизируют заданный показатель. Поэтому очень важным фактором, влияющим на результат, является, как было указано выше, количество временных отрезков и число производимых испытаний в каждом из них.

В этой статье представлены основные методы оценки стоимости реального опциона для повышения объективности результатов проектного анализа. Рассмотрены достоинства и недостатки этих методов. В теоретическом рассмотрении значения, полученные каждым из методов, будут приблизительно равны. Однако на практике это бывает далеко не всегда, и это зависит от исходных данных и возможностей метода учесть особенности проекта.

На основании проведенного в статье анализа можно сделать следующие выводы. Выбор конкретного метода зависит от многих факторов, в том числе от особенностей проекта, его исходных параметров и условий осуществления. Если предположить, что аналитик владеет информацией, достаточной для проведения оценки любым из трех методов, то можно дать следующие рекомендации.

Основной предпосылкой модели Блэка-Шоулза является предположение о рыночной эффективности, и при нарушении этого допущения модель недооценивает стоимость реального опциона. В свою очередь модель реальных опционов используется для нестабильных развивающихся рынков. Возникает противоречие, которое находит свое отражение в других предпосылках и по своей сути является неразрешимым. Поэтому модель Блэка-Шоулза не рекомендуется для оценки реальных опционов. Полученные значения всегда будут приближенными, очень неточными.

Если нужно быстро, просто и наглядно оценить реальный опцион, следует обратиться к использованию биноминальной модели. Если в контексте принимаемого решения достаточно хорошо подготовить два сценария, то отпадает необходимость в пересмотре большого количества мало отличающихся друг от друга вариантов развития событий.

Для уточнения результатов, полученных при оценке реальных опционов через биноминальную модель или изначально для их более глубокой оценки, при наличии достаточного опыта у аналитика, рекомендуется использовать метод Монте-Карло, поскольку он предоставляет возможность учитывать влияние нескольких источников неопределенности, вычислять стоимость американского опциона, а также получить максимальную и минимальную оценку реального опциона.

Интерпретируя результаты, полученные при расчете любым из методов

оценки стоимости реального опциона, нужно помнить, что на данный момент нет метода, который бы исключил влияние субъективности, заложенной во входящие параметры моделей. Таким образом, при принятии инвестиционных решений необходима команда высококвалифицированных экспертов, но вместе с тем сделанные ими выводы все равно останутся субъективными, поэтому полученные результаты не будут являться абсолютно верными. Зачастую происходит завышение ожидаемых результатов. Однако данная стоимостная оценка реальных опционов позволяет выстроить стратегию предприятия, сформировать определенный способ мышления, так называемое «опционное мышление».

Библиографический список

1.T. Arnold and T. Crack, "Using the WACC to Value Real Options" *Working Paper available on the Social Science Research Network* (2004)
2.M. Amram and N. Kulatilaka, "Real Options: Managing Strategic Investment in an Uncertain World" (Cambridge: Harvard Business School Press, 1999)
3.L. Brandao, J. Dyer and W. Hahn, "Using Binomial Decision Trees to Solve Real-Option Valuation Problems", *Journal of Decision Analysis*, 2 (2005), 69-88
4.Limitovskiy M.A. Investment projects and real option to the development market, 2004. – 528с.
5.A. Damodaran, "The Promise and Peril of Real Options", *Working Paper* (New York: Stern School of Business, 1999)
6.J. Mun, "Real Options Analysis: tools and techniques for valuing strategic investments and decisions" (New Jersey: Jonh Wiley&Sons, 2006)
7.E. Korn and K. Korn "Option Pricing and Portfolio Optimization: Modern Methods of Financial Mathematics" (Washington: AMS Bookstore, 2001)

С.Н. Щемелев, В.Н. Хамула

СКЛАДСКИЕ СВИДЕТЕЛЬСТВА И ОРГАНИЗАЦИЯ ИХ ОБОРОТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

Статья посвящена проблемам развития рынка складских свидетельств. Рассматриваются экономические механизмы и соответствующие им финансовые институты, взаимодействие потенциальных участников рынка складских свидетельств.

Annotation

This article focuses on evolution of warehouse receipt market. Economic mechanisms and appropriate financial institutes, coordination of prospective participant of warehouse receipt market are represented.

Ключевые слова

Товар, склад, складское свидетельство, ценная бумага.

Key words

Wares, warehouse, warehouse receipt, securities.

Мировой экономический кризис, ставший глобальным как по географии распространения, так и по своей глубине, во многом обусловлен проблемами фондовых рынков, наводнённых необеспеченными ценными бумагами.

В этих условиях особую актуальность приобрели ценные бумаги, имеющие твёрдое товарное обеспечение. К таковым относятся простые и двойные складские свидетельства.

В Российской Федерации складские свидетельства получили полную легитимацию в связи с принятием 22 декабря 1995 года Государственной Думой Российской Федерации II части Гражданского кодекса (глава 47 «Хранение»). Кроме этого, в письме ЦБ РФ № 04-15-4/1523 от 03 мая 2006 года указано, что организация, которая имеет лицензию на ведение банковских операций, вправе осуществлять операции с простыми и двойными складскими свидетельствами, перечисленные в статье 6 ФЗ «О банках и банковской деятельности»: выпуск, покупку, продажу, учет, хранение и иные операции с ценными бумагами, выполняющими функцию платежного документа, без получения дополнительных разрешений.

Складские свидетельства относятся к числу ценных бумаг, на которые распространяются общие положения о ценных бумагах, с учетом специальных правил, регулирующих складские свидетельства. По своей юридической природе складские свидетельства не являются эмиссионными ценными бумагами и, следовательно, не подпадают под действие Федерального закона от 22 апреля 1996 года № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».

Выдаваемые складом простые складские свидетельства являются ценными бумагами на предъявителя, и для передачи прав по ним достаточно простого вручения указанной ценной бумаги другому лицу.

Двойные складские свидетельства (ДСС) принято считать ордерными ценными бумагами. Кроме того, как указано в ч. 2 статьи 912 ГК РФ, двойное складское свидетельство состоит из двух частей - складского свидетельства (СС) и залогового (ЗС) - варранта, которые содержат одинаковый набор обязательных реквизитов и могут быть отделены одно от другого.

Каждая из частей двойного свидетельства после отделения одной от другой, также становится самостоятельной ценной бумагой.

Схематичное изложение возможных направлений использования двойных складских свидетельств в хозяйственной практике предприятий представлено на рисунке 1.

С точки зрения налоговых органов складское свидетельство представляется полным юридическим «эквивалентом» товара не только в налоговом и бухгалтерском учете, но и в гражданских отношениях.

Рис. 1. *Основные направления использования механизма двойных складских свидетельств в хозяйственной практике предприятий*

В правовом содержании складских свидетельств можно допустить лишь обязательственные отношения, переуступка и осуществление которых может происходить безотносительно к переходу и осуществлению вещных прав в отношении самого товара.

Переход права собственности на сам товар остается за рамками правового содержания складского свидетельства и произойдет либо на основании соглашения сторон - прежнего и нового собственника, либо на основании иной сделки об отчуждении вещи.

Переуступка складских свидетельств - сама по себе, а переход права собственности на товар - сам по себе. Предлагаемая общая схема обращения двойных складских свидетельств с использованием механизмов фондового рынка представлена на рисунке 2.

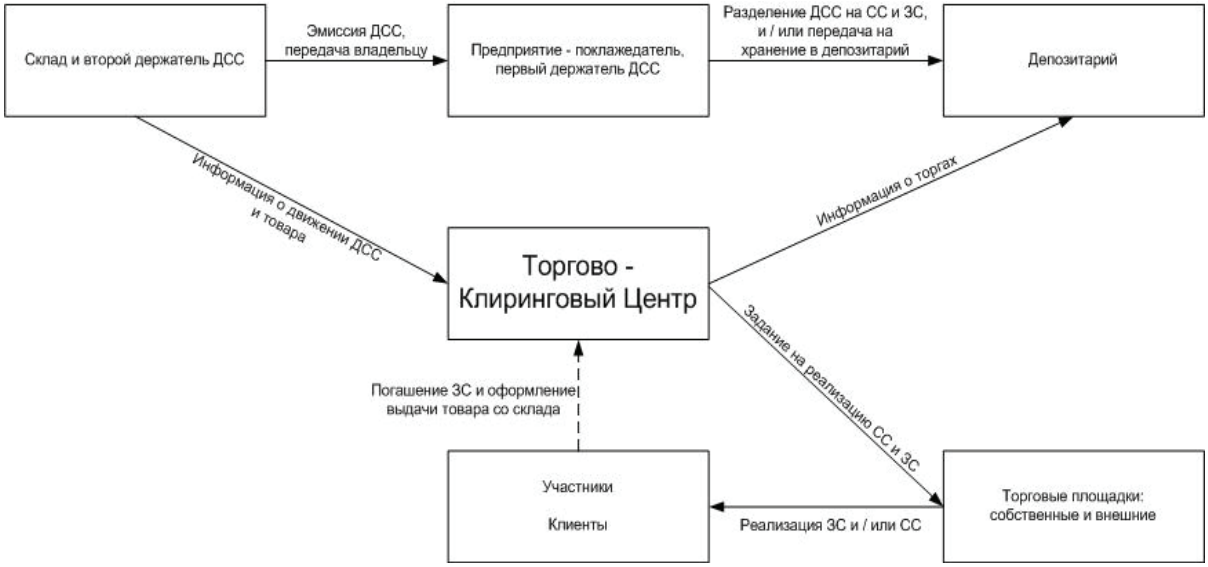


Рис. 2. *Схема обращения двойных складских свидетельств*

Современная практика делового оборота и прежде всего экономические отношения требуют относиться к складским свидетельствам как к самостоятельным объектам гражданских прав - ценным бумагам, которые отнесены к вещам[1]. Только в таком представлении эти инструменты будут одинаково востребованы как на товарных, так и на финансовых рынках. Ограничение финансовых рынков в правах на совершение операций со складскими свидетельствами видится для России совершенно неоправданным.

Участники рынка должны самостоятельно сделать для себя выбор и понять, что они ищут в свидетельствах — снижение рисков покупателя или залогодержателя либо налоговые льготы и дисконты.

Склад выдает в подтверждение принятия товара на хранение лишь неразделенное двойное складское свидетельство. В дальнейшем поклажедатель[2] может его разделить на складскую и залоговую части. В случае разделения двойного складского свидетельства на складское и залоговое происходит и разделение права распоряжения хранимыми на складе товарами.

Двойное складское свидетельство и каждая из его частей являются ордерными ценными бумагами, в связи с чем права по ним переходят на основании индоссамента, который, как правило, совершается на оборотной стороне ценной бумаги.

Таким образом, всякий держатель ценной бумаги с бланковым индоссаментом является ее законным владельцем.

Использование складского свидетельства совместно с варрантом дает определенные преимущества. Так, покупатель, получивший по индоссаменту складское свидетельство с неотделенным варрантом, осознает, что он является собственником товара, свободного от обременения в виде залога. Если же ему передано только складское свидетельство без варранта, то у него есть основания полагать, то товар обременен залогом. В этом случае ему необходимо обратиться к собственнику товарного склада за информацией об условиях залога. Покупатель или продавец заложенных товаров имеет возможность освободить от их от залогового бремени путем внесения суммы, обеспечиваемой залогом складу, который обязан пере-

[1] Ст. 128 ГК РФ.
[2] Первый держатель двойного складского свидетельства.

дать данную денежную сумму законному держателю варранта против выдачи им залогового свидетельства.

После отделения от складского свидетельства залоговое свидетельство приобретает самостоятельное правовое значение как ценная бумага. В правовое содержание отделенного залогового свидетельства включено два правоотношения: залоговое обязательство и само основное обязательство, исполнение которого и обеспечивается залогом товара. При этом по отношению к основному обязательству залоговое свидетельство является тем основанием, из которого вытекает обеспеченный залогом долг. Этот долг существует только в связи с ценной бумагой - залоговым свидетельством и удостоверен только ею. То есть, в первую очередь, залоговое свидетельство надлежит рассматривать как долговой документ. Залоговое свидетельство после его отделения от складского становится долговым документом, удостоверяющим обеспеченный залогом денежный долг лица, его отделившего. Этот долг будет исполнен любому держателю залогового свидетельства, который приобрел его на законных основаниях посредством индоссирования.

Предложенная долговая модель залогового свидетельства предполагает, что первоначальное денежное обязательство, порожденное отношениями, лежащими в основании отделения залогового свидетельства, прекращается, когда меняет свое основание (договор — на ценную бумагу). То есть происходит новация (замена) первоначального денежного договорного обязательства в денежное обязательство, удостоверенное и вытекающее из ценной бумаги — залоговое свидетельство[1]. Момент этой новации будет определяться соглашением сторон, а в отсутствие такового по умолчанию — в момент отделения залогового свидетельства и вручения его первому держателю.

Первоначальный договор, из которого вытекает подлежащее замене денежное обязательство, определяет те существенные условия (сумма, проценты, срок и т.д.), которые должны быть повторены при формулировании обеспеченного залогом обязательства, удостоверяемого залоговым свидетельством.

Если соблюдены все юридические формальности при отделении залогового свидетельства, то с этого момента оно становится долговым документом, его переуступка по индоссаменту означает, что к индоссату переходит и право требовать платеж по свидетельству. При наступлении сроков платежа и выполнения иных условий, указанных в залоговом свидетельстве, против этой ценной бумаги должен быть совершен денежный платеж. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения платежа по залоговому свидетельству его держатель может потребовать обращения взыскания на товар, помещенный на склад.

Если к моменту обращения взыскания на товар по залоговому свидетельству, в соответствии со ст. 916 ГК РФ, была внесена сумма долга по залоговому свидетельству, то требования держателя залогового свидетельства удовлетворяются за счет этой суммы. Деньги выплачиваются держателю залоговой части не иначе как против предъявления подлинника залогового свидетельства и при наличии судебного акта об обращении взыскания на товар. В случае если складская часть после отделения залоговой не переуступалась, то согласно п. 2 ст. 349 ГК РФ, вместо судебного акта об обращении взыскания на товар может быть предъявлено письменное соглашение между держателем залогового свидетельства и лицом, от-

[1] Сделки новации предусмотрены положения ми ГК РФ (ст. 414 — прекращение обязательства новацией, ст. 818 ГК РФ - новация долга в заемное обязательство).

делившим залоговую часть (залогодателем).

При получении указанной суммы денег от поклажедателя держатель залогового свидетельства (он же кредитор в обеспеченном обязательстве) возвращает залоговое свидетельство складу, поставив на нем расписку в получении суммы денег.

Если требования кредитора удовлетворяются из стоимости товара, помещенного на склад, то на основании актов об обращении взыскания (решение суда или соглашение сторон) товарный склад или судебный пристав-исполнитель назначает процедуру распродажи заложенного товара, на который обращено взыскание. Во время проведения торгов товар может продолжать находиться на складе. Но по результатам торгов должен быть выдан покупателям, что должно найти отражение в учете поклажедателя.

В части суммы, недополученной в результате распродажи товара, держатель залогового свидетельства имеет право обратного требования к любому из индоссантов залогового свидетельства, которые солидарно между собой отвечают за неисполнение платежа по залоговому свидетельству.

После отделения залогового свидетельства складская часть может быть переуступлена без каких бы то ни было ограничений, но для осуществления прав по складской части в отсутствие залоговой требуется соблюдение правил, установленных п. 2 ст. 916 ГК РФ.

Таким образом, склад по закону обязан выдать товар держателю складской части только в одном случае: при предъявлении складской части и представлении доказательств внесения суммы долга по залоговому свидетельству (квитанция о внесении всей суммы долга). Все остальные случаи, в том числе и предъявление складской части с одновременной передачей складу непогашенной (неоплаченной) залоговой части — только с согласия склада.

Склад вправе выдать товар вопреки указанным правилам, то есть без внесения этой суммы или без залогового свидетельства. Но, согласно п. 3 ст. 916 ГК РФ, во-первых, держатель свидетельства не может потребовать этого от склада, а во-вторых, в силу закона склад несет ответственность перед держателем залогового свидетельства за платеж всей суммы, обеспеченной по нему.

Поскольку склад не является кредитным учреждением, то естественно, что под «внесением суммы складу» мы понимаем уплату денег на расчетный счет склада в уполномоченном банке либо уплату наличных в кассу товарного склада.

Принятые складом деньги обособляются от других денежных средств товарного склада, и по ним ведется отдельный учет. То есть указанные денежные средства не учитываются в составе собственного имущества склада, и их получение не может означать для склада получение каких-либо доходов.

Следует иметь в виду, что если склад выдаст товар со склада не в связи с обращением взыскания на него, то склад в любом случае будет обязан уплатить надписателю залогового свидетельства сумму долга по залоговому свидетельству, если надписатель залогового свидетельства представит складу доказательства прекращения обязательств по залоговому свидетельству (погашенное или оплаченное залоговое свидетельство и расписку последнего держателя). При этом не важно, выдается товар самому надписателю залогового свидетельства, иному держателю складской части или вообще третьему лицу и не важно, была ли при этом складу уплачена сумма долга по залоговому свидетельству, было взято непогашенное залоговое свидетельство или вообще ничего не вносилось.

Складские свидетельства на сегодня являются единственной законной ценной бумагой, удостоверяющей обязательство передать товар ее держателю (товарное обязательство). Совместное применение двойных складских свидетельств и векселей открывает широкие возможности для решения главной задачи - привлечения финансовых ресурсов в реальные сектора экономики.

Можно предложить несколько вариантов практического применения складских и залоговых свидетельств:

1).Складские свидетельства как инструмент развязки неплатежей между организациями.

2).Применение двойных складских свидетельств в проектах банковского финансирования реального сектора экономики.

3).Залоговая реструктуризция фискальных задолженностей.

Важным моментом экономического анализа организации оборота ДСС является анализ ситуации с точки зрения участников схемы обращения данной ценной бумаги. Двойные складские свидетельства позволяют проводить одновременно операции с двумя ценными бумагами. Складские свидетельства служат для проведения товарных операций, в то время как залоговые свидетельства служат для проведения операций кредитования под залог.

Рыночные риски, которые существуют в организации обращения как самих двойных складских свидетельств, так и их складской и залоговой частей, могут быть, в определенном смысле, снижены за счет использования механизмов фондового рынка (депозитарий, торговые площадки, торгово-клиринговый центр и т.п.).

Однако и здесь существуют моменты, которые могут стать препятствием на пути организации биржевого рынка двойных складских свидетельств, а именно: проблемы анализа фундаментальных факторов рынка со стороны инвесторов и ликвидность этих производных инструментов.

С учетом вышеизложенного предлагается создать в Российской Федерации рынок обращения такой производной ценной бумаги, как двойное складское свидетельство.

Ликвидность ДСС будет, прежде всего, зависеть от объема данного инструмента, который с определенной степенью уверенности и без значительных потерь можно купить или продать на фондовом рынке.

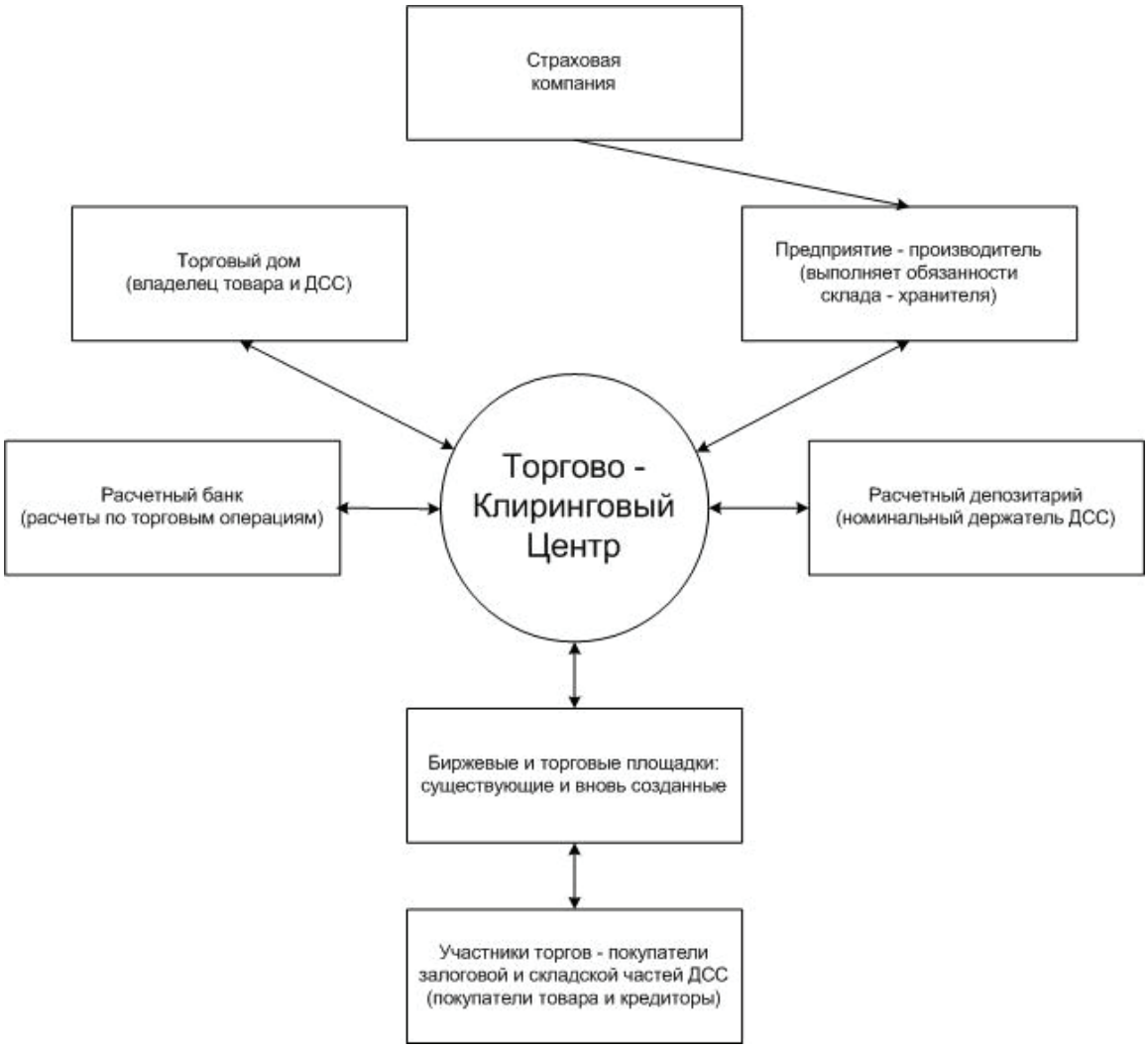


Рис.3.*Схема организации рынка двойных складских свидетельств*

Предложенная схема организации рынка обращения двойных складских свидетельств позволит решить вопросы как снятия рисков неисполнения обязательств по сделкам, так и обеспечения инвестиционной привлекательности и ликвидности этой части финансового рынка.

Все схемы, представленные в данной статье, являются авторской разработкой.

Библиографический список

1.Арустамян Э. Простые и двойные складские свидетельства. Серия «Новые финансовые инструменты». - Гамма, 2001.

2.Баварова М.Е., Складские свидетельства: проблемы и перспективы. //Рынок Ценных Бумаг, № 16, 1998.

3.Энциклопедия финансового риск-менеджмента / под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. – М.: Альпина Паблишер, 2003.

4.Гришаев С.П. Хранение на товарном складе. М: - 2005, стр. 27 – 34.

5.Pastor L., Stambaugh R.F. Liquidity risk and expected stock returns. Working Paper, August 13, 2001.

6.Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1, № 51-ФЗ от 30 ноября 1994 года; Часть 2, № 14-ФЗ от 26 января 1996 года.

Bibliographical list

1.Arustamian E. Ordinary warehouse receipt and double warehouse receipt. Series

”New financial instruments’’.- Gamma, 2001.
2.Bavarova M.E. Warehouse receipt: problems and perspectives./ Securities market, № 16, 1998
3.Encyclopaedia of financial risk-management/ edited by A.A. Lobanova and A.V. Tchugunov.- Moscow, Alpina publisher, 2003.
4.Grishaev S.P. Warehouse storage.- Moscow, 2005, p. 27-34.
5. Pastor L., Stambaugh R.F. Liquidity risk and expected stock returns. Working Paper, August 13, 2001.
6.Civil codex of Russian Federation/ Part 1, № 51-FZ 30 november
1994; Part 2, № 14-FZ 26 january 1996

Е.В.Троицкая

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МИНОРИТАРНЫХ ПАКЕТОВ АКЦИЙ

Аннотация

В статье описаны основные цели инвестирования в миноритарные пакеты акций и выявлены системы показателей, отражающие инвестиционные характеристики миноритарных пакетов.

Annotation

In the article are described major aims of investment in minoritario share holdings and discovered the systems of indexes, which reflect the investment characteristics of the minoritario share holdings.

Ключевые слова

Миноритарные пакеты акций, цели инвестирования в миноритарные пакеты акций, обыкновенные акции, привилегированные акции, анализ структуры акционерного капитала.

Key words

Minoritario share holdings, aims of investment in minoritario share holdings, common stocks, preferred stocks, analysis of the structure of share holder equity.

В области оценки акций российская хозяйственная практика и экономическая наука находятся в процессе догоняющего развития. В связи с этим и возникает необходимость разработки и совершенствования подходов, методик и инструментов оценки корпоративных ценных бумаг в условиях современного этапа рыночных преобразований экономики России. Целью работы является исследование и обобщение инвестиционных характеристик миноритарных пакетов акций в современной российской экономике.

При оценке инвестиционной привлекательности миноритарных пакетов акций необходимо учитывать мотивы потенциального инвестора. В зависимости от инвестиционных мотивов потенциальный владелец миноритарного па-

кета акций преследует различные цели, а значит, по-разному оценивает возможности, предоставляемые пакетом. Выделяются следующие основные цели приобретения миноритарных пакетов акций:

- оптимизация финансово-хозяйственной деятельности собственной компании посредством участия в капитале компаний-партнеров;

- получение дивидендов;

- получение прибыли от продажи пакета за счет роста рыночного курса акций и/или наличия особого спроса со стороны владельцев оставшейся части акционерного капитала, обоснованного перераспределением прав в случае покупки пакета одним из них.

В соответствии с этими целями выделяются следующие группы инвесторов: портфельные и целевые. Мотивом портфельного инвестора является сохранение и прирост собственного капитала посредством получения дохода в виде дивидендов и от перепродажи пакета по цене, превышающей цену покупки с учетом издержек и инфляции. Пакеты акций, приобретаемые портфельными инвесторами, в своем большинстве не превышают 10% доли. Мотивом целевого инвестора является повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности и как следствие увеличение рентабельности собственной компании посредством покупки акций компаний-партнеров. Приобретение 10% пакета дает владельцу право требовать проведения ревизии финансово-хозяйственной деятельности общества, приобретение же 25% пакета предоставляет право доступа к документам бухгалтерского учета и протоколам заседаний коллегиального исполнительного органа, что дает возможность получить реальную информацию о финансовом состоянии партнера, и, в свою очередь, помогает более эффективно организовать собственную финансово-хозяйственную деятельность. Таким образом, для портфельного инвестора источником дохода является сам миноритарный пакет, а для целевого инвестора миноритарный пакет является средством получения дополнительного дохода от собственной компании.

В случае приобретения акций компаний-партнеров, от деятельности которых зависит производство основной компании, цена пакета также может существенно превышать совокупную рыночную стоимость акций. В 2000 году "Сибнефть" приобрела у "ЮКОСа" 38% акций ОАО "Оренбургнефть", основного добывающего предприятия НК "ОНАКО", за $430 млн. Сделка состоялось незадолго до приватизации государственного пакета акций "ОНАКО". В аукционе по продаже 85% акций "ОНАКО" победило ЗАО "ЕвроТЭК", представляющее интересы акционеров "Тюменской нефтяной компании". Приобретя контрольный пакет акций "ОНАКО", ТНК проявила заинтересованность в получении оставшихся акций этой нефтяной компании, а также её основного добывающего предприятия. Стороны обсуждали различные варианты, в том числе обмен 38% акций "Оренбургнефти" и 1% акций "ОНАКО" на 8,6% акций TNK-International. В итоге компании договорились о том, что ТНК выкупит у "Сибнефти" интересующие её активы за $825 млн. Сделка была завершена весной 2003 года.[5]

Следует также отметить случаи скупки миноритарных пакетов компаний-конкурентов с целью выхода на новые рынки. Так, в 2001 году НК "Сибнефть" приобрела у НК "ЛУКОЙЛ" 35% акций ОАО "Московский НПЗ" и 14,95% акций ОАО "Моснефтепродукт". В 2003 году за счёт скупки акций компания довела свою долю в голосующих бумагах ОАО "Московский НПЗ" до 39%. Доля в ОАО "Моснефтепродукт" в 2003 году достигла 26,8%. Таким образом, НК "Сибнефть" обеспечила себе

выход на московский топливный рынок. [5]

Когда целью приобретения миноритарного пакета является получение прибыли в виде дивидендов, инвестор ориентируется на следующие показатели:

- размер дивидендов и порядок их выплаты;

- дивидендную историю эмитента;

- финансовое состояние эмитента на текущий момент и потенциал его роста;

- котируются ли акции эмитента на фондовом рынке;

- юридическую форму эмитента (ОАО, ЗАО).

Размер дивидендов и порядок их выплаты зависят от вида акций (обыкновенные и привилегированные) и их разновидностей.

В случае, если перепродажа миноритарного пакета акций одному из владельцев оставшейся части акционерного капитала приведет к перераспределению прав, стоимость миноритарного пакета может существенно увеличиться по сравнению с вариантом продажи пакета, не ведущим к изменению распределения прав между собственниками.

Так, миноритарий «Метафракса» - ООО «Сибметахим» - совместное предприятие ОАО «СИБУР Холдинг» и ОАО «Востокгазпром» - продавал свой пакет (33,46%) в течение 2008 года. Покупатель и сумма сделки не раскрывались. Но, по данным газеты „Коммерсантъ“, «Сибметахим» выручил за свой пакет $134 млн. (на момент объявления о завершении сделки в конце ноября 33,46% «Метафракса» стоили в РТС $29,5 млн.). [4]

Анализ приведенных ниже факторов позволяет определить не только саму возможность продажи миноритарного пакета акций по цене, превышающей совокупную стоимость акций в пакете, и выявить потенциальных покупателей, но и определить стоимостной диапазон надбавки к совокупной стоимости акций для каждого потенциального покупателя. Факторы, влияющие на стоимость миноритарного пакета:

- степень концентрации акционерного капитала;

- категория доминирующих собственников и их инвестиционные мотивы;

- права, которыми обладают собственники на текущий момент, и права, которыми будет обладать каждый собственник в случае приобретения им пакета.

По числу акционеров, владеющих оставшейся частью акционерного капитала, и величине их пакетов акций можно выделить следующие формы распределения капитала:

- распыление - все эмитированные акции распределены среди множества акционеров, каждый из которых владеет не более 2% акций;

- низкую концентрацию капитала - остальными акциями владеют мелкие акционеры, пакет акций в руках одного акционера не превышает 10%;

- среднюю концентрацию - оставшейся частью акционерного капитала владеют мелкие и средние акционеры, пакет акций в руках одного акционера составляет от 10 до 25%;

- высокую концентрацию - несколько акционеров, каждый из которых владеет от 25 до 50% акций. В декабре 2000 года "Сибнефть" приобрела 27% акций "Ставропольнефтегаза", основным акционером которого являлась "Роснефть", владевшая 38% акций, что позволило на годовом собрании акционеров кандидатам "Сибнефти" получить два места из девяти в совете директоров[5];

- сверхвысокую концентрацию - в руках одного акционера сосредоточено свыше 50% акций.[2] Примером сверхвысокой концентрации является структура

капитала «Росбанк», где «Societe Generale» принадлежит контрольный пакет акций (57,6%), Владимиру Потанину - предконтрольный пакет акций (37,3%), остальные акции (5,1%) распределены среди миноритарных акционеров. [3]

Группировки по категориям доминирующих собственников позволяют уточнить, в руках каких групп акционеров находятся рычаги контроля и какими возможностями для его осуществления они располагают. Категории доминирующих собственников:

- менеджеры и аутсайдеры, которые в России, как правило, представляют интересы крупных акционеров и игнорируют интересы прочих собственников;

- государство, являясь акционером, имеет значительные возможности управления предприятием и контроля над его деятельностью, мелкие и средние акционеры получают возможность реализовывать их законные права по управлению деятельностью общества;

- работники, являются миноритарными акционерами в обществах с распыленным капиталом. Контроль осуществляют представители мелких акционеров, при этом учитываются интересы и права всех акционеров.[2]

Анализ степени концентрации акционерного капитала и категории доминирующих собственников позволяет выявить потенциальных покупателей, а анализ перераспределения прав позволяет определить размер надбавки к совокупной стоимости акций для каждого потенциального покупателя.

Права акционеров устанавливают и защищают несколько нормативно-правовых документов, основной из которых — закон "Об акционерных обществах". На практике права акционеров изложены в концентрированном виде в уставе каждого акционерного общества. Далее, проведен анализ размеров надбавки к совокупной стоимости акций в зависимости от размера пакета, владельцем которого станет потенциальный покупатель в случае совершения сделки. Контрольным является пакет, величина которого позволяет собственнику влиять на управление; к таким пакетам относятся: абсолютно контрольный, контрольный и блокирующий пакет. Надбавки при переходе к этим пакетам являются значительно существенными.

Наибольшей будет надбавка при переходе к контрольному пакету (50%+1акция), так как в этом случае владелец фактически получает контроль над обществом. Этот контроль обеспечивается за счет права принятия большинства решений на общем собрании акционеров, из которых наиболее значимые для осуществления контроля над обществом являются следующие:

- определение количественного состава совета директоров (наблюдательного совета) общества, избрание его членов и досрочное прекращение их полномочий;

- образование исполнительного органа общества, досрочное прекращение его полномочий, если уставом общества решение этих вопросов не отнесено к компетенции совета директоров (наблюдательного совета) общества;

- избрание членов ревизионной комиссии (ревизора) общества и досрочное прекращение их полномочий;

- выплата (объявление) дивидендов по результатам первого квартала, полугодия, девяти месяцев финансового года;

- принятие решений об одобрении крупных сделок в случае отсутствия единогласия совета директоров;

- принятие решения об участии в холдинговых компаниях, финансово-промышленных группах, ассоциациях и иных объединениях коммерческих организаций;

- утверждение внутренних документов, регулирующих деятельность органов общества.

Также владелец контрольного пакета имеет право на:

- увеличение уставного капитала общества путем увеличения номинальной стоимости акций или путем размещения дополнительных акций, если уставом общества решение этих вопросов не отнесено к компетенции совета директоров (наблюдательного совета) общества;

- утверждение аудитора общества;

- утверждение годовых отчетов, годовой бухгалтерской отчетности, в том числе отчетов о прибылях и об убытках (счетов прибылей и убытков) общества, а также распределение прибыли (в том числе выплата (объявление) дивидендов, за исключением прибыли, распределенной в качестве дивидендов по результатам первого квартала, полугодия, девяти месяцев финансового года) и убытков общества по результатам финансового года;

- определение порядка ведения общего собрания акционеров;

- избрание членов счетной комиссии и досрочное прекращение их полномочий;

- дробление и консолидация акций.

Немного меньшей будет надбавка при увеличении пакета до абсолютно контрольного (75% +1акция), при этом владелец получает полный контроль над деятельностью общества, так как имеет право принимать все решения на общем собрании акционеров. Решения, для принятия которых требуется не менее трех четвертей голосов:

- размещение акций (эмиссионных ценных бумаг общества, конвертируемых в акции) посредством закрытой подписки;

- размещение посредством открытой подписки обыкновенных акций и конвертируемых в обыкновенные акции эмиссионных ценных бумаг, составляющих более 25% ранее размещенных обыкновенных акций, если необходимость большего числа голосов для принятия этого решения не предусмотрена уставом общества;

- внесение изменений и дополнений в устав общества или утверждение устава общества в новой редакции;

- реорганизация общества;

- ликвидация общества, назначение ликвидационной комиссии и утверждение промежуточного и окончательного ликвидационных балансов;

- определение количества, номинальной стоимости, категории (типа) объявленных акций и прав, предоставляемых этими акциями;

- уменьшение уставного капитала общества путем уменьшения номинальной стоимости акций, путем приобретения обществом части акций в целях сокращения их общего количества, а также путем погашения приобретенных или выкупленных обществом акций;

- решение об одобрении крупной сделки, предметом которой является имущество, по стоимости составляющее более 50% балансовой стоимости активов общества.

Еще более меньшей будет надбавка при переходе к блокирующему пакету (25% + 1акция), так как его владелец может заблокировать решения общего собрания акционеров, для принятия которых требуется набрать не менее трех четвертей голосов и таким образом повлиять на управление обществом.

Миноритарии реальной возможности оказывать существенное влияние на управление обществом не имеют, поэтому надбавки при переходе к более крупному миноритарному пакету являются несущественными, за исключением случаев, когда известно, что конечной целью скупки миноритарных пакетов является переход к одному из контрольных. Однако такие случаи являются достаточно редкими, поскольку по-

купатели стараются держать эту информацию в тайне.

В условиях мирового экономического кризиса портфельным инвесторам пришлось покинуть рынок из-за резкого снижения курсовой стоимости акций и неспособности компаний выплачивать дивиденды в срок и в полном объеме. Кризис ликвидности вынудил владельцев акций не только к самой продаже имеющихся пакетов, но и к существенному снижению «надбавок», связанных с перераспределением прав и стратегическим значением продаваемых акций для покупателя. Так, правительство Иркутской области продает свою 50-процентную долю в ОАО «Восточно-Сибирская газовая компания»[6], а страховая компания «Югория» завершает сделку по продаже предприятия «ЮграФарм»[7] – причиной продажи обоих активов является отсутствие средств для их развития.

Библиографический список

1.Федеральный закон Российской Федерации от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (с изм. и доп. согласно Федеральному закону Российской Федерации от 27.10.2008 N 175-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об акционерных обществах») // www.consultant.ru.

2.Синогейкина Е.Г. Классификация пакетов акций и анализ их влияния на стоимость // Вопросы оценки. – 2002. – № 4. – С. 40,43,44.

3.Бараулина Анна, Кудинов Василий «Сейчас можно собрать полрынка», — Владимир Голубков, председатель правления Росбанка» // Ведомости. – 29.12.2008. - №247 – www.vedomosti.ru

4.Емельянова Надежда, Водопьянов Виталий «Реакция с двумя неизвестными» // Коммерсантъ. – 17.01.2009. - №7- www.kommersant.ru

5.Сибнефть - описание компании, структура, история и проекты// www.ngfr.ru

6.Павлова Анна «Власти Приангарья решили продать свою долю ВСГК» // Коммерсантъ. – 19.02.2009. - №30- www.kommersant.ru

7.Моторина Анна, Охлопков Алексей «ЮграФарм» мигрирует в холдинг» // Коммерсантъ. – 18.02.2009. - №29- www.kommersant.ru

Bibliographical list

1.Federal act of Russia Federation from 26 December 1995 № 208-FA “On corporations” (with alterations and addings according Federal act of Russia Federation from 27 October 2008 № 175-FA “On making alterations in the Federal act “On corporations”) // www.consultant.ru.

2.Sinogeikina E.G. Classification of share holdings and the analysis of its influence on the cost.// Appraisal questions. – 2002. – № 4. – P. 40,43,44.

3.Baraulina Anna, Kudinov Vasiliy «You can gather now a half of the market» - Vladimir Golubkov, chairman of Rosbank»// Vedomosti. – 29.12.2008. - №247 – www.vedomosti.ru

4.Emelianova Nadejda, Vodopianov Vitaliy «Reaction with two unknowns» // Kommersant. – 17.01.2009. - №7- www.kommersant.ru

5.Sibneft – company description, structure, history and projects// www.ngfr.ru

6.Pavlova Anna «Powers of Priangarie decided to sell its share of ESGC» // Kommersant. – 19.02.2009. - №30- www.kommersant.ru

7.Motorina Anna, Ohlopkov Aleksey «UgraFarm» is migrating to holding» // Kommersant. – 18.02.2009. - №29- www.kommersant.ru

Ю.С. Анесянц

БАЗИСЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ И СПЕКУЛЯЦИИ КАК РАЗЛИЧНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПОДХОДЫ К БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛЕ

Аннотация

Самоопределение биржевого игрока как спекулянта или инвестора является определяющим фактором в вопросах парадигмы взаимодействия с рынком. Объектом исследования являются базисы спекуляции и инвестирования, их различие и место в инвестиционном поле, а также параметры участия обеих категорий инвесторов в процессе биржевой игры.

Annotation

Trader self-determination as speculator or investor is a crucial factor of his market interreaction and trading behavior paradigm. The subject of this research is speculation and investment basics, the difference between these two approaches and the place in investment field they take and market involvement conditions of both sides.

Ключевые слова

Инвестирование, спекуляция, прогнозирование, доходность, риск.

Keywords

Investment, speculation, forecasting, income, risk.

Распространенной проблемой в инвестиционном процессе зачастую является непонимание ключевых законов функционирования системы. Вопросы отделения инвестиций от спекуляций кажутся настолько простыми, что ускользают от внимания большинства инвесторов, особенно это касается частного капитала и его носителей-непрофессионалов. Вместе с тем непонимание базиса ведет к созданию неверной надстройки. Ошибки в определении себя инвестором или спекулянтом, а то и игнорирование этих вопросов заставляют систематически ошибаться в выборе метода прогнозирования и управления капиталом. Для инвестора, который на свою инвестиционную парадигму пытается наложить методы спекулятивного инвестирования, это часто выливается в процесс, называемый «вспенивание» (cunning) – избыточное количество сделок, которое не улучшает результат торговли, а приводит только к увеличению брокерской и биржевой комиссий. Такой же типичной ошибкой является формирование портфеля в рамках спекулятивной парадигмы, но применение парадигмы инвестора при осуществлении обратной трансакции, выливается в «замерзание» (freezing) – недостаточное количество сделок по урегулированию риска, что вызывает потери, связанные с нехваткой мобильности капитала и защитных механизмов. Кроме описанных случаев существует еще множество негативных проявлений, однако представленные примеры являются типичными. Поэтому, необходимо четко различать позиции инвестора и спекулянта, определять свою нишу в инвестиционном процессе

и использовать соответствующие инструменты, придерживаться «правил игры». Таким образом, цель вовлечения в биржевую игру является базисом для определения надстроек – допустимого риска и методов торговли.

С общественной точки зрения инвестирование имеет гораздо большее значение (охватывает большее количество людей), чем спекуляция. В то время как спекуляциями на рынке занимаются единицы, в инвестиционный процесс вовлечен каждый житель страны как носитель определенного капитала и каждая организация, как проводник и, возможно, созидатель актива. В этом смысле инвестиционный процесс неизмеримо важнее для экономики и должен изучаться пристальнее спекуляции. Необходимость спекуляции как подхода заключается в той ликвидности, которую эта парадигма несет на рынок, в процессах установления равновесия на рынке посредством взаимовлияния различных групп спекулянтов в условиях информационной асимметрии. Тем не менее существует одна проблема – современные спекуляции (в условиях неконтролируемого левереджа и непрозрачности инструментов, а главное отсутствие валидных методик оценки рисков) несут рыночные искажения.

Таким образом, нам следует перейти к понятию инвестирования. Понятие «инвестирование» как долгосрочной торговли (длинного инвестиционного и прогнозационного горизонта) несколько неверно в том смысле, что долгосрочность является не причиной или базовой характеристикой, а лишь следствием инвестиционного подхода. Базовая характеристика инвестиции – применение к финансовому потоку правила игры с положительной суммой, то есть такого процесса, в котором каждый его участник получает доход, а увеличение стоимости актива распространяется на каждого инвестора. Обычным примером инвестиции в реальном секторе экономики является группа акционеров, каждый из которых богатеет по мере того, как предприятие развивается и получает все увеличивающиеся доходы. В этой ситуации каждый инвестор получает свою долю общего растущего благосостояния, а относительного перераспределения богатства внутри указанной группы акционеров не происходит. Существует пример и плохой инвестиции, когда вся группа инвесторов начинает терять деньги по мере уменьшения их общего актива. Данный пример можно поднять выше – на уровень государства и определить всех граждан страны как инвесторов, богатеющих или несущих убытки вместе с государством. В этом смысле гражданство и проживание в России есть тот актив, который определяет гражданина как инвестора в страну проживания. Можно получить и более прямое инвестиционное отношение к стране, купив, например, индексный паевой фонд, который и будет выражать собой большую часть экономики в её секьюритизированном (переведенном в форму ценных бумаг) эквиваленте.

Кроме вышеуказанного, в понятии инвестирования и спекуляции существует стремление к получению дохода. По мнению автора, для частного инвестора и в контексте данной статьи эффективной инвестицией уместно считать такое вложение денег, потенциальный финансовый результат которого превосходит уровень инфляции. Уместным является уточнение возможности и намерения доход получить, но необязательности какого-либо положительного исхода. Исходя из опыта автора, чаще всего инвестором актуализируются проблемы потери капитала на рынке в попытке превзойти инфляцию. Таким образом, инвестирование является попыткой превзойти инфляцию, что сопряжено с риском (иногда значительным) потери части капитала, а в худшем случае и капитала целиком. В данном

случае становится очевидным, что основной проблемой, с которой сталкивается инвестор, является уровень риска (как количественной и качественной категории), который вынужден брать на себя инвестор для превышения уровня инфляции. Если рассматривать проблему в комплексе, то графическое начертание параметров риска и дохода инвестиционного процесса выглядит следующим образом:

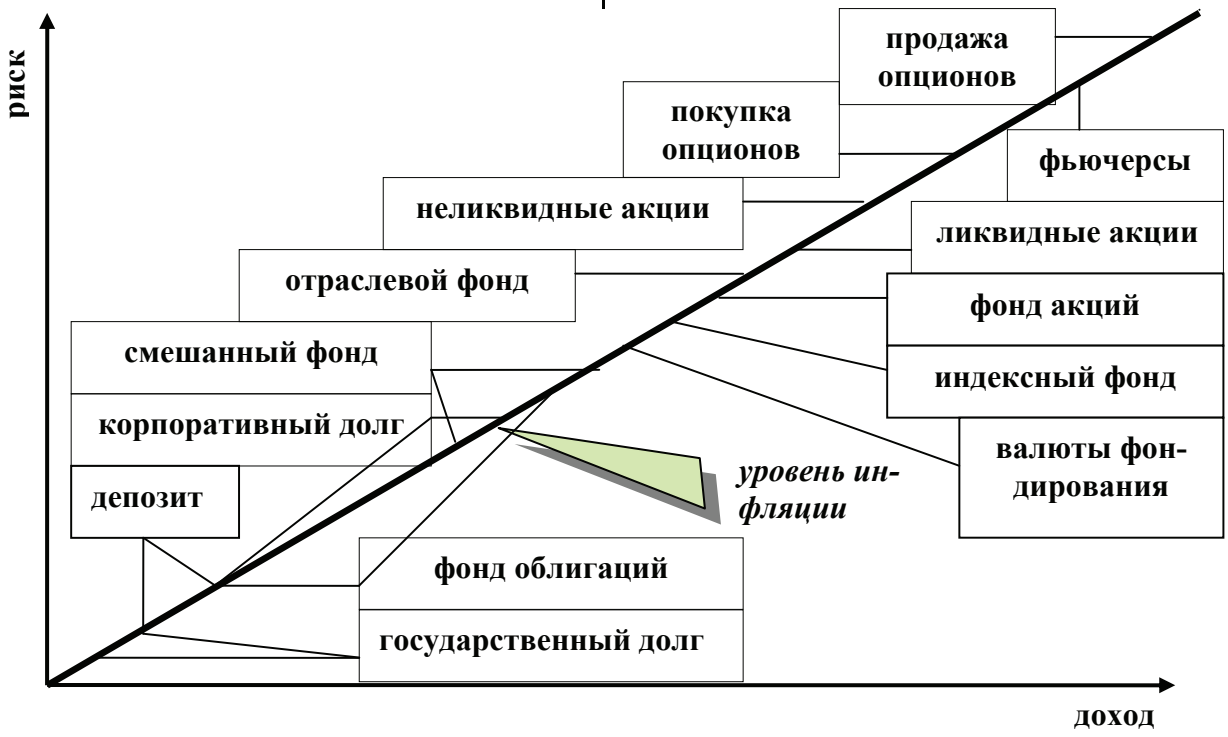


Рис 1. *Парадигма отношения риска и дохода относительно различных активов*[1].
([1] Разработано автором)

На данной схеме (переработанной относительно классической) доходность и риск долговых инструментов отображены вилкой, которая отражает минимальные и максимальные значения по инструменту. Данная вариативность отражает возможности инструмента в варьировании этого отношения. Выявить значение риска долгового инструмента достаточно, просто зная его доходность, которая мерой риска и является.

Риск по инструментам без фиксированного дохода определяется параметром среднеквадратичного отклонения (волатильности). Однозначной вилки доходности по этим инструментам нет, поскольку параметры могут меняться кардинально даже в рамках одного временного интервала.

Стоит обратить внимание на тот факт, что данные параметры и уровни риска приведены для России 2008г., и хотя в большинстве случаев применимы без значительных изменений, требуют некоторых оговорок:

- Исторически сложилось и подтверждается мировой практикой, что самые надежные, а соответственно низко доходные активы в мире – казначейские облигации США с доходностью ~ 2%.
- В специфические моменты истории происходят рыночные искажения и проявления рыночной неэффективности, что делает инвестирование согласно базовым концепциям затруднительным.

Например в дефолт 1998г. уровень риска в секторе государственных облигаций значительно превысил уровень некоторых безрисковых инструментов, например, валют фондирования и даже акций.

- Синтез двух различных экономических пространств в рамках одного графика может показать значительные изменения, например, инструменты с фиксированной доходностью развивающихся стран сравнимы по уровню риска с акциями развитых, что делает возможным сравнение только однородных инструментов различных геополитических формаций.
- Все оценки в определении уровня риска исходят из базовых предпосылок о том, что показателем уровня риска по инструментам с фиксированной доходностью является размер денежного потока (годовая доходность), а по инструментам с нефиксированной доходностью показателем риска является среднеквадратическое отклонение. Однако, учитывая возможные проявления рыночных искажений, данные показатели оценки и сами могут быть пересмотрены.
- Короткие позиции по активу более рискованны, чем длинные позиции.
- Структурированные продукты могут нести в себе любые риски и доходы, соответственно не представлены на данном рисунке.
- Учитывая опыт кризиса структурированных продуктов 2008г., вся система оценки, в том числе система кредитных рейтингов, может подвергаться сомнению, однако без предложений по применению новых механизмов принимается автором за нигилизм и не рассматривается.

С точки зрения кризисных процессов, происходящих в глобализированной экономике и отражающихся на рынке России, необходимо отметить общее движение всей совокупности инструментов в рамках прямой доходности вверх. Это выражено как в увеличении доходностей инструментов с фиксированной ставкой, так и в увеличении волатильности остальных инструментов. Однако относительное положение инструментов не происходит, а парадигма инвестирования остается прежней. Интересным является казус доходности по долговым инструментам: несмотря на рост её абсолютных значений, увеличивающаяся инфляция его нивелирует, а значит, и паритет дохода в приведенном выражении остается прежним.

Кроме того, отдельно стоит уточнить, что данное отображение и отношение доходности и риска валидны только для инвестиционного процесса то есть игре с положительной суммой, все участники которой получают больше, чем вкладывали, а значительного перераспределения благ в пользу одного из членов группы не происходит. Для подлинно инвестиционного процесса требуется несколько условий, важнейшим из которых является время, а потому инвестирование – это изначально процесс долгосрочный и предполагающий пассивную форму управления капиталом.

И на данном этапе можно сделать главный вывод относительно парадигмы финансов инвестора. Уровень риска в инвестиционном процессе регулируется в большей степени тремя методами: диверсификацией, построением пирамиды и хэджированием, но регулирование уровня риска влечет за собой соответствующее изменение уровня дохода. Соответственно инвестор может только передвигать свой портфель по прямой идеальной ценной бумаги, но не сойти с нее. Получить доходность выше назначенного риска инвестор может только случайным образом, не систематически. На долгосрочном горизонте прогнозирования реализации правила игры с положительной суммой вырастают, в том числе и по причине инфля-

ции: актив, выросший на её размер, всего лишь сохраняет свою стоимость, однако в числовом выражении такая динамика выглядит как рост. Именно инфляция и есть причина того, что большую часть времени рынок растет, что именно рост рынка считается его базовой динамикой и потому называется «развитие» (любая динамика кроме роста называется «отрицательное развитие»). Попытки инвестора, игрока с положительной суммой, использовать какие-либо методы прогнозирования могут привести к его переходу в разряд спекулянтов. Но, не будучи поддержан соответствующими инструментами управления риском, инвестор в попытке спекуляционного прогнозирования лишится капитала при первом же неугаданном направлении (что неизбежно), по мнению автора, именно этот механизм приводит к невосполнимым потерям большинства инвесторов-любителей и является самой распространенной ошибкой на фондовом рынке в ритейл сегменте.

Игра с отрицательной суммой – спекуляция, не подчиняющаяся представленной на рисунке 1 парадигме. Спекуляция, рассматриваемая в рамках данного исследования как попытка превзойти остальных участников группы и перераспределить блага в свою пользу, подчиняется совсем другим правилам и процессам. Уровень риска в спекуляции зависит от:

- методов прогнозирования, к которым могут быть отнесены: технический, фундаментальный анализ и использование поведенческой (рефлексивности) теории (отдельно отмечу, что любая попытка прогнозирования рассматривается автором как попытка превзойти участников группы, а соответственно спекуляция);
- управления капиталом, где к пассивным методам (пирамидирования, диверсификации и хэджирования) добавляются инструменты активного управления: управление размером позиции, ограничительные уровни, лимитирование, реверсивные модели;
- внутренней дисциплины трейдера / надежности механической торговой системы;
- уровня гармонизации всей инвестиционной стратегии с рынком и рыночной конъюнктурой. (Большая часть торговых систем разработана под определенные динамические показатели рынка).

Уровень риска в спекуляциях измеряется более сложными методами, чем в инвестировании. Чаще всего используются параметры величины капитала под риском (VAR), отношение количества прибыльных и убыточных сделок, риск на сделку, прибыль на сделку, соотношение прибыли к риску, максимальная серия сделок прибыльных и убыточных сделок, максимальная присадка в количественном, качественном выражении а также по времени.

Таким образом, можно прийти к заключению о том, что уровень риска в спекулятивном процессе отражается на финансовом результате опосредованно и является лишь производной от мастерства управляющего и используемых инструментов. И тот факт, что спекулянты на одном активе торгуют с различными показателями риска торговых систем, не означает, что спекуляции на фьючерсном или мультивалютном рынке не рискованнее спекуляций с акциями первого эшелона. Показатели риска зависят как от базового риска актива, так и от методов торговли, соответственно относительно «прямой идеального фондового портфеля», каждый инвестор, каждая торговая стратегия и даже каждая отдельная трансакция, занимают свое уникальное положение в осях координат «доход-риск».

Процессы глобализированного кризиса двояко сказываются на спекуляционной парадигме и её адептах. С одной стороны, способность точно прогнозировать цену актива, особенно на

основании математических моделей, уменьшается. Повышается роль моделей поведенческих в условиях сложившейся информационной неэффективности. Критически важными становятся инструменты защиты капитала и фиксирования доходности. Кроме того, в условиях финансового голода значительно удорожаются кредитные деньги, однако увеличившаяся волатильность нивелирует это изменение. Кроме того в российской практике известны случаи принудительного регулирования риска для неинституциональных инвесторов через ограничение маржинального кредитования: ограничение и даже запрет на торговлю с плечом был введен в период обвала биржевых котировок отечественных бирж летом и осенью 2008г. Разумеется, падение акций помогает выявить истинных спекулянтов, очистить их ряды от «неуспешных инвесторов с большим плечом».

Относительно преимуществ инвестиционной или спекулятивной парадигм в условиях кризиса можно утверждать, что в периоды смешанной или негативной динамики актива инвестиционная модель является неэффективной. Свидетельством тому – колоссальное сокращение чистых активов паевых фондов, которые стали воплощением инвестиционной парадигмы на российском рынке ценных бумаг. Нельзя также сказать, что и спекуляционное инвестирование однозначно прибыльно: несмотря на значительные возможности заработать на падающем рынке, показывать положительную доходность удается ~ 20% участников. Данный результат можно скорректировать, если принять за положительный спекуляционный исход тот, в котором сокращение ресурсов оказалось меньше, чем падение котировок, что позволяет приобретать большее количество актива для дальнейших спекуляций, а значит, может быть признано спекуляционным успехом.

В заключение надо отметить, что важной составляющей всей системы отношений инвестора и объекта инвестирования является понятие о текущей информационной эффективности рынка как стремления к равновесию и эффективность рынка в широком понимании, как функции вознаграждения в виде дохода за взятый на инвестора риск. Современный кризис показывает, что вся система рыночных оценок и представлений об уровне риска находится под сомнением. Основная причина текущего кризиса еще не выявлена. Однако ясно, что это или концептуальные ошибки в параметрах измерения и управления риском, или значительные ошибки регуляторов и монетарных властей, или массовые нарушения и злоупотребления различных инвестиционных институтов и экономических агентов. Все вышеперечисленное заставляет ждать пересмотра некоторых механизмов инвестиционной отрасли в ближайшее время.

А.А.Коновалов

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Оценка финансового состояния предприятия в укрепленном виде включает оценку его платежеспособности и финансовой устойчивости. Если предприятия финансово устойчиво, платежеспособно, оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля в привлечении инвестиции, в получении кредитов, в выборе

поставщиков. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства. Официально утвержденные коэффициенты платежеспособности и финансовой устойчивости, применяемые для определения несостоятельности предприятий, несовершенны. Система финансовых показателей апробировано на примере ООО «Авторучка».

Annotation

Aggregate estimation of financial condition of an enterprise comprises estimation of its creditability and financial stability. In case if an enterprise is steady creditable in financial respect, it possesses an advantage against other enterprises of the same segment in attracting investments, receiving loans, choosing suppliers. The higher is stability of an enterprise the more independent in unexpected changes of market conjuncture it is and therefore the less is the risk to be found at the edge of bankruptcy. Officially affirmed indexes of creditability and financial stability applied for determination of bankruptcy of enterprises are imperfect. The offered system of financial indexes is experienced at LLP “Avtoruchka”.

Ключевые слова

Оценка платежеспособности, коэффициент платежеспособности, коэффициент ликвидности, нерациональная коммерческая политика предприятия.

Key words

Estimation of creditability, coefficient of creditability, coefficient of liquidity, ineffective commercial policy of management.

Нормальное функционирование предприятия невозможно без накопления им основных и оборотных средств для обеспечения бесперебойного хода производства, снабжения и сбыта выпускаемой продукции. На первый план выдвигается вопрос об обеспеченности производства имеющимся на предприятии имуществом и о возможностях своевременного погашения долговых обязательств, возникающих в процессе приобретения и эксплуатации имущества. Ответ на этот вопрос дает анализ финансового состояния предприятия [1, 6].

В зависимости от информационного обеспечения и заинтересованности разных групп пользователей в изучении отдельных вопросов анализа финансового состояния последний подразделяется на внешний и внутрихозяйственный [6].

Внешний анализ опирается в основном на бухгалтерскую отчетность, которая составляется по единым формам, независимо от типа собственности, и предоставляется предприятиями в органы федеральной налоговой службы и банковские учреждения, заключившие кредитный договор с данным предприятием. Кроме баланса, отчета о состоянии имущества предприятия, а также отчета о наличии и движении средств предприятия, с которым вправе ознакомиться все заинтересованные внешние пользователи, органы налоговой инспекции получают от предприятий дополнительные сведения для проверки показанных в отчетности сумм облагаемой налогом прибыли и правильности начисления других налогов, уплачиваемых предприятием и его персоналом [7].

Внутрихозяйственный анализ выполняется для руководителей предприятий, их внутренних функциональ-

ных и линейных подразделений, детализируется неограниченно по их запросам, поскольку для внутренних пользователей информационная база может включать всю совокупность данных бухгалтерского, статистического, оперативного и первичного учета. Цель внутрихозяйственного анализа – подготовка материалов для принятия управленческих решений по обеспечению платежеспособности, кредитоспособности и эффективности использования финансовых ресурсов, оценка финансового состояния на дату проведения анализа, выявление тенденций его изменения за несколько предшествующих лет для их прогнозирования на предстоящий период.

Важнейшей информационной базой финансового анализа является бухгалтерский баланс. При анализе баланса применяются специальные методы корректировки статей. Связано это с тем, что по итогу баланса нельзя определить размеры и структуру имущества, так как наличие в балансе регулирующих контрактивных и контрпассивных статей увеличивает общий итог. Баланс, включающий эти статьи, называется балансом-брутто, и до того, как начать анализ финансового состояния, из баланса-брутто исключаются все регулирующие статьи, он превращается в баланс-нетто, итог которого отражает общую сумму имущества и обязательств предприятия.

Лишь после превращения баланса-брутто в баланс-нетто начинается аналитическая обработка баланса. Составляется ряд аналитических таблиц, характеризующих структуру актива и пассива баланса в статике и динамике, прирост или снижение остатков по отдельным статьям пассива и актива, выделяются и сопоставляются его статьи в форме частных балансов материальных оборотных средств и источников их образования, баланса дебиторской и кредиторской задолженности, расчета скорости оборота оборотных средств, ликвидности имущества.

Одним из наиболее важных направлений финансового анализа в рыночных условиях является оценка финансового состояния предприятия. Различают два вида такой оценки: оценку платежеспособности и оценку финансовой устойчивости. Второй вид оценки, при ближайшем рассмотрении, также сводится к платежеспособности [4].

Так, платежеспособность в международной практике означает достаточность ликвидных активов для погашения в любой момент всех своих краткосрочных обязательств перед кредиторами [4]. Превышение ликвидных активов над обязательствами данного вида означает финансовую устойчивость. Таким образом, главный признак финансовой устойчивости - наличие чистых ликвидных активов, определяемых как разность между всеми ликвидными активами и краткосрочными обязательствами на тот или иной момент времени.

Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, так как выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы - в социальные фонды, заработную плату – рабочим и служащим, дивиденды – акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства [5].

Практически применяемые в настоящее время методы анализа и прогнозирования финансово-экономического состояния предприятия отстают от развития рыночной эконо-

мики. Несмотря на то что в бухгалтерскую и статистическую отчетность уже внесены и вносятся некоторые изменения, в целом она еще не соответствует потребностям управления предприятием в рыночных условиях, поскольку существующая отчетность предприятия не содержит какого-либо специального раздела или отдельной формы, посвященной оценке финансовой устойчивости отдельного предприятия [8, 9].

В свою очередь, официально утвержденные коэффициенты платежеспособности и финансовой устойчивости, применяемые для определения несостоятельности предприятий, несовершенны.

Для измерения платежеспособности рассчитываются в основном три коэффициента: коэффициент ликвидности, промежуточный коэффициент покрытия, общий коэффициент покрытия (коэффициент текущей ликвидности). Каждый из трех коэффициентов представляет собой отношение той или иной группы статей оборотных активов к одной и той же величине - сумме статей пассива, выражающих краткосрочную задолженность предприятия на определенный момент времени (начало или конец отчетного периода).

В качестве измерителей устойчивости предприятия чаще всего применяются следующие коэффициенты: коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными источниками, коэффициент автономии, коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент маневренности собственных средств, коэффициент финансовой независимости и т. д.

Коэффициенты ликвидности и устойчивости не исчерпывают всех возможных комбинаций в измерении структуры баланса. Так, кроме коэффициента ликвидности и промежуточного коэффициента покрытия, предлагается использовать коэффициент “критической оценки”, числитель которого отличается от числителя коэффициента абсолютной ликвидности в большую сторону – на величину дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, а от числителя промежуточного коэффициента покрытия – в меньшую сторону, на величину дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты [1].

Некоторые авторы [2] включают в комплекс коэффициентов финансовой устойчивости, кроме перечисленных выше, еще и “коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств”, исчисляемый как соотношение долгосрочных кредитов и займов ко всей сумме задолженности предприятия; другие авторы [3, 8] рассматривают также “коэффициент капитализации”, исчисляемый как отношение суммы всех заемных средств, указанных в балансе, к величине капитала и резервов, то есть собственных средств.

Необходимо отметить, что финансовая устойчивость представляет собой такое финансовое и экономическое состояние предприятия, при котором платежеспособность сохраняет устойчивую тенденцию, то есть постоянна во времени, а соотношение собственного и заемного капитала находится в пределах, обеспечивающих эту платежеспособность [8, 9].

Обеспечение платежеспособности во времени – это процесс, который напрямую связан с укреплением финансового состояния предприятия. Вследствие этого и платежеспособность, и финансовое состояние предприятия в целом являются не только количественной, но и качественной характеристикой движения финансовых ресурсов [6]. Поскольку финансовые ресурсы изначально поступают в качестве дохода, а доход, в свою очередь, проходит этапы образования, распределения и выплаты (при этом его конечная величина оста-

ется в распоряжении предприятия), то его конечное финансовое состояние как совокупный результат является величиной, производной от финансового состояния этих этапов.

Финансовое состояние предприятия на каждом из этих этапов характеризуется двумя критериями – рабочим и финансовым капиталом. Но каждый из этих критериев так или иначе отражает особенности собственного капитала. Поэтому независимо от назначения этапа, с одной стороны, соотношение собственного и заемного капитала, а в более широком смысле, собственных и заемных финансовых ресурсов, оказывает существенное влияние на платежеспособность, а следовательно, и финансовое состояние предприятия.

С другой стороны, соотношение собственных и заемных финансовых ресурсов, их рациональное сочетание являются условием необходимым, но недостаточным. Достаточность имеет место тогда, когда между видами активов и капитала также сохраняется определенная пропорциональность [6, 10].

Очевидность данного обстоятельства объясняется тем, что все имущество предприятия делится: на собственное и заемное по содержанию, денежное и неденежное по форме, долгосрочное и текущее по времени оборота, финансовое и нефинансовое по существу, имущество, полученное от каждого этапа в отдельности [10].

Такое разнообразие видов имущества оказывает значительное влияние на финансовое состояние и накладывает определенные ограничения на платежеспособность предприятия во времени.

Отсюда становится понятным, что если речь идет о финансовом состоянии предприятия, то надо иметь в виду разнообразие видов имущества, различные сочетания этих видов характеризуют и разные оттенки финансового состояния – от крайне неустойчивого и предкризисного до устойчивого и очень благополучного.

При этом финансовое состояние может быть классифицировано и сгруппировано по данным признакам, но в любом случае несущей конструкцией этой классификации является состояние финансового равновесия.

Отклонения в ту или иную сторону от области финансового равновесия приводят либо к ухудшению финансового состояния предприятия, потере платежеспособности во времени и поиску новых заемных средств для покрытия прежних долгов, либо к улучшению, а затем и укреплению финансового благополучия.

На основании рассмотренных выше показателей проведен анализ финансовой деятельности предприятия Ростовской области ООО «Авторучка», созданного в 1995 г. Основные направления деятельности: оказание услуг по созданию, производству, приобретению, аренде, освоению, эксплуатации научно-технической продукции; выполнение исследовательских работ для оказания всех видов рекламно-информационных, патентно-лицензионных услуг; производство и реализация товаров народного потребления; осуществление коммерческих, торгово-закупочных и товарообменных операций.

Анализ финансовой деятельности проводился на основании данных квартальной финансовой отчетности 2006-2007 гг. Проведенный анализ финансовой деятельности предприятия позволил сделать следующие выводы.

В структуре активов исследуемого предприятия наблюдается увеличение удельного веса товарно-материальных запасов (с 34% в начале 2007 г. до 37% в 4 кв. 2007 г.), снижение доли быстрореализуемых активов (с 63% в начале 2007 г. до 58 % в 4 кв. 2007 г.) (рис.1). При этом наблюдается снижение качества дебиторской задолженности, практически 50% задолженности - сомнительная. Неблаго-

приятным моментом является и снижение удельного веса наиболее ликвидных активов с 2% в начале 2007 г. до 0% к концу анализируемого периода. ООО «Авторучка» обладает низким уровнем финансовой независимости. Несмотря на положительную динамику, значение коэффициента автономии к концу 2007 г. составило 0,24 (при минимально допустимом уровне – 0,5). В качестве положительного фактора следует отметить рост величины основных источников формирования запасов и затрат, что связано с благоприятными изменениями в структуре задолженности предприятия. Так, во втором и третьем квартале 2007 г. около 25% заемных средств предприятия формируются за счет краткосрочных банковских кредитов, 75 % заемных средств - кредиторская задолженность.

К концу 2007 г. доля краткосрочных кредитов выросла до 57%, доля кредиторской задолженности снизилась до 43%.

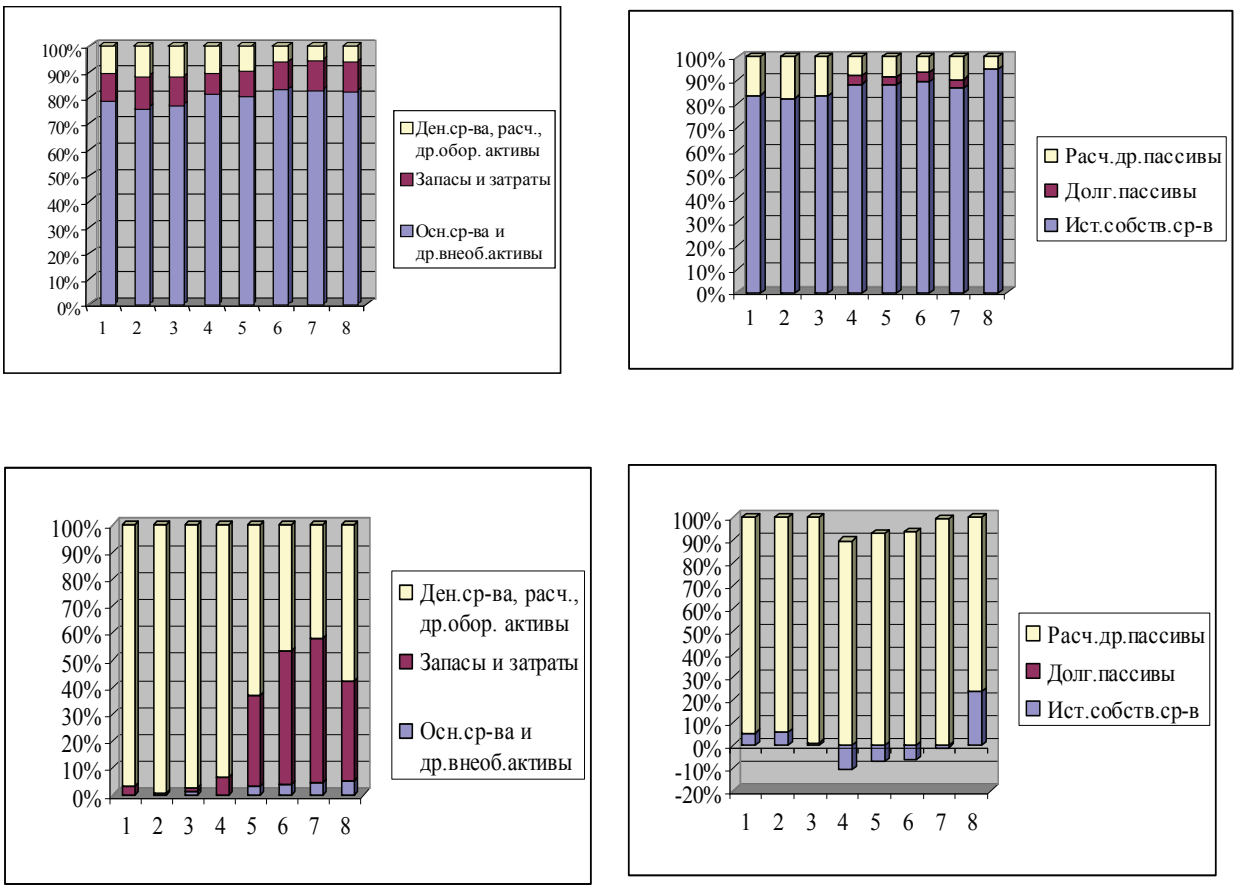


Рис.1. *Структура имущественного состояния и источников*

При положительной динамике значений коэффициентов платежеспособности (рост значений коэффициента срочной ликвидности с 0,59 в начале 2007 г. до 0,75 в конце года, коэффициента общей ликвидности с 0,91 до 1,23)

уровень ликвидности баланса этого предприятия остается ниже нормативного. Доля просроченной дебиторской задолженности составляет 49%, что ставит под сомнение способность предприятия в ближайшем периоде рассчитаться со своими кредиторами. На протяжении 3-4 кв. 2006 г., 3 кв. 2007 г. деятельность предприятия была убыточной. В конце 2006 г. - убытки составили 6% объема реализации, изъятие собственного капитала на их покрытие - 14%. Однако на протяжении 2007 г. наблюдался рост значений показателей рентабельности, что свидетельствует о положительных сдвигах в работе предприятия.

Значения показателей активности характеризовались положительной динамикой как в течение 2007 г., так и в сравнении со значениями аналогичных периодов предшествующего года (рис.2). Наблюдалось значительное увеличение объема реализации, что привело к повышению отдачи средств в целом по предприятию, а также отдачи отдельных составляющих: мобильных средств, запасов и затрат.

Обобщая результаты анализа финансового состояния предприятия, необходимо отметить следующее.

К концу анализируемого периода значительно улучшилось финансовое состояние предприятия. Произошли существенные изменения в структуре задолженности предприятия, наблюдается погашение просроченной кредитной задолженности.

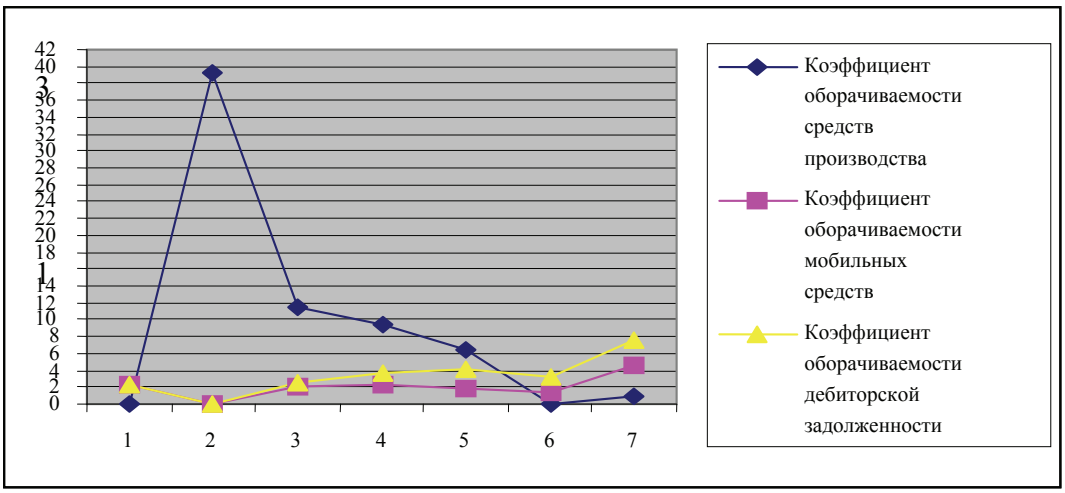


Рис.2 *Показатели деловой активности ООО «Авторучка»*

Положительным является и выход предприятия из убыточной зоны функционирования, рост уровня рентабельности до 12 %. Вместе с тем предприятие обладает низким уровнем финансовой устойчивости, платежеспособности.

Значения соответствующих показателей, хотя и имеют положительную тенденцию, находятся на уровне гораздо ниже нормативного. Таким образом, можно сказать, что наблюдается восстановление уровня финансовой устойчивости в условиях кризисной финансовой ситуации.

Таким образом, финансовое состояние исследуемого предприятия нельзя охарактеризовать как достаточно устойчивое. Несмотря на то что предприятие к концу анализируемого периода восстановило свою платежеспособность, благодаря реализации просроченной дебиторской задолженности, эффективной политике финансирования, росту рентабельности продаж, достигнутые результаты остаются неустой-

чивыми, что не позволяет говорить о положительных тенденциях финансового развития. Наряду с некоторыми объективными факторами (изменения конъюнктуры рынка, неплатежеспособность клиентов, рост цен на отдельные виды ресурсов и т.д.) в качестве причин сложившейся ситуации можно назвать ряд субъективных факторов: нерациональную коммерческую политику предприятия, низкую финансовую маневренность, жесткость бюджетов финансовых потоков, что приводит к временной неплатежеспособности и как следствие дальнейшему наращиванию кризисных финансовых явлений. Результаты анализа финансовой деятельности свидетельствуют о низкой скорости реагирования на неблагоприятные изменения внешней среды. В силу этого одним из актуальных направлений повышения эффективности управления финансовыми ресурсами предприятия является совершенствование системы регулирования финансовой деятельности.

Библиографический список

1.Абрютин М.С., Грачев. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. - М.: Издательство "Дис", 2000. – 256 с.
2.Ван Хорн Дж. Основы управления финансами. Пер. с англ. / Под ред. Н.И Елисеевой. - М.: Финансы и статистика, 1996. – 420 с.
3.Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2004. – 192 с.
4.Ковалев А.П. Диагностика банкротства. - М.: АО "Финстатформ", 1995. – 96 с.
5.Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. Финансовый анализ. -М.:"ПРИОР", 2005. – 160 с.
6.Негашев Е.В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка. - М.: Высшая школа, 2006. – 192 с.
7.Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. - М.: Издательство "Ось-89", 1995. – 80 с.
8. Рэдхед К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками. Пер. с англ. - М.: ИНФРА-М, 1996. – 220 с.
9.Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Российская практика. - М.: Перспектива, 2005. – 215 с.
10. Стоянова Е.С., Штерн М.Г. Финансовый менеджмент для практиков. - М.: Издательство "Перспектива", 2002. – 239 с.

Bibliographical list

1.M. Abrustin, Yracher. The analysis of financial economic activity of an enterprise. M., 2000, 256 p.
2.Y. Van Horn. Principles of financial control. Edit by M. Eliseeva. M, 1996, 420 p.
3.A. Kovalev, V. Privalov. The analysis of financial conditions of an enterprise. M., 2004, 192 p.
4.A Kovalev. The diagnosis of bankruptsy. M., 1995, 96 p.
5.E. Markarian, Y. Yerasimenko. Financial analysis. M., 2005, 160 p.
6.E. Negashev. Financial analysis of an enterprise in market conditions. M., 2006, 192 p.
7.V. Rodionova, M. Fedotova. Financial stability of an enterprise in inflation conditions. M., 1995, 80 p.
8.K. Redhead, S. Hteus. Managing financial risks. M., 1996, 220p.
9.E. Stoyanova. Financial management. Russian experience. M., 2005, 215 p.
10.E. Stoyanova, M. Stern. Financial management for real users. M., 2002, 239 p.

РАЗДЕЛ 4. СТАТИСТИКА, БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

Э.Ю.Щипанов

ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА КАК КАТЕГОРИЯ СТАТИСТИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ

Аннотация

В статье представлен авторский подход к пониманию земельной ренты как объекта статистической оценки. Обоснована необходимость размежевания различных интерпретаций этой категории. Предложено выделение собственно земельной ренты и рентного дохода земельного собственника. Рассмотрены основные причины количественного расхождения земельной ренты и рентного дохода. Представлена аргументация актуальности их оценки с использованием статистического инструментария.

Annotation

The article presents author's approach to the understanding of land rent as an object of statistical evaluation. Necessity to delimit different interpretations of this category is being grounded in the article. The author suggests that proper land rent and rental income of a landowner should be singled out. Major causes of land rent and rental income quantitative differences are being examined. Argumentation of their evaluation relevance implying statistical instruments is presented in the Article.

Ключевые слова

Земельная рента – прибыль, образующаяся в сельскохозяйственном производстве сверх среднего в экономике уровня.

Рентные доходы – фактические поступления в пользу собственников земельных ресурсов, представляющие собой платежи со стороны землепользователей за право использования земли в производственном процессе.

Key words

Land rent – income arising in agricultural production above average economic level.

Rental income – actual earnings for the benefit of landowners which are realized as payments from land users for the right to use land in production process.

Исходным моментом количественной оценки земельной ренты является выбор подхода к теоретическому определению этой категории, поскольку статистическое исследование какого-либо явления требует специального концептуального аппарата, предоставляющего возможность выбора из бесчисленного множества фактов именно тех, которые соответствуют некоторой модели и на этой основе поддаются систематизации.

Однако при всем многообразии вариантов решения этой задачи сделать выбор в пользу одного из них представляется проблематичным. Одной из основных причин указанной ситуации является разноплановость рассматриваемой категории, приводящая к сложностям прежде всего семантического характера. Так, теоретическое осмысление земельной ренты в рамках классической и неоклассической концепций, при идентичности понятийного аппарата, в качестве объекта исследования рассматривают различные аспекты этого явления. Поэтому в первом случае земельная рента понимается исключительно в качестве избытка над прибылью в сельскохозяйственном производ-

стве, а во втором – действительной платы за использование земли как производственного фактора. Очевидно, что представленные точки зрения относятся к разным понятиям, а потому «только недобросовестный аналитик может поименовать их одним термином». [1, с.359] Таким образом, происходит смешение понятий, приводящее к неоднозначности понимания результатов как теоретических исследований, так и попыток количественной оценки земельной ренты.

В связи с этим термин «рента» принимается значительным числом экономистов в наиболее общем смысле без необходимой конкретизации придаваемого содержания. А поскольку в течение длительного времени считалось, что понятие ренты как избыточного дохода несовместимо с понятием полного долгосрочного вознаграждения «земли» как фактора производства, возникали сомнения в возможности однозначного определения.

По мнению автора, указанные концепции носят не конкурирующий, а взаимодополняющий характер, поскольку обращаются к рассмотрению различных этапов движения добавленной стоимости в экономике. Схожую позицию мы обнаруживаем у А.Маршалла, разделявшего исследование «чистого дохода от земли» на две составные части: с одной стороны, исследование производительского избытка, получаемого от земли, а с другой – исследование способа распределения этого избытка между теми, кто имеет отношение к земле. [7, с.42]

Таким образом, ограничив область исследования сферой сельскохозяйственного производства, считаем возможным выделить три основных аспекта понимания земельной ренты. Во-первых, под рентой понимают прибыль, превышающую нормальный уровень, которая благодаря монополии частной собственности подлежит передаче земельному собственнику. Во-вторых, земельная рента рассматривается в качестве платы, получаемой собственником земли как факторный доход. И, в-третьих, рента ассоциируется со всеми выплатами со стороны арендатора земли в пользу ее собственника. Мы полагаем, что представляется одинаково ошибочным как противопоставление этих трактовок, так и их абсолютная унификация. Отсутствие разграничений между указанными толкованиями земельной ренты обусловлено превалирующей в экономической науке традицией, в соответствии с которой «чистая» теория не сопровождалась эмпирическим определением любого из количественных параметров, входящих в нее. Как следствие все эмпирические предположения, на которых базируются эти теории, носят качественный и потому весьма неопределенный и общий характер. [3, с.59]

Так, понимая под земельной рентой исключительно доход собственника соответствующего фактора производства, предполагаем, что именно землевладелец является единственным получателем подобного рода дохода, а потому основным признаком, позволяющим идентифицировать поступление в его пользу как ренту, выступает институциональный. В соответствии с таким подходом рента за пределами отношений между собственником и пользователем земли не возникает. Но как в таком случае расценивать уникальный опыт советской экономики, где частная собственность на землю вообще отсутствовала, так же как и механизм ценообразования на этот фактор производства, но существование дифференциальной составляющей земельной ренты было доказанным, хотя и не использованным в практической деятельности фактом? Не менее дискуссионным такое представление оказывается и с точки зрения усиливающейся тенденции объединения собственника земли и земле-

пользователя в одном лице. Действительно, до тех пор, пока в экономической системе присутствуют факты размежевания этих функций между хозяйствующими субъектами, остается основа для расчета, по крайней мере, массы потенциальной ренты, которая тем не менее с институциональной точки зрения таковой не является. В случае же доминирования подобной формы организации аграрного производства может сложиться ситуация, когда платежи собственникам земельных ресурсов будут просто отсутствовать, что формально приведет к исключению соответствующего фактора производства из процесса распределения добавленной стоимости.

С другой стороны, интерпретацию земельной ренты как исключительно результата реализации экономических пропорций в ходе производственных отношений также не представляется возможным рассматривать как исчерпывающую. Во-первых, подобный подход прямо или косвенно подразумевает приоритетность земли по сравнению с прочими факторами производства и ее дефицит, позволяющие собственнику претендовать на прибыль сверх нормального уровня. Во-вторых, в таком случае рента превращается в некую абстрактную категорию, ассоциирующуюся с физиократической по своей природе добавочной прибылью и проявляющуюся в процессе распределения в форме дохода землевладельцев лишь благодаря монополии частной собственности.

В этой связи представляется необходимым размежевание понимания различных аспектов исследуемого явления на понятийном уровне. С этой целью полагаем возможным рассматривать земельную ренту (R) как прибыль, образующуюся в сельскохозяйственном производстве сверх среднего в экономике уровня. В свою очередь фактические поступления в пользу собственников земельных ресурсов, представляющие собой платежи со стороны землепользователей за право использования земли в производственном процессе, как рентные доходы (r). В рамках предложенной концепции рентный доход представляет собой результат реализации земельной ренты в процессе распределения добавленной стоимости, созданной в аграрном секторе экономики. При этом рента возникает объективно, вне зависимости от особенностей существующего механизма распределения и приоритетности того или иного фактора производства в этом процессе.

Предлагаемый подход подразумевает возможность количественного расхождения между рентой и рентным доходом:

$$r_i = R_i \pm \Delta$$

Основные причины подобного несовпадения могут быть представлены следующим образом.

Во-первых, размер фактических платежей в пользу земельных собственников в аграрном секторе определяется как компромисс между их притязаниями, основанными на стремлении максимизировать собственный доход, и реальными возможностями землепользователей, ограниченными, прежде всего, экономическими реалиями: ценой на производимую продукцию и ценами на прочие факторы производства. Причем решения обеих сторон в процессе ценообразования на рынке земли в значительной степени основываются на их ожиданиях. Как известно, в настоящее время существуют две основные гипотезы в этом плане, одна из которых предполагает адаптивный характер ожиданий, а другая – рациональный. При этом в соответствии с концепцией рациональных ожиданий действия участников экономического процесса базируются на представлении о перспективах развития. Однако осуществляемые в данном случае несмещенные прогнозы, представляющие собой ту или иную

форму экстраполяции сложившихся в предшествующий период тенденций, будут рациональными, если они основаны на корректном использовании всей доступной информации.

$$r_t = f(x_t^1,...,x_t^n)$$, где

r_t – прогнозируемая величина рентного дохода;

$x_t^1,...,x_t^n$ – прогнозируемые значения факторов, значимых для формирования земельной ренты.

Это, в свою очередь, предполагает высокий качественный уровень необходимой информации и компетентность лица, принимающего решение. Выполнение обоих этих условий является весьма спорным в настоящее время. В частности, маловероятно, что субъекты земельных отношений имеют исчерпывающее представление как о природе рентообразующих факторов, так и об основных направлениях их динамики. Более того, по мнению И.С.Пасхавера, «напрасно искать закономерности в динамических рядах земельных цен и аренд, поскольку эта динамика, вероятно, имеет волновую природу и не может служить аргументом в спорах о судьбе земельной ренты». [8, с.19]

В этой связи, учитывая специфику сельскохозяйственного производства, можно утверждать, что доминирующей поведение собственников земли и землепользователей на рынке соответствующего фактора производства является мотивация, основанная на «ретроспективных» ожиданиях, то есть представлениях, основанных на допущении о сохранении достигнутого уровня. Таким образом, размер рентных доходов в текущем периоде определяется на основе представлений о величине земельной ренты в базисном периоде, к которому относится момент заключения соглашения между субъектами рентных отношений.

При этом ретроспективная оценка земельной ренты не является моментной величиной, поскольку следствием имеющей место в аграрном производстве случайной составляющей является существенная колеблемость экономических результатов производства. В этой связи достоверное представление о размерах формирующейся земельной ренты может быть получено лишь на основе расчета средних значений за ряд лет. В свою очередь наличие случайной составляющей в аграрном производстве может привести к отклонению фактической ренты от ее прогнозной оценки и как следствие несовпадению с величиной рентных доходов.

Во-вторых, размер рентных доходов в значительной степени зависит от особенностей существующей системы распределения добавленной стоимости в экономике. Это в свою очередь приводит к тому, что связь между земельной рентой и рентным доходом становится опосредованной, искаженной. Причем значимые в данном случае факторы оказываются весьма многообразными, а результаты их влияния – неоднозначными. Так, в условиях рыночной экономики рентный доход представляет собой не что иное, как форму реализации земельной ренты, причем его размер является следствием действия механизма конкуренции на рынке земельных ресурсов. Гипотетически свободная конкуренция обеспечивает близость значения рентных доходов земельной ренте. Однако подобная ситуация в настоящее время рассматривается не как присущая рынку, а скорее, как идеальная его модель. В действительности рынки изобилуют «несовершенствами», а потому цены на ресурсы зачастую не отражают реального вклада отдельных факторов в производство всей продукции. Это, в конечном счете, ведет к несправедливому с экономической точки зрения распределению доходов, при котором они оказываются выше или ниже предельного вклада ресурса в производство. Что же касается совре-

менного сельского хозяйства, то положение усугубляется тем, что, по крайней мере, в масштабах национальных экономик указанная отрасль остается «последним оплотом совершенной конкуренции» в том смысле, что ее продукция продается на совершенно конкурентном рынке, а производственные затраты осуществляются в отраслях, обладающих заметной рыночной властью.

В результате происходит постепенное увеличение относительного разрыва в ценах. Так, например, в США по итогам 1996г. индекс паритета составил примерно 47%, то есть соотношение цен, по которым фермеры продавали свою продукцию, и цен, по которым они приобретали товары, составило менее половины этого соотношения в базовом периоде 1910-1914гг. [4, с.753,754] Причем в силу присущих земле как фактору производства особенностей, вероятно, интересы именно ее собственников являются наиболее уязвимыми. Таким образом, полагаем возможным рассматривать указанный процесс как межотраслевое перераспределение земельной ренты, фактически представляющее собой ее трансформацию в различные квазиренты.

Следует отметить, что несовершенство конкуренции применительно к рассматриваемому нами аспекту распределения в различные периоды времени имело разные причины и формы проявления. Причем практически всегда в этом процессе явно или опосредованно участвовало государство. Принимая позицию Е.Дюринга, в соответствии с которой распределение представляет систему «присвоения», основывающуюся на соотношении социальных сил, представляется закономерным тот факт, что долгое время доминирующая политическая и социальная роль земельных собственников позволяла им получать под титулом рентного значительно больший доход, нежели составляла собственно земельная рента.

В новейшее время содержание государственной политики в аграрной сфере зависит прежде всего от существующих приоритетов социально-экономического развития, сводимых к необходимости либо обеспечения продовольственной безопасности, либо повышения уровня жизни широких слоев населения. Так, В США, где на протяжении более 60 лет осуществлялось поддержание соотношения цен на сельскохозяйственные и несельскохозяйственные товары, ради решения социальной проблемы была принесена в жертву эффективность использования земли. Выгоды от соотношения цен и доходов в конечном счете капитализировались в более высоких ценах сельскохозяйственных угодий, что дало основание констатировать превращение субсидий фермерам в субсидии земельным собственникам. [4, с.758]

Существуют примеры и противоположной мотивации, заложенной в основу аграрной государственной политики. В частности, действовавшая в России практика обложения пошлиной экспорта зерна имела в качестве декларируемой цели обеспечение национальной продовольственной безопасности. Фактически же она была основой усиления ценового диспаритета, необходимого для сдерживания социально значимых внутренних цен на продовольствие, но имеющего в качестве неминуемого следствия стагнацию отечественного аграрного сектора. Можно констатировать, что в этом случае имело место изъятие значительной части земельной ренты в пользу государства, причем даже не на стадии распределения добавленной стоимости, а еще на стадии ценообразования.

Таким образом, реализация государственной политики, подразумевающей в той или иной форме попытку достижения компромисса между эффективностью распределения ресурсов и социальной справедливостью, неми-

нуемо приводит к отклонению результатов фактического распределения от экономически обоснованных пропорций. Причем следствием того, что подобного рода вмешательство осуществляется за пределами системы перераспределения, приводит к неадекватности представлений о существующих рентных механизмах и результатах их функционирования.

В-третьих, существенной причиной количественного несовпадения рентных доходов и земельной ренты является наличие проблемы рациональности поведения хозяйствующих субъектов. Не обращаясь к рассмотрению этого вопроса в широком смысле, считаем необходимым отметить следующее. При допущении о рациональности применительно к сфере нашего исследования предполагается, что решения участников рентных отношений основываются на соображениях экономической целесообразности, обусловленных стремлением к получению максимальной выгоды. Однако каким будет в таком случае рациональный выбор земельного собственника в условиях излишнего предложения на рынке сельскохозяйственной продукции? В соответствии с широко распространенной точкой зрения земля будет использоваться независимо от дохода, который она приносит. [9, с.286] Таким образом, допускается ситуация, при которой некоторая часть земли, находящейся в частной собственности, будет использоваться в аграрном производстве без каких-либо рентных выплат в пользу землевладельцев. Такое допущение, возвращающее нас к рикардианской концепции земельной ренты, по мнению автора, заставляет усомниться в адекватности отдельных представителей класса земельных собственников.

В соответствии с современной теорией распределения каждый землевладелец является участником конкурентного рынка и сдает землю в аренду по ее наилучшей цене. При этом доли распределения любого фактора производства одновременно определяются величиной своих взаимозависимых предельных продуктов. Однако распределение доходов в соответствии с теорией предельной производительности, «дающей честное и справедливое обоснование распределения дохода», является идеализированным представлением о механизмах рыночного ценообразования на факторы производства. В реальной жизни, с одной стороны, представляется проблематичным расчет предельных величин, а с другой – вызывает сомнения, что все участники аграрного производства руководствуются результатами маржинального анализа. В итоге в каждом конкретном случае индивидуальные предельные издержки могут не соответствовать рыночной цене, что, в конечном счете, при допущении о наличии конкуренции на рынке сельскохозяйственных угодий также приводит к расхождению между земельной рентой и рентным доходом.

В силу того что в современной экономической системе все рассмотренные выше обстоятельства в той или иной степени оказываются значимыми для процесса формирования рентных доходов собственников сельскохозяйственных угодий, представляется необходимым получение количественной оценки не только земельной ренты, но и результата ее практической реализации в условиях существующей системы распределения. Это обусловлено содержанием конкретных практических задач, для решения которых могут быть использованы результаты подобной оценки.

Так, земельная рента в широком смысле является следствием и сконцентрированной иллюстрацией основных пропорций, формирующихся в экономической системе, поскольку является результатом процесса ценообразования, с одной стороны, на сельскохозяйственную продукцию, а с другой – на факто-

ры производства. В этой связи актуальность представлений о ее размере может быть обоснована следующими соображениями.

Во-первых, именно земельная рента является объективной основой формирования доходов собственников земли. Поэтому ее оценка востребована обеими сторонами рентных отношений как основной ориентир при принятии решений о размерах арендных платежей за использование земельных угодий в сельскохозяйственном производстве в случае радикальных новаций в механизме распределения и перераспределения доходов в экономике либо существенных и долговременных изменений рыночной конъюнктуры. Очевидно, что в данном случае с позиции землепользователя используется представление именно о ренте, как о верхнем пределе размера рентного дохода, который позволяет сельскохозяйственному производителю остаться в отрасли при сохранении прибыли на приемлемом для него уровне. Указанное обстоятельство является залогом возможности динамики размеров рентных доходов и соответственно реализации регулирующей функции цены на рынке земли. Помимо этого оценка земельной ренты востребована для определения неявных издержек в случае, если сельскохозяйственный производитель одновременно является и собственником земельных угодий. Игнорирование этого момента не позволит добиться эффективного сочетания ресурсов, которое при данном уровне технологии определяется ценами на ресурсы.

Во-вторых, решение проблемы становления адекватной системы налогообложения в аграрном секторе также невозможно без учета результатов оценивания земельной ренты. Самая сложная задача в этом контексте – установление оптимального налогового режима, который одновременно сохранял бы стимулы к сельскохозяйственному производству и максимизировал доход, выплачиваемый государству.

При этом именно рента является основой определения соответствующих налоговых сборов. Учитывая установленную выше возможность несовпадения ренты и рентного дохода, использование в этом аспекте последнего может привести как к чрезмерной фискальной нагрузке, так и к недополучению поступлений в государственный бюджет. И в том, и другом случае создание неэффективной системы налогообложения земельных ресурсов чревато появлением диспропорций в хозяйственном механизме. В первом случае это приведет к разрушению рынка сельскохозяйственных угодий и практическому устранению собственников земли из числа участников рыночных отношений. Во втором случае можно предполагать существенное снижение в последующем регулирующей роли государства в системе рентных отношений.

И, наконец, в-третьих, количественное представление о ренте необходимо в качестве объективной основы для экономической оценки земельных ресурсов, как элемента национального богатства. Учитывая отмеченную еще К.Марксом «иррациональность стоимости земли», практически единственным способом получения корректной ее величины считаем использование метода капитализации ренты. [5, с.678] Следует отметить, что на макроуровне предпочтительным является обращение именно к величине земельной ренты. Только в таком случае обеспечивается адекватность оценки земли ее роли в создании национального дохода. Если же для указанной цели использовать размер фактических выплат в пользу земельных собственников, то результат будет в значительной степени искажен особенностями существующей системы распределения. А поскольку последняя является постоянно развивающимся и весьма неоднородным в межстрановом

разрезе элементом системы социально-экономических отношений, то это влияние может привести к несопоставимости полученных оценок как в динамическом, так и в пространственных аспектах.

Вместе с тем существует ряд проблем, для решения которых количественная оценка земельной ренты оказывается недостаточной или неприменимой в принципе, что обусловливает востребованность результатов измерения рентных доходов. Величина рентных доходов является следствием пропорций, сложившихся под влиянием причин как рыночной, так и нерыночной природы, в которых земельная рента распределяется между заинтересованными сторонами. При этом размер рентных доходов представляет собой непосредственную характеристику фактических поступлений в пользу землевладельцев.

В этой связи их оценка необходима для получения исчерпывающих представлений об объеме ресурсов, которыми в результате распределения располагают собственники сельскохозяйственных угодий. Соответственно количественная оценка рентных доходов может быть использована для характеристики уровня благосостояния отдельных домохозяйств. И хотя в настоящее время наличие подобного рода дохода уже не определяет ни экономический, ни социальный статус получателя, тем не менее их недоучет чреват формированием недостоверного представления об уровне жизни населения.

Более того, учитывая наличие расхождений в источниках поступлений в бюджеты домашних хозяйств, находящихся на различных ступенях социальной лестницы, величина рентных доходов необходима для установления основных причин и масштабов социально-экономического неравенства и разработки на этой основе мероприятий государственной политики, направленных на нивелирование дифференциации.

Помимо этого при осуществлении сделок купли-продажи для оценки сельскохозяйственных угодий используются не представления об избыточной прибыли, а результаты фактического участия земельных собственников в распределении добавленной стоимости, поскольку в краткосрочной перспективе существующая распределительная система предполагается неизменной. В таком случае рыночная цена земли, как результат сформировавшегося соотношения спроса и предложения, выступает как капитализированное значение рентного дохода. Таким образом, рассматривая землю как объект инвестиций, ее цену определяют путем дисконтирования величины всех будущих платежей в пользу земельного собственника, которые, как ожидается, эта земля способна принести.

Считаем необходимым отметить, что и земельная рента, и рентный доход подлежат именно оценке. Причем если относительно ренты этот вывод очевиден, поскольку она представляет собой абстрактный результат гипотетического распределения избыточной прибыли в сельскохозяйственном производстве на основе представлений о сложившихся экономических пропорциях, то применительно к рентным доходам приведенный тезис требует пояснения. Действительно, понимание под рентными доходами соответствующих выплат в пользу земельных собственников подразумевает возможность их измерения на основе регистрации фактов арендных платежей. Однако автор полагает ошибочным игнорирование различий между этими понятиями, поскольку арендные платежи формируются, как правило, на валовой основе и на достаточно продолжительный период времени, в результате чего не могут быть интерпретированы как исключительно рентные доходы, то есть как часть земельной ренты. Тем

более, актуальной является оценка этой составляющей поступлений в бюджеты земельных собственников в условиях ее неявного характера, когда плата за использование сельскохозяйственных угодий не выделяется в составе смешанных доходов квазикорпораций, принадлежащих домашним хозяйствам.

Вместе с тем случайный характер результатов аграрного производства и динамичность рыночной конъюнктуры не позволяют использовать в долгосрочном периоде единожды полученный результат для характеристики земельной ренты и результата ее реализации в постоянно развивающейся системе распределения добавленной стоимости. Действительно, на относительно поверхностном уровне, где действует эмпирический экономический анализ, даже самые инвариантные из структурных отношений, с помощью которых описывается система, быстро меняются. [3, с.270] В этой связи постулирование количественных параметров процесса образования и распределения земельной ренты представляется необоснованным. Поэтому указанные оценки должны носить непрерывный характер и осуществляться на базе статистической методологии.

При этом целостность представлений о рентных механизмах может быть достигнута только при комплексном изучении и земельной ренты, и рентных доходов. По нашему мнению, их количественное несовпадение не является онтологическим противоречием, а напротив, представляет собой основную мотивацию соответствующего исследования, ибо «если бы форма проявлений и сущность вещей непосредственно совпадали, то всякая наука была бы излишня». [6, с.384]

В действительности рента и рентные доходы существуют нераздельно, но в ходе научного познания прежде всего изучаются ее наблюдаемые проявления, а уже затем на основе анализа полученных результатов осуществляется попытка раскрытия сущности самой ренты. Полагаем, что исключительно на основе статистического изучения эмпирических данных может быть получено не «трансцендентальное, смело обращающееся к возвышенной области умозрительных систем», а объективное представление об основных закономерностях, лежащих в основе образования и движения земельной ренты. [2, с.53,55] Причем в ходе установления статистических закономерностей, которые выражают единообразие, обнаруживаемое только в известных пределах времени и круга наблюдений, обязательно проявляется эмпирическое выражение основных законов ренты, имеющих фундаментальный характер. В свою очередь понимание того, что развитие регистрируемых проявлений земельной ренты обусловлено не только ее природой, но изменяющимися условиями реализации, позволяет объяснить «мерцающий» характер этой категории.

Соответственно основные задачи, которые подлежат решению в ходе реализации статистического исследования в заявленной предметной области, включают количественную оценку, с одной стороны, имеющихся поступлений в пользу собственников земли (в соответствии с существующим пониманием их как ренты), а с другой – той части добавленной стоимости, создаваемой в аграрном секторе экономики, которая по своему содержанию и составляет земельную ренту. При наличии количественных отклонений следующим этапом является установление перечня и значимости основных факторов, их обусловивших, и на этой основе построение прогноза динамики образования и распределения земельной ренты.

Библиографический список

1.Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства. Т.3. - СПб.: Экономическая школа. 1999.

2.Дружинин Н.К. Развитие основных идей статистической науки. – М.: Статистика, 1979.
3.Леонтьев В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика. – М.: Политиздат, 1990.
4.Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. – М.: Инфра-М, 1999.
5.Маркс К. Капитал. Т.3. – М.: Политиздат, 1986.
6. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т.25, ч.II.
7.Маршалл А. Основы экономической науки. – М.: Эксмо, 2008.
8.Пасхавер Б.И. Рентные проблемы в СССР. – Киев: Наукова думка, 1972.
9.Самуэльсон П.Э. Нордхаус В.Д. Экономика. – М.: Вильямс, 2008.

Bibliographical list

1.Landmarks of economic thought. Markets of production factors. TZ – SPb.: School of economics. 1991.
2.Druzhinin N.K. Development of the major ideas of statistical science. – M.: Statistics, 1979.
3.Leontyev V. Economic essays. Theories, researches, facts and policy. – M.: Politizdat, 1990.
4.MacConnell K.R, Brew S.L. Economics – M.: Infra-M, 1999.
5.Marx K. Capital T.Z. – M.: Politizdat, 1986.
6.Marx K., Engels F. Essays., v. 25, p. II.
7.Marshall A. Basics of economic science. – M.: Eksmo, 2008.
8.Paskhaver B.I. Rental issues in the USSR. – Kiev: Naukova dumka, 1972.
9.Samuelson P.E. Nordhause V.D. Economics. – M.: Williams, 2008.

И.В.Рыльский

ФОРМИРОВАНИЕ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА СТАТИСТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ О НАСЕЛЕНИИ РЕГИОНОВ МИРА

Аннотация

В статье предлагается новое определение оценки качества статистической информации о населении регионов мира и субрегионов: средняя категория или балл достоверности (надежности) данных и средняя оценка показателя достоверности (надежности) данных. Статья содержит оценку достоверности данных о численности населения на середину 2000, 2003 и 2025 гг. (гипотетический прогноз-предостережение) численности населения мира и его регионов по классификациям ООН (главным районам (макрогеографическим регионам), регионам, (субрегионам); регионам развития) и классификации Всемирного Банка (стран по уровню доходов). Выявлено снижение качества информации и различия в качестве данных. Расчет основан на базе категории достоверности данных каждой страны.

Annotation

In this article introduces a new definition of the estimate the quality statistical information about the population of the World and its regions: average category of the reliability data and average estimate of the index of the reliability data. The article contain the estimate of the reliable data about population of mid-year 2000, 2003 and 2025 y. (hypothetical prognosis-warning) of the World and its regions according to classifications UNO (major areas (macrogeographical regions) and regions (sub-regions); regions of the development) and classification World Bank (of the countries over level of income). It was discovered lowering of the

quality of information and the differences in the quality. The calculation is founded on the basic categories about the reliability data of every country.

Ключевые слова

Категории и баллы достоверности (надежности) данных, классификации регионов мира; прогноз-предостережение; средняя категория (или балл) достоверности (надежности) данных; средняя оценка показателя достоверности (надежности) данных о населении регионов мира.

Keywords

Categories and marks the reliability data; classifications the regions of the World; prognosis-warning; average category about the reliability of data and average estimate of the index the reliability of data about the population of the regions, World.

Глобальные проблемы народонаселения составляют неотъемлемую часть современных глобальных проблем, «в число которых входят проблемы войны и мира, возрастающего разрыва в уровнях экономического развития индустриальных стран Запада и развивающихся стран, загрязнения окружающей среды, обеспечения человечества продовольствием, водными, сырьевыми и энергетическими ресурсами, предотвращения ряда отрицательных последствий научно-технической революции, борьбы с международным терроризмом и организованной преступностью (наркомафией)». [5, С.83].

Сложности с решением всех этих вопросов не способствуют повышению качества первичного статистического учета ряда стран мира: периодическому проведению переписей населения в условиях войны или нестабильной внутренней обстановки, а также налаженности текущего учета естественного движения населения и миграции.

В силу личностных особенностей населения, являющегося одновременно объектом и субъектом наблюдения, все указанные аспекты увеличивают неопределенность данных, так как снижают ответственность за социально-психологическое поведение, отказ части населения от участия, неполноту или неправдивость ответов при переписи.

Для расчета показателей, характеризующих динамику осуществления 8 целей развития Декларации тысячелетия, «направленных на построение более современного мира для себя и будущих поколений» [4, С. 1-9], требуются дополнительные качественные статистические данные, унифицированные методологически и группировки стран мира по составу населения, его воспроизводству, экономическим и социальным показателям. Сведения по ним рядом стран в международные организации не предоставляются и поэтому отсутствуют в официальных публикациях [4, С. 127-139; 7, С. 23-231]. Учитывая все это, оценку качества данных и необходимость ее улучшения следует рассматривать как важнейшую задачу национальной и международной статистики.

В основу данной работы положены:

1) градации качества статистической информации (последовательно от высшей к низшей) о численности населения на середину 2000, 2003 гг. по каждой из 233 стран мира, представленные в официальном издании ООН «Demographic Yearbook 2003» [8, p. IX, 1-7, 57-69], обозначенные тремя символами;

2) распределение стран мира по 2 официальным классификациям регионов мира ООН и Всемирного Банка

(ВБ) [8, p. 43-44, 48], [4, С. 137, 5] и [10, С. 5-231];

3) данные о численности населения стран мира на середину 2000 и 2003 гг. [8, p.48, 57-69], прогноз численности населения на 2025 г. [9, раздел 1, С. 1-5].

При шрифтовом или буквенном обозначении различий оценки достоверности (надежности) данных по численности населения каждой страны нельзя дать обобщающую системную среднюю оценку качества информации о населении мира и его регионов. Поэтому автором предложена замена шрифтовых обозначений оценки достоверности данных в «Demographic Yearbook 2003» [8] цифровыми по типу градации качества продукции тремя категориями достоверности данных: К1, К2 и К3 (например, как по сортности продукции: 1,2 и 3):

1) К1 соответствуют данные относительно достоверные по странам, напечатанные прямым шрифтом;

2) К2 – данные менее достоверные, приведенные курсивом;

3) К3 – отсутствующие данные (данные не имеются), обозначенные тремя точками (…), их общая численность населения по К3 в регионах и мире определена как разница между численностью населения по региону в целом и численностью населения в них по К1 и К2.

Это позволило определить средние категории достоверности данных ($\overline{K}$) для численности населения и количества стран на середину 2000 и 2003 гг. по регионам и миру (в таблицах 1 и 2), применив формулу средней арифметической взвешенной. Их следует рассматривать как системные средние величины. Кроме того, автором предлагается среднюю категорию качества $\overline{K}$ дополнить средним показателем оценки достоверности данных ($\overline{ДД}$). Полагаем, что его можно определять как величину, обратную средней категории достоверности ($\overline{ДД} = 1 : \overline{K}$), выраженную в долях единицы, например, точностью до 0,001 или в %. При трех категориях достоверности величина описываемого показателя находится в пределах от минимальной 0,333 или 33,3% при $\overline{K}$ = 3 до максимальной – 1 или 100,0% при $\overline{K}$ = 1. Повышение номера категории и средней категории достоверности данных характеризует ее снижение, а снижение – повышение качества.

В таблицах 1 и 2 по каждому региону и миру в целом имеются оба показателя ($\overline{K}$ - средняя категория достоверности данных и $\overline{ДД}$ - средний показатель оценки достоверности данных) по количеству стран и численности населения на середину 2000, 2003 и 2025 гг. (гипотетический прогноз-предостережение). Считаем, что системный средний показатель оценки достоверности ($\overline{ДД}$) данных может быть более удобным для оценки качества информации в статике и динамике.

В основу расчета прогноза-предостережения на 2025 год была положена гипотеза сохранения в указанном году по каждой из стран категории достоверности 2003 г., а в случае разделения в дальнейшем одной из стран на несколько – сохранении в каждой из них категории достоверности до раздела.

В статье автора [6, С. 226-230] после замены буквенного выражения надежности данных каждой страны мира (6-балльной) оценкой надежности (от более надежной – 6 баллов до 1 балла – балансирующей группы) по бюллетеням «Население и общество» [1, 2] была представлена средняя надежность данных ($\overline{НД}$) для мира в целом и частей света (Азия без России, Европа, включая Россию) и перекрестная оценка ка-

тегорий достоверности (К и $\overline{K}$) с надежностью данных (НД, $\overline{НД}$).

Полагаем, что средний показатель надежности данных ($\overline{НД}$), определенный автором по 6-балльной оценке (6, С. 226-230) надежности данных может быть дополнен средним показателем оценки надежности данных (СОНД). По регионам, миру в целом он может определяться путем деления $\overline{НД}$ (средняя надежность данных) на максимальный балл надежности данных в балльной оценке. При шестибалльной оценке СОНД = $\overline{НД}$: 6; он находится в пределах от 0,167 (16,7%) при $\overline{НД}$, равном баллу 1, до 1 (или 100 %) при $\overline{НД}$ - показатель, равном максимальному баллу 6.

Следует отметить, что оценка категорий достоверности и надежности данных по регионам и субрегионам абстрагирована от различий в качестве данных внутри каждой из составляющих их стран и, тем более, административно-территориальных подразделений этих стран.

Автором статьи была рассмотрена оценка достоверности данных о населении мира, его регионов и субрегионов по трем официальным классификациям регионов стран мира: двум ООН и Всемирного Банка (ВБ).

Названия некоторых регионов мира в официальных классификациях (например, Северная Америка, Азия, Европа, более и менее развитые регионы) могут вызвать неадекватное представление об их составе у потребителей этой крайне необходимой информации. Поэтому важно уточнить, как формируется в классификациях состав регионов. Оно следующее:

1) Главные районы (макроэкономические регионы) и их регионы (субрегионы), названные так в «Demographic Yearbook 2003» [8, p. 43-44, 48], где дано распределение 233 стран, территорий, административных единиц, владений других стран[1]. Всего выделено 6 главных районов (макрогеографических регионов): Африка (континент); Северная Америка (одновременно и главный район, и субрегион. В ее состав включена только северная часть континента Северной Америки (5 стран: США, Канада, Бермуда, Гренландия, Сент-Пьерре и Микелон); Латинская Америка и Карибский район с 3 субрегионами; Азия (без части России, включая Турцию) с 4 субрегионами; Европа (включая всю Россию) – 4 субрегиона; Океания (точнее соответствует названию Австралия и Океания (4 субрегиона)).

2) Более развитые регионы и менее развитые регионы, в том числе наименее развитые страны [4, С. 127-139; 4]. К более развитым регионам (1) отнесены: Северная Америка, Европа, Япония (из Азии), Австралия и Новая Зеландия – всего 57 стран.

Остальные 126 стран отнесены к менее развитым регионам (2). Отдельной подгруппой в этих регионах выделяются наименее развитые страны (2а) – 50 стран, из которых 34 находятся в Африке. Их число утверждается Генеральной Ассамблеей ООН.

Дополнительно, для сбалансированности, автором была введена подгруппа «Остальные страны менее развитых регионов» (2б) – 126 стран. Ее состав неоднороден и включает разные по уровню развития страны. Например, Сингапур, Израиль, вместе со странами Африки, Океании и Латинской Америки. На это обращается внимание и в работе профессоров Макконелла К. Р., Брю С. Л. [3, С. 888].

В официальных публикациях ООН «Более развитые регионы» и «Менее развитые регионы» трактуются как принятые для статистического удобства

[1] В статье, как и в других публикациях, особенно в их названиях, для удобства все они объединены общим названием «Страны» [1,2,7]

и не свидетельствующие об уровне, достигнутом отдельной страной или областью в процессе развития [10; 5, С. 27]. Ранее в официальных публикациях ООН они назывались соответственно «развитыми регионами (странами)» и «развивающимися регионами (странами)». Так фактически они называются и теперь (например, [9, С. 1]).

3) Классификация стран мира Всемирного Банка по доходам [7]. В ней выделено 55 стран мира с высокими доходами, определяемыми по валовому национальному доходу (ВНД) на душу населения. К ним относятся: 4 страны Северной Америки (без Сент-Пьерре и Микелона), 6 – Латинской Америки и Карибского района (только из Кариб), 12 – Азии, 28 – (из 49) Европы, в составе которых нет ни одной страны из Восточной Азии, и 5 – Океании. Остальные страны с доходами низкими и средними распределены по 6 регионам, отличным по составу от классификаций ООН: Восточная Азия и Тихоокеанский регион; Европа и Центральная Азия; Латинская Америка и Карибский бассейн; Ближний Восток и Северная Африка; Южная Азия; Африка к югу от Сахары.

В регионах Южная Азия и Африка к югу от Сахары самый низкий ВНД на душу населения. В таблицу 2 добавлены данные по 27 странам мира (в основном с малочисленным населением), расположенным во всех главных регионах и не включенным в расчеты и публикации ВБ.

Классификация Всемирного Банка (ВБ) с учетом предоставления валового национального дохода на основе паритета покупательной способности валют и соответствия данным по численности населения на середину года в демографических ежегодниках, более реально характеризует состав развитых и развивающихся стран, и на наш взгляд, должна быть использована при уточнении состава более или менее развитых регионов ООН.

Представляется, что при пересмотре состава группы «Более развитые регионы» целесообразно приблизить его к составу группы стран с высоким доходом (ВБ) и стран с высоким уровнем человеческого потенциала, стран мира по ИРЧП (индексу развития человеческого потенциала), в соответствии с докладами Программ развития ООН. Это сделает существующую группировку стран мира методологически унифицированной, с более объективной оценкой экономического и социального развития.

По трем классификациям в таблицах 1 и 2 «Регионы» и «Мир в целом» представлены показатели оценки качества информации о населении ($\overline{К}$ и $\overline{ДД}$) по количеству стран, численности населения в них, распределению численности населения мира по регионам за 2000, 2003 и 2025 гг. (прогноз-предостережение), прогнозируемые темпы изменения оценки достоверности данных и численности населения к 2025 г.

Данные таблиц 1 и 2 свидетельствуют: 1) о большом различии в оценке качества информации по регионам (более существенна она по субрегионам); 2) о снижении качества данных в 2003 г. по сравнению с 2000 г. и возможном его дальнейшем снижении в 2025 г. по сравнению с 2003 г. при более значительном росте численности населения в регионах с низкой оценкой качества данных и, как следствие, повышение их доли в распределении населения по миру.

При прогнозируемом приросте численности населения мира в 2025 г. по сравнению с 2003 г. 26,1%, по наименее развитым странам он составляет 61,4%, по Африке 56,6% (в том числе в регионе «Африка к югу от Сахары» 61,7%) по странам с высоким доходом – 2,1%, а по Европе прогнозируются наименьшие численности населения на 1,4%. Тогда доля регионов в общей чис-

ленности населения мира в 2025 г. по сравнению с 2003 г. может измениться: по Африке – с 13,7% до 17,1% (в т.ч. по Африке южнее Сахары – с 11,3% до 14,6%), по Азии с 60,4% до 59,9%, Европы – с 11,5% до 9%, стран мира с высоким доходом – с 15,1% до 13,1%, а наименее развитых стран мира – с 11,3% до 14,5%.

Из прогнозируемого прироста численности населения мира в 2025 г. по сравнению с 2003 г. на 1651 млн. чел. [9] только менее 10% его может приходиться на страны с относительно более достоверными данными (К1).

По гипотетическому прогнозу-предостережению, представленному исключительно для того, чтобы было сделано все возможное для его неосуществления в 2025 г., средняя оценка достоверности данных о численности населения по миру ($\overline{ДД}$) составляет 50,8%, по Африке – 42,2% (в том числе. региона Африка к югу от Сахары – 41,3%, по субрегионам: Восточная Африка – 35,9%, Центральная Африка – 33,7%), по Азии – 47,9%, по наименее развитым странам мира – 34,8% (в том числе, в странах Океании – 33,3% - минимальная оценка при $\overline{K}$ = 3), а по странам мира с высоким доходом – 93,9%, в том числе, Европы – 99,5%, по Европе в целом – 98,6% (в том числе, по субрегионам Восточная, Южная и Западная Европа – 99,9-100%) по Северной Америке – 100%, то есть максимальная. При этом не следует забывать, что экспертная оценка К1 объективно названа относительно достоверными данными [8, p. IX] и качество данных в разных странах, оцененных ею, далеко не одинаковое.

Анализ показателей динамики и прогноза-предостережения на 2025 г. по миру в целом, его регионам и субрегионам подтверждает, что во всех без исключения странах необходимо систематически добиваться повышения качества статистической информации о населении. Способствовать этому должно позитивное разрешение многих национальных и глобальных проблем.

Таблица 1.*Показатели достоверности данных о населении по главным районам мира и регионам развития в 2000, 2003 и 2025 гг. (прогноз-предостережение)*[2].

Показатели	Весь мир	Главные районы мира						Регионы развития			
		I	II	III	IV	V	VI	1	2	в том числе 2а	2б
по количеству стран на середину 2003 г.											
Количество стран	233	58	5	46	50	49	25	57	176	50	126
$\overline{K}$ 2000 г.	1,824	2,345	1,800	1,522	1,920	1,184	2,240	1,228	2,017	2,480	1,833
2003 г.	1,991	2,603	1,400	1,804	2,100	1,184	2,400	1,193	2,250	2,800	2,032
$\overline{ДД}$ 2000 г.	0,548	0,426	0,556	0,657	0,521	0,845	0,446	0,814	0,496	0,403	0,546
2003 г.	0,502	0,384	0,714	0,554	0,476	0,845	0,417	0,838	0,444	0,357	0,492
по численности населения на середину года											
2025 г. в % к 2003 г.	126,1	156,6	119,5	126,4	125,0	98,6	131,3	104,2	131,3	161,4	126,4
В % к миру 2000 г.	100,0	13,342	5,176	8,593	60,401	11,978	0,510	19,616	80,384	10,118	70,266
2003 г.	100,0	13,747	5,131	8,648	60,421	11,546	0,507	19,077	80,923	11,309	69,014
2025 г.	100,0	17,062	4,859	8,663	59,862	9,027	0,527	15,753	84,247	14,467	69,780
$\overline{K}$ 2000 г.	1,874	2,138	1,057	1,843	2,066	1,011	1,316	1,022	2,082	2,509	2,021
2003 г.	1,919	2,344	1,006	1,949	2,072	1,014	1,475	1,010	2,133	2,874	2,013

2025 г.	1,970	2,370	1,008	1,949	2,087	1,014	1,452	1,008	2,151	2,873	2,000
2025 в % к 2003 г.	102,7	101,1	100,2	100,0	100,7	100,0	98,4	99,8	100,8	99,97	99,3
$\overline{ДД}$ 2000 г.	0,534	0,468	0,946	0,543	0,484	0,989	0,760	0,978	0,480	0,399	0,495
2003 г.	0,521	0,427	0,994	0,513	0,483	0,986	0,678	0,990	0,469	0,348	0,497
2025 г.	0,508	0,422	0,992	0,513	0,479	0,986	0,689	0,990	0,465	0,348	0,500
2025 г. в % к 2003	97,5	98,8	99,8	100,0	99,2	100,0	101,6	100,0	99,1	100,0	101,6

[2]Ссылка на использованные источники для расчетов приведена в начале текста статьи.

Условные обозначения: I. Африка; II. Северная Америка; III. Латинская Америка и Карибский район; IV. Азия; V. Европа; VI. Океания.

1 – более развитые регионы; 2 – менее развитые регионы, в том числе: 2а – наименее развитые регионы, 2б – остальные страны менее развитых регионов.

Таблица 2.*Показатели средней оценки достоверности данных о населении по группам стран мира классификации ВБ 2000, 2003 и 2025 гг. (прогноз)*[3].

Показатели	Весь мир	Страны мира с доходом							
		высоким	низким и средним						
		1-0 всего	2-0 всего	в том числе по регионам ВБ					
				2-1	2-2	2-3	2-4	2-5	2-6
по количеству стран на середину 2003 г.									
Количество стран	233	55	178	32	30	40	16	8	51
$\overline{K}$ 2000 г.	1,824	1,382	1,961	2,344	1,233	1,575	2,250	2,125	2,353
2003 г.	1,991	1,327	2,197	2,563	1,300	1,850	2,500	2,625	2,627
$\overline{ДД}$ 2000 г.	0,548	0,724	0,510	0,427	0,811	0,635	0,444	0,471	0,425
2003 г.	0,502	0,754	0,455	0,390	0,769	0,541	0,400	0,381	0,381
по численности населения на середину года									
2025 г. в % к 2003 г.	126,1	102,1	129,1	119,0	101,3	126,4	140,5	133,6	161,7
В % к миру 2000 г.	100,0	15,311	84,689	29,906	8,280	8,519	5,000	22,001	10,966
2003 г.	100,0	15,064	84,936	29,606	7,553	8,574	5,095	22,743	11,349
2025 г.	100,0	13,074	86,926	27,935	6,068	8,593	5,674	24,093	14,551
$\overline{K}$ 2000 г.	1,874	1,082	2,017	2,161	1,271	1,850	2,042	2,091	2,158
2003 г.	1,919	1,061	2,071	2,087	1,298	1,956	2,209	2,153	2,401
2025 г.	1,970	1,065	2,106	2,085	1,359	1,957	2,226	2,155	2,420
2025 в % к 2003 г.	102,7	100,4	101,7	99,9	104,7	100,1	100,8	100,1	100,8
$\overline{ДД}$ 2000 г.	0,534	0,924	0,496	0,463	0,787	0,541	0,490	0,478	0,463
2003 г.	0,521	0,943	0,487	0,479	0,770	0,511	0,453	0,464	0,416
2025 г.	0,508	0,939	0,475	0,480	0,736	0,511	0,449	0,464	0,413
2025 г. в % к 2003	97,5	99,6	98,3	100,2	95,6	100,0	99,1	100,0	99,3

[3]Ссылка на использованные источники для расчетов приведена в начале текста статьи.

В итоги по группе 2-0 включены данные по Сент-Пьерре и Микелон (Северная Америка).

Условные обозначения данных: 1-0 – страны с высоким доходом; 2-0 – страны с низким и средним доходом, в том числе по регионам: 2-1 – Восточная Азия и Тихоокеанский регион; 2-2 – Европа и Цен-

тральная Азия; 2-3 – Латинская Америка и Карибский бассейн; 2-4 – Ближний Восток и Северная Африка; 2-5 – Южная Азия; 2-6 – Африка к югу от Сахары.

Библиографический список

1.Все страны мира. 2001.// Население и общество. – 2001, № 58 – 8 С.;
2.Все страны мира. 2003.// Население и общество. – 2003, № 74 – 8 С.;
3.Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы, политика. – М.: ИНФРА, 2002 – XXXVI, 972 с.
4.Народонаселение мира в 2003 году. Нью-Йорк – ЮНФПА, 2005 – С. 1-11, 127-139;
5.Народонаселение. Энциклопедический словарь. – М.: Большая Российская энциклопедия, 1994. – 640 с.
6.Рыльский И. В. Особенности статистической оценки качества информации о населении мира. // Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ» №2 (26), октябрь, 2008, С. 226-231;
7.Страны и регионы. 2005. Статистический справочник Всемирного Банка. М.: Издательство «Весь мир»: 240 с.
8.Demographic Yearbook 2003 / Fifty Fifth issue. – New York: United Nation – 2006 – p. IX, 1-7; 42-44, 52-53, 57-69;
9.http://demoscope.ru/weekly/app/world2007_1,2,3p
10.International migration 2006. United Nation. Department of Economic and Social Affairs Population Division (booklet);

Bibliographical list

1.All countries of the world. 2001.// Population and society – 2001, №58, p.8;
2.All countries of the world. 2003.// Population and society – 2003, №74, p.8;
3.Makkonell K. R., Brj S. L. Economics: principles, problems, politics. – M.: UNFRA, 2002 – XXXVI, 972 p.;
4.Population. Encyclopedic dictionary. – M.: Big Russian Encyclopedia, 1994 – 640 p.;
5.Population of the World. – UNFRA, 2005 – p. 1-11, 127-139;
6.Rilsky I. V. The particulates statistical estimate the quality information about the population of the World. // Herald of Rostov State Economic University «RINE» №2 (26), October, 2008, p.226-231;
7.Countries and regions. 2005. Statistical reference book of the World Bank. M.: Publishers «All World»: 240 p.
8.Demographic Yearbook 2003 / Fifty Fifth issue. – New York: United Nation – 2006 – p. IX, 1-7; 42-44, 52-53, 57-69;
9.http://demoscope.ru/weekly/app/world2007_1,2,3p
10.International migration 2006. United Nation. Department of Economic and Social Affairs Population Division (booklet);

Е.В.Кузнецова

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ СИСТЕМЫ ПЛАНОВ СЧЕТОВ

Аннотация

Статья посвящена построению концепции исследования планов счетов как информационного поля управления экономическими процессами.

Annotation

The article is devoted to constructing the conception of research of as the information field of economical process management.

Ключевые слова

Концептуальный подход, планы счетов, классификация, интеграция, модель, оптика, архитектоника

Keywords

Conceptual approach, chart of account, classification, integration, model, optics, architectonics.

Концептуальность исследования планов счетов строится на системном подходе. [2]

Система не только больше, чем просто концепция, это способ интеллектуальной жизни, мироощущение, понятие о природе реальности и о том, как ее исследовать. Иными словами, системы – это мировоззрение [1, с.9], поскольку системность[3] в отношении концептуального подхода к исследованию планов счетов строится на комплексном использовании:

- соответствующих теорий, концепций и моделей построения и развития планов счетов (информационной архитектоники; экономической периодизации; адаптивной эволюции; агентских, социальных и экономических отношений);
- интегрированного подхода к формированию планов счетов финансового, налогового, управленческого и стратегического учета;
- определения существенных черт и характерных особенностей направленности (оптики) планов счетов.

Нами исследованы национальные особенности планов счетов и, в первую очередь, Российской Федерации, где используется около 20 традиционных и интернациональных моделей финансового учета и соответствующих им планов счетов.

Результаты анализа используемых оптик планов счетов в Российской Федерации во взаимосвязи с интернациональными оптиками планов счетов систематизированы по трем группам:

- планы счетов традиционного финансового учета;
- планы счетов интернациональной модели финансового учета;
- планы счетов налогового учета.

Сравнение проводилось с интернациональными оптиками планов счетов.

I. Финансовая оптика:

- финансовая подоптика;
- управленческая подоптика;
- доходная подоптика;
- подоптика, построенная на базе 30-х счетов.

II. Производственная оптика:

- традиционная;
- интегрированная;
- элементно-централизованная;
- котловая.

III. Специализированные оптики:

- национальной экономической политики;
- инфляционная;
- налоговая;
- профессиональная;
- беспроцентная;
- кредитно-платежная.

Традиционный финансовый учет и соответствующие ему планы счетов представлены семью видами, коррелирующими с двумя интернациональными

[2] Ступени концептуального подхода:

- идентификация целого (системы), частью которого является интересующий нас предмет (межнациональный уровень);
- объяснение поведения интересующего нас предмета с точки зрения его роли(ей) или функции(ий) в целом, частью которого он является. [1, с.18-19]

[3] В 1980 году была создана Международная федерация системных исследований, штаб-квартира которых находилась в Австрии. Ее задачей стало стимулирование всех видов деятельности, связанных с научным изучением систем, и их координация на международном уровне.

оптиками: финансовой (3 подоптики) и традиционной (4 подоптики).

В состав производственной оптики отнесены следующие традиционные планы счетов финансового учета в России:

- единая бухгалтерия с трехкратным определением себестоимости;
- единая бухгалтерия с двухкратным определением себестоимости;
- единая бухгалтерия с учетом по видам деятельности;
- двухкруговая система учета по элементам и статьям.

Интернациональная модель финансового учета представлена восемью категориями планов счетов, которые коррелируют с четырьмя интернациональными оптиками.

Финансовая оптика управленческой подоптики представлена в России финансовым сетевым учетом, построенным на использовании многочисленных компьютерных программ.

Финансовая оптика на базе 30-х счетов в России представлена пятью категориями планов счетов:

- финансовым учетом на базе 30-39 счетов;
- финансовым учетом на базе 30-36 счетов;
- финансовым учетом по элементам на базе 32 счета;
- финансовым учетом с интегрированным учетом по методу АВС;
- финансовым сетевым учетом.

Производственная оптика элементно-централизованной подоптики планов счетов в России представлена финансовым учетом с интегрированным учетом по методу АВС.

Налоговый учет в России представлен четырьмя вариантами, которые коррелируют со следующими международными оптиками планов счетов:

- финансовой подоптикой (единая бухгалтерия с 500-800 позициями в плане счетов для обеспечения налогового учета);
- производственной оптикой, интегрированной подоптикой (интегрированная модель финансового учета в России с соответствующими субсчетами и аналитическими позициями, обеспечивающими налоговый учет);
- налоговой оптикой (самостоятельный налоговый учет, забалансовый учет).

Анализ используемых оптик традиционного финансового учета показывает, что он построен на симбиозе от 8 до 25 статей затрат и от 5 до 200 элементов, что резко повышает трудность учета.

Количество учетно-контрольных точек более 3000, дифференцированных по 18 итерациям:

Первая – идентификация затрат на капитализируемые и некапитализируемые.

Вторая – учет некапитализируемых расходов по обычным и прочим видам деятельности.

Третья – формирование резервов предстоящих расходов.

Четвертая – учет расходов будущих периодов.

Пятая – учет прямых затрат по счетам 20, 23, 25, 26, 28, 29, 44.

Шестая – учет косвенных расходов.

Седьмая – распределение расходов будущих периодов.

Восьмая – распределение общепроизводственных расходов.

Девятая – распределение общехозяйственных расходов.

Десятая – списание потерь от брака.

Одиннадцатая – распределение встречных услуг вспомогательных производств.

Двенадцатая – распределение услуг вспомогательных производств.

Тринадцатая – инвентаризация и оценка незавершенного производства.

Четырнадцатая – определение фактической себестоимости произведенной продукции.

Пятнадцатая – определение фактической себестоимости отгруженной продукции.

Шестнадцатая – определение фактической себестоимости проданной продукции.

Семнадцатая – определение объема продаж.

Восемнадцатая – определение финансового результата.

В то время как интернациональные модели финансового учета и соответствующие им планы счетов построены на использовании семи итераций.

1-5 итерации – учет затрат по элементам:

30 «Материалы».

31 «Оплата труда».

32 «Отчисления на социальные нужды».

33 «Амортизация».

34 «Прочие расходы».

6 итерация – свод затрат по элементам на счете 35 «Свод затрат по элементам».

7 итерация – учет остатков ресурсов.

В результате создается непрозрачная система учета.

Проведенный анализ используемых оптик планов счетов в Российской Федерации показал на их исключительное разнообразие и несопоставимость (около 20 видов), трудоемкость использования (более 3000 учетно-контрольных точек), сложность учета с методических точек зрения (присутствие 7 интернациональных подоптик, отсутствие системы), непрозрачность используемых учетных систем, что приводит к необходимости разработки систем, соответствующих рыночным принципам управления и контроля:

- планы счетов финансового учета производственной оптики (горнодобывающая промышленность, обрабатывающая промышленность, производство и распределение электроэнергии, пара, воды, строительство, транспорт, связь);
- планы счетов финансового учета финансовой оптики (сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство, рыболовство, торговля, гостиницы и рестораны, финансовая деятельность, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям);
- планы счетов специализированных оптик финансового учета (государственное управление, образование, здравоохранение и предоставление социальных услуг, предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг, предоставление услуг по ведению домашнего хозяйства);
- концепция контроля на базе нулевых балансов (определение и использование в котором в ракурсе всех оптик планов счетов показателя чистых пассивов в справедливой оценке).

Исследование развития бухгалтерского учета разных стран позволяет понять, как проблемы бухгалтерского учета решаются в тех или иных странах, почему методы и концепции учета разных стран отличаются друг от друга. [2, с.541]. При этом следует учесть, что страны используют естественную тенденцию заимствования. В мировой экономике выделяются сотни национальных учетных систем и соответствующих им планов счетов трех оптик:

- финансовой (с подоптиками финансовой, управленческой, доходной, на базе 30-х счетов);
- производственной (подоптики: традиционная, интегрированная, элементно-централизованная, котловая);
- специализированных (национальной экономической политики, инфляционной, профессиональной, кредитно-платежной, исламской).

При разработке концептуального подхода к исследованию системы планов счетов необходимо учитывать внутренние и внешние факторы: (рис.1)

- внешние: политическая и экономическая обстановка, агентские отношения, международные торговые организации, международные организации бухгалтерского учета, требования около 3000 международных стандартов, использование Интернета, соответствие интернациональных и международных стандартов финансового учета, потребность в управлении микро-, мезо- и макрофакторами экономического развития, в совокупности представляющими архитектонику плана счетов;
- внутренние: концептуальные подходы к использованию планов счетов, развитие концепций планов счетов и приоритет отдельных из них, организационно-правовые формы деятельности, общая экономическая ситуация, влияние государства и профессиональных организаций, наличие структурированных планов счетов, использование соответствующих оптик планов счетов, используемые управленческие функции планов счетов (управление резервной системой и рисками, управление финансовым положением и платежеспособностью, управление экономическими процессами, управление субсидиями, управление реорганизационными процессами, управление прибылью и себестоимостью и др.), контроль на базе нулевых балансов, которые сводятся к чистым активам и чистым пассивам, как показателям изменения собственности.

Процесс формирования системы планов счетов должен включать соответствующий концептуальный подход, систему моделей и разрабатываемые на их основе стандарты, положения по бухгалтерскому учету и др.

Лауреат Нобелевской премии по экономике, бухгалтер-статистик Ричард Стоун, характеризуя роль системы счетоводства в нобелевской лекции, говорил, что, объединяя концептуальные подходы, факты и гипотезы, мы можем сконструировать модель, оценив ее параметры квалиметрическими методами, можно понять, как реально функционирует исследуемая система.

Поскольку никакая система не функционирует идеально, то, как правило, под воздействием тех или иных условий возникает необходимость изменить и усовершенствовать ее. Для этого требуется сформулировать некоторые цели, а введя их в модель – проанализировать политику. Однако для практической реализации модели этого недостаточно. В нее необходимо включить рычаги управления или контроля (регуляторы), которые показывают, каким образом возможно реализовать политику, то есть позволяют составить план. [4, с.3]

Рис. 1. *Основные факторы, повлиявшие на становление национальных планов счетов*

Концептуальный подход должен строиться на определенной классификации плана счетов. Профессор В.Ф. Палий пишет, что никак нельзя согласиться с ограничением целей классификации минимизацией числа счетов и использованием для построения классификации только их отдельных признаков. Полагаю, что классификацию счетов необходимо рассматривать, как метод исследования их общих сущностных характеристик, степени их различия, назначения и содержания, выявления тенденций развития системы счетов, понимания и изучения структуры бухгалтерского учета и важнейших направлений ее дальнейшего совершенствования. Нужно расширить классификацию счетов, научно обосновывая признаки классификации, а не подгонять их под структуру действующего (утвержденного) плана счетов бухгалтерского

учета (для науки план счетов – пройденный этап). Не следует также ограничивать классификацию счетов задачами изучения и обучения теории бухгалтерского учета. Расширяя классификационные признаки, научно обосновывать их и глубоко исследовать – вот первостепенная задача теории бухгалтерского учета. [3, с.43]

Концептуальный подход к исследованию системы планов счетов должен строиться на взаимосвязи экономических объектов плана счетов с показателями отчетности.

Профессор А.Н. Хорин вывел интересную закономерность, что систематизированные на счетах бухгалтерского учета данные не дают автоматического решения вопроса о том, как эти сгруппированные на счетах сведения должны быть представлены в балансовых обобщениях отчетных форм. Счетные обобщения инвариантны к балансовым обобщениям. [5, с.52]

Исходя из этих основных положений нами разработан концептуальный подход к исследованию системы планов счетов. (Рис. 2.)

Концептуальный подход к исследованию планов счетов сформирован четырьмя блоками:

- концепциями, формирующими процесс становления и развития плана счетов;
- интеграционными процессами, производимыми на основе структурированных планов счетов финансового учета;
- анализируемыми оптиками планов счетов;
- управленческие функции, решаемые на основе интегрированных планов счетов финансового, управленческого, стратегического и налогового учета определенных оптик.

Исследованы и сформированы теория, концепции и модели с точки зрения их влияния на формирование и использование планов счетов финансового, управленческого, стратегического и налогового учета:

- модель экономической периодизации;
- модель адаптивной эволюции;
- концепция оптики планов счетов;
- модель формального монизма, дуализма и плюрализма с точки зрения формирования, использования и контроля финансовых результатов;
- модель агентских отношений;
- модель социальных отношений;
- теория архитектоники плана счетов;
- концепция управления экономическими процессами;
- модель контроля на базе использования нулевых балансов.

Интеграционные процессы рассматриваются на базе структурированных планов счетов финансового учета и формально сформированы двумя материальными процессами:

- интегрированными планами счетов финансового, управленческого и стратегического учета;
- интегрированными планами счетов финансового и налогового учета.

Оптики планов счетов Российской Федерации (их более 20) автором рассматриваются в ракурсе трех магистральных направлений:

- оптики планов счетов финансового учета;
- оптики планов счетов производственного учета;
- оптики специализированных планов счетов.

Управленческие функции планов счетов исследованы в четырех направлениях на базе использования показателей чистых активов и чистых пассивов:

- управление резервной системой и рисками;
- управление финансовым положением и платежеспособностью;
- управление экономическими процессами;
- контроль использования ресурсного потенциала предприятия и экономических процессов.

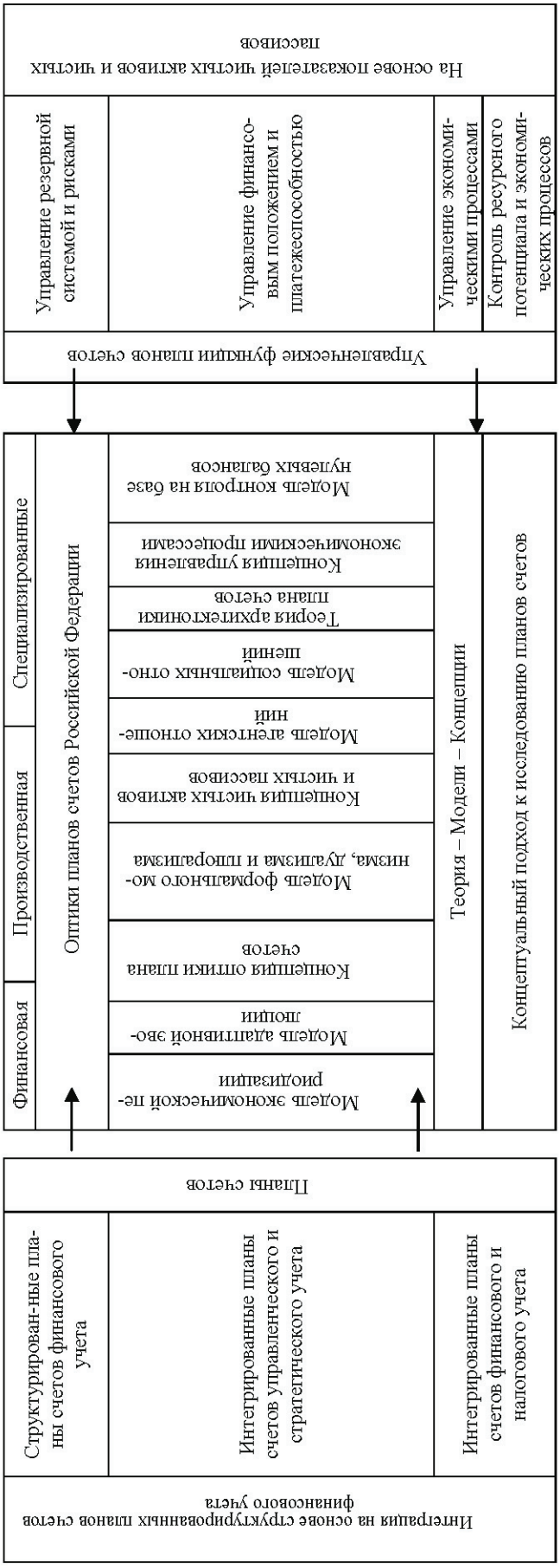


Рис. 2. *Концептуальный подход к исследованию системы планов счетов*

Концептуальный подход к исследованию системы планов счетов сформирован автором четырьмя основными позициями, обеспечивающими объективное и эффективное использование планов счетов:

- моделями формирования и функционирования планов счетов (экономической периодизации, адаптивной эволюции; формального монизма, дуализма и плюрализма в формировании финансового результата; агентских отношений; социальных отношений; контроля на базе нулевых балансов);
- концепциями формирования и развития системы планов счетов (оптики планов счетов; чистых активов и чистых пассивов, управления экономическими процессами;);
- теориями архитектоники плана счетов;
- интеграцией на базе использования структурированных планов счетов финансового учета;
- оптиками планов счетов: финансовой, производственной, специализированными;
- управлением экономическими процессами на базе использования показателей чистых активов и чистых пассивов: резервной системой и рисками; финансовым положением и платежеспособностью; экономическими процессами и контролем ресурсов и экономических процессов.

Библиографический список

1.Акофф Р.Л. Планирование будущего корпорации / Р.Л. Акофф: пер. с англ. – М.: Сирин, 2002.
2.Мэтьюс М.Р., Перера М.Х.Б. Теория бухгалтерского учета: Учебник/Пер. с англ. Под ред Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 663 с.
3.Палий В.Ф. Теория бухгалтерского учета: современные проблемы. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2007. – 88 с.
4.Стоун Р. Статистика общественного развития. // Мировая экономическая мысль сквозь призму веков. В 5 т. / Сопред. научно-ред. совета Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокорнов. Т.V в 2 кн. Всемирное признание. Лекции нобелевских лауреатов. / Отв.ред. Г.Г. Фетисов, Кн. 1. – М.: Мысль, 2004. – 767 с.
5.Хорин А.Н. Принципы формирования бухгалтерской отчетности. // Бухгалтерский учет. – 2006. – №23. – с. 50-52.

Bibliographical list

1.Acoff R.L. Planning the future of the corporation / R.L. Acoff: trasl. from English. – Moscow: Seeryn, 2002
2.Mattews M.P. Pererha M.H.B. The theory of accounting: Studybook / transl. from English. Edited by Socolov J.V., Smirnoff E.A. – Moscow.: Audit, UNITY, 1999. – 663 pages.
3.Paley V.F. The theory of accounting: actual problems. – Moscow.: The Publishing House “Accounting”, 2007. – 88 pages.
4.Stoun R. The statistics of social development. // The world economical idea in the light of ages. 5 volumes. / Co-chairman of scientific and editing Counsil. Fetisov G.G., Hudocormov A.G. T.5 2 volumes. The world acknowledgment. Lectures of the Nobel Laureates. / The editor. Fetisov G.G., The 1st Book, - Moscow.: Thought, 2004. – 767 pages.
5.Choryn A.N. The principles of accounting. // Accounting. – 2006. - №23. – p. 50-52.

Е.М. Евстафьева

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УЧЕТА

Аннотация

Оценка является одним из важнейших элементов стратегического учета.

В статье рассмотрены некоторые подходы и методы к оценке стоимости собственного капитала.

В результате исследования нами предложен аналитический индикатор тенденций изменений стоимости собственного капитала – чистые пассивы на акцию, который может применяться в управлении собственным капиталом организации.

Annotation

Appraisal is one of the most important elements of strategic accounting. The article considers some approaches and methods of owner's equity value appraisal.

As a result of our research we propose an analytical indicator of owner's equity value changes tendencies – net liabilities per share. This indicator can be used in owner's equity management, net liabilities.

Ключевые слова

Собственный капитал, стратегический учет собственного капитала, стоимость акционерного капитала, оценка собственного капитала, методы оценки собственного капитала, чистые пассивы.

Key words

Owner's equity, strategic accounting of owner's equity, owner's equity appraisal, owner's equity value, methods of owner's equity appraisal

Современные учетные системы, включающие в себя финансовый и управленческий учет на сегодняшний день недостаточно отвечают потребностям рынка. Используя только их, предприятия не способны учитывать многочисленные изменения, происходящие во внешней среде (глобализация мировой экономики, гиперконкуренция, повышение роли рынков капитала в финансировании бизнеса, создание и функционирование различных компьютерных сетей), мгновенно адаптироваться к новым условиям хозяйствования и принимать необходимые для этого стратегические решения.

По мнению Т. Коупленда, Т. Колера и Д. Мурина, для принятия тактических решений используются показатели, характеризующие прибыль организации, для принятия стратегических решений – показатели, влияющие на стоимость капитала.[1]

В связи с этим возникает потребность в разработке и использовании стратегического учета капитала, функционирующего в режиме реального времени и обеспечивающего руководителей и менеджеров всей необходимой для принятия эффективных решений информацией.

Собственный капитал нельзя свести к определенным объектам иму-

[1] Коупленд Том, Колер Тим, Мурин Джек. Стоимость компаний: оценка и управление. – 2-е изд., стер. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002

щества, в балансе он может «выступать в конкретной или абстрактной форме как ценность или как статья напоминания». Собственный капитал организации может поступать извне или накапливаться в результате эффективной работы компании.

С точки зрения стратегического учета, собственный капитал определяет:

– величину прироста собственности предприятия;

– эффективность деятельности предприятия;

– доходность вложений инвесторов.

Одним из важнейших элементов стратегического учета является оценка. Оценка стоимости собственного капитала может осуществляться для различных целей. Так, согласно мнению И.Н. Богатой, для руководителей, менеджеров получение данных о стоимости капитала необходимо с точки зрения обеспечения эффективной деятельности организации и принятия оптимальных управленческих решений.

Собственникам (акционерам, дольщикам) интересны производные от стоимости собственного капитала, в части получения дивидендов или приумножения собственности. Для потенциальных инвесторов наибольший интерес представляют данные об обеспечении эффективной реализации инвестиционного проекта, то есть прироста вложенных средств. Каждая цель предусматривает выбор соответствующих методов определения стоимости, использование каждого из которых обусловлено применением соответствующего подхода к оценке.

Оценка стоимости собственного капитала, будучи «альтернативной стоимостью», иначе говоря, доходом, который ожидают получить инвесторы от альтернативных возможностей вложения капитала при неизменной величине риска, дает более объективную картину стоимости предприятия в отличие от оценки активов.

Высокая актуальность определения стоимости собственного капитала состоит в том, что в процессе финансово-хозяйственной деятельности любое коммерческое предприятие нуждается в источниках средств с точки зрения решения задач тактического и стратегического характера. Это в свою очередь требует привлечения того или иного источника финансирования, которое всегда связано с определёнными затратами. В таких условиях организация должна с достаточной степенью точности определить баланс между возможностью самофинансирования и привлечением заемных средств.

Вся совокупность методов оценки стоимости собственного капитала в соответствии с российскими стандартами оценки сосредоточена в рамках трех подходов к определению стоимости капитала: доходного, сравнительного и затратного[1].

На наш взгляд, для оценки стоимости собственного капитала наиболее целесообразно применение доходного подхода, так как в случае с затратным подходом используются данные бухгалтерского баланса, а следовательно, можно получить стоимость собственного капитала лишь в первом приближении, то есть значение величины капитала будет носить необъективный характер. Кроме того, основным методом, используемым в данном подходе, является метод ликвидационной стоимости, по объективным причинам не отвечающий требованиям инвесторов, которые представляются главными «поставщиками капитала» и, соответственно, основными пользователями информации о стоимости собственного капитала.

Разработкой методов оценки ка-

[1] Федеральный стандарт оценки №1 «Общие понятия оценки, подходы к оценке, требования к проведению оценки (ФСО №1), утв. Приказом Минэкономразвития России 20.07.2007 г. №256

питала в рамках доходного подхода занимались Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда, Ж.Ришар, Ч.Т. Хорнгрен, Д. Блейк, А.Г. Грязнова и многие другие выдающиеся ученые и исследователи.

В основе данного подхода лежит понимание стоимости собственного капитала как будущего дохода, способного приносить прибыль. Предполагается, что все предприятия производят исключительно один вид продукции – деньги. Считается, что стоимость капитала организации можно получить исходя из общей величины чистой прибыли, так как «независимо от пропорций ее распределения она оказывает влияние на рыночную стоимость акций, доходы ее владельца, а следовательно, и рыночную стоимость всего капитала» /6/.

Использование сравнительного подхода в свою очередь ограничено отсутствием в достаточном количестве и качестве статистической информации о стоимости собственного капитала и других показателей на предприятиях-аналогах.

Для оценки стоимости капитала используются следующие показатели:

– рыночная капитализация компании;
– стоимость акции;
– прибыль на одну акцию;
– коэффициенты покрытия и выплаты дивидендов;
– полная и текущая доходности акций и др.

В отечественной и зарубежной практике существует достаточное количество моделей и методов определения стоимости собственного капитала, каждые из которых основываются на информационной базе, имеющейся в распоряжении того, кто оценивает капитал.

В рамках доходного подхода можно выделить также ряд методов оценки стоимости собственного капитала, основанных на данных о дивидендных выплатах.

В основе дивидендных моделей лежит идея, состоящая в том, что «стоимость собственного капитала – это денежный доход, который хотят получить держатели обыкновенных акций». Соответственно определяться она должна исходя из прогнозного потока дивидендных платежей. Следовательно, применимо к дивидендным методам можно преобразовать формулу дисконтирования денежных потоков следующим образом:

$$PV_0 = \sum_{j=1}^{\infty} [D_j / (1+r)^j], \text{ где}$$

PV_0 – приведенная стоимость собственного капитала;

D_j – поток дивидендов в периоде j;

r – ставка дисконтирования.

Сложность оценки стоимости собственного капитала через обыкновенные акции заключается в неопределенности доходов по ним в плане величины, времени получения и темпах роста. В случае если стоимость собственного капитала необходимо определить в условиях постоянного роста дивидендов, может применяться *модель прогнозируемого роста дивидендов*:

$$PV = [D_t / r^e] + g, \text{ где}$$

PV – стоимость собственного капитала;

D_t – величина дивиденда в период t ;

r^e – норма доходности на акцию (рыночная цена акции);

g – прогнозируемый ежегодный темп роста дивидендов.

Помимо расчета стоимости капитала на основе доходности обыкновенных акций, существует *модель определения стоимости привилегированных акций*. Данная модель является довольно простой, так как по данному типу

акций выплачивается фиксированная величина дивидендов и сверх этого дивиденда, независимо от размера прибыли, ничего не выплачивается. Поэтому доходность по привилегированным акциям (стоимость привилегированных акций) рассчитывается по следующей формуле:

$V_p = D / r_p$, где

V_p – стоимость привилегированных акций;

D – объявленная величина дивидендных выплат;

r_p – требуемая норма доходности (рыночная цена акции

Однако, на наш взгляд, применение данной модели для расчета стоимости собственного капитала не вполне корректно, и об этом мы уже говорили выше, так как привилегированную акцию нельзя отнести со всей определенностью к собственному капиталу.

Кроме того, в силу фиксированной нормы доходности привилегированной акции данная категория не подпадает под принцип денежного потока, который положен в основу доходного подхода определения стоимости собственного капитала, так как в данном случае не наблюдается какого-либо темпа роста величины дивидендов.

Можно предположить, что для более объективного определения стоимости собственного капитала необходимо объединить методы расчета цены капитала через обыкновенные и привилегированные акции.

Кроме того, в трудах И.Н. Богатой и А.Н. Хорина можно встретить еще один вариант расчета стоимости собственного капитала.

В данном случае «цена собственного капитала определяется по формуле:

$C_e = C_a * [PM / E] + ROE * [E' / E]$,

при этом

$C_a = I_{пр} * [R_{пр} / PM] + I_{об} * [R_{об} / PM]$, где

C_e – стоимость собственного капитала предприятия;

C_a – средняя цена акционерного капитала;

PM – сумма уставного капитала и эмиссионного дохода;

$R_{пр}$ – рыночная цена привилегированных акций;

$R_{об}$ – рыночная цена обыкновенных акций;

$I_{пр}$ – процентная ставка доходности по привилегированным акциям;

$I_{об}$ – процентная ставка доходности по обыкновенным акциям;

E – величина собственного капитала предприятия;

E' – прочие статьи собственного капитала (резервный, добавочный капитал, нераспределенная прибыль);

ROE – показатель рентабельности собственного капитала»[1].

Ценность данного метода состоит в том, что он объединил в своей основе показатели рыночной стоимости привилегированных, обыкновенных акций и, что наиболее интересно, такой показатель эффективности функционирования предприятия как рентабельность собственного капитала.

При оценке собственности большое значение имеют такие показатели, как СЧА (стоимость чистых активов) и СЧП (стоимость чистых пассивов).

Чистые активы, чистая стоимость имущества как разница между активами предприятия и его обязательствами всегда вызывали пристальное внимание бухгалтеров, юристов, собственников и партнеров предприятий. Чистые активы являются основным показателем собственности и исчисляются на основании инвентаризации, инвентарных счетов

[1] Богатая И.Н. Учетные модели оценки стоимости фирмы. – Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2001

главной книги, бухгалтерского баланса путем вычитания из совокупной стоимости активов собственных обязательств институциональной единицы.

Стоимость чистых пассивов характеризует величину активов, оставшуюся в распоряжении предприятия после погашения всех обязательств, то есть величину собственности (либо обязательств собственников перед кредиторами), приходящуюся на долю учредителей (участников) при условии ликвидации предприятия. Чистые пассивы определяются по материалам нулевых, органических, актуарных, статических, прогнозных, виртуальных, ликвидационных балансовых отчетов.

Прогнозная дисконтированная стоимость и виртуальная стоимость чистых пассивов используются для целей прогнозирования в условиях частичной или полной неопределенности. Профессор Ченг Ф. Ли по этому поводу указывает, что критерии финансовых решений опираются на оценку будущей выгоды владельцев компании. Их главная цель – увеличение богатства за счет роста рыночной стоимости инвестиции с учетом определенного риска. По мнению французского профессора Ж. Ришара, в капиталистическом обществе чистый результат равен изменению собственного капитала, вложенного в предприятие его собственниками [1].

В результате изучения теоретических разработок в области финансового анализа, оценки, финансового менеджмента, бухгалтерского учета и практических данных, полученных как зарубежными, так и отечественными исследователями, в качестве дополнения вышеуказанных индикаторов в целях получения всесторонней и объективной информации о стоимости собственного капитала, нами предложен аналитический индикатор тенденций изменений стоимости собственного капитала – чистые пассивы на акцию. Данный индикатор входит в ряд объединенных экономических показателей и представляет собой синтез стоимостного и коэффициентного подхода к оценке стоимости собственного капитала. В основе данного показателя лежит теория чистых пассивов, разработанная проф. И.Н. Богатой. Основное уравнение теории формализуется следующим образом: денежные средства = чистые пассивы.

Представленный показатель близок по своему содержанию к денежному потоку на акцию. Значимость данного показателя вытекает из теории максимизации благосостояния акционеров. Использование для оценки деятельности компании индикаторов прибыли на акцию, денежного потока на акцию или чистой стоимости активов на акцию не позволяет акционерам получить релевантную информацию об эффективности функционирования предприятия. В свою очередь показатель «чистые пассивы на акцию» в наибольшей степени позволяет оценить отдачу собственного капитала через уровень доходности, а также прирост собственности в стоимостном выражении и величину средств, подлежащих распределению среди собственников. Другими словами, ценность данного показателя состоит в том, что чистые пассивы «характеризуют величину обязательств перед собственниками, с учетом будущих расходов, а также с учетом погашения всех обязательств, связанных с использованием собственности». Использование индикатора «чистые пассивы на акцию» не означает отказа от применения других индикаторов, а также представленных стоимостных методов оценки стоимости капитала. Здесь нужно иметь ясное представление о целях использования и границах применения каждого из них, так как различные направления и задачи оценки стоимости собственного капита-

[1] Ришар Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика / Пер. с фр.; под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000

ла определяют применение того или иного показателя или метода. Все приведенные показатели существенны, взаимосвязаны и дополняют друг друга в комплексной оценке компаний. При этом следует отметить, что применение системы производных балансовых отчетов значительно повысит их аналитическую ценность для инвесторов, собственников, менеджеров.

Библиографический список

1.Богатая И. Н. Стратегический учет собственности предприятия. – Ростов н/Д.: Феникс, 2001. – 320с.
2. Богатая И.Н. Учетные модели оценки стоимости фирмы. – Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2001– 240 с.
3.Козырь Ю.В. Стоимость компании: оценка и управленческие решения. – М.: Издательство «Альфа - пресс», 2004. – 200с.\
4.Коупленд Том, Колер Тим, Мурин Джек. Стоимость компаний: оценка и управление. – 2-е изд., стер. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп- Бизнес», 2002. – 576 с.
5.Маршал Джон, Ф. Финансовая инженерия: полное руководство по финансовым нововведениям / Джон Ф. Маршал, Випул К. Бансал: Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1998. – 784 с.
6.Новодворский В. Д., Шпак А. В. Справедливая стоимость предприятия // Бухгалтерский учет. – 2002. – № 19. – С. 63 – 65.
7.Ришар Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика / Пер. с фр.; под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000– 160 с.
8.Хендриксен, Э.С., Ван Бреда, М.Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ./ Под ред. Проф. Я.В. Соколова. - М.: Финансы и статистика, 1997. - 576 с.: ил. - (Серия по бухгалтерскому учету и аудиту)
9.Хикс, Р. Стоимость и капитал: Пер с англ. / Общ. Ред. и вступ. ст. Р.М. Энтова. - М.: Прогресс, 1988. - 488 с.

Bibliographical list

1.Bogataya I. N. Strategic accounting of owner's equity. – Rostov-on-Don: Fenix, 2001. – 320p.
2.Bogataya I. N. Accounting models of firm value appraisal. - Rostov-on-Don: NCSC HS, 2001 – 240 p.
3.Kozyr U. V. Company value: appraisal and management decisions. – M.: "Alfa-press", 2004. – 200 p.
4.Coupland Tom, Coller Tim, Muhrin Jack Companies value: appraisal and management. – 2nd Edition/Translated from English. – M.: ZAO "Olymp-Buisiness", 2002. – 576 p.
5.Marshall John, F. Financial engineering: full manual of financial innovations / John F. Marshall, Whipull C. Bansal: Translated from English. M.: INFRA-M, 1998. – 784 p.
6.Novodvorsky V. D., Shpak A. V. Fair value of a company // Accounting. – 2002. – № 19. – P. 63 – 65.
7.Rishar J. Accounting: theory and practice /Translated from French; edited by Y. V. Sokolova. – M.: Finance and Statistics, 2000. – 160 p.
8.Handricksen E. S., Van Breda M. F. Theory of accounting: Translated from English. / Edited by Professor Y. V. Sokolova. – M.: Finance and Statistics, 1997. - 576 p.: illustrated (Accounting and audit series)
9.Hicks R. Value and capital: Translated from English. / Edited by R. M. Antova. – M.: Progress, 1988. - 488 p.

И.Н.Богатая, И.В.Алексеева

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ ВНУТРИФИРМЕННОГО СТАНДАРТА СТРАТЕГИЧЕСКОГО АУДИТА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрен один из наиболее перспективных на сегодняшний день сектор сопутствующих аудиту услуг – стратегический аудит. Определено понятие стратегического аудита и выделены основные его составляющие. Предложена структура внутрифирменного стандарта по стратегическому аудиту коммерческой организации. Разработана программа проведения стратегического аудита внешней среды, бизнес-стратегии, стратегических разрывов.

Annotation

The article considers one of the most perspective sectors of audit attendant services – strategic audit. The concept of strategic audit is determined and its main constituents are singled out. The author of the article proposes the intracompany standard structure of strategic audit for a commercial organization. The article also provides developed programs of environment strategic audit, business strategies, and strategic gaps.

Ключевые слова

Внутрифирменные стандарты, стратегический аудит, сопутствующие аудиту услуги, бизнес-стратегии, внешняя среда, стратегические разрывы, программа.

Key words

Intracompany standards, strategic audit, audit attendant services, business strategies, environment, strategic gaps and program.

Существенность учетной информации о стратегии развития организации, как для действующих акционеров, так и для потенциальных инвесторов неоспорима. Любой стратегический план нуждается в аудите, поэтому разработка и использование внутрифирменного стандарта, посвященного описанию методики стратегического аудита в коммерческих организациях, являются особенно актуальными.

В основу создания внутренних аудиторских стандартов положено российское правило (стандарт) «Требования к внутренним аудиторским стандартам аудиторских организаций», согласно которому под внутрифирменными стандартами аудиторской организации понимаются документы, детализирующие и регламентирующие единые требования к осуществлению и оформлению аудита, принятые и утвержденные аудиторской организацией с целью обеспечения эффективности практической работы и ее адекватности требованиям правил (стандартов) аудиторской деятельности.

Необходимость создания и использования внутреннего стандарта стратегический аудит коммерческой организации очевидна и обусловлена определяющим значением стратегии развития компании в финансово-экономической деятельности всех организаций.

Неудача при выполнении стратегического плана может иметь катастрофические последствия. В лучшем случае организация может добиться приемлемого уровня результативности

за счет удачи и применения быстрого тактического мышления. В худшем – прекратить свое существование. Современное бизнес-сообщество наводнено останками компаний, не сумевших реализовать свои стратегические замыслы. Причина краха стратегических планов кроется в неумении реализовать имеющийся план. Помочь организации выбрать верную стратегию развития и успешно ее придерживаться позволит система стратегического аудита, как сопутствующая аудиту услуга.

Под стратегическим аудитом мы понимаем формирование аудитором мнения относительно эффективности реализуемой коммерческой организацией стратегии, путем оценки ее и результатов ее реализации на основе данных внешней макро- и микросреды, а также данных, формируемых в учетно-аналитической системе организации. В свою очередь учетно-аналитическая система должна быть адекватна реализуемой организацией стратегии.

Основными составляющими стратегического аудита выступают: стратегический аудит внешней среды; стратегический аудит бизнес - стратегии развития организации; стратегический аудит разрывов, разработка рекомендаций по устранению разрывов.

По результатам стратегического аудита должны быть разработаны рекомендации (подготовка материалов) для принятия решений.

Нами предлагается в составе пакета внутрифирменных стандартов, разработанных в аудиторской организации иметь стандарт, посвященный проведению стратегического аудита, который относится к группе специализированных стандартов. Таким образом, целесообразно создать стандарт, посвященный стратегическому аудиту, который объединил бы методические подходы к проверке отдельных его составляющих.

Форма предлагаемого нами внутрифирменного стандарта должна включать следующие разделы:

1. Общие положения стандарта.
2. Основные понятия и определения, используемые в стандарте.
3. Изучение внешней среды.
4. Методика оценки бизнес-стратегии компании.
5. Методика оценки стратегических разрывов.
6. Разработка рекомендаций по устранению разрывов.

В общих положениях указаны цель и задачи разработки стандарта, объект стандартизации, необходимость использования стандарта, срок действия и пересмотра содержания стандарта, а также ответственность аудиторов за использование данного стандарта и разглашение его содержания. Во втором разделе приведен понятийный аппарат, используемый в стандарте. Это необходимо для обеспечения логической стройности и единства терминологической базы.

Сосредоточимся более подробно на методике проведения стратегического аудита внешней среды, бизнес-стратегии и стратегических разрывов.

На первом этапе аудиторы изучают состояние внешней среды на макроуровне, микроуровне уровне предприятия. «Внешняя среда является источником, питающим организацию ресурсами, необходимыми для поддержания ее внутреннего потенциала на должном уровне. Организация находится в состоянии постоянного обмена с внешней средой, обеспечивая себе тем самым возможность выживания»[1, с.44]. Ресурсы внешней бизнес-среды небезграничны, на них претендуют многие другие организации. Существует вероятность того, что организация не сможет получить нужные ресурсы из внешней среды, что может ослабить ее потенциал и привести ко многим негативным последствиям.

Нами сформирована примерная программа стратегического аудита внешней среды, включающая в себя 2 основных этапа.(см.таблицу 2).

Таблица 1. *Примерная программа стратегического аудита внешней среды*

Этап аудита	Содержание	Объект аудиторской проверки	Процедура
Анализ внешней среды на макроуровне	Оценка и анализ внешней среды на макроуровне, На данном этапе необходимо определить наиболее значительные, устойчивые тенденции в отрасли в целом.	Величина валового национального продукта Темпы инфляции Уровень безработицы Процентные ставки Производительность труда Нормы налогообложения правового поля Политической ситуации Технологической компоненты	Наблюдение Инспектирование посредством изучения документации Запрос Аналитические процедуры
Анализ внешней среды на микроуровне	При детальном анализе внешней среды необходимо оценить конкурентов, потребителей и других заинтересованных лиц.	Анализ потребителей Анализ поставщиков Изучение конкурентов Анализ рынка рабочей силы	Наблюдение Инспектирование Запрос Аналитические процедуры

Проведение стратегического аудита внешнего окружения необходимо для того, чтобы «…вскрыть тенденции, которые характерны для изменения состояния отдельных важных факторов, и попытаться предсказать тренды развития этих факторов, чтобы предвидеть то, какие угрозы могут ожидать организацию и какие возможности могут открыться перед ней в будущем» [2, с.51]. Результаты стратегического аудита будут ощутимы, если руководство, обладая рекомендациями стратегического аудита, тесно связано с системой планирования, работа аналитиков компании сочетается с работой специалистов по стратегическим вопросам, и оценивают эту информацию с точки зрения угроз и дополнительных возможностей реализации стратегии организации.

Далее стратегический аудит переходит к изучению и анализу внутренней среды, которая оказывает постоянное и самое непосредственное воздействие на функционирование организации.

Второй этап проведения стратегического аудита включает в себя изучение бизнес-стратегии развития компании. Аудит стратегии предполагает тщательный анализ каждого этапа разработки стратегии.

Стратегический аудит позволяет понять, существует ли в организации четкая и понятная всем стратегия, соответствует ли эта стратегия условиям внешней среды, знают ли о стратегии сотрудники, действуют ли они в соответствии с ней. В случае, если четкой стратегии нет, проведение стратегического аудита позволяет разработать такую стратегию.

Нами рекомендуется программа стратегического аудита бизнес-стратегии развития коммерческой организации (таблица 2).

Первых два этапа стратегического аудита организации: оценка внешней среды и бизнес-стратегии — предназначены для того, чтобы дать возможность разобраться в том, каким бизнесом занимается компания, что требуется для достижения успеха в этом бизнесе, как спроектировать организацию, которая могла бы качественно удовлетворять потребителей.

Таблица 2. *Примерная программа стратегического аудита бизнес-стратегии реализации коммерческой организации*

Этапы аудита бизнес-стратегии	Содержание	Объект аудиторской проверки	Процедура
1. Выявление и исследование реализуемой организацией стратегии	- определение бизнеса, которым занимается организация; - описание текущей стратегии; - идентификация отличительных характеристик бизнеса организации; - определить, насколько стратегия организации понимается и поддерживается на всех уровнях.	Бизнес –план Отчет о стоимости компании Отчет о рисках Отчет о бизнес-перспективах	Опрос Наблюдение Инспектирование Аналитические процедуры
2. Измерение жизнеспособности и устойчивости стратегии	- оценить выработанные конкретные стратегические варианты для определения их пригодности, осуществимости, приемлемости и последовательности для организации; - сравнить результаты реализации стратегии с уровнем достижения поставленных целей.	Рыночная доля компании Количество успешно реализованных проектов Окупаемость инвестиций	Инспектирование, Аналитические процедуры
3. Определение бизнес-процессов	- определить процессы, которые выполняются в коммерческой организации; - ранжировать их по следующим четырем группам (процессы, создающие конкурентное преимущество, добавляющие ценность процессы, процессы, необходимые для деятельности, лишние процессы).	Организационная структура Технологический процесс Классификация бизнес - процессов в компании	Опрос Наблюдение Проверка документации Аналитические процедуры
4. Определение способностей сотрудников	- определить способности сотрудников, которые должны соответствовать стратегии; - оценить, какие способности должны иметь сотрудники, чтобы стратегия была успешно реализована; - разработать план развития способностей, который включает дополнительное обучение, а также выполнение ответственной работы под наблюдением более опытного сотрудника.	Положение о заработной плате Должностные инструкции сотрудников График переподготовки кадров Структура и состав персонала	Опрос Наблюдение Инспектирование Аналитические процедуры

Продолжение таблицы 2.

5. Оргструктура и распределение ресурсов	- оценить, способствует ли существующая оргструктура реализации стратегии, достаточно ли у нас ресурсов для реализации стратегии? - представить организацию как совокупность семи компонентов: способностей, совместных ценностей, стиля управления, структуры, сотрудников, систем управления, стратегии.	-	Наблюдение Проверка документации Аналитические процедуры
6. Оценка культуры	- определить корпоративную культуру коммерческой организации, которая разделяется на три части: история компании, убеждения и допущения, на которых строится бизнес, стиль руководства.	Документы по корпоративной культуре и структура управления компанией	Опрос Наблюдение Проверка документации
7. Интеграция элементов оценки организации	Объединение результатов оценки организации.		Аналитические процедуры

Собирая информацию о заинтересованных лицах, потребителях, конкурентах, команда аудита получает информацию о внешней и внутренней среде организации. Оценивая текущие операции и стратегические цели, аудиторы могут понять, куда направить ресурсы и каким образом согласовать деятельность различных частей фирмы, чтобы получить определенные преимущества.

Стратегический аудит бизнес-стратегии нацелен на то, чтобы сделать прогноз: какие фундаментальные изменения могут произойти в отрасли и каких изменений от организации это может потребовать. Главный вопрос, на который необходимо ответить после проведения стратегического аудита бизнес-стратегии: соответствует ли стратегия фирмы внешним и внутренним условиям. Если стратегия соответствует, то необходимо разработать мероприятия по улучшению стратегии для еще большего удовлетворения требований потребителей. Если не соответствует, тогда результатом аудита должны быть рекомендации по изменению стратегии.

При проведении стратегического аудита очень часто аудитор сталкивается со стратегическими разрывами. **На третьем этапе** аудитор проводит аудит стратегических разрывов.

Традиционные инструменты управления, включающие разработку стратегий и стратегическое планирование, достигли своего заката. Сторонники описательной теории утверждают, что в условиях сложной, хаотично меняющейся внешней среды невозможно строить планы на будущее. Единственно возможный итог этого — разрыв между текущими и планируемыми результатами деятельности. Они также заявляют о том, что формального планирования явно недостаточно для формирования стратегии. Поскольку мир непредсказуем, стратегия неминуемо возникнет из попыток отреагировать на изменения окружающей среды. Безусловно, найдутся и те, кто выскажет простой аргумент о том, что без целей, приоритетов, планов или оценок организация вряд ли поймет, где находится финишная черта, не говоря уже о ее пересечении. В сложной, хаотичной

внешней среде количество возникающих благоприятных шансов бесконечно. Не располагая определенными целями или задачами, затруднительно оценить существующие альтернативы. Без установленных приоритетов невозможно прогнозировать, каким образом будут распределяться среди новых направлений деятельности имеющиеся ресурсы. При отсутствии планов будет сложно руководить действиями тех, кто работает в различных направлениях. Не проводя анализа и оценки, будет невозможно выяснить, какие из новых направлений успешно развиваются, а какие обречены на провал.

Стратегический разрыв реален и существует в большинстве организаций. «Стратегический разрыв - разрыв между желаемым финансовым и стратегическим развитием и оценкой неизменяемой политики» [1, с. 266]. Часто незаметный взгляду этот разрыв представляет собой явную угрозу не только будущим успехам, но и элементарному выживанию организации и оказывает сильнейшее влияние на эффективность действий руководителей компании и работающих под их началом сотрудников. Чем более сложной и хаотичной будет внешняя среда, тем существеннее будет увеличиваться разрыв между планами и результатами. Все разрывы, с которыми сталкивается аудитор, возникают в результате того, что компания не смогла реализовать свои стратегические замыслы.

Для преодоления стратегических разрывов следует проводить стратегический аудит разрывов по следующей программе. Основные этапы аудита по рекомендуемой программе увязаны с наиболее распространенными видами разрывов, встречающихся при реализации стратегии (таблица 3). Выявление стратегических разрывов и разработка рекомендаций по их устранению либо сокращению является результатом проведения стратегического аудита.

Таблица 3. *Примерная программа стратегического аудита разрывов*

Виды разрывов, в разрезе которых проводится аудит	Содержание	Объект аудиторской проверки	Процедуры
Проверка видов разрывов, возникающих по вине руководства			
Разрыв, связанный с неумением обеспечить поддержку плана	Подчиненные должны иметь возможность обратной связи, для того чтобы получать информацию о том, насколько они готовы к исполнению стратегического замысла. Если не прислушиваться к их точкам зрения, то можно получить оторванные от жизни стратегии, исполнить которые невозможно, что ведет к стратегическому разрыву.	Выбранная организацией стратегия, которая получила бы общую поддержку	Наблюдение Инспектирование Аналитические процедуры

Продолжение таблицы 3.

Разрыв, связанный с неумением донести суть стратегии до других	Осведомленность о стратегии является неотъемлемой частью всех процессов управления. Не имея четкого представления о том, что представляют собой стратегия, видение и направление движения компании, менеджеры вряд ли смогут действовать на пользу эффективной реализации плана.	Прогнозы по структурным подразделениям	Опрос Инспектирование Аналитические процедуры
Разрыв, связанный с неумением следовать плану	Многие организации принимают решения, реагируя на какую-то информацию, нежели следуют стратегии. Менеджеры концентрируются на финансовых показателях, которые не имеют непосредственного отношения к отдельным стратегическим действиям, являющимся составной частью плана.	Прогнозы по структурным подразделениям Фактические показатели	Опрос Инспектирование Аналитические процедуры
Разрыв, связанный с неумением адаптироваться к переменам	Бизнес-среда постоянно изменяется. Стратегические планы строятся с учетом ряда допущений: роста рынка, производственной мощности и действий конкурентов. Придерживаться плана при изменении базовых допущений нет смысла.	Корректировки выбранной стратегии	Опрос Инспектирование Аналитические процедуры
Проверка видов разрывов, вызванных бизнес-процессами			
Разрыв, связанный с отсутствием стратегической фокусировки	Вместо того чтобы сосредоточиваться на положительной долгосрочной перспективе, традиционные планирование и бюджетирование направлены внутрь и фокусируются на получении краткосрочных выгод.	Выбранная предприятием долгосрочная стратегия	Инспектирование Аналитические процедуры
Разрыв, связанный с неумением осуществлять привязку к календарным срокам	Многие компании осуществляют бюджетирование и планирование в строгой привязке к финансовому календарю, что не дает им возможности подготовиться к неожиданно возникающим изменениям. Все это лишает компанию возможности действовать согласно вновь возникающим тенденциям, без чего невозможна эффективная реализация стратегии.	Страхование Создание резервов Сценарии развития решений Гибкое бюджетирование	Опрос Наблюдение Инспектирование Аналитические процедуры

Продолжение таблицы 3.

Разрыв, связанный с финансовой направленностью информации, поддерживающей стратегию	Бухгалтерские счета позволяют увидеть организацию лишь с точки зрения производимых ею операций. Расчет, основанный исключительно на финансовых показателях, не оказывает полной поддержки планированию и отслеживанию исполнения стратегии, что в свою очередь, ведет к стратегическому разрыву.	Система показателей, используемая организацией для оценки результатов деятельности, закрепленная в соответствующих регламентах	Опрос Наблюдение Инспектирование Аналитические процедуры
Разрыв, связанный с ориентацией на себя	Текущая отчетность должна оценивать результаты деятельности в привязке к отдельным стратегическим действиям, рассмотрев, не изменились ли внешние допущения. Если нет ориентации на внешние условия реализации стратегии принимаемые решения будут основаны на крайне ограниченных, внутренне сфокусированных результатах, что может спровоцировать возникновение стратегического разрыва.	Данные проведенного бенчмаркинга	Наблюдение Инспектирование Запрос Аналитические процедуры
Разрыв, связанный с отсутствием реалистичного прогнозирования	Внешняя бизнес-среда крайне изменчива, но многих сюрпризов организации могли бы избежать, используя соответствующие данные и технологии. Эффективное прогнозирование требует постоянного изменения и доработки существующих планов для достижения стратегических целей. В отдельных ситуациях стратегические цели могут быть изменены в корне.	Прогнозная отчетность и ее соответствие возможностям организации	Опрос Наблюдение Инспектирование Аналитические процедуры
Проверка видов разрывов, вызываемых применяемыми технологиями			

Продолжение таблицы 3.

Разрыв, связанный с разрозненнностью систем	Изучая прогнозы, руководители могут корректировать существующий план. Эти корректировки не должны иметь однократный характер. Менеджеров при составлении бюджета вынуждают использовать системы, не позволяющие им видеть как стратегический план, так и прогнозы. Для достижения результата компания должна располагать: конечной целью, стратегическим планом, прогнозами, информацией о текущем положении вещей и бюджетом. Эти элементы — часть общего процесса.	Используемое программное обеспечение и его всесторонние возможности	Опрос Наблюдение Инспектирование Запрос Аналитические процедуры
Разрыв, связанный ложной зависимостью от систем управления ресурсами предприятия (ERP-систем)	У составителей планов всегда должна быть возможность оценить воздействие со стороны рыночных факторов, предвидеть возможные рыночные тенденции и предсказать влияние возможных действий конкурентов. Менеджеры высшего звена должны уметь анализировать альтернативные операционные структуры, моменты возникновения необходимости в привлечении финансовых инвестиций или вложении имеющегося капитала. Реализация стратегии зависит от эффективности управления.	Приложения, разъясняющие порядок по внедрению, программное обеспечение для управления проектами внедрения.	Опрос Наблюдение Инспектирование Запрос Аналитические процедуры

Таким образом, стратегический аудит – это система, позволяющая избежать стратегических разрывов в деятельности коммерческой организации. Применение внутрифирменного стандарта стратегического аудита коммерческой организации позволит аудиторским организациям выработать единый методологический подход к проведению стратегического аудита; обеспечить высокое качество аудиторской работы и способствовать снижению аудиторского риска; сделать технологию и организацию проведения стратегического аудита коммерческой организации более рациональной; уменьшить трудоемкость аудиторских работ по проверке составляющих стратегического аудита; застраховаться от грубых ошибок и в большинстве случаев принять правильные решения; обеспечить дополнительные условия для урегулирования реальных и потенциальных конфликтов между сотрудниками и администрацией аудиторской организации.

Библиографический список

1.Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания/Пер. с англ. – М.: Издательство «Финпресс», 2000.- с.44

2.Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономист, 2003.- с.51

3.Ковени М. Стратегический разрыв: Технологии воплощения корпоративной стратегии в жизнь/ Майкл КОВЕНИ, Деннис Гэнстер,Брайн Хартлен, Дейв Кинг: Пер.с англ. –М. Альпина Бизнес Букс,2004. – с. 48

4.Хорин А.Н. Стратегический анализ: учебн.Пособие/А.Н.Хорин,

В.Э.Керимов. – 2-еизд.перераб.и доп.-М.:Экспо,2009.-480с.

Bibliographical list

1.Vissema H. Strategic management and entrepreneurship: possibilities of future prosperity/Translated from English – M.: «Finpress», 2000.- p.44.

2.Vikhansky O. S. Strategic management: Textbook. – 2d edition, revised and supplemented – M.: Economist, 2003.- p. 51

3.Coveney M. The Strategy Gap: Leveraging Technology to Execute Winning Strategies/ Michael COVENEY, Brian Hartlen, Dennis Ganster, Dave King: Translated from English – M. Alpinin Business Books, 2004.- p. 48.

4.Khorin A. N. Strategic analysis: manual /A.N.Khorin, V. E.Kerimov. – 2d edition, revised and supplemented – M.: Ekspo,2009. – p. 480.

В.В. Деревяшко, А.А. Кравченко

АНАЛИЗ ЗАЩИЩЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Рассматриваются возможные подходы к количественной оценке эффективности систем информационной безопасности с использованием экономико-математических методов.

Annotation

Possible approaches to a quantitative estimation of efficiency information security systems with economic-mathematical methods using are considered.

Ключевые слова

Информационная безопасность, эффективность, защита информации, ущерб.

Keywords

Information safety, efficiency, information security, detriment

Постановка задачи

В современных условиях существования бизнеса его постоянными спутниками являются угрозы как информационной безопасности, так и безопасности организации в целом. Поэтому без надежной защиты интересов бизнеса он немыслим. Любая система безопасности представляет собой организационно оформленные кадровые и материально-технические ресурсы, которые находятся в постоянном взаимодействии. Множество угроз, которые оказывают влияния на организацию, в итоге формируют объекты защиты – людей, работающих в коммерческой структуре, имущество и денежные средства предприятия, сведения, составляющие коммерческую или служебную тайну. Каждая угроза влечет за собой ущерб, а противодействие призвано снизить его величину, в идеале – полностью. Но, исходя из личного опыта и опираясь на статистику, 100% защиты не существует и всегда остается шанс реализации угрозы и утраты ценной информации. Главная функция системы безопасности – противодействие угро-

зам с помощью людей и техники. В статье рассмотрим решение задачи максимизации показателя “защищенности” ИС бизнеса в условиях бюджетных ограничений, а также постоянных изменений цен на механизмы защиты и изменения объема финансирования, выделенного на цели защиты информации, так как данный показатель является одним из главных в любой информационной системе.

Возможные пути решения поставленной задачи

Исходя из личного опыта и проанализировав множество источников, мы утверждаем, что способность системы безопасности выполнять свою главную функцию всегда должна оцениваться количественно. К примеру, можно измерить относительный ущерб [1], предотвращенный ею (рисунок 1).

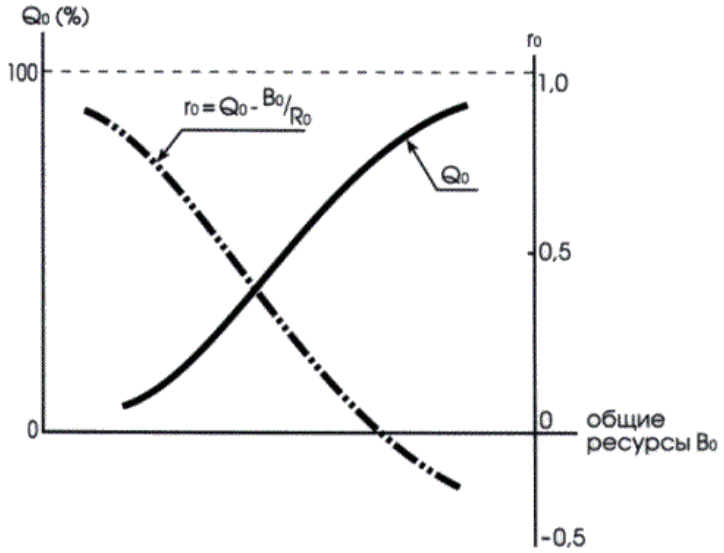


Рис. 1. *Типичная зависимость эффективности Q_0 и рентабельности r_0 защиты от общих ресурсов (стоимость защиты)*

где: Q_0 – мера общей эффективности защиты,

B_0 – общие ресурсы (стоимость защиты),

R_0 – максимальный ущерб от реализации угроз,

r_0 – рентабельность системы защиты.

По нашему мнению, чем больше Q_0, тем меньший ущерб создадут угрозы. Мерой риска является величина (1-Q_0). Стремление обеспечить высокоэффективную защиту, когда Q_0 близко к 1 (или 100%), является вполне естественным, но это потребует значительных расходов на ресурсы, то есть чем выше совокупные ассигнования (B_0) на ресурсы, тем на большую эффективность защиты можно рассчитывать. Возникшая при этом зависимость видна на рисунке 1. Однако, исходя из собственного опыта, мы можем утверждать, что чрезмерные расходы на собственную безопасность не всегда оправданны экономически. Можно столкнуться с ситуацией, когда стоимость защиты (B_0) превысит уровень максимального ущерба (R_0) от реализации угроз. В этом случае возникает опасность угрозы «саморазорения» от защиты. Ее уровень также можно оценить величиной (r) разности относительного «защищенного» ущерба Q_0 и

относительных затрат B_0/R_0 на ресурсы. Назовем эту величину рентабельностью защиты. Если она положительная, то есть $B_0 \leq R_0Q_0$, то защита рентабельна. На рисунке 2 представлена типовая зависимость эффективности защиты (Q_0) и ее рентабельности (r_0) от максимального ущерба R_0.

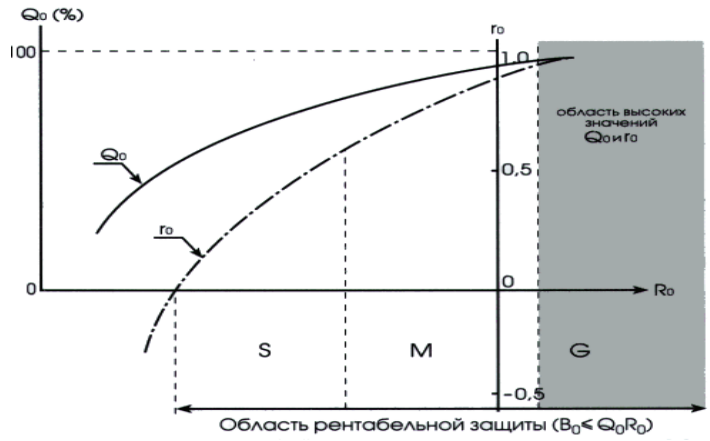


Рис. 2. *Зависимость эффективности и рентабельности защиты от максимального ущерба R_0*

В нашем случае это является мерой масштабности бизнеса. Нетрудно заметить, что сделать защиту одновременно и высокоэффективной, и высокорентабельной под силу лишь крупным коммерческим или государственным структурам, например РосРезерву, ТНИИСИС или Таможенному управлению Ростовской области (область G), для которых характерны большие величины максимального ущерба в случае реализации тех или иных угроз и которые могут выделить максимум средств на устранение этих угроз. Достаточно, чтобы $B_0=R_0(1-Q_0)$ – тогда $r \to 1$, $Q_0 \to 1$. В худшем положении оказываются интересы среднего (область M) и малого (область S) бизнеса, к которому могут относиться как небольшие частные коммерческие организации, так и государственные организации, например, военные части, в которых из-за ограниченности ресурсов и финансирования выбор стратегии защиты более сложен. В такой ситуации мы предлагаем выбрать наиболее оптимальный вариант, позволяющий обеспечить максимально возможную эффективность при положительном показателе рентабельности защиты, то есть в первую очередь организациям следует противодействовать наиболее вероятным и опасным угрозам и не забывать об экономии ресурсов.

Ясно, что выбор стратегии защиты облегчается, если при меньших затратах удастся обеспечить равную или даже большую эффективность защиты. Очевидны и источники экономии затрат [2]: использование более экономичных средств и решений универсального характера; рациональное распределение ресурсов и более совершенные формы управления ими. Идеология системы безопасности для среднего и малого бизнеса должна строиться на рентабельной защите лишь от отдельных видов угроз, в противном случае защита может себя не оправдать. Поэтому в данном случае для экономии ресурсов и средств мы советуем использовать кооперативные формы защиты. Выгоду кооперативных форм противодействия угрозам иллюстрирует рисунок 3.

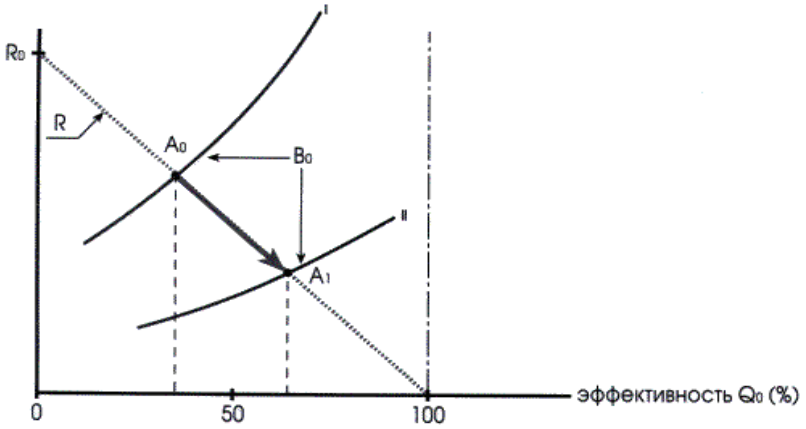


Рис. 3. *Характерная зависимость риска R и расходов на ресурсы B_0 как функций от эффективности защиты Q_0*

На нем изображена характерная зависимость величины риска $R=R_0(1-Q_0)$ и общих затрат (B_0) на ресурсы от эффективности автономной и кооперативной защиты. Исходя из анализа информационных источников нами был сделан вывод, что точка пересечения (A_0) зависимостей R(Q) и B(Q) для автономной защиты соответствует примерно области минимальных общих потерь $R_0(1-Q_0)+B_0$. Экономия ресурсов выразится в том, что исходная зависимость (I) окажется «выше» новой зависимости (II), которая отображает кооперацию в использовании ресурсов. Соответственно новая точка пересечения кривых (A_1) окажется правее прежней (A_0). Практически это означает, что при сохранении рентабельности защиты увеличивается ее эффективность. Причем выигрыш тем существенней, чем больше экономия. На практике в основном кооперируются по двум формам – материально-технической и кадровой.

Что касается первой формы, то она характерна для ситуаций, когда пространство угроз не расширяется. Иными словами, объединяются лишь материально-технические средства одного и того же предприятия, но предназначенные для различных целей, то есть это могут быть различные отделы или подразделения организации. В качестве примера можно назвать комплексную систему имущественной и информационной защиты [3]. К общим средствам можно отнести контрольно-пропускную систему, средства ограничения доступа, телевизионные и другие системы выявления и верификации угроз, средства пожаротушения и др. Эта форма эффективна лишь для крупных предприятий и организаций.

Вторую форму, то есть кооперацию по кадровым ресурсам, используют в основном при решении проблемы безопасности на региональном или областном уровне, когда пространство угроз намеренно расширяется, рассматриваются несколько коммерческих или государственных организаций в одном регионе. В этом случае объединение происходит лишь на уровне сил так называемого быстрого реагирования. Именно такие силы противодействуют несанкционированным и силовым проникновениям, терроризму, пожару и т.п.

Любая угроза и противодействие ей происходят во времени и характеризуются определенными его масштабами. Исходя из этого, ущерб от нанесения угроз будет определяться тем, насколь-

ко полно данные события пересекаются во времени. Основываясь на личном опыте, мы можем утверждать, что самый нежелательный вариант – запаздывающее противодействие, когда реакция системы защиты начинается к моменту завершения угрозы или после нее. Он характерен для систем информационной защиты. Несколько лучший вариант – одновременное противодействие, то есть оно начинается с появлением угрозы. И наконец, наилучший – противодействие, носящее опережающий характер: реакция системы защиты начинается до начала реализации угрозы. Основанием для реакции могут быть оперативные данные, сигналы тревоги раннего оповещения и т.п.

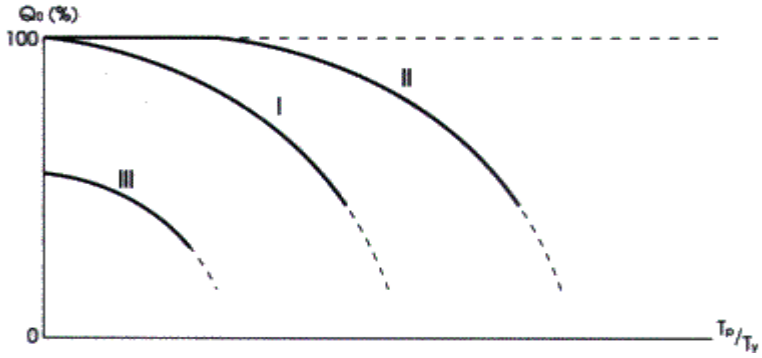


Рис. 4. *Зависимость эффективности защиты Q_0 от относительного времени T_p/T_y реакции системы с одновременным (I), опережающим (II) и запаздывающим (III) противодействием*

На рисунке 4 представлена характерная зависимость эффективности защиты от относительного времени реакции системы (T_p/T_y) для всех трех вариантов противодействия. Одновременное противодействие будет достаточным для высокоэффективной защиты от угрозы, если реакция на нее будет быстрой. Эта задача вполне реальна для объектов большого бизнеса. Кооперативные же формы противодействия в условиях медленной реакции на угрозы не принесут эффекта, если отсутствуют средства задержки и блокирования угроз.

Заключение

Прежде чем определиться в вопросах тактики и выбора защиты предприятия, надо помнить, что она должна соответствовать стратегии и опираться на точный количественный анализ. Для объектов среднего и малого бизнеса такой анализ вполне реален даже без средств автоматизации. Однако необходимо привлечь специалистов и экспертов (в Ростове данными вопросами занимаются РНТЦ ФГУП “НПП”ГАММА”, “Эксперт”, “ГЕРО”), которые бы проанализировали обстановку и свойства защищаемого объекта, разработали модель угроз, изучили рынок существующих средств и методов защиты от данных видов угроз. Эти данные помогут оценить саму систему и при необходимости модернизировать ее. Так что в конечном итоге выиграет тот, кто воспользуется современными компьютерными технологиями и помощью высококвалифицированных специалистов в области защиты информации.

Библиографический список

1. Сердюк В.А. Перспективные технологии обнаружения информационных атак//Системы безопасности. – 2002. – №5.
2. Шумилов С.А., Мехлис В.П. Модель оценки эффективности проектирования систем безопасности//Системы безопасности. – №1. – 2002. – с. 78.
3. Информационная безопасность и защита информации. Е.Степанов, И.Корнеев. – М.: Инфра, 2005.

Bibliographical list

1. Serdyuk V.A. Perspective technologies of finding out information attacks //Security Systems. – 2002. – №5.
2. Shumilov S.A., Mehlis V.P. Estimation model of the efficiency planning of the safety's systems//Security Systems. – №1. – 2002. – p. 78.
3. Information safety and information security. E. Stepanov, I. Korneev. – M.: Infra, 2005.

А.С. Стаценко

ПОСТРОЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-МОНИТОРИНГОВОЙ СИСТЕМЫ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ.

Аннотация

В статье представлена модель информационно-мониторинговой системы электроэнергетической отрасли, включающая информационные базы данных всех участников сферы электроэнергетики Российской Федерации, с возможностью мониторинга и анализа за состоянием финансово-хозяйственной деятельности отдельного предприятия и энергетического комплекса в целом, с целью оптимизации текущих управленческих решений и построения стратегии дальнейшего эффективного развития.

Annotation

The paper presents a model of a information-monitoring system of the electric power industry, including information databases of all the members of the electric power industry in the Russian Federation to have an opportunity of monitoring and analysis the condition of financial and economic activities of a single enterprise as will as of an energy complex on the whole in order to optimize current management decisions and construct strategy of further effective development.

Ключевые слова

Электроэнергетика, учетно-аналитическая система, СУБД, стабильность, ФОРЭМ, генерация мощности, мониторинг, сети, абонент, расчеты, рентабельность.

Key words

Electric energy industry, record-analytical system, DBMS (data-base management system), stability, FWEPM (Federal National Wholesale Electric Power Market), power generation, monitoring, chains, the subscriber, calculations, profitability.

Электроэнергетика является базовой отраслью экономики Российской Федерации. Надежное и эффективное функционирование электроэнергетики, бесперебойное снабжение потребителей – основа поступательного развития экономики страны и неотъемлемый фактор обеспечения цивилизованных условий жизни всех ее граждан. Отрасль сохранила целостность и обеспечила надежное удовлетворение потребностей экономики в электрической и тепловой энергии. Преодолен спад в производстве электроэнергии, улучшается платежная дисциплина, растет уровень денежных поступлений.

Целями реформирования электроэнергетики Российской Федерации

являются [2] обеспечение устойчивого функционирования и развития экономики и социальной сферы, повышение эффективности производства и потребления электроэнергии, обеспечение надежного и бесперебойного энергоснабжения потребителей.

Стратегической задачей реформирования [3] является перевод электроэнергетики в режим устойчивого развития на базе применения прогрессивных технологий и рыночных принципов функционирования, обеспечение на этой основе надежного, экономически эффективного удовлетворения платежеспособного спроса на электрическую и тепловую энергию в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Регулирование и контроль над отраслью следует возложить на государство или найти баланс участия между коммерческими и государственными структурами. Причем первоочередной целью для государства выступает стратегическая – бесперебойное производство, переработка, транспортировка и снабжение конечного потребителя, а для коммерческих структур рентабельная – эффективность на всех этапах деятельности. Причем такой баланс участников более эффективен для управления отраслью. Инвестируя в отрасль, вкладчики посредством оптимальных управленческих решений реализуют динамичное стратегическое ее развитие с возможностью дальнейшего увеличения капитализации и инвестиционной привлекательности.

В российских условиях, где географический фактор вносит свои коррективы в бизнес-процессы, в связи с большой территорией и крайне неравномерным разбросом субъектов и объектов энергетической отрасли, контроль за отраслью в целом осложняется. Скорость получения информации, ее обработки, принятия решения в европейской части страны выше, чем в Сибирском и Дальневосточном регионах. Помочь в этом способны современные информационные технологии и средства телекоммуникации путем объединения территориальных единиц в одну систему данных. Каждая территориальная единица должна иметь доступ к сетям связи, по каналам которой будет передаваться информация со всех уголков страны в центр, в котором и будет происходить аккумуляция данных по отрасли в целом. Кроме этого следует выделить территориальные уровни подчиненности: район, регион (область, край, республика), федеральный округ. Районное отделение работает напрямую с абонентами, где происходит заказ и расчет за потребленную электроэнергию. Региональное отделение делает расчет необходимого количества кВт/ч на очередной период и размещает заказ на оптовом рынке, производит расчет за поставленную электроэнергию. Также осуществляет расчеты с сетевыми компаниями, осуществляющими передачу электроэнергии. Кроме этого, принимает и рассматривает заявки районов на их денежное содержание, ведет учет, планирование, контроль и ревизию, а также сдает консолидированный отчет по региону в целом. Функции «окружного» отделения в основном аналитические. Изучение динамики экономических показателей, их анализ, выявление причинно-следственных связей отклонения от запланированных данных и учет их в дальнейшем.

Единая информационная система представляет собой систему управления базами данных (СУБД). Для наиболее эффективного управления такими банками данных должны быть использованы разные подходы для обработки. СУБД, которые могут быстро менять данные, не всегда могут быстро их искать. Эту проблему смогли решить отечественные разработчики программного обеспечения [4], соединив две взаимно исключающие технологии. Это технологическое решение позволяет создать

столь масштабную территориально-распределенную базу данных. Она позволяет аккумулировать большие массивы учетной информации, обрабатывать, группировать их. Тем самым дает возможность вести всесторонний учет деятельности как отдельного участника, так и всей отрасли в целом. Благодаря этому, система способствует принятию управленческих решений, позволяет оперативно менять тактику и стратегию развития, оценивать ликвидность активов и обязательств, выявлять скрытые резервы дальнейшего повышения эффективности деятельности.

Информационно-аналитические системы (ИАС) призваны на основе данных, получаемых в режиме реального времени, помогать в принятии управленческих решений. ИАС – это современный высокоэффективный инструмент поддержки принятия стратегических, тактических и оперативных управленческих решений на основе наглядного и оперативного предоставления всей необходимой совокупности данных пользователям, ответственным за анализ состояния дел и принятие управленческих решений. Комплекс информационно-аналитических систем затрагивает всю управленческую вертикаль: корпоративную отчетность, финансово-экономическое и стратегическое планирование.

В состав системы входят следующие подсистемы: «Бухгалтерия», «Абонент», «Сети», «Потери», «АТС», «Стратегия». Самой объемной, на которую приходится более 60% всей информации, является «Бухгалтерия», в которой находят отражение все финансово-хозяйственные операции, большинство экономических показателей и данных. Информация из других подсистем в итоге также входит в отчеты «Бухгалтерии», будь то «оборотно-сальдовый баланс», «журнал-ордер», «карточка расчетов» или специфичный отчет с переменными характеристиками и дополнительной аналитикой критерия поиска. Подсистема «Бухгалтерия» применима в обязательном порядке на всех территориальных уровнях. Ее базы данных с определенной периодичностью, которая может задаваться в диапазоне от ежечасно до еженедельно, «сливаются» с районных отделений в региональные, далее по иерархии в окружные и в итоге в «центральное управление». Данные проверяются по множеству контрольных точек на соответствие допустимости. Среди них можно выделить: соответствие дат и сроков протекания процессов; правильность использования плана счетов в соответствующих операциях финансово-хозяйственной деятельности (проверка учетно-аналитического механизма на соответствие); сравнение плановых показателей с фактическими для исключения перерасхода средств; применение дополнительной аналитики к определенным счетам; превышение дебиторской задолженности двух размеров среднемесячного потребления электроэнергии; анализ повышения аварийности и потерь сетевых компаний при транспортировке электроэнергии; достаточность резервной мощности для обеспечения энергоснабжения новых (строящихся) абонентов. Подсистема должна иметь большие возможности экспорта данных в программы редактирования (Excel или OpenOffice.Calc), для оперативной подготовки запрашиваемой информации, представления отчетов руководству.

Важное значение имеет защита информации. Должны быть разграничены уровни доступа к различным сервисам, отчетам, приложениям. Доступ может быть закрыт, открыт только для просмотра, открыт для редактирования. Таким образом, решается вопрос ответственности за ввод и редактирование данных в подсистемах в рамках персонифицированного перечня доступных сервисов. Кроме этого, необходима на-

дежная защита от проникновения в базу данных через электронные каналы связи (локальные сети и Интренет).

Подсистема «АТС» (расшифровывается как администратор торговой системы) представляет собой своего рода оптовый рынок электроэнергии. Региональные отделения формируют заявки на потребление электроэнергии с разбивкой по дням и часам (учитывается уровень ночной потребности промышленных предприятий со сменным производством и работа их в выходные дни) на основании опроса-заказа крупных потребителей. Окружные отделения собирают заявки от всех территориальных регионов и размещают заказ в центральном управлении. Тем самым идет экономия средств при покупке больших лотов электроэнергии. В случае, когда происходит перерасход заказанного количества кВт/ч, приходится докупать электроэнергию по большей цене. Подсистема «АТС» на окружном уровне позволяет выделить регионы с динамикой потребления, стремящейся к перерасходу и к экономии. На основании этих данных, принимая во внимание прогнозное изменение динамики, можно перераспределить межрегиональные направления, оптимизировать снабжение и уйти от размещения дополнительного (менее рентабельного) заказа.

Формирование заказа происходит следующим образом. Районные отделения на основании писем абонентов формируют общую потребность в электроэнергии. Региональное отделение анализирует данные районов, принимая во внимание динамику потребления этого и предыдущего года, наличие дополнительных выходных дней (государственных праздников), метеоклиматические условия, способные повлиять на потребляемую мощность. Окружные отделения проводят подобный анализ по регионам и, учитывая 3-5–процентный резерв на непредвиденные ситуации, размещают заказ в подсистеме «АТС», который утверждает центральное отделение. Региональные отделения производят специфичную бухгалтерскую запись Дт счета 20 «Основное производство» Кт счета 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками», которая подразумевает передачу приобретенной электроэнергии в производство по перераспределению и трансформации, а далее – передаче. Оплата заказанного количества электроэнергии закрывает 60 счет. Далее, согласно заявкам районных отделений, «регион» уведомляет о приобретенном количестве «товара» каждый район. Расчёты с конечным потребителем происходят на районном уровне, поэтому счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» формируется в районных отделениях. Здесь же формируется и доход - Кт счета 90 «Продажи». Поступления же от реализации Кт счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» отражаются в региональном отделении, но без аналитики по контрагентам. «Регион» извещением уведомляет «Район» о поступлениях от абонентов его района, предоставляет реестр с разбивкой по контрагентам для закрытия расчетов.

Производители электроэнергии со всех округов страны в этой же подсистеме информируют об уровне предложения и цене за кВт, что также утверждает центральное отделение и рассматривает прогнозное состояние торгового баланса отрасли. На основе этих данных формируется экспортная политика отрасли. Рассматривается покрытие основных контрактов с иностранными партнерами, а при остатке не охваченной основными заказами электроэнергии оставшийся лот выставляется на открытую продажу на международном рынке.

В подсистеме «Бухгалтерия» для продаж на экспорт следует ввести отдельный субсчет к счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» с допол-

нительной аналитикой «контракт» и «маркетинговое направление». «Контракт» подразумевает ведение учета по каждому контракту в отдельности для упрощения процедуры анализа и сверки расчетов с контрагентами. Географические зоны экспорта следует поделить на страны восточного СНГ, Восточную Европу, страны СНГ кавказского региона, азиатские страны, дальнее зарубежье, которые будут представлены в аналитике «маркетинговые направления».

Регистрация потребителей происходит в подсистеме «Абонент». Когда с контрагентом заключается договор энергоснабжения, ему присваивается регистрационный номер и вносятся в подсистему основные данные о потребителе (наименование, банковские реквизиты, адрес, телефон, вид деятельности, потребляемая мощность, режим работы – сменность, срок оплаты за электроэнергию, класс потребителя). Встречаются ситуации потребления без договора. В этом случае дебиторская задолженность образуется не у энергоснабжающей организации, а у сетевой компании, которая имеет право на отключение и истребование суммы долга. А поставщик учитывает это при взаиморасчетах с сетевой компанией. Такие абоненты до заключения договора энергоснабжения регистрируются «сетивиками» и учитываются на их балансе (регистрационном номере), что находит отражение в подсистеме «Абонент». Взаимоувязки между «Бухгалтерией» и «Абонентом» позволяют в обеих подсистемах сформировать карточку расчетов по контрагентам.

Потребителей следует делить на классы: неотключаемые и отключаемые. К неотключаемым относятся объекты жилищно-коммунального хозяйства, предприятия и организации социального и культурно-бытового назначения, население, а также предприятия и организации системы Министерства обороны Российской Федерации, специальные научно-исследовательские центры, больницы, объекты гражданской обороны и чрезвычайных ситуаций. Подсистема «Абонент» позволяет в режиме однодневного опоздания, ввиду разноски банковских поступлений от контрагентов, видеть нарушение срока оплаты (прописанного в договоре энергоснабжения) абонентами за потребленную мощность. Это позволяет оперативно рассчитать пеню за неуплату и принять меры по отключению от сети энергоснабжения. Для неотключаемых абонентов отсрочка платежа составляет 30 дней, после чего они тоже попадают в список «отключаемых». Разница состоит в том, что для этого класса потребителей необходимо уведомить, помимо самой организации, еще и органы исполнительной власти, которые либо утверждают к отключению, либо предоставляют отсрочку под свою гарантию погашения задолженности.

Данные о пропускной способности магистральных линий электропередачи, уровне их загруженности и технического состояния, а также информация о присоединенных потребителях без договора энергоснабжения отражаются в подсистеме «Сети». В этой подсистеме формируется транспортная составляющая стоимости электроэнергии с использованием счета 20 «Основное производство».

Техническое состояние сетей информирует об уровне надежности бесперебойного энергоснабжения. Для достижения высокого уровня надежности необходима адекватная оценка состояния ЛЭП, их опор, сроков эксплуатации в различных климатических условиях. Проведя комплексный анализ, следует выделить проблемные участки, оценить факторы риска. На основе полученных данных необходимо рассмотреть несколько альтернатив решения сетевых проблем, расставить приоритеты и приступить к реализации выбранного варианта действий.

Пропускная способность и уровень загруженности информируют о способности ЛЭП осуществлять текущие функции электропередачи и о потенциале их увеличения.

В подсистеме «Потери» ведется учет потерь силы тока при транспортировке, порывах ЛЭП, авариях на преобразующих и генерирующих станциях, утечки от незаконных подключений.

Анализ общей информационной совокупности позволяет увидеть реальную картину текущего состояния отрасли. Полнота и своевременность сведений способствуют принятию оптимальных управленческих решений, рассмотрению альтернатив и дают возможность оценить диапазон коридора влияния внешних факторов. Аналитические данные находят отражение в подсистеме «Стратегия», анализ которых по контрольным точкам способствует выбору пути дальнейшего развития отдельных предприятий и комплекса в целом. «Стратегия» представляет собой алгоритм обработки информационных массивов с гибким критерием поиска. Используются информационные базы всех подсистем. Например, из «Бухгалтерии» могут быть выбраны данные об основных средствах, срок полезного использования которых подходит к концу. Назначенная комиссия инвентаризирует полученный список на предмет пригодности к дальнейшей эксплуатации объектов длительного пользования. На основе полученных результатов разрабатывается стратегия приобретения и модернизации основных средств. Также можно проанализировать состояние кредиторской и дебиторской задолженности на текущий момент. С помощью дополнительной аналитики, при отражении в учете (подсистеме «Бухгалтерия») кратко- и долгосрочной кредиторской задолженности проставляется срок ее погашения. Задав критерий поиска «срок погашения» в подсистеме «Стратегия», получаешь отчет о просроченной задолженности либо необходимой к оплате в ближайшие дни. Эта информация способствует построению прогноза перечисления денежных средств на будущие периоды. Аналогичный анализ дебиторской задолженности позволит составить баланс поступлений и платежей на различные периоды будущего, что даст возможность разработать стратегию оптимизации платежеспособности.

Анализ данных из подсистемы «Сети» покажет наиболее загруженные ЛЭП, какие из них наиболее рентабельны, а какие склонны к порывам (учитывается база данных подсистемы «Потери»). На основании этого планируется сетевое развитие отрасли.

Построение подобной системы даст возможность не только вести всесторонний учет финансово-хозяйственной деятельности, а еще в режиме реального времени следить за состоянием отрасли и контролировать ее структурные единицы. Выявлять проблемные регионы и отдельные предприятия, анализировать причины их возникновения и принимать эффективные управленческие решения. Мониторинговая система позволит увидеть всю картину в целом как на текущий момент, так и на среднесрочную перспективу в 3-6 месяцев. Все это позволит руководству грамотно построить тактику и стратегию развития электроэнергетической отрасли.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 21.11.1996 г. №129-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Федеральный закон от 26.03.2003 г. N 35-ФЗ «Об электроэнергетике».
3. Постановление Правительства РФ от 11.07.2001 N 526 (ред. от 01.02.2005) «О реформировании электроэнергетики Российской Федерации».
4. «Теоретические основы проектирования оптимальных структур распределенных баз данных». В.В.Кульба,

С.С.Ковалевский, С.А.Косяченко, В.О.Сиротюк. РАН. Синтег. Москва - 1999.
5. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу (одобрена приказом Минфина России от 01.07.2004 N 180).
6. Ришар Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика / Под ред. Я.В. Соколова; пер. с франц. М.: Финансы и статистика. 2000.
7. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета / Под ред. Я.В. Соколова; пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 2000.
8. Беликов И., Вербицкий В. Корпоративное управление, его стандарты и их внедрение // Общество и экономика. 2005. N N 10, 11. С. 111 - 139.
9. Либман А., Хейфец Б. Корпоративная модель региональной экономической интеграции // МЭМО. 2007. N 3. С. 15 - 22.

Bibliographical list

1. The federal law from 21.11.1996 №129-FZ «About accounting».
2. The federal law from 26.03.2003 N 35-FZ «About electric power industry».
3. The Governmental order of the Russian Federation from 11.07.2001 N 526 (ред. From 01.02.2005) «About reforming of electric power industry of the Russian Federation».
4.« Theoretical bases of designing of optimum structures of the distributed databases ». V.V.Kulba, S.S.Kovalevsky, S.A.Kosjachenko, V.O.Sirotjuk. The Russian Academy of Sciences. Sinteg. Moscow - 1999.
5. The concept of development of accounting and the reporting in the Russian Federation on intermediate term prospect (it is approved by the Order of the Ministry of Finance of Russia from 01.07.2004 N 180).
6. Rishar J. The accounting: the theory and practice / Under the editorship of J.V. Sokolov; the lane with fr. M: the Finance and statistics. 2000.
7. Hendriksen E.S., Van Brad M. F. The accounting theory / Under the editorship of J.V. Sokolov; the lane with English M: the Finance and statistics, 2000.
8. Belikov I., Verbitsky V., Corporate management, its standards and their introduction//the Society and economy. 2005. N N 10, 11. With. 111 - 139.
9. Libman A, Heifetz B. Corporate model of regional economic integration//MEMO. 2007. N 3. With. 15 - 22. // МЭМО. 2007. N 3. С. 15 - 22.

РАЗДЕЛ 5. РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

А.А Корчинский, М.В.Гречко

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СРАВНЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СФЕРЫ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация

В статье предпринята авторская попытка анализа конкурентных позиций сферы образования России. В качестве инструмента анализа авторами используются: индексный метод, методика международных сравнений, элементы институционального анализа. Предложена выборка индексных показателей, характеризующих системы образования стран «восьмерки». Проанализированы конкурентные позиции отечественных вузов на глобальном рынке образовательных услуг.

Annotation

In this article the authors try to analyze competitive of education in Russia. The authors use the method of index and the elements of institutional analyze. Index sampling, characterizing the G-8 countries is offered. The competitive positions of Russian universities on the global educational market were analyzed

Ключевые слова

Образование, институт, рынок образовательных услуг, рейтинг, индекс, ИРЧП, глобализация.

Key words

Education, institute, educational market, globalization, index

Интеграционные процессы и международная конкуренция изменяют не только ментальные, структурные, но и функциональные контуры глобального экономического хозяйства. Трансформационные процессы проявляются в таких важнейших его характеристиках как: доминирование сферы услуг в общей структуре мирового капитала, рост наукоемкости, информационности и интегрированности производства, формирование социально ориентированного типа хозяйства, нацеленного на минимизацию социальных издержек и рисков экономического развития.

Обозначенные процессы развития знаменуют собой переход от технократического понимания источника экономического развития к «когнитивному» осмыслению *человеческого капитала* как первостепенного фактора международной конкуренции и макроэкономического роста. Образовательная система становится новой производительной доминантой и институциональной детерминантой. Сегодня институт образования выступает не только в качестве необходимого элемента воспроизводства человеческого капитала, но и как одного из факторов экономического роста, определяющего устойчивость внешних и внутренних конкурентных преимуществ национальных экономических систем. [8]

Изменение функциональной роли образовательной компоненты социально-экономического развития детерминировано конкурентными сдвигами, связанными с переходом «качество товаров – качество технологий – качество

человеческого капитала – качество образования – качество экономического мышления – качество жизни человека – качество экономического роста». Данная цепочка воспроизводства в условиях глобальной конкуренции отражает динамику материальных и нематериальных факторов производства, характер окупаемости затрат, возможности и особенности инвестиционных процессов не только на уровне фирмы, но и в масштабах национальной и мировой экономики [4].

Современный этап развития сферы образования и протекающие интеграционные процессы обусловили иную, авторскую, позицию ее анализа. Акцент смещен от национального к глобальному уровню. В этой связи вопрос определения конкурентных позиций и потенциала отечественной сферы образования является не только актуальным, но и системообразующим.

Для оценки конкурентоспособности отрасли в своем исследовании мы будем руководствоваться индексным методом анализа, мировыми рейтингами, которые наиболее объективно отражают степень развития сферы образования России по сравнению с другими странами мира и данными Росстата.

Индексный метод и метод международных сравнений являются важными инструментами оценки существующего состояния сферы образования Российской Федерации по отношению к высокоразвитым странам и позволяют определить ориентиры для разработки среднесрочных прогнозов ее развития. Наиболее известным в мировой практике является индексный метод, используемый в ежегодных докладах ООН о развитии человека. Сущность метода заключается в расчете сопоставимых индексных показателей, характеризующих различные стороны экономической и социальной жизни стран мира за ряд лет, и определении **интегрального индекса развития человеческого потенциала** (ИРЧП).

Россия по состоянию на 2007 год занимала 67 - е место в списке с индексом ИРЧП = 0,802 (что является довольно высоким показателем). Индекс стал падать с началом 90-х из-за сокращения ВВП и повышения смертности. В **1992** Россия занимала 52 - е место,**1995** – 114 - е, в **2004** – 57 - е, в **2005** – 62 - е с индексом 0,795, в **2006** – 65 - е с индексом 0,797, в **2007** году – 67 - е место с индексом 0,802. Однако следует учитывать, что индекс составляется с отставанием в два года, поэтому цифры, опубликованные **ООН 27 ноября** 2007 года, на самом деле относятся к **2005**. От своих соседей по таблице Россия отличается очень низкой продолжительностью жизни и высоким уровнем образования [3].

В расчете ООН фигурируют 177 стран мира. Нами сделана выборка индексных показателей, характеризующих системы образования стран «восьмерки» (таблица 1).

Таблица 1.*Международные сравнения в области развития человеческого потенциала (Доклад ООН о развитии человека за 2008 г.)*

Показатели	Россия	Канада	США	Япония	Великобритания	Франция	Германия	Италия
Индекс развития человеческого потенциала (2005), доли	0,802	0,961	0,951	0,953	0,946	0,952	0935	0,941
Индекс уровня образования, доли	0,956	0,99	0,971	0,946	0,97	0,982	0,953	0,958

Продолжение таблицы 1.

Уровень грамотности взрослого населения (2005), %	99,4	99	99	99	99	99	99	98,4
Совокупный валовой показатель поступивших в учебные заведения 1, 2 и 3-го уровня (2005), %	92	93,5	91	98,5	96,5	99	96	95,5
Число ученых и технических специалистов, занимающихся НИОКР на 1 000 человек населения (2005), чел.	3,3	3,6	4,6	5,3	2,7	3,2	3,3	1,2
Ожидаемая продолжительность жизни (2005), лет	65	80,3	77,9	82,3	79	80,2	79,1	80,3
Валовой внутренний продукт (ВВП) (2005), млрд. дол. США	763,7	1113,8	12416,5	4534,0	2198,8	2126,6	2794,9	1762,5
ВВП на душу населения (2005), тыс. дол. США	5,34	34,48	41,9	35,48	36,51	34,93	33,89	30,07
Доля расходов на образование (2005), % от общих государственных расходов	12,9	12,5	15,3	9,8	12,1	10,9	9,8	9,6
Доля расходов образования (2005), % от ВВП	3,6	5,2	5,9	3,6	5,4	5,9	4,6	4,7
Расходы на НИР % от ВВП. (2005)	1,2	1,9	2,7	3,1	1,9	2,2	2,5	1,1

Видно, что ряд индексных показателей таблицы 1 по России существенно не отличается от лучших показателей стран G7. Так, индекс уровня образования составляет соответственно 96 и 99 %, уровень грамотности взрослого населения – 99,4% и 99 %, число ученых и специалистов, занимающихся НИОКР, – 3,3 чел. и 5,3 (у Японии) чел. на одну тысячу населения. Нет большой разницы в доле расходов на образование в процентах от ВВП (3,6% и 5,9 %). Однако справедливости ради стоит сказать об огромном разрыве в реальном размере ВВП: 763,7 млрд. дол. США РФ и 12416,5 млрд. дол. США у Соединенных Штатов Америки.

Тем не менее благоприятная (положительная) статистика значений индексов, отражающих уровень образования РФ, в большей степени является как раз историческим наследием (базовым элементом) времен СССР. Реального приращения значения анализируемых индексов в настоящее время не получили. Более того, современная сфера образования прогрессирует только внутри себя самой (если сравнивать статистические данные, относящиеся к указанной сфере внутри страны), а относительно других наиболее конкурентоспособных национальных экономик – стагнирует.

Вместе с тем ряд показателей свидетельствует о значительном отставании России от стран G7. Например, значительный разрыв имеет место по показателю *ожидаемой продолжительности жизни населения при рождении* – 65 лет и 82,3 года в Японии. Реальный валовой внутренний продукт на душу населения в тыс. дол. – 5,34 и 41,9 (США). Огромные диспропорции сложились и в суммарных расходах на

НИОКР в долларах США. В 2005 г. в России они составили 1,2% от ВВП, а в США израсходовано 2,7%, данная сумма в абсолютных цифрах составляет 9,16 млрд. дол. и 335,24 млрд. дол. соответственно. Таким образом, ситуация в абсолютных цифрах выглядит катастрофической.

Исходя из данных проведенного анализа, возникает необходимость в изменении взгляда на образование. Сегодня образование не просто процесс трансляции знаний, умений и навыков, но и социальный институт, объект перспективных и чрезвычайно важных инвестиций, состояние и эффективность работы которого определят в ближайшее десятилетие облик государства (его экономический и производственный потенциал, обороноспособность, жизненный уровень граждан, международный статус).

Нельзя также игнорировать и факт, указывающий на трансформацию роли института образования в обществе. В постиндустриальном обществе выпускник вуза должен рассчитывать на 35 – 40 лет активной работы. Но за указанный промежуток времени проходит весь жизненный цикл профессии от ее зарождения до полного исчезновения (частичной или полной замены), то есть срок трудовой деятельности человека превышает срок жизни профессии [1].

Соответственно в ответ на новые вызовы времени индустрия образования должна научиться передавать человеку интеллектуальный капитал, который бы позволял и создавать добавочную стоимость, и решать нестандартные профессиональные задачи. Соответственно та страна, которая сумеет выстроить систему образования, адекватную постулатам и потребностям постиндустриализма, получит стратегическое преимущество в глобальной политике.

Все это, безусловно, потребует дополнительных и весьма значительных инвестиций в человеческий капитал на этапе постиндустриального развития информационного общества под воздействием изменений в содержании образования в условиях его непрерывности и глобализации. Но здесь надо иметь в виду, что альтернативные издержки игнорирования этой насущной необходимости будут куда как более высоки, ибо общество, которое жалеет средства на развитие всех без исключения видов и форм развития образования, неминуемо обречено на вечно «догоняюще-мобилизационный тип развития». [5]

Что касается другого инструмента анализа конкурентоспособности – рейтингов, то их условно можно разделить на две большие группы. К первой анализируемой группе отнесем международные рейтинги («Шанхайский» рейтинг, рейтинг THES-QS World University Rankings, **Webometrics Ranking of World Universities**). Другую группу составляют отечественные (национальные) рейтинги (рейтинг Министерства образования и науки, **комплексный рейтинг ведущих российских вузов** фонда Потанина, рейтинг вузов агентства «РейтОР», и др.).

Следуя логике проводимого исследования, отметим что наибольший интерес представляют как раз международные рейтинги. В рейтингах рассмотрим современные позиции и перспективы российских вузов на глобальном рынке образовательных услуг.

Пристального внимания, безусловно, заслуживает *рейтинг лучших университетов мира*. Данный рейтинг ежегодно составляет институт высшего образования Шанхайского университета Цзяо Тун. Иначе рейтинг называют «шанхайским».

«Шанхайский» рейтинг первое место определяет за Гарвардским университетом. За ним следуют Станфордкий и Калифорнийский университет в Беркли. Лидером по количеству университетов, вошедших в top100, стала Аме-

рика – 54 учебных заведения. Вторую строчку заняла Великобритания с показателем 11. У Японии, Германии, Канады, Франции и Швейцарии – в первую сотку попали по 4 университета. И по одному – у Израиля, Дании, Норвегии, Финляндии и России.

Какова же динамика положения российских вузов в данном рейтинге? Исходя из рейтинга, в список 500 лучших стабильно попадают лишь два государственных университета: Московский и Санкт-Петербургский. При этом, если МГУ с 2004 года – в списке Top 100 (76 место и 23 в европейском списке)и попадает в список 100 лучших европейских университетов, то СПбГУ делит 300-400 места (таблица 2).

Таблица 2. *Университеты России в шанхайском рейтинге ARWU - IHE-SJTU*

	2003	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**
МГУ	102-151 (то есть более 50 вузов на 102 месте)	66	67	70	76
СПбГУ	401-450	302-403	301-400	301-400	305-402
В списке 100 лучших европейских университетов	МГУ делит 32-52 место	МГУ 18 место	МГУ 19 место	МГУ 21 место	МГУ 23 место
Россия	Нет данных	17 из 35 стран	17 место из 36	16 из 35 стран	15 из 38 стран

Таким образом, несмотря на полярность оценок репрезентативности данного рейтинга среди отечественных и зарубежных ученых, следует признать, что «шанхайский» рейтинг с большой степенью вероятности отражает реальное положение отечественных учебных заведений на глобальном рынке образовательных услуг, куда мы стремимся все больше и больше интегрироваться. Сегодня образовательные учреждения, практически ничем (за исключением уникальности продуцируемых образовательных услуг) не отличаются от других рыночных институтов. Поэтому для повышения уровня конкурентной мобильности образовательным учреждениям необходимо совершенствовать каналы продвижения своего продукта: рекламу, имидж, востребованность выпускников (что косвенно отражает адекватность спроса на образовательные услуги структуре их предложения), цитируемость, то есть глобальный рынок образовательных услуг предъявляет повышенные требования к открытости образовательных учреждений.

По нашему мнению, немалый интерес также представляет рейтинг **THES-QS World University Rankings**. Он примечателен тем, что каждый год методика тестирования несколько изменяется, что говорит о его гибкости и адаптивности методик. Результаты экспертизы университетов позволили THES говорить о следующих тенденциях 2007 года. В состав 200 сильнейших входят университеты 28 стран мира. Составители рейтинга отмечают, что в их рейтинг впервые попали 27 университетов из 14 стран.

В десятке сильнейших попрежнему доминирует Гарвардский университет (1-е место), Кембридж, Оксфорд и Йель (делят 2-е место), уже второй год занимающие первые четыре места. University College London и Чи-

кагский университет впервые попали в десятку сильнейших.

По мнению многих авторитетных ученых (С. Гуриев, Д. Ливанов, Б. Салтыков, М. Инс), рейтинг университетов мира по версии THES-QS является наиболее строгим и полным из всех существующих рейтингов. Результаты тестирования последних лет показывают, что *британская и американская модели независимых университетов, получающих значительную долю финансирования от государства, добились больших успехов* [6]. В то же время результаты тестирования говорят о том, что университеты высочайшего уровня теперь находятся на всех континентах, что в свою очередь отражает степень консолидации рыночных структур и повышения роли института образования при построении безопасной, высококонкурентной и открытой экономики.

Рассмотрим динамику изменения положения российских вузов в данном рейтинге. Как видим, за четыре года существования рейтинга в списке 200 лучших побывали три российских государственных университета: Московский, Санкт-Петербургский и Новосибирский, а в 500 лучших попали еще Томский и Казанский госуниверситеты (таблица 3).

Таблица 3. *Университеты России в рейтинге THES-QS 200 лучших университетов мира 2004-2007*

	2004	**2005**	**2006**	**2007**
МГУ	92	79	93	231 место
СПбГУ	> 200	218	164	239 место
Новосибирский ГУ	> 200	169	> 200	между 400-500
Томский ГУ	> 200	475	> 200	между 400-500
Казанский ГУ	> 200	484	> 200	между 400-500

В 2007 году, получив максимальные 100 баллов, 1-е место занял **Harvard University**. Рейтинги российских вузов были такими: **МГУ** получил 51.3 балла и занял 231 - е место, **СПбГУ** – 49.9 баллов (239 место), **Новосибирский ГУ** – 31.5 (его место в рейтинге 2007 г. между 400-500), **Томский ГУ** – 29.6 баллов (между 400-500) и **Казанский ГУ** – 22.3 (между 400-500).

Отсутствие России в списке 200 лучших связано в большой степени с неспособностью Москвы вложить необходимое количество финансовых средств в свою систему высшего образования.[7] Однако за последние пять лет бюджетные расходы в расчете на одного студента в сопоставимых ценах увеличились на 70%. Кроме того, растет и приток частных денег: 15% студентов обучается в негосударственных вузах, подавляющее большинство которых финансируется за счет платы за обучение, а в государственных вузах лишь половина студентов обучается за счет бюджета».

Тем не менее, по оценке ректора РЭШ С. Гуриева, высшее образование в России по-прежнему катастрофически

недофинансировано. Суммарные поступления в систему высшего образования (из государственных и негосударственных источников) составляют около 1% ВВП. В Европе эти расходы находятся на уровне 2% ВВП, а в США — на уровне 3% ВВП. Если же учесть многократную разницу в ВВП на душу населения между Россией и странами ОЭСР, то получится десятикратное расхождение в уровне финансирования. Общество просто не согласно платить настолько высокие налоги, чтобы финансировать науку и образование на уровне СССР, а механизмов привлечения внебюджетных средств до сих пор не создано. Он полагает, что до тех пор, пока в системе высшего образования не будет стимулов для повышения качества, ни государство, ни общество не будут готовы существенно увеличить финансирование. [2]

Таким образом, для кардинального улучшения ситуации необходимы, с одной стороны, увеличение бюджетного финансирования, с другой – структурные изменения самого института образования с учетом требований постиндустриального общества. Без увеличения объема финансирования системы образования в общем и высшего, в частности сделать нельзя вообще ничего. Однако и сами по себе деньги не помогут. Сам факт получения огромных средств укрепит инсайдеров в том, что отсутствие перемен может приносить существенные финансовые выгоды, а система образования будет по-прежнему стагнировать.

В целом проведенное исследование оценки уровня конкурентоспособности отечественной сферы образования, представленной уровнем высшего образования, позволило сделать ряд теоретических выводов и практических заключений.

Несмотря на разницу в методиках построения рейтинга, формирования «портфеля» кредитных показателей, их удельному весу при сравнении результатов и учете оценок, международные рейтинги показывают достаточно общие тенденции. В частности, они показывают зависимость конкурентоспособности и соответственно места в рейтинге от таких показателей, как уровень исторического наследия, его приращение в настоящее время и степень использования анализируемой сферой инноваций. Это относится к качеству образовательных услуг, адаптивности программ и методов обучения, уровню научных исследований и степени интернационализации учебных заведений, адекватной их реакции на сигналы и тенденции рынка труда.

Причем, если оценивать только отечественные образовательные рейтинги (Министерства общего и профессионального образования РФ, агентства «РейтОР», фонда Потанина, рейтинга Деловой России), то получится искаженная картина: рост доли финансирования образовательных учреждений всех ступеней, увеличений уровня оплаты труда работникам сферы образования и т.д. Совсем другая ситуация наблюдается при сравнении этих показателей с аналогичными показателями западных научных центров, производимых в абсолютных значениях. Отставание от большинства из них будет просто катастрофическим (Гарвард, Беркли, Оксфорд, Кембридж, Мичиган, Принстон и т.д.). Если сегодня не принять адекватных мер по сглаживанию кризисных явлений в системе образования, то при незначительном временном лаге (в 5-15 лет) все негативные тенденции, связанные со стагнацией отечественной сферы образования, скажутся на безопасности, качестве и конкурентоспособности национальной экономики РФ.

Библиографический список

1.Бахвалова М, Симонова М., Чеховский Н. Диплом со сроком годности // Журнал РБК 2008. № 11 стр. 42-45.

2.Гуриев С. В. **Из-под вех: Не самое высшее образование** // «Ведомости», 29 января 2007 г., №14 (1788).
3.Ежегодный Доклад ООН о развитии человека за 2007/2008 г.
4.Лашко С.И. Интеграция системы экономического и бизнес-образования России в мировой рынок образовательных услуг. Изд-во ЮФУ Ростов н/Д, 2008. с. 61.
5.Львов Д. С. Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики // М.: Экономика, 1999. 793 с. (Системные проблемы России).
6.Ince Martin. **Ideas without borders as excellence goes global** // THES, 08 November 2007
7.Ince Martin. **Rewards for the well-resourced** // THES, 08 November 2007
8.John McDowell , Larry D. Singell Jr., Mark Stater Congratulations or condolences? The role of human capital in the cultivation of a university administrator // Economics of Education Review 2008. ECOEDU-946; No. of Pages 10.

Bibliographical list

1.Bahvalova M, Simonov M, Chekhovian N. Diploma with working life // Magazine of RBC 2008.11 p. 42-45.
2.Guriev S.V. Century From under milestones: Not the higher education // "Vedomosti", on January, 29th, 2007, 14 (1788).
3.The annual Report of the United Nations on development of the person for 2007/2008
4.Lashko S.I. Integration of system economic and business-formation of Russia in the world market of educational services. Publishing house SFU Rostov on Don, 2008.p.61.
5.Lvov D.S. Put in XXI century: strategic problems and prospects of the Russian economy // M.: Economy, 1999.793 with. (System problems of Russia).
6.Ince Martin. Ideas without borders as excellence goes global // THES, 08 November2007
7.Ince Martin. Rewards for the well-resourced // THES, 08 November 2007.
8.John McDowell , Larry D. Singell Jr., Mark Stater Congratulations or condolences? The role of human capital in the cultivation of a university administrator // Economics of Education Review 2008. ECOEDU-946; No. of Pages 10.

Г. Муленга

РОЛЬ ОБРАЗОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА

Аннотация

В статье подчеркивается влияние уровня образования экономически активного населения Ростовской области на формирование валового регионального продукта в ходе анализа фактической и текущей статистики всех уровней образования и воздействия.

Annotation

The article highlights the influence of the level of education amongst the economic active population in Rostov region. In the analysis are the actual and current statistics of all the levels of education and the impact they have in the production of the gross regional product.

Ключевые слова

Человеческий капитал, производительность, валовой региональный продукт, имитационное моделирование.

Key words

Human capital, productivity, gross regional product, simulation modeling.

1.Статистические оценки влияния структуры кадров на экономику региона

В настоящее время образование выдвигается на первое место среди факторов развития человечества. Роль знаний в экономическом развитии стран мира стремительно возрастает, опережая значимость средств производства и природных ресурсов. По оценкам Всемирного банка, физический капитал в современной экономике формирует 16% общего объема богатства каждой страны, природный — 20%, а человеческий капитал — 64%. В таких странах, как Япония и Германия, доля человеческого капитала составляет до 80% национального богатства. В настоящее время ценности создаются за счет повышения производительности и использования нововведений, то есть применения знаний на практике. Экономическое процветание все более зависит от способности добывать новые знания и применять их в жизни.

В основу статистического анализа было положено распределение населения Ростовской области по уровню образования в трудоспособном возрасте в 2000 г. и в 2006 г. (по данным таблицы 1) [2].

Таблица 1. *Распределение населения по уровням образования*

Распределение населения старше 15 лет	Имеют образование (уровни)						не имеют образования
	высшее профессиональное	неполное высшее профессиональное	среднее профессиональное	начальное профессиональное	среднее общее	основное общее (начальное)	
Уровень образования	1	2	3	4	5	6	7
Кол-во лет учебы, t	16	13	12	11	8	4	0
Доля населения с данным уровнем образования							
2000	0,22	0,043	0,276	0,105	0,238	0,087	0,031
2003	0,224	0,003	0,29	0,156	0,236	0,083	0,006
2005	0,235	0,028	0,257	0,192	0,211	0,067	0,01
2006	0,229	0,019	0,23	0,191	0,237	0,087	0,007
Количество жителей с разным уровнем образования, чел.							
2000	481426	94097	603971	229772	520815	190382	67837
2003	480659	6437	622282	334745	506409	178101	12875
2005	488941	58257	534714	399475	439007	139400	20806
2006	475129	39421	477204	396287	491728	180508	14524

Индекс общей образованности всего занятого населения e_1 исчисляется на основе данных государственной статистики Ростовской области [2] посредством фиксирования среднего числа лет, проведенных населением в учебных заведениях. При этом наличие полного среднего и общего образования засчитывается за 10 лет, среднего специального и незаконченного высшего — 12, высшего — 15, начального профессионального — 11, основного общего — 8.

Начальное полагается равным четырем годам.

$e_1 =$ % населения с высшим профессиональным образованием ´ 15 + % населения с неполным высшим профессиональным образованием ´ 12 + % населения со средним профессиональным образованием ´ 12 + % населения с начальным профессиональным образованием ´ 11 + % населения со средним полным образованием ´ 10+% населения с основным общим образованием ´ 8 + % населения с начальным образованием ´ 4.

На основе многочисленных выборочных исследований академика С. Струмилина [3] получена следующая усредненная зависимость производительности труда работников μ от уровня их образования t_0 (μ_0 — это производительность работника без образования) (табл. 2).

Таблица 2. *Зависимость производительности труда работников от уровня их образования*

Количество лет образования, t	0л	4л	8л	11л	16л	12л	13л
μ / μ_0	1	1,3	2	2,5	3,8	3,14*	3,46*

Эту зависимость можно описать экспонентой:

$\mu / \mu_0 = e^{kt}$, где k — качество образования, μ / μ_0 — прирост выработки.

$$\ell n \mu / \mu_0 = \ell n \mu_0 + \ell n * kt$$

$$\ell n \mu / \mu_0 = \ell n \mu_0 + kt$$

Составив уравнения для таблицы 2, получаем методом наименьших квадратов функцию зависимости следующего вида:

$$\mu / \mu_0 = e^{0,095*t} \qquad (1)$$

Не учитывая постоянной величины μ_0, определим коэффициенты роста производительности, соответствующие 12 и 13 годам обучения: для 12: $\mu / \mu_0 = 2,73^{0,095*12} = 3,14$, для $\mu / \mu_0 = 2,73^{0,095*13} = 3,46$

На этой основе график исследуемой зависимости роста производительности от числа лет учебы имеет вид (рис. 1).

Рис. 1. *Зависимость производительности труда от образования*

Используя рассчитанные коэффициенты роста производительности в зависимости от уровня образования, можно составить уравнение для вычисления базовой величины μ_0 ,соответствующей базовому образованию работника:

$$\sum_{j-1}^{t} N_j * k_j * \mu_0 = Y \qquad (2)$$

$$Y = \sum \mu_j * N_j ,$$

$$\mu_j \Rightarrow k_j * \mu_0 ,\ \mu_0 = \frac{Y}{\sum N_j * k_j} , \qquad (3)$$

$$Y = \frac{2{,}64 * 10\text{^}12.руб}{4303600.чел * 0{,}095} =$$

58276,79 руб./чел в год,

где Y — это произведенный валовой региональный продукт (ВРП Ростовской области в 2005 г. равен $2{,}64 * 10^{12}$ руб.). На этой основе можно рассчитать выработку валового регионального продукта работником с определенным уровнем образования (табл. 3).

Таблица 3. *Выработка валового регионального продукта одним работником*

Уровень образования	Имеют образование						не имеют образования
	высшее профессиональное	неполное высшее профессиональное	среднее профессиональное	начальное профессиональное	среднее общее	основное общее (начальное)	
Выработка 1 чел. в год руб.	221451,8	201637,7	82989,1	145692,0	16553,6	75759,8	58276,8

Таким образом, выработка растет в зависимости от уровня образования (рис. 2), и структура образования населения определяет размер ВРП.

Поэтому в условиях реформы системы образования администрация может принимать обоснованные решения по применению структуры образования населения. Целесообразность таких решений может быть обоснована прогнозными расчетами, в которые можно заложить применение построенной модели. Заложив, например, сценарий повышения уровня образования населения и увеличения доли специалистов с высшим образованием до 28%, получим следующие прогнозируемые показатели изменения ВРП Ростовской области (табл. 4).

Таблица 4. *Зависимость увеличения национального дохода в регионе от повышения уровня образования для заданного сценария*

	Имеют образование						не имеют образования
	высшее профессиональное	неполное высшее профессиональное	среднее профессиональное	начальное профессиональное	среднее общее	основное общее (начальное)	
Уровень образования							
существующий	0,235	0,028	0,257	0,192	0,211	0,067	0,01
прогнозируемый	0,28	0,024	0,29	0,17	0,21	0,019	0,007
Прогнозируемое количество работников, чел.	624180	49935	582568	353702	416120	39531	14564

Если при этом повысить и качество подготовки специалистов, то есть увеличить *k*, например, до 0,15, показатели выработки валового регионального продукта в регионе возрастут. (табл. 5.)

Таблица 5. *Зависимость выработки национального дохода от показателей качества подготовки специалистов*

Количество лет образования, t	16	13	12	11	8	4	0
$k_j = 0{,}15$	11,1	7	6	5,2	3,3	1,8	1
Выработка 1 чел. в год	646872,4	407937,5	349660,7	303039,3	192313,4	104898,2	58276,8

Таким образом, при повышении уровня образования населения и качества подготовки специалистов производство валового регионального продукта увеличится в 2062998,4/ 1002360,8 = 2,1 раза.

Построенная модель взаимосвязи выработки национального дохода и структуры образования населения позволяет имитировать эффекты различных стратегий подготовки кадров и экономические показатели региона. Сравнивая различные варианты стратегии и рассчитывая их экономические результаты, можно выбрать целенаправленную и соответствующую бюджетным ограничениям стратегию формирования уровней образования.

1.Проблемы подготовки кадров в регионе

Проблема изучения влияния уровня образования на экономические показатели региона изучалась рядом известных ученых (Долятовский В.А. [1], Струмилин С.Г. [3], Егоршин А.П. [4] и другие). Однако полученные результаты взаимосвязи количества лет образования и производительности работников устарели, поэтому эта проблема актуальна.

Система образования имеет двойную временную направленность: в прошлое и в будущее. В образовании, с одной стороны, осуществляется воспроизводство накопленных знаний и опыта, а с другой — закладывается и определяется облик будущей жизнедеятельности как отдельного человека, так и всего общества в целом.

В последнее время на высшем государственном уровне, в деловых и научных кругах активно обсуждается проблема удвоения ВВП и в целом перспективы социально-экономического развития страны. Удвоение ВВП за десять лет считается одним из основных направлений российской политики. Для удвоения ВВП за 10 лет вполне достаточно роста реального ВВП на 7,2% в год, что на текущий момент выполняется, и рост составил за эти годы в среднем 7,3% в год. С того момента за 5 лет (относительно 2003 года и на начало 2008 года) прирост уже составил 42%.

Для решения поставленной задачи необходимо знать вид функциональной зависимости, связывающей рост ВВП и время (годы), а также коэффициенты этой зависимости. Прогноз выработки ВВП без изменения структуры и уровня образования населения страны представлен на рисунке 2. С использованием метода экспоненциального сглаживания мы получаем уравнение теоретической зависимости роста ВВП и время (годы), которое имеет экспоненциальный вид:

$$Y = 20477e^{0{,}0668x} \qquad (6)$$

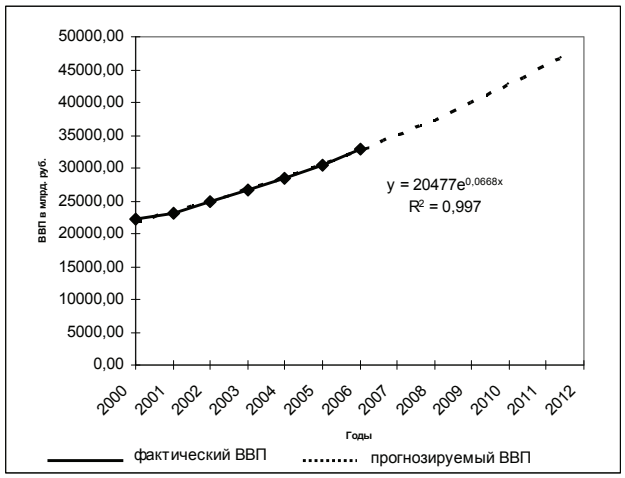


Рис. 2. *Линия тренда роста ВВП со временем и значение R^2*

Согласно методу наименьших квадратов вычисляем величину отклонения, то есть сумму квадратов разности теоретических и фактических значений функции. R^2=0,997 показывает степень приближения тренда к фактическим значениям динамического ряда. По результатам прогнозирования ВВП РФ в 2012 году вырастет до 48000 млрд руб.

Для моделирования объема выработки ВВП РФ при изменениях структуры уровня населения с высшим образованием (с 26% до 30%) было применено имитационное моделирование (Метод Монте-Карло) нормального распределения [5]. Результаты проведенного имитационного эксперимента ненамного отличаются от предыдущих (рис. 3). Величина ожидаемой выработки ВВП при увеличении структуры высшего образования равна 7384,6 млрд. руб. Коэффициент вариации (0,35) меньше 1, таким образом, риск данного проекта в целом ниже среднего риска инвестиционного портфеля сферы образования. Результаты вероятностного анализа показывают, что шанс получить отрицательную величину ВВП не превышает 4%. Таким образом, с вероятностью около 96% можно утверждать, что чистая выработка ВВП проекта будет больше 0.

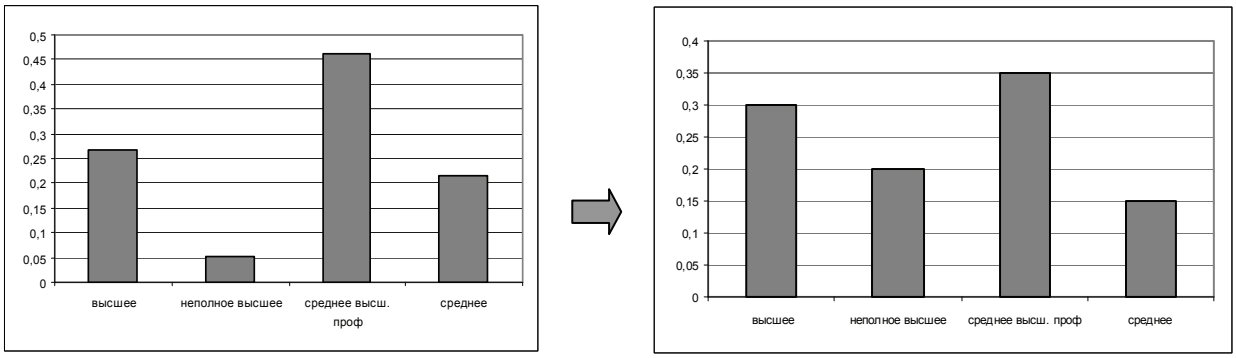


Рис. 3. *Выработка ВВП при изменении структуры уровня высшего образования*

3. Выводы

Выявлено наличие следующих проблем в функционировании системы начального профессионального образования:

- отсутствие эффективной программы развития системы профессионального

образования и отдельных образовательных учреждений;
▪ недостаточное финансирование;
▪ отсутствие механизмов взаимодействия с предприятиями;
▪ наличие в программах обучения маловостребованных профессий;
▪ проблемы кадрового обеспечения образовательных учреждений;
▪ недостаточное взаимодействие учреждений профессионального образования со службами труда и занятости.

Многообразные способы решения проблем, связанных с оптимизацией подготовки высококвалифицированных кадров, предлагаются самими образовательными учреждениями. Однако все они сводятся к необходимости создания программы оптимизации системы профессионального образования, основанной на следующих принципах.

1.Принцип непрерывности процесса подготовки кадров, заключающийся в обеспечении взаимосвязи образования и практики, то есть в сочетании различных существующих технологий подготовки (теоретическое обучение, приобретение практических навыков не только в стенах профессионального училища, но и на предприятии (в учебном центре предприятия, на рабочем месте)).

2.Принцип научной обоснованности. Формирование государственного заказа на подготовку кадров в системе НПО должно осуществляться на основе прогнозирования спроса и предложения на рынке труда и рынке образовательных услуг.

3.Принцип мобильности. На основании исследований спроса и предложения на рынке труда необходимо формировать структурные компоненты и учебные планы подготовки рабочих таким образом, чтобы они позволяли адаптироваться к происходящим изменениям в экономике и образовании, к социально-демографическим процессам. При этом необходимо создание совместных программ повышения квалификации предприятий и учреждений высшего профессионального образования.

Библиографический список

1.Стратегическое планирование деятельности вуза на рынке образовательных услуг: Моногр. / Под. ред. В.А. Долятовского, О.А. Мазура. — Ростов н/Д — Невинномысск: СКНЦ ВШ — РГЭУ «РИНХ», 2005. — 235 с.
2.Федеральная служба государственной статистики. Ростовская область — 2006: стат. сб. / Ростовстат. — Ростов н/Д, 2006. — 961 с.
3.Проблемы экономики труда / Под. ред. С.Г. Струмилина. — М.: Изд-во «Наука», 1982. — 472 с.
4.Егоршин А.П. Менеджмент, маркетинг и экономика образования: учеб. пособие / Под ред. А.П. Егоршина. — Н. Новгород, 2001.

Bibliographical list

1.Strategic planning of activities of on institution of higher learning on the market of the educational services. The Monograph. Edited by V.A. Doliatovsky, O.A. Mazura. — Rostov-on-Don, Nevinnomuisk; — RSEU “RINH”, 2005. — 235 p.
2.The Federal service of the state statistics. Rostov region. 2006:Statistics collection./Rostovstat.- Rostov-on-Don, 2007.- 961 p.
3.Problems of the economy of the labour. Edited by S.G. Strumilin. “Science” Publishers. Moscow, 1982. -472 p.
4.Management, marketing and economy of the education. A.P. Egorshin. N-Novgorod, 2000.

Н.Ю. Мисиченко

МОДЕЛЬ ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ ВУЗА В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ

Аннотация

В статье рассматриваются экономико-математические методы анализа и моделирования информационных процессов трудоустройства выпускников ВУЗа. Описана процедура экспертного оценивания значимости компетенций выпускника, согласно учебному плану, с точки зрения будущих работодателей. Для оценки соответствия реальных компетенций выпускников конкретным требованиям работодателей предложена методика и реализована автоматизированная процедура, позволяющая работодателям сделать обоснованный выбор наиболее подходящих из имеющихся претендентов. В результате реализации процедур можно получить оценку соответствия компетенций, а значит и качества подготовки выпускника, реальным требованиям рынка труда.

Annotation

The economic-mathematical methods of analysis and modeling of information processes of HIGH SCHOOL graduates employment are considered in this article . The procedure of expert estimation the importance competences of graduates, according to the curriculum, from the point of view of the future employers is described here. For a conformity estimation of real graduates competence the technique of concrete requirements of employers is represented and the automated procedure allowing employers to make the proved choice of most suitable applicants is realised. As a result of realization of procedures it is possible to receive a conformity estimation competences,and thus the qualities of graduate preparation , to real requirements of a labour market.

Ключевые слова

Трудоустройство выпускников, информационные системы, компетентная модель, требования рынка труда.

Key words

Graduates employment, information system, competence model, employers requirements.

В современных условиях рыночной экономики российские высшие учебные заведения работают в условиях жесткой конкуренции на рынке образовательных услуг, а их выпускники - на рынке труда. В этих условиях возможность получения выпускниками вузов престижной и хорошо оплачиваемой работы, обеспечивающей возможности для их профессионального и карьерного роста, стало фактором, определяющим рейтинг вуза и, в конечном счете, его экономическое благополучие. Поэтому для каждого вуза большое значение приобретает создание условий, делающих выпускников конкурентоспособными на рынке труда. Это обеспечивается, прежде всего, качеством подготовки выпускаемых специалистов, своевременным изменением структуры и содержания подготовки специалистов, отражающим изменения, происходящие на рынке труда.

Качество образования − это комплекс характеристик, определяющих способность специалиста успешно осуществлять профессиональную деятельность в соответствии с современными требованиями экономики. Традиционный подход к качеству образования рассматривает образование как способ и процесс передачи знаний, умений и навыков. На современном этапе вопрос обеспечения качества подготовки специалистов непосредственно связан с вопросом о востребованности выпускников на рынке труда, когда университет должен готовить таких специалистов, которые нужны современной экономике, а не тех, которых может готовить университет. Решение этого вопроса необходимо рассматривать в соответствии с требованиями динамично изменяющегося рынка, когда именно потребитель диктует, что в каком виде и по какой цене он хочет получить от специалиста.

Каждый вуз, выступая в роли поставщика образовательных услуг, связан со следующими группами заинтересованных лиц:

1) потребителями образовательных и услуг: коммерческими организациями, государственными учреждениями;

2) абитуриентами-студентами, желающими получить качественное образование;

3)профессорско-преподавательским персоналом вуза, предоставляющим образовательные услуги в виде своих знаний;

4) Минобразования РФ в качестве вышестоящей организации.

Для создания эффективной системы управления качеством образования в вузе необходимо обеспечить выявление и анализ реальных потребностей каждой из данных групп с целью достижения и поддержания баланса их интересов. При этом основным принципом управления образовательным процессом вуза должно стать соответствие профессиональных компетенций выпускников требованиям внешней среды (не только вышестоящей организации, но прежде всего будущих работодателей). Анализ опроса руководителей российских предприятий показывает, что в настоящее время требуется непрерывная модернизация образовательных программ, которые должны быть направлены на развитие навыков решения конкретных профессиональных задач.

В основе эффективного решения проблемы обеспечения качества подготовки специалистов лежит построение информационной системы управления, которая должна:

а) выявлять тенденции развития рынка труда, своевременно отслеживать меняющиеся требования работодателей и отражать их в виде соответствующих характеристик качества подготовки выпускника;

б) вырабатывать решения для достижения требуемого уровня качества образования;

в) выявлять и оценивать реальное качество профессиональной подготовки, определять отклонения реального качества от требуемого;

д) вырабатывать решения по повышению уровня качества образования в соответствии с изменяющимися в процессе обучения требованиями работодателей.

В связи с этим информационная система поддержки трудоустройства выпускников выступает в качестве инструмента обратной связи в системе управления качеством образовательного процесса. Данная система базируется на соответствующей модели, которая охватывает следующие моменты:

1.Оценку реальных потребностей рынка (требований работодателей) в привязке к данному сектору экономики (содержанию образовательной программы специальности).

2.оценку качества подготовки выпускников (по результатам внутреннего тестирования преподавателями вуза).

Оценку востребованности выпускников вуза на рынке труда (по результатам опроса работодателей).

4.Выработку рекомендаций по изменению содержания образовательной программы специальности в соответствии с результатами процесса трудоустройства выпускников и оценками их работодателями.

Можно выделить факторы, влияющие на качество подготовки специалиста и на возможность его дальнейшего трудоустройства:

1.Внешние условия (тенденции развития отдельных секторов экономики; объем финансирования вуза; уровень подготовленности абитуриентов к обучению в вузе; уровень качества образовательного стандарта);

2. Внутренние факторы, такие как заинтересованность руководства вуза в развитии того или иного направления; наличие в вузе действенной системы обеспечения качества; общая профессиональная подготовленность преподавателей; согласованность учебных планов специальностей с требованиями государственных стандартов и потребностями региона; организация учебного процесса в вузе - корректность учебного плана, расписания, содержание учебных дисциплин и т.п.); степень влияния итоговой аттестации выпускников (государственный экзамен, защита дипломных проектов) на качество подготовки специалистов; уровень оплаты труда преподавателей; техническое обеспечение образовательного процесса.

В настоящее время нет точных критериев оценки качества подготовки выпускников. Фактически только работодатели (заказчики) имеют возможность объективно оценить качество выпускников по их умению квалифицированно выполнять свои профессиональные обязанности, по их карьерному росту. Хотя минимальные требования к выпускникам вуза и сформулированы в государственных образовательных стандартах, однако критериев оценки соответствия выпускников этим требованиям нет.

В последнее время основой системы управления качеством подготовки вместо квалификационной модели предлагается компетентностная модель специалиста. Модель специалиста представляет собой описание того, каким набором компетенций должен обладать выпускник вуза, к выполнению каких профессиональных функций он должен быть подготовлен и какова должна быть степень его подготовленности к выполнению конкретных функций. Компетентностная модель специалиста может включать в себя следующие группы общих и специальных компетенций [2]:

Общие компетенции разделены на инструментальные, межличностные и системные. Инструментальные компетенции включают: способности к анализу и синтезу; способность к организации и планированию; базовые общие и профессиональные знания; компьютерные навыки; навыки управления информацией; способность решать проблемы и принимать решения. Межличностные компе-

тенции включают в себя: способность работать в команде; способность к критике и самокритике; навыки межличностного общения; способность взаимодействовать с экспертами в других предметных областях; приверженность этическим ценностям; способность работать в международном контексте. Системные компетенции представляют собой: способность применять знания на практике; исследовательские способности; способность к обучению, к адаптации; к генерации новых идей; к лидерству; к разработке проектов и управлению ими; способность к инициативе и предпринимательству; ответственность за качество; волю к успеху.

Специальные компетенции представляют собой: способность интерпретировать новую информацию; умение продемонстрировать понимание общей структуры дисциплины и ее внутренние связи; способность понимать и использовать методы критического анализа; способность правильно использовать методы и приемы дисциплины; способность оценить качество исследований в данной предметной области и др. Для уровня магистратуры дополнительно выделяются специальные компетенции: владение новейшими методами и техниками исследованиями, знание новейших теорий и их интерпретации; критическое осмысление развития теории и практики; владение методами независимого исследования и умение интерпретировать его результаты; способность к творческому подходу в решении задач; владение компетенциями на профессиональном уровне.

Таким образом, компетентностная модель специалиста призвана учесть требования рынка труда к выпускникам вузов. Несоответствие выпускников этим критериям рынка труда приводит к тому, что они оказываются среди не востребованных рынком труда специалистов данного профиля подготовки. С другой стороны, не все перечисленные компетенции интересуют работодателя. Также для разных специальностей это может быть совершенно иной набор компетенций. А в процессе рыночных изменений могут поменяться и представления того же самого работодателя. Поэтому важной задачей становится точное и своевременное определение значимого набора компетенций выпускника для каждой специальности вуза. Прежде всего, это касается профессионального набора компетенций.

Нами был проведен экспертный опрос руководителей ведущих предприятий Ростовской области, являющихся работодателями выпускников РГЭУ «РИНХ» по специальности «Прикладная информатика». Целью опроса было выявить основные требования работодателей как к уровню подготовки специалиста, так и к самим выпускникам. Полученные результаты позволили тем самым сформировать «эталонную» модель компетенций выпускника специальности «Прикладная информатика».

Процедура экспертного оценивания значимости компетенций выпускника основана на методе Дельфи. Опрос экспертов проводился в распределенной среде с помощью автоматизированных процедур СППР с одновременной обработкой результатов опроса [6]. Метод Дельфи предполагает итеративную процедуру выработки согласия экспертных заключений на основе уточнения индивидуальных оценок экспертов. В результате формализованного обмена оценочной информацией эксперты итеративно корректируют свои оценки.

После каждого тура производится статистическая обработка полученной информации. Для этого рассчитывается расстояние Кемени как мера рассогласования мнений экспертов или коэффициент Спирмена для оценки согласованности мнений [5]. Таким образом проводится 3-4 тура. В итоге можно получить довольно точную групповую оценку или распределение экспертов по группам в соответствии с порогом согласованности их мнений.

Методика экспертного оценивания компетенций на базе описанной процедуры состоит в следующем. Пусть в экспертизе участвуют n экспертов. Каждому эксперту предоставляется набор возможных требований к специалисту. Эксперт ранжирует все компетенции из заданного набора К, принимая во внимание, насколько анализируемая область знаний

$$a_{ij} = \begin{cases} 1, \textit{если компетенция } \text{i предпочтительнее} \\ \textit{компетенции } \text{j} \\ -1, \textit{если компетенция } \text{j предпочтительнее} \\ \textit{компетенции } \text{i} \\ 0, \textit{если } \text{i } \textit{и } \text{j равноценны} \end{cases}$$

Расстояние Кемени определяется как $d_{kl} = \frac{1}{2}\sum\sum\left|a_{ij}^{k} - a_{ij}^{l}\right|$ и характеризует степень рассогласования между ранжированиями экспертов k и l. Формируется матрица $D = \{d_{kl}\}$ расстояний между всеми ранжированиями. Сумма элементов k- й строки матрицы D соответствует величине рассогласования k-го эксперта с другими экспертами. Для выделения важна для реализации целей его предприятия. Результаты ранжирования каждого эксперта представляются в виде матрицы упорядочения в канонической форме. Между всеми ранжированиями рассчитываются меры близости (расстояния Кемени). Элементы матрицы упорядочения определяются следующим образом:

согласованных групп экспертов строится матрица непосредственных путей для графа взаимосвязи между ранжированиями с элементами:

$$P_{kl} = \begin{cases} 1, \textit{если } \mathrm{d}_{\mathrm{kl}} \le \varepsilon_d, k \ne l \\ o, \textit{иначе}, \end{cases}$$

где ε_d - пороговые значения меры близости расстояний (согласованности) для разных групп экспертов.

В таблице 1 приведены основные требования работодателей в сфере IT, соответствующие профессиональным компетенциям специалиста «Прикладная информатика» и включенные в процедуру ранжирования.

Таблица 1. *Компетенции специалиста «Прикладная информатика»*

Номер по порядку	Название компетенции	Обозначение компетенции
1	Анализ и моделирование бизнес-процессов с помощью CASE – средств	F1
2	Имитационное моделирование деловых процессов	F2
3	Управление проектами	F3
4	Программирование и конфигурация в 1С	F4
5	Проектирование баз данных с помощью CA ERwin Data Modeler	F5
6	Разработка объектно-ориентированных информационных систем на основе UML с использованием инструментария IBM Rational	F6
7	Разработка приложений для Microsoft .NET	F7
8	Автоматизация документооборота	F8
9	Поддержка и сопровождение к**орпоративных информационных систем** (SAP, Navision.Axapta, Oracle, 1С)	F9
10	Тестирование ПО	F10
11	Web-дизайн и Web- программирование	F11
12	Системное администрирование	F12
13	Объектно-ориентированное программирование	F13
14	Программирование баз данных (SQL, Oracle)	F14

Результаты эксперимента показали приемлемую сходимость оценок экспертов после четырех туров опроса. На рис. 1 приведен граф согласованности мнений десяти экспертов относительно значимости выделенных компетенций (пороговое значение =0,9).

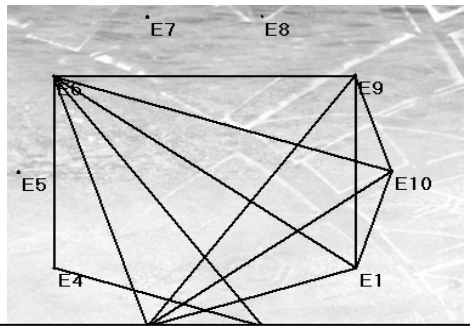


Рис. 1. *Граф согласованности мнений экспертов*

В итоге формируется ранжированный набор компетенций, составляющий основу «эталонной» модели требований работодателя. Согласно приведенному примеру получаем: F4 ≻ F11 ≻ F9 ≻ F8 ≻ F1 ≻ F7 ≻ F5 ≻ F6 ≻ F12 ≻ F13 ≻ F14 ≻ F2 ≻ F10 ≻ F3.

Для оценки соответствия реальных компетенций выпускников конкретным требованиям работодателей была предложена методика и реализована автоматизированная процедура, позволяющая работодателям сделать обоснованный выбор наиболее подходящих из имеющихся претендентов.

Работодатель формирует свои требования к выпускнику в виде набора компетенций, которые составляют основу его «эталонной» модели выпускника. Каждый выпускник-претендент представляет перечень своих компетенций. В табл. 2 приведено описание представленных наборов компетенций выпускников в сопоставлении с эталонной моделью конкретного работодателя. На основе методики, предложенной в [5] и реализованной в [6], можно провести анализ соответствия компетенций кандидатов сформированной «эталонной» модели выпускника, а также степень их подобия и связи друг с другом.

Выделим наборы компетенций выпускников IS_i и IS_k и введем следующие обозначения: $P_{ik}^{11} = IS_i \cap IS_k$ - мощность пересечения выпускников-претендентов относительно их компетенций; $P_{ik}^{01} = IS_k / IS_i$, $P_{ki}^{10} = IS_i / IS_k$ - мощность разности соответствующих множеств. В качестве меры различия между выпускниками IS_i и IS_k относительно их компетенций выберем величину $S_{ik} = P_{ik}^{01} / P_{ik}^{11} + P_{ik}^{10}$; для оценки степени поглощения набора компетенций IS_k набором IS_i - величину $H_{ik} = P_{ik}^{11} / P_{ik}^{11} + P_{ik}^{10}$; для оценки степени подобия выпускников - меру подобия Жаккарда

$$G_{ik} = P_{ik}^{11} / P_{ik}^{11} + P_{ik}^{10} + P_{ik}^{01}.$$

С помощью логических матриц поглощения (включения) определяется мера взаимосвязи и подобия между сравниваемыми выпускниками IS_i и IS_k. Рассчитываются показатели:

- доля общих компетенций, реализуемых одновременно выпускниками IS_i и IS_k в общем объеме компетенций (матрица H);
- количество общих компетенций у выпускников IS_i и IS_k (матрица P_0);
- доля общих компетенций в общем объеме компетенций выпускников IS_i и IS_k (матрица G).

Таблица. 2. *Компетенции выпускников в сопоставлении с эталонной моделью работодателя*

	Выпускники-претенденты / Компетенции	IS1	IS2	IS3	IS4	IS5	IS6	IS7	IS8	IS9	Эталон- ные требования работодателя
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.	Анализ и моделирование бизнес-процессов с помощью CASE – средства BPwin			+	+			+	+		+
2.	Имитационное моделирование деловых процессов			+	+						+
3.	Управление проектами										+
4.	Программирование и конфигурация в 1С	+	+			+	+	+	+	+	+
5.	Проектирование баз данных с помощью CA ERwin Data Modeler							+			+
6.	Разработка объектно-ориентированных информационных систем на основе UML с использованием инструментария IBM Rational			+	+			+			+
7.	Разработка приложений для Microsoft .NET	+	+			+	+	+		+	+
8.	Автоматизация документооборота (Lotus Notes)			+			+	+		+	+
9.	Поддержка и сопровождение к**орпоративных информационных систем** (SAP, Navision.Axapta, Oracle, 1С)	+					+	+	+	+	+
10.	Тестирование ПО	+					+	+	+	+	+
11.	Web-дизайн и Web- программирование	+					+	+	+	+	+
12.	Системное администрирование	+		+			+	+	+	+	+
13.	ООП	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
14.	Программирование баз данных (SQL, Oracle)				+		+		+	+	+

Графы подобия и поглощения наборов относительно выделенных компетенций выпускников приведены на рис.2.

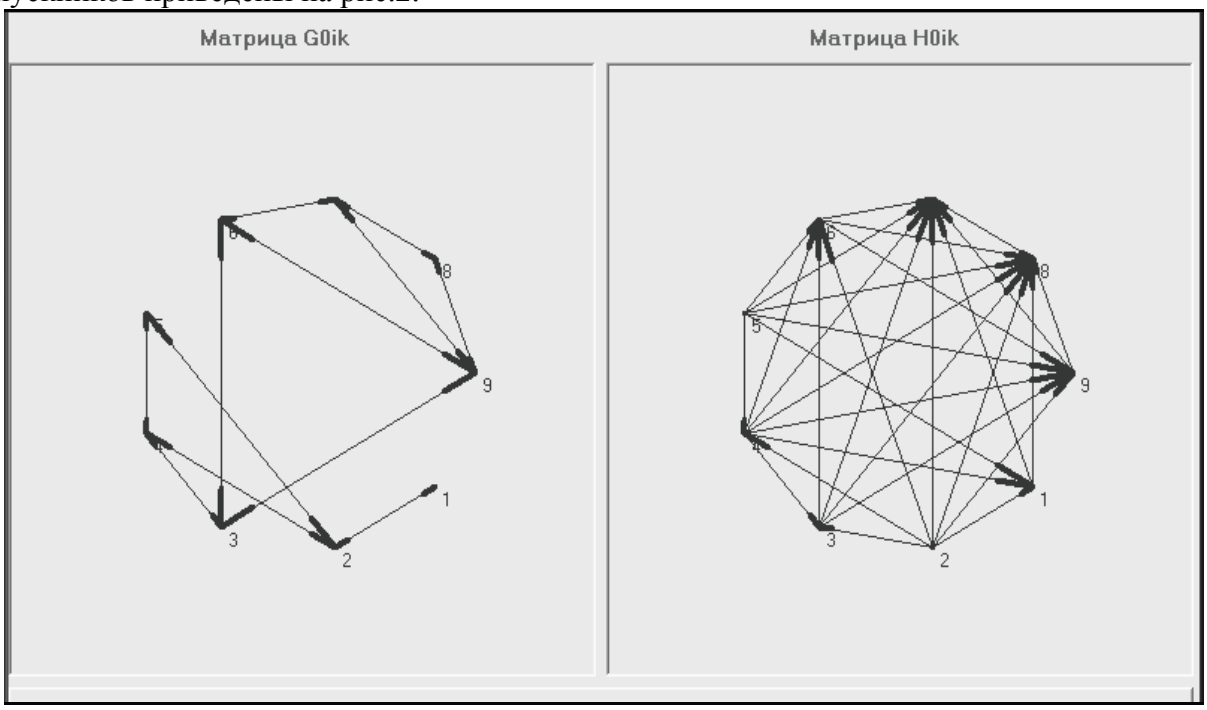


Рис. 2. *Графы подобия и поглощения наборов компетенций для выпускников-претендентов (IS_1– IS_9)*

Результаты анализа полноты наборов IS_1– IS_9 позволили выделить группы выпускников с аналогичным набором компетенций: IS_1 ; (IS_2, IS_5); (IS_3 , IS_4) ; (IS_6, IS_9); (IS_7, IS_8) .

Задавая различные пороговые значения меры соответствия знаний выпускников требованиям пользователя (изменяя уровень требований работодателя), получаем разные группировки претендентов по их компетенциям.

Выпускников из одной группы в дальнейшем можно сравнивать между собой в отношении качественного уровня их знаний.

Соответствие наборов компетенций выпускников «эталонной» модели работодателя описывают графы подобия и взаимосвязи, представленные на рис. 3. Как показывает рисунок 3, наиболее близкими к «эталонной» системе требований IS10 являются выпускники IS7 и IS8.

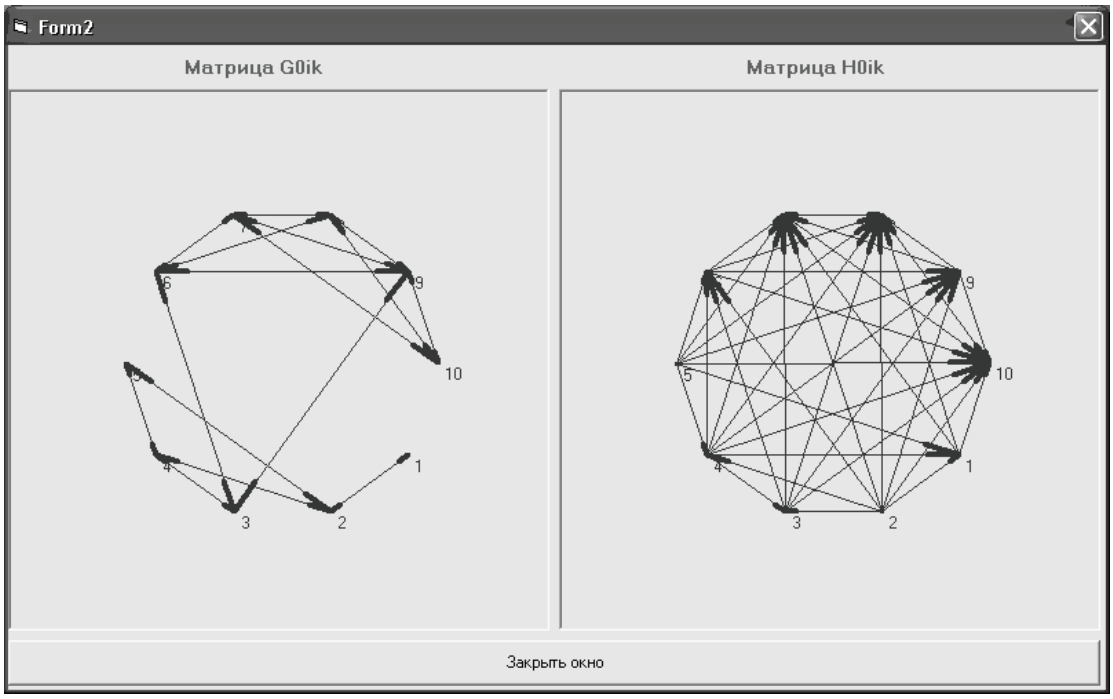


Рис. 3. *Графы подобия и взаимосвязи компетенций выпускников «эталонной» системе требований работодателя*

Далее можно провести структурный анализ набора компетенций выпускников, выделив в них компетенции, наиболее существенные с точки зрения работодателя.

Для этого проведем сравнение структуры знаний рассматриваемого кандидата-выпускника по отношению к рейтингу его компетенций в «эталонной» модели требований работодателя. Пусть в «эталонной» модели проранжированы все компетенции-знания по убыванию их важности с точки зрения руководства предприятия-работодателя. Тогда каждая получит свой вес Xi (1=1,2,…, n), n - число компетенций. Оценим каждую компетенцию рассматриваемого кандидата в соответствии с полученными весами «эталонной» модели. Суммируя набранные веса только тех компетенций данного претендента, которые принадлежат множеству «эталонной» модели, получим рейтинговую оценку выпускника работодателем. Данная процедура позволяет сделать работодателю обоснованный выбор наиболее ценного специалиста из имеющегося множества выпускников.

Данную процедуру можно сделать более точной, если в ней использовать информацию не только по резюме выпускников, но и оценки их преподавателями вуза. Предварительно работодатели в своей эталонной модели требований выставляют минимальный уровень требований. А преподаватели представляют оценки компетенций выпускника (возможно, отличающиеся от экзаменационных оценок студента). Информация в СППР представляется в следующем виде:

	Выпускники-претенденты / Компетенции, уровень освоения	IS1	IS2	IS3	IS4	IS5	IS6	IS7	IS8	IS9	Эталонные требования работодателя, уровень
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Анализ и моделирование бизнес-процессов с помощью CASE – средств (CA Process Modeler (BPwin)), минимальный уровень (3)			+					+		
2	Анализ и моделирование бизнес-процессов с помощью CASE – средств (CA Process Modeler (BPwin)), хороший уровень (4)			+				+			
3	Анализ и моделирование бизнес-процессов с помощью CASE – средств (CA Process Modeler (BPwin)), высокий уровень (5)			+							+
4	Имитационное моделирование деловых процессов, минимальный уровень (3)					+					+
5	Имитационное моделирование деловых процессов, хороший уровень (4)			+							
6	Имитационное моделирование деловых процессов, высокий уровень (5)							+			
7	Управление проектами, минимальный уровень (3)			+							+
8	Управление проектами, хороший уровень (4)			+							
9	Управление проектами, высокий уровень (5)										
10	……										……

В результате реализации процедуры работодатели получают возможность сделать обоснованный выбор выпускников в точном соответствии с набором предъявленных требований к уровню знаний студента в конкретной области.

Библиографический список

1.Пучков Н.П., Дворецкий С.И., Таров В.П. Научно-методические аспекты обеспечения качества и инновационной деятельности технического вуза машиностроительного профиля. - М.: "Изд-во машиностроение-1". 2004. - 184 с.
2.Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года. - М.: АПК и ПРО, 2002. - 24 с.
3.Качалов в.а. Проблемы управления качеством в вузах // Стандарты и качество. 2000. № 10, с. 96- 100.
4.Хубаев Г.Н. Методика экономической оценки потребительского качества программных средств //Программные продукты и системы (SOFTWARE and SYSTEMS). – 1995. – N 1 . – С. 2 –8
5.Шполянская И.Ю. Анализ и моделирование информационных систем для малого бизнеса: Монография/ РГЭУ«РИНХ». – Ростов н/Д., 2005. – 162 с.

Bibliographical list

1.Puchkov N.P., the Butler, С.И., Таров V.P. Scientific –methodological aspects of maintenance of quality and innovative activity of a technical High school machine-building profile . th.: publishing house mechanical engineering-1.2004.-184 p.
2.The Concept of modernization of Russian education for the period untill 2010.
3.Kachalov V. A. Quality management problems in high schools Standards and quality.2000.№10,p.96-100.
4.Hubaev G. N. A technique of an economic estimation of consumer quality of software / software products and systems-1995-№1.-p..2-8.
5. Shpoljansky I.JU. Analys and modelling of information systems for a small-scale business, the monography /RSUE-Rostov-on-Don,2005.-162 p.

Н.С. Яровая

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ В КОНТЕКСТЕ СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА

Аннотация

В статье обобщаются различные научные подходы к выявлению структуры и содержания образовательной услуги как системообразующей категории современной мировой образовательной системы, предлагается авторский (многофункциональный) подход к структурированию содержания данного понятия, на основании которого дается авторская трактовка образовательной услуги и выявляются ее специфические черты.

Annotation

It is summarized in the article the scientific approaches to discovering the educational services structure and content as a backbone category of the modern world education system, suggested the author’s (multifunctional) approach to the structuring the content of this definition on which basis is given the author’s interpretation of educational service and are investigated it’s specific features.

Ключевые слова

Мировая образовательная система, образовательная услуга, общественное благо, образовательная программа.

Key words

World education system, educational service, educational program.

В рамках функционирования современной мировой экономики в международные трансакции вовлекаются различные субъекты национальных экономик, в том числе и традиционно создающие общественные блага. В частности, в свете общемировых тенденций развития, связанных с глобализацией мировой экономики, международной интеграцией, транснационализацией бизнеса, повышением роли социального фактора в инновационном развитии общества, актуализируется вопрос о превращении образовательных услуг (ОУ) в «торгуемые». По прогнозам ЮНЕСКО, к 2010 году общемировая численность иностранных студентов достигнет 3,7 млн. человек. При этом уже сложившееся мировое образовательное пространство требует своей идентификации с позиций единообразного восприятия сущности объектов, субъектов, а также способов, видов и форм международных трансакций с образовательными услугами, в совокупности формирующих мировую образовательную систему (МОС). Предметом исследования в данной статье является первый из вышеназванных элементов МОС. Для России этот аспект приобретает особую значимость в связи с переходом на международные стандарты в сфере высшего образования.

Системообразующей категорией современной МОС является «образовательная услуга» единой научной трактовки, которой в российской и зарубежной литературе нет.

Можно выделить ряд подходов, по-разному определяющих ОУ и ее роль в современном обществе.

С позиций экономической теории благ, то есть ориентации на удовлетворение потребностей индивида (индивидуальное благо) либо общества (общественное благо), общепризнано, что ОУ необходима и полезна не только производителю продукта и потребителю — собственнику этого продукта, но и другим людям, всему обществу. При таком подходе мы сталкиваемся с широко распространенным и укоренившимся в массовом сознании представлением об образовании как общественном благе, которое должно быть доступно каждому, кто хочет и способен обучаться. Не случайно право на образование сегодня входит в число основополагающих прав человека, сопредельных с правом на жизнь и труд, и постепенно приобретает статус глобального общественного блага посредством внедрения принципов доступности образования и равенства возможностей в его получении.

Одновременно ОУ является и индивидуальным благом, так как сама образовательная деятельность соответствующего учреждения ориентирована на конечного потребителя, в качестве которого выступает выпускник–специалист. Полученная им образовательная услуга в полном объеме становится его собственностью — «частным индивидуальным благом» человека-специалиста, который выставляет свои знания, способности, умения и (если он есть) талант на торги на рынке труда, сам назначает себе цену («цена продавца»), по которой он хотел бы быть проданным, но может и не быть куплен. Вуз имеет от этого лишь косвенную выгоду: чем дороже стоят на

рынке труда его выпускники, тем выше его престиж, тем выше может быть стоимость обучения.

Соответственно образовательная услуга предстает как смешанное благо, удовлетворяющее личные и общественные потребности [1, с. 12-13].

В то же время некоторые ученые определяют образовательную услугу как «квазиобщественное благо» [2], которое по своей природе и предназначению не относятся к общественным, но обеспечивает государству большие выгоды. Нередко часть образовательных услуг (например, начальное и среднее образование) относят к общественным, а другую часть (высшее, послевузовское, профессиональное) к квазиобщественным благам.

С позиций процессного подхода, в основе которого экономическая деятельность образовательного учреждения, удовлетворяющая спрос человека на обеспечение образовательных потребностей, образовательная услуга отождествляется с образовательной программой [3, с. 21-22].

С точки зрения результата образовательная услуга трактуется как:

- комплекс учебной и научной информации, передаваемой в виде суммы знаний и практических навыков для последующего применения [4];

- результат учебной, управленческой и финансово-хозяйственной деятельности учебного заведения, направленной на удовлетворение производственного спроса на подготовку рабочей силы, то есть как образовательный продукт[5];

- инновации, так как результатом оказания образовательных услуг могут быть знания, умения, навыки потребителя, приобретенные в принципиально новой сфере [6];

- «результат человеческого труда, хозяйственной деятельности, представленный в материально-вещественной форме (материальный продукт), в духовной, информационной форме (интеллектуальный продукт) либо в виде выполненных работ и услуг» [7, с. 776]. Образовательный же процесс включает не только вышеперечисленные элементы, но и производство «человека образованного», «специалиста». Выпускники образовательных учреждений признаются объектом образовательной услуги [8, с. 543];

- интеллектуальный потенциал, передаваемый с помощью информационных источников человеческим ресурсам путем инновационных методов. Формируемый таким образом интеллектуальный продукт способствует достижению уровня компетентности личности, максимально приближенного к требованиям субъектов рынка труда, что позволяет повысить степень востребованности выпускника [9];

- полезный эффект от специфического вида деятельности в сфере образования, выражающийся в получении обучающимися определенного набора знаний, умений и навыков, что позволяет накапливать их интеллектуальный капитал [2, с. 12-13].

Проведенный обзор свидетельствует о необходимости иного, в авторском понимании, многофункционального подхода к выявлению содержания образовательной услуги как объекта складывающихся по поводу ее производства, распределения, обмена и потребления экономических отношений в национальном и мировом образовательном пространстве. При этом будем исходить из целевой установки образовательного процесса - формирования компетентности человека как специалиста, а также необходимости наполнения ОУ конкретными методическими, техническими действиями, ориентированными на формирование адаптивности выпускника к условиям и требованиям национального и мирового рынков труда. Такой подход позволяет структури-

ровать ОУ как единство трех элементов - целевого содержания, обеспечивающего наполнения и подкрепления образовательного процесса (см. рис. 1).

В результате образовательную услугу можно определить как комплекс целенаправленно создаваемых и предлагаемых институционализированными субъектами национального и мирового образовательного пространства возможностей для приобретения человеком знаний и умений (компетенций), совокупности обеспечивающих их методических приемов, технических средств и инструментов реализации интеллектуальной активности специалиста с целью удовлетворения образовательных потребностей человека, бизнеса, общества и государства.

Раскрытие содержания ОУ предполагает выделение не только ее критериальных характеристик, но и ее специфических свойств. Среди последних, традиционным для услуг в целом, выделяют: неосязаемость, неотделимость (единовременность производства и потребления), непостоянство качества и недолговечность (невозможность хранения) [10], а также более высокую степень государственного протекционизма в сфере услуг, частичную государственную собственность; специфичность поставки услуг по каналам международной торговли и др. [11, с. 46].

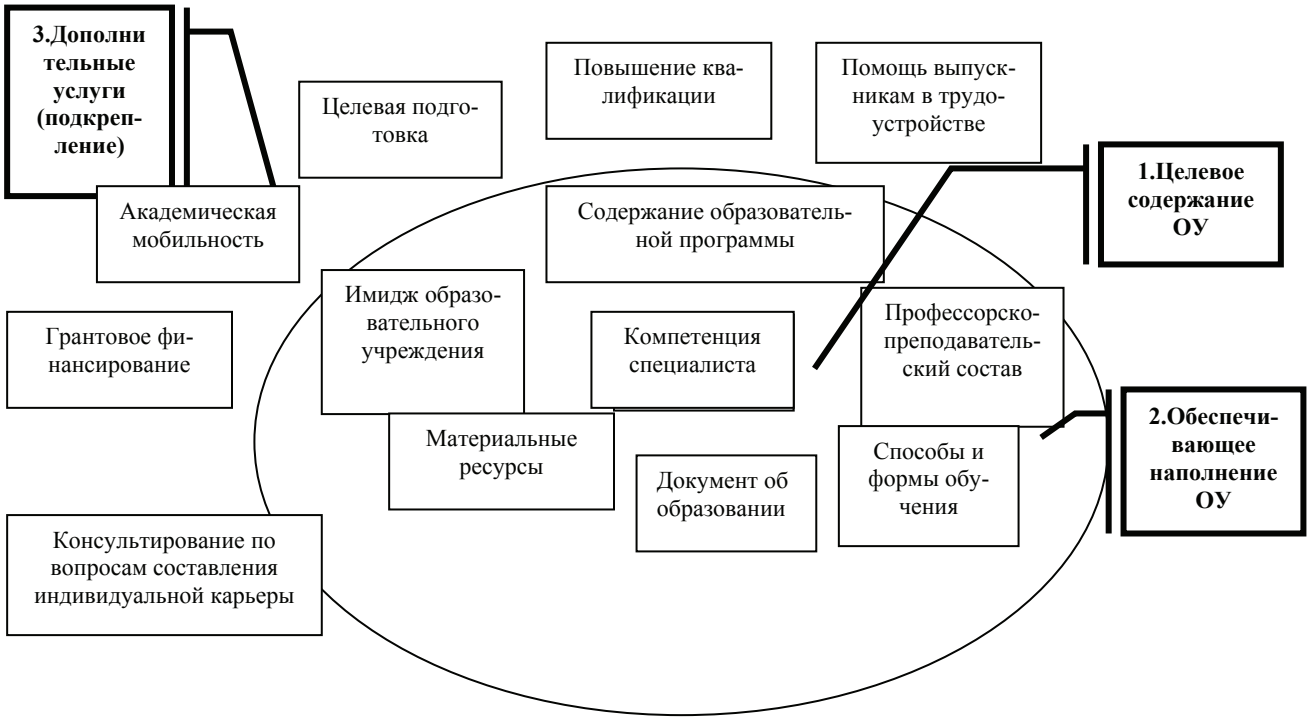


Рис. 1. *Авторская схема содержания категории «образовательная услуга»*

Применительно к ОУ перечисленные свойства приобретают и определенную конкретизацию. Так, неосязаемость услуг означает, что, в отличие от материальных товаров, их нельзя увидеть, попробовать, потрогать, услышать или уловить их запах до того, как они будут приобретены. Например, абитуриент, поступающий в вуз, не имеет возможности точно узнать, какова будет отдача от полученных знаний в будущем до тех пор, пока не завершит свое обучение. Чтобы уменьшить неопределенность, при выборе высшего учебного заведения он анализирует внешние признаки или очевидность качества услуги

(«осязаемые доказательства»), которыми могут служить рейтинг вуза, его материально-техническая база, стоимость обучения и т.д.

Далее, ОУ неотделима от ее субъектов — обучающегося и преподавателя и оказывается, как правило, при их непосредственном личном общении. Это означает, что важным условием оказания услуги является личность преподавателя и качества самой образовательной организации. В то же время студент, являясь непосредственным участником процесса оказания ОУ, равно как и преподаватель, влияет на итоговый результат. Без проявления воли обучающегося невозможно обеспечить получение знаний, умений и навыков. В связи с этим достаточно сложно определить результат услуги.

Непостоянство качества означает, что оно подвергается значительным изменениям в зависимости от того, кто, когда, где и как ее предоставляет. Отсюда следует, что качество обучающих действий в значительной степени зависит от уровня образовательных программ, квалификации и компетентности преподавателей, качества обеспечивающих ресурсов и менеджмента. Например, любая замена преподавателя неизбежно влечет за собой изменение как процесса, так и результата оказания ОУ.

Невозможность хранения услуг в сфере образования несколько смягчена, так как существует возможность заранее частично подготовить и зафиксировать учебную информацию в виде учебников, методических указаний, обучающих программ и др.

С развитием информационных технологий увеличивается скорость устаревания знаний и появляется необходимость в проведении постоянного мониторинга образовательных программ на соответствие современным требованиям развития науки, техники и бизнеса. Одновременно возникает вопрос о сохраняемости/несохраняемости полученной информации индивидуумом. Можно утверждать, что для ОУ характерна несохраняемость в виде «естественного для человека забывания полученной информации» [12, с. 28], однако подобный физиологический процесс варьируется в зависимости от способностей обучаемого.

Невозможность хранения услуг порождает некоторые сложности при существенных колебаниях спроса на предлагаемые услуги. Одной из стратегий поддержания оптимального соотношения между спросом и предложением, широко применяемых в зарубежных вузах, является расширение спроса в непопулярное время. Например, во время летних каникул начинают работу «летние школы», предлагающие дополнительные курсы, программы повышения квалификации, возможность ускоренного прохождения некоторых дисциплин, входящих в основной учебный план.

Кроме того, следует отметить, что в мирохозяйственной сфере ОУ являются фактором активизации международного научно-технического и производственно-инвестиционного сотрудничества, определяют потоки международной миграции рабочей силы, обеспечивают изменения качественных характеристик международной торговли.

Современные национальные доктрины образования исходят из первостепенной важности обеспечения доступности и равенства в получении образования, что определяет высокую степень, с одной стороны, протекционизма на национальных рынках ОУ, с другой – стремления к унификации и стандартизации качественных параметров систем образования на международном уровне.

Помимо вышеперечисленного, ОУ обладают также свойством сезонности, которое характеризуется:

- относительной длительностью оказания услуги (например, Болонской декларацией вводится формула «3-5-8», отражающая минимально необходимые сроки подготовки специалистов на всех уровнях: обучение от 3 до 4 лет для получения степени бакалавра, 5 лет для получения степени магистра и 8 лет для получения «докторской» степени (PhD))[2, с. 5];

- отсроченностью выявления результативности и зависимостью результатов от условий будущей работы и жизни выпускника;

- необходимостью дальнейшего сопровождения услуг, что может заключаться в проведении для бывших выпускников вуза специальных семинаров, посвященных инновациям в сфере их профессиональной деятельности [3, с. 28].

Автор разделяет позицию Курова В.С. [14, с. 55-56], который, исходя из регламента процесса реализации ОУ, выделяет еще ряд специфических характеристик, среди которых:

• оказание ОУ в процедурной форме и определенном порядке, устанавливаемом методологией и дидактическими принципами обучения;

• строгая адресная направленность, то есть ориентированность на совершенно определенный, достаточно ограниченный круг лиц, который определяется целями, задачами и условиями обучения, предусматривающими предварительный образовательный уровень обучающихся, их потребности в области образования, а также образовательные методики и технологии;

• групповой/индивидуальный характер оказания ОУ, если обучающие действия совершаются в отношении группы лиц или одного лица;

• наличие определенных требований к субъектам ОУ: образовательное учреждение должно иметь свидетельство о государственной регистрации, лицензию на ведение образовательной деятельности, преподаватель - соответствующую квалификацию, обучающийся – определенную подготовку, способности, здоровье.

Таким образом, выделенные специфические свойства подтверждают справедливость авторской интерпретации ОУ как трехуровневой системы с целевыми, содержательными и дополнительными параметрическими характеристиками.

Библиографический список

1.Филиппова Д. Г. Взаимодействие рынка труда и рынка образовательных услуг в трансформируемой экономике России. / Автореф. дис. на соискание ученой степени к.э.н., 08.00.05 – Воронеж.: ВГУ, 2003. – 25 с.

2.Stiglitz J. Globalization and Its Discontents, ch.5 – N.Y., L.,2002.

3.Киселев И. Обновление учебных программ [Текст]: монография. – СПбГУ.: 1998. – 157 с.

4.Лукашенко М. Рынок образовательных услуг: десять лет спустя [Текст]/ М. Лукашенко. //Высшее образование в России. – 2003. - №1. – С. 40-52.

5.Крухмалева О.В. Современные тенденции в получении образовательных услуг [Текст]/А.В. Крухмалева. //Социологические исследования. – 2001. - №9. – С. 83-88.

6.Панкрухин А.П. Цена образования [Текст]/ А. Панкрухин. //Alma Mater. – 1997. - №5. – С. 24-29.

7.Большой экономический словарь. - М.: Институт новой экономики, 1999. - 1248 с.

8.Браверманн А. Маркетинг в российской экономике переходного периода. [Текст] – М.: Экономика, 1997. - 639 с.

9.Фомина С.Ю. Маркетинг образовательных услуг при подготовке востребованных специалистов в регионах России./ Автореф. дис. на соискание ученой степени к.э.н., 08.00.05. - Волгоград: ВГТУ, 2008. – 24 с.

10.Котлер Ф. Основы маркетинга. [Текст]: /Пер. с англ. – М.: Ростинтер, 1996. – 918 с.
11.Пузакова Е.П. Мировая экономика и международные экономические отношения. [Текст]: учеб.пособ. для вузов. – Ростов-на-Дону.: Феникс, 2004. – 442 с.
12.Грязнова А.Г. Болонский процесс: основные вехи на пути к «Европе знаний». [Текст]/А.Г. Грязнова. //Вестник Финансовой академии. – 2004. - №1 (29). – С. 24-29.
13.Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг: методология, теория и практика. [Текст] /А.П. Панкрухин. - М.: Интерпракс, 1995. - (он-лайн версия книги: http://www.koism.rags.ru, http://www.marketologi.ru).
14.Куров В.С. Образование и гражданское право [Текст]: учебник для вузов – М., Готика, 2004. - 432 с.

Bibliographical list

1.Fillipova D.G. Interaction of work-force market and market of educational services in transforming economy of Russia / Autoref.of dissertation work for applying for of economic science degree., 08.00.05 – Voronezh.: VGU, 2003. – 25 p.
2.Стиглиж Дж. Отрицательные эффекты глобализации. – Нью-Йорк.:Л, 2002.
3.Kiselev I. Updating of educational programs [Text]: monography. – SPb.:1998. - 157 p.
4.Lukashenko M. Market of educational services: ten years afterwards [Text]/ Lukashenko M. // Higher education in Russia. – 2003. - № 1. – P. 40-52.
5.Kruxmaleva O.V. Modern tendencies in obtaing the educational services [Text]/ Kruxmaleva O.V.//Sociologic researches. – 2001. -№ 9. – P. 83-88.
6.Pankruhin A. P. The price of education [Text]/ Pankruhin A. P. // Alma Mater. – 1997. -№ 5. – P. 24-29.
7.Big economic vocabulary. - M.: Institute of New Economy, 1999. - 1248 p.
8.Bravermann A. Marketing in Russian transitive economy. [Text]. –M.: 1997. - 639 p.
9.Fomina S.U. Marketing of educational services in preparing demanded specialists in Russian regions. Autoref.of dissertation work for applying for of economic science degree., 08.00.05 – Volgograd.: VGTU, 2008. – P. 24.
10.Kotler F.The basics of marketing. [Text]:/Translat.from english. – M.:Rosinter, 1996. – 918 p.
11.Puzakova E.P. World economy and international relationships. [Text]. work book for universities. – Rostov-on-Don..: Feniks, 2004. – 442 p.
12.Griaznova A.G. Bolone process: the main stages on the way to “Europe of knowledge”. [Text]:/ Griaznova A.G.// Vestnik of Financial Academy – 2004. - - № 1 (29) – P. 24-29.
13.Pankruhin A. P. Marketing of educational services: methodology, theory and practice. [Text]/ Pankruhin A. P. – M.: Interpraks, 1995. – (book on-line version: htpp:// www.koism.rags.ru, htpp:// www.marketologi.ru).
14. Kurov V.C. Education and civil law. [Text]: work book for universities. – M.:2004. - 432 p.

РАЗДЕЛ 6. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

А.Ю. Половинка

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ТЕОРИЙ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ КАПИТАЛА И ПРОИЗВОДСТВА НА ОСНОВЕ БИЗНЕС-ВЕКТОРОВ ЗАРУБЕЖНОЙ ЭКСПАНСИИ

Аннотация

В статье проводится систематизация теорий транснационализации производства и капитала по трём бизнес-векторам: инвестиционному, производственному и торговому, и анализ тех из них, которые могут быть применены к объяснению мотивов поведения российских и зарубежных ТНК-зернотрейдеров и специфики организации их бизнеса.

На основе операционного и исторического критериев предлагается авторский подход к анализу концепций и теорий международного движения капитала, международного производства и прямых иностранных инвестиций, разработанная автором модель синтетической теории, объясняющей мотивы поведения ТНК-зернотрейдеров и специфику организации их бизнеса за рубежом на современном этапе. Основным достоинством теории является её применимость как к национальным холдингам-операторам российской зерновой отрасли, так и к зарубежным ТНК.

Annotation

On the basis of three business vectors, investment, industrial and trading, in the following article, the author systematizes the theories of transnationalization of manufacture and capital and analyzes those of them, which can be applied to an explanation of motives of behaviour of russian and foreign multinational corporations-graintraders and features of their business organisation.

On the basis of operational and historical criteria, the article brings out the author's approach to the analysis of concepts and theories of the international flow of the capital,international manufacturing and FDI. And also provides the author’s model of the synthetic theory explaining motives of behaviour of the multinational corporations-graintraders and specific character of their business’ organization abroad at the present stage of international economic development.

Ключевые слова

Транснациональные корпорации, прямые иностранные инвестиции, теории интернационализации, инвестиционный вектор, производственный вектор, торговый вектор, теории международного движения капитала, теории международного производства и ПИИ, зернотрейдер, синтетическая модель.

Key words

Multinational corporations, foreign direct investments, transnationalisation theories, investment vector, industrial vector, trading vector, theories of the international flow of the capital, theories of the international manufacture and FDI, grain-trader, synthetic model.

Всесторонняя интернационализация хозяйственной жизни обусловила возникновение и формирование качественно нового её явления – глобализации социально-экономического развития. Главным механизмом процессов экономической глобализации является деятельность международных компаний, дополняющих традиционное разделение труда между странами внутрифирменным разделением труда.

Несмотря на то что сегодняшний мир – мир транснациональных корпораций, мировая экономическая наука пока не в состоянии предложить единой теории ТНК. Ещё в меньшей степени эта тематика представлена в российской научной и учебно-методической литературе.

В связи с этим возникает необходимость систематизации многообразных теорий, связанных с поведением компании в условиях интернационализации.

На наш взгляд, международная деятельность любой транснациональной корпорации представляет собой совокупность трёх бизнес-векторов: инвестиционного, производственного и торгового. После принятия принципиального решения о начале зарубежной экспансии и выбора целевого рынка ТНК приступает к реализации своего *инвестиционного вектора*, направленного на выбор вида и формы присутствия на целевом зарубежном рынке. Конечной точкой этого вектора и начальной точкой второго – производственного является закрепление за ТНК юридического статуса приобретённых ею активов в целевой стране. Затем компания приступает к непосредственной «загрузке» приобретённых активов путём осуществления производственной и торговой деятельности, то есть компания «движется» в направлении *производственного вектора*, интернационализируя свой производственный процесс, и в направлении *торгового вектора*, интернационализируя торговый процесс.

В результате становится очевидным, что для объяснения сущности процесса транснационализации следует не только и не столько исследовать теории международной торговли, которые ориентированы на конечный результат транснационализации, сколько рассматривать в совокупности теории международного движения капитала, теории прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и теории международного производства.

В результате всё многообразие существующих теорий можно объединить в два блока: 1) *теории международного движения капитала*, разработанные учёными либо до, либо сразу после появления ТНК как субъектов мирового рынка в начале XX века в рамках теории фирмы; 2) *теории международного производства и ПИИ*, созданные уже после активизации деятельности ТНК в ранге самостоятельных теорий корпораций, начиная с 60-х гг. XX в.

Авторская систематизация **теорий международного движения капитала** с выделением сущности каждой из них и факторов, в трактовке их авторов, определяющих международное движение капитала, представлена в таблице 1. В современной научной литературе эти теории принято делить на две большие группы: традиционные и современные. К традиционным относятся: классическая и неоклассическая, кейнсианская и неокейнсианская и марксистская теории.

Таблица 1. *Авторская систематизация теорий международного движения капитала*

Автор	*Название труда, посвящённого вопросам международного движения капитала*	*Сущность международного движения капитала*	*Факторы, влияющие на международное движение капитала*
1	*2*	*3*	*4*
Давид Рикардо	«Начала политической экономии и налогового обложения», 1817 г.	Международное движение капитала происходит из стран, обладающих сравнительными преимуществами, в страны, не обладающие ими	Сравнительные преимущества капитала как фактора производства между странами
Джон Стюарт Милль	«Основания политической экономии», 1848 г.	Международное движение капитала – способ покрыть риск, который иностранный инвестор несёт в чужой стране	Разница в норме прибыли, которая в богатых капиталом странах имеет тенденцию к понижению
Карл Маркс	«Капитал: Критика политической экономии», 1867 г.	Избыток капитала – такой капитал, применение которого в стране вело бы к понижению нормы прибыли. Избыточный капитал выступает в трех формах: товарной, производительной и денежной. Через товарный экспорт и экспорт капитала этот избыток, реальный или потенциальный, вывозится за рубеж	Интернационализация производства; соперничество монополий; повышение темпов развития и усиление зарубежного спроса на капитал со стороны развивающихся и развитых стран.
Дж. Кэйрнс	«Основы науки. Трактат о логике и научном методе», 1897 г.	Альтернативность международной торговли и международного движения капитала: при определенных условиях международное движение капитала может заменить международную торговлю.	
Эли Хекшер	Ряд научных статей с 1930-х по 1950-е годы	Международное движение капитала – естественная реакция на тенденцию к международному равновесию цен	Несоответствие стоимостного и количественного соотношения капитала в разных странах
Бертиль Олин	«Межрегиональная и международная торговля», 1933 г.	Международное движение капитала – лишь «субпродукт» международной торговли	Спрос на международный капитал; величина таможенных барьеров; стремление фирм к географической диверсификации капиталовложений; политические разногласия между странами;
Рагнар Нурксе	«Причины и последствия движения капитала», 1933 г.	Капитал движется в страны, быстро наращивающие свой экспорт товаров, и уходит из стран-импортёров	Разница в процентных ставках
Рой Ф. Харрод	«Теория международной экономики», 1933.	Международное движение капитала – отражение темпов экономического роста страны: чем ниже темпы экономического роста страны, богатой капиталом, тем сильнее тенденция к вывозу капитала из нее	Темпы экономического роста страны
Карл Иверсен	«Международное движение капитала», 1935 г.	Международное движение капитала происходит при необходимости регулирования платёжного баланса страны. Перевод капитала из страны, где его предельная производительность низка, в страну с более высокой производительностью	Уровень странового и отраслевого риска; разница в процентных ставках.
Джон Мейнард Кейнс	«Общая теория занятости, процента и денег», 1936 г.	Международное движение капитала происходит, когда экспорт товаров превышает их импорт, а при нарушении этого правила необходимо вмешательство государства.	Неравновесие платёжных балансов развитых стран
Евсей Домар	Ряд научных статей с 1940-х по 1960-е годы	Вывоз капитала зависит от соотношения темпов роста доходов страны от ее зарубежных инвестиций с темпами роста отечественных инвестиций и ВНП	Торговый баланс и уровень занятости

Одной из главных черт ТНК является наличие у них зарубежного производства товаров/услуг, созданного на основе прямых иностранных инвестиций, поэтому на сегодняшний день разработано немало теорий (моделей) ПИИ. Осуществлённый нами их анализ показал, что предложенные учёными понятия «концепции ПИИ», «концепции интернационализации»,

«теории международного производства и ПИИ», «модели ПИИ», «теории, связанные с поведением компании в условиях интернационализации», по сути, являются синонимичными.

Теории международного производства и ПИИ созданы уже в рамках самостоятельных концепций ТНК и, в отличие от теорий международного движения капиталов, представлены в литературе несколько хаотично и без выделения какого-либо критерия. Взяв за основу критерий «факторы, влияющие на размещение производства за рубежом», приведём в таблице 2 авторское видение классификации теорий международного производства и ПИИ.

Таблица 2. *Авторская классификация теорий международного производства и ПИИ*

Системообразующий элемент классификации теорий	*Факторы, оказывающие влияние на размещение производства за рубежом*	*Автор теории*	*Название теории*
1	*2*	*3*	*4*
Фирма как таковая	Организационная структура и размер фирмы; наличие специфических активов и др.	С. Хаймер, 1960 г. Ч.П.Киндельбергер. 1969 г. Э. Чемберлин	«Модель монополистических преимуществ», «Теория несовершенства рынка»
		Р. Е. Кейвз, 1971 г.	
		С. Маги	«Теория присвоения»
		М. Познер	«Модель технологического разрыва»
Особенности внешнего рынка и территориального размещения производства	Структура рынка; вероятность провалов рынка; возможности местных и зарубежных рынков в обеспечении сбыта и поставки дешёвых ресурсов.	Р. Вернон, 1966 г.	«Теория ЖЦТ и размещение производства»
		Алибер, 1970 г.	«Теория валютной премии»
		Р. Манделл	«Теория мобильности факторов производства»
		К.Кодзима, 1978 г.	«Макроэкономическая модель ПИИ»
		Т.Озава, 1995 г.	
		Группа учёных	«Сетевая модель»
Взаимодействие фирмы и рынка	Величина транзакционных издержек осуществления взаимодействия фирм на рынке; степень лёгкости нахождения партнёров; сложность заключения контрактов и их выполнения; доступность надёжной информации.	Р. Коуз, 1937 г. П. Баккли, 1976 г. М. Кэссон, 1976 г. А. Рагмен, 1981 г.	«Модель интернализации»
		Дж.Даннинг, 1981 г.	«Эклектическая теория прямых инвестиций» («OLI-парадигма»)

Поскольку первичным вектором в зарубежной экспансии ТНК, согласно нашему подходу, является инвестиционный вектор, то представляется целесообразным выделить специфику понимания сущности иностранных инвестиций и причин их осуществления в рамках обозначенных выше теорий и моделей (см. таблицу 3).

Вышеприведённый обзор теорий не является исчерпывающим, но тем не менее отражает основные вехи развития экономической мысли в вопросе объяснения причин и сущности процесса транснационализации. На наш взгляд,

общим недостатком всех обозначенных теорий является то, что в основном они разрабатывались для портфельных, а не прямых инвестиций.

Таблица 3. *Трансформация представлений о причинах и предпосылках осуществления иностранных инвестиций ТНК*

Автор концепции	*Название концепции*	*Причины (предпосылки) осуществления ПИИ*
1	*2*	*3*
С. Хаймер	«Модель монополистических преимуществ», «Теория несовершенства рынка»	Наличие у иностранного инвестора дополнительных монополистических преимуществ по сравнению с местным производителем
С. Маги	«Теория присвоения»	Необходимость для ТНК расширить поле принятия своих решений за пределы национальных границ, а, следовательно, расширить своё экономическое и политическое влияние за рубежом
М. Познер	«Модель технологического разрыва»	Появление технологических изменений в любой из отраслей одной из торгующих стран
Р. Вернон	«Теория жизненного цикла товара и размещение производства»	Желание компании экспортировать всё новые и новые товары. Стремление продлить жизненный цикл товара, произведённого ранее и уже представленного на зарубежном рынке
Алибер	«Теория валютной премии»	Существование разницы в уровнях валютных курсов национальных экономик разных стран. И как следствие – расхождение в уровнях капитализации ожидаемых доходов
Р. Манделл	«Теория мобильности факторов производства»	Стремление избежать проводимой отдельными государствами рестриктивной торговой политики в виде высоких пошлин
К. Кодзима, Т. Озава	«Макроэкономическая модель прямых инвестиций»	Наличие сравнительных преимуществ в условиях международной мобильности
Группа учёных	«Сетевая модель»	Следование за ТНК-конкурентами в отрасли, которые уже осуществляют зарубежное инвестирование
Р. Коуз, П. Баккли, М. Кэссон, А. Рагмен	«Модель интернализации»	Обладание определёнными материальными и/или нематериальными активами, недоступными для фирм из других стран или не используемыми ими по каким-либо причинам. Желание снизить транзакционные издержки и сохранить интернальный рынок корпорации
Дж. Даннинг	«Эклектическая теория прямых инвестиций» («OLI-парадигма»)	Стремление более эффективно использовать некоторые факторы производства за рубежом

В рамках исследования, посвящённого специфике транснационализации зерновой отрасли, вышеприведённые концепции представляют в большей мере теоретический интерес.

Поскольку, по нашему мнению, ни одна из исследованных теорий в чистом виде неприменима к интерпретации и прогнозированию ситуации в транснационализирующейся зерновой отрасли, то выделим те их положения, которые могут теоретически обосновать процессы транснационализации производства и капитала в зерновой отрасли мирового хозяйства.

Применительно к данной отрасли ТНК могут обладать по сравнению с местными игроками всеми или некоторыми из пяти групп монополистических преимуществ «Модели монополистических преимуществ» С. Хаймера: наличием большего предпринима-

тельского опыта, лучшей кредитной историей, что значительно облегчит доступ к кредитным ресурсам, преимуществом в масштабах, созданием оригинального продукта и наличием благоприятного государственного регулирования иностранных инвестиций [см.1]. Первыми тремя группами обладает большинство крупных зернотрейдеров. Создать же оригинальный продукт в зерновой отрасли возможно в большинстве случаев лишь теоретически. При этом практика показывает, что в основном технологические разработки и реализацию усовершенствованной продукции концентрирует в своих руках материнская компания ТНК, а зарубежным филиалам она отдаёт зернотрейдинг. Что касается благоприятного инвестиционного климата в принимающей стране, то это переменная величина, не имеющая стабильного, прогнозируемого влияния на игроков, особенно на зерновых рынках развивающихся стран.

Согласимся с основным выводом теории С. Хаймера, а также совпадающим с ним выводом «Теории присвоения» С. Маги о том, что освоение новых рынков сбыта действительно позволяет поддерживать производство на достаточно высоком уровне и расширяет политическое и экономическое влияние ТНК в мире [см.2].

Осуществить технологический прорыв в зерновой отрасли достаточно капиталоёмко и сложно. Однако в случае достижения положительных результатов можно опираться на «Модель технологического разрыва» М. Познера, трактующую причины вложения ПИИ как необходимость производить не более дешёвый, а более дорогой, необходимый, но не производимый пока конкурентами товар.

Не совсем применима к зерновой отрасли и «Модель ЖЦТ» Р. Вернона. В случае торговли зерновыми грань между стадиями ЖЦТ стирается, а сама идея теряет на данном рынке свой смысл. Теоретически производитель высокотехнологичной зерновой продукции может вынести его производство за рубеж для продления ЖЦТ, но сектор данной продукции будет оставаться узким из-за её высокой стоимости и традиционно высокой степени недоверия населения к «технологическим» продуктам питания.

Интересен тезис Р. Вернона о том, что на выход на зарубежные рынки влияет ряд факторов: наличие более низких переменных издержек, возможности обойти таможенные барьеры, усиление позиций по отношению к местным игрокам. Действительно, меры тарифного и нетарифного регулирования играют большую роль в торговле зерновыми и составляют большую долю в конечной цене продукции: получение огромного количества разрешительных сертификатов и удостоверений, часто дублирующих друг друга, постоянная зависимость от изменения ввозных пошлин на сельскохозяйственную продукцию и др.

«Макроэкономическая модель ПИИ» К. Кодзимы и Т. Озавы добавляет к уже рассмотренным причинам размещения филиалов за рубежом фактор близости к ресурсам (в нашем случае – сельскохозяйственному сырью) и транспортной инфраструктуре (для нас, в первую очередь, - морским и речным портам, железнодорожным магистралям), позволяющий снизить издержки производства и транспортировки.

Что касается «Теории валютной премии» Р. Алибера, то, на наш взгляд, фактор разницы в величине валютных курсов экономик разных стран не оказывает влияния на выбор страны, в которой ТНК-зернотрейдер открывает свои представительства, так как решающим всё-таки становится фактор близости региона к ресурсам и инфраструктуре.

«Сетевая модель», по сути, не «вскрывает» причин транснационализации, но акцентирует внимание на том, что производственные и распределительные компании образуют единую сетку и их действия должны быть скоординированы. Этот тезис необходим, так как большинство зернотрейдеров представляют собой вертикально-интегрированные холдинги. В данном случае говорим о «сети» производителей, которые выращивают сельскохозяйственные культуры, и трейдеров, которые их продают.

«Модель интернализации» Р. Коуза, П. Баккли, М. Кассона применима к описанию структуры любой ТНК. Внутри корпорации существует интернальный рынок и трансфертное ценообразование, но данная модель носит дискриптивный характер, применимый для ТНК как субъекта и объекта международной бизнес-среды, а не для ТНК-операторов отдельных рынков, и поэтому не представляет для нас практического интереса.

Отметим, что особую актуальность вопросы транснационализации капитала и производства приобретают сегодня на фоне разразившихся кризисов: финансового, кредитного и продовольственного. Начавшись в США во второй половине 2007 г., финансовый и кредитный кризисы, не оказали существенного влияния на изменение уровня притока ПИИ и величину экономического роста в трёх основных группах стран. В 2007 г. мировой объём ПИИ вырос на 30% (в долларовом исчислении) и на 23% (в национальных валютах) и достиг 1833 млрд дол., при этом количество материнских компаний ТНК и их филиалов не изменилось по сравнению с 2006 г. и составило 79000 и 790000 соответственно, объём производимых ими товаров и услуг достиг 15 трлн дол., а общий объём продаж - 31 трлн дол., превысив аналогичный показатель 2006 г. на 21% [см.5].

Так как большинство ТНК обладало запасом высокой ликвидности, то влияние финансового кризиса на их бизнес оказалось менее существенным, чем прогнозировалось. Вместе с тем экономики большинства стран попали под одновременное воздействие экономического спада в США, кризиса ликвидности в мире, скачков цен на энергоносители и продовольствие. На наш взгляд, именно совокупность этих факторов может снизить объём притока и вложений ПИИ в 2008-2009 гг.

Таким образом, на основе обобщения концепций и теорий международного движения капитала, международного производства и ПИИ могут быть объяснены мотивы поведения российских и зарубежных ТНК-зернотрейдеров, а также специфика организации их бизнеса в реалиях современного мирового рынка зерновых, находящегося под влиянием финансового, кредитного и продовольственного кризиса.

Библиографический список

1.Хаймер С.А. Зарубежные операции национальных фирм: к вопросу о прямых иностранных инвестициях. – МИТ Пресс, 1976.

2.Алибер Р.З. Теория прямых иностранных инвестиций.//Международные корпорации, 1970. – С. 28.

3.Киндельбергер Ч.П. Американские компании за рубежом. Шесть лекций о прямых иностранных инвестициях. - Нью Хэвн, Лондон: Издательство Йельского университета, 1969.

4.Вернон Р. Иностранные инвестиции и международная торговля в жизненном цикле продукта.//Ежеквартальный экономический журнал, 1966. - № 80. – С. 190-205.

5.Отчёт о ПИИ в 2008 г.: ТНК и инфраструктурные сдвиги. - ЮНКТАД, 2008. – С. 16-18.

Bibliographical list

1.Hymer S. H. The International Operations of National Firms: A Study of DFI. – MIT: MIT Press, 1976.
2.Aliber R.Z. A Theory of Direct Foreign Investment.//The International Corporation, 1970. – P. 28.
3.Kindleberger Ch. P. American Business Abroad. Six Lectures on Direct Investment. — New Haven & London: Yale Univ. Press, 1969.
4.Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle.// Quarterly Journal of Economics. – 1966. - №80. – P. 190-205.
5.WIR 2008: Transnational Corporations & the Infrastructure Challenge. – UNCTAD, 2008. – P. 16-18.

О.М. Кочановская, Е.Н. Карпова

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ И ФИНАНСОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Аннотация

Международные экономические и финансовые организации составляют одно из важнейших звеньев международной финансовой системы и являются основным источником необходимых финансовых ресурсов для стран с развивающейся и переходной экономикой. В настоящее время Россия – член различных международных валютно-кредитных и финансовых институтов, она развивает сотрудничество с некоторыми из них на договорной основе. Государственная политика сотрудничества России с международными финансовыми организациями на современном этапе должна быть ориентирована на эффективное использование возможностей и преимуществ, которое предоставляет членство в этих организациях, поскольку сотрудничество с ними заключается не только в получении займов для финансирования некоторых программ и проектов внутреннего значения, а представляет собой комплекс взаимодополняющих функций, нацеленных на реализацию национальных интересов в мировой экономике и политике.

Annotation

The international economic and financial organizations represent one of most important links of the international financial system and are a main source of necessary financial resources for countries of developed and transition economy. At present Russia is a member of various international monetary-credit and financial organizations and develops on treaty basis cooperation with some of them. Russia's state policy of cooperation with international financial organizations at present stage is to be directed at efficient use of possibilities and advantages which a membership in those organizations gives, so far as cooperation with them comprises not only receiving loans for financing some programs and projects of local significance but represents a complex interactive functions, aiming at realization of national interests in world economy ad policy.

Ключевые слова

Международные финансовые организации, сотрудничество, Международный валютный фонд, группа Всемирного банка, Международный банк реконструкции и развития, Европейский банк реконструкции и развития, кредит, заем, государственная политика.

Key words

International financial organizations, co-operation, International monetary fund, World Bank, International bank of reconstruction and development, European bank of reconstruction and development, credit, loan, state policy.

В условиях возросшей взаимозависимости практически все государства заинтересованы в сотрудничестве с международными экономическими и валютно-финансовыми организациями, которые составляют одно из важнейших звеньев международной финансовой системы и являются основным источником необходимых финансовых ресурсов для стран с развивающейся и переходной экономикой.

Одни государства используют эти организации в качестве проводников своей стратегической экономической политики, другие находят интерес в своем участии в них в качестве доноров, а третьи – реципиенты – сотрудничают с ними в целях привлечения льготных кредитов для инвестиционных проектов и решения проблем дефицитного бюджетного финансирования. Четвертые, что хуже всего, уже не могут существовать без их помощи и находятся в долговой зависимости от них.

Эти организации объединяет общая цель – развитие сотрудничества и обеспечение целостности и стабилизации сложного и противоречивого всемирного хозяйства. Среди них особое место занимают организации в системе ООН: Международный валютный фонд (МВФ) и группа Всемирного банка – Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и три его филиала: Международная ассоциация развития (МАР), Международная финансовая корпорация (МФК) и Многостороннее инвестиционно-гарантийное агентство (МИГА), а также неправительственные организации: Парижский и Лондонский клубы.

Международные экономические и валютно-финансовые организации занимают важное место в системе международных экономических отношений, а также оказывают существенное влияние на развитие экономики России. В настоящее время Российская Федерация является членом различных международных валютно-кредитных и финансовых институтов, а также развивает сотрудничество с некоторыми из них на договорной основе.

История сотрудничества России с международными финансовыми организациями начинается с мая 1992 года, когда она вступила в **Международный валютный фонд (МВФ)**. Сотрудничество России с МВФ можно разделить на два этапа: первый – до финансового кризиса 1998 года и второй – после финансового кризиса [1].

В январе 1992 года Правительство России официально обратилось в МВФ за финансовой помощью в размере 6 млрд. дол. США для создания фонда стабилизации. Первое соглашение о помощи было подписано М.Камдессю и Е.Гайдаром в начале июля 1992 года. 5 августа был предоставлен первый транш 1 млрд. дол. США, который использовался для пополнения валютных резервов, осуще-

ствления платежей по внешнему долгу и интервенции на валютном рынке. Однако последующие транши резервного кредита Россия в 1992 году не получила. Не были выделены и средства (6 млрд. дол. США), предназначенные для фонда стабилизации рубля. МВФ объяснил отказ тем, что российское правительство уклонилось от выполнения согласованной с ним стабилизационной программы, объем ВВП уменьшился на 14,5%, дефицит федерального бюджета, вместо запланированного уровня в 5% ВВП, достиг (по методологии МВФ) 22,4%, а инфляция составила в среднем 20,5% в месяц.

В июне 1993 года МВФ предложил России второй кредит в 3 млрд. дол. США в рамках только что созданного направления – «Помощь системным преобразованиям» (System Transformation Facility – STF). В отличие от других кредит STF, сопровождался менее жесткими условиями и требовал, чтобы страна-заемщица не вводила торговых ограничений. Однако 19 сентября 1993 года МВФ приостановил передачу денег России из-за того, что Правительство РФ не смогло сдержать инфляции и провести сокращение бюджетных затрат. В 1994 году были проведены переговоры с делегацией МВФ, в результате Россия получила второй транш кредита 1,5 млрд. дол. США в поддержку системных преобразований. После валютных потрясений осени 1994 года, кульминацией которых стал «черный вторник» (11 октября 1994 года), правительство взяло курс на подавление инфляции в качестве главной макроэкономической цели, что вызвало поддержку со стороны МВФ. Результатом этого стало предоставление в апреле 1995 года резервного стабилизационного кредита в 6,8 млрд. дол. США. Пакет соглашений с МВФ состоял не только из требования снизить инфляцию до 2% в месяц, но и дефицит государственного бюджета до 8% от ВВП. Мониторинг должен был осуществляться каждый месяц (до этого проводился ежеквартально) специальной рабочей группой, состоявшей из представителей Министерства финансов, Центрального банка и экспертов МВФ.

С точки зрения внешних экономических показателей России 1997 год был самым удачным. В 1998 году экономическая ситуация в России резко ухудшилась в связи с падением на мировых рынках цен на энергоносители. В результате этого платежный баланс по счету текущих операций превратился в первом полугодии 1998 года из активного в пассивный с дефицитом в размере 5,1 млрд. дол. США. Для того чтобы добиться сбалансированности государственного бюджета и предотвратить девальвацию рубля, правительство разработало антикризисную программу и обратилось к МВФ за финансовой помощью. Договоренность с МВФ предусматривала предоставление кредита четырьмя траншами, однако первый предоставленный кредит уже не смог спасти положение, и 17 августа 1998 года в стране был объявлен дефолт.

После дефолта Россия не получала финансовой помощи от МВФ. В 2005 году правительство досрочно погасило долг перед МВФ, заплатив 3,3 млрд. дол. США.

Основой сотрудничества России с региональными международными банками развития является ее членство в организациях системы Всемирного банка, в первую очередь в **Международном банке реконструкции и развития (МБРР)**, куда она была принята в 1992 году. Опыт сотрудничества России с МБРР показывает эволюцию заимствований от полномасштабного финансирования программы социально-экономических реформ к поддержке точечных проектов, включая управление государственными финансами на федеральном и региональном уровне.

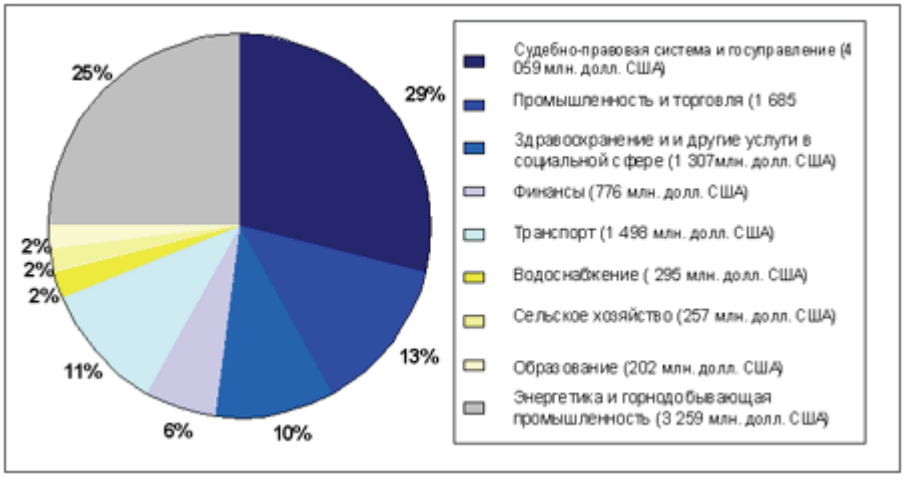


Рис. 1. *Российская Федерация: кредитование со стороны МБРР в отраслевой разбивке с 1993 финансового года [2].*

Взаимоотношения МБРР и России довольно часто осложнялись на стадии реализации и реструктуризации проектов. Как правило, осуществление проектов растягивалось на семь-восемь лет при заявленном среднем сроке в пять лет. Ни один из инвестиционных проектов МБРР не завершился в срок, установленный соглашением о займе. На практике каждый из них приходится продлевать один-четыре раза, причем срок каждого продления составляет от нескольких месяцев до двух-трех лет.

Несмотря на сокращение общего размера портфеля займов МБРР, сотрудничество с банком в целом способствовало ознакомлению с позитивным международным опытом в различных сферах, внедрению современных социальных, экономических и управленческих технологий, повышению профессионализма широкого круга российских специалистов в процессе совместной работы. Кроме того, без содействия банка прогресс в законодательных, институциональных и структурных реформах в стране потребовал бы гораздо более длительных сроков.

Став членом МБРР, Россия обрела новый источник финансовых средств. В основном кредиты банка предназначены для создания объектов инфраструктуры. Значительна и доля реабилитационных займов, направленных на восстановление экономики и поддержку экономических реформ в России. В ряде случаев МБРР участвует в капитале российских предприятий, приобретая часть их акций.

Стратегической целью сотрудничества России с **Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР)** является привлечение инвестиционных ресурсов для проектов на более приемлемых по сравнению с другими инвесторами условиях – с низкими процентными ставками, более длительным периодом возврата, в среднем 5-10 лет (коммерческие банки, как правило, выдают кредит сроком до 5 лет) [3].

Портфель действующих займов России в ЕБРР на конец 2006 года составил 3,5 млрд. евро. С момента основания по апрель 2007 года банк участвовал в 529 проектах в России и инвестировал 8,2 млрд. евро: 75% его

финансирования было направлено в регионы, 25% – на реализацию проектов в Москве и Санкт-Петербурге. Участие ЕБРР в проектах стимулировало приток инвестиций из других источников в размере 15,2 млрд. евро, так как коммерческие инвесторы внимательно следят за работой ЕБРР в России и часто направляют свои средства в те же проекты, что и банк. Они уверены, что участие банка в тех или иных проектах указывает на их рентабельность и фактически гарантирует безопасность вложений. В первом квартале 2007 года ЕБРР подписал договоры на участие в 17 российских проектах на общую сумму 268 млн. евро.

Объёмы и приоритеты государственных внешних заимствования в ЕБРР, отраслевая структура и типы займов определяются Программой сотрудничества, разрабатываемой Минфином и Минэкономразвития при подготовке федерального бюджета на очередной период. В «российском» портфеле банка государственный сектор занимает 19% от общего стоимостного объема, остальные вложения приходятся на частные компании. Структура операций ЕБРР в России на 2006 год по отраслям выглядят следующим образом (см. рис. 2):

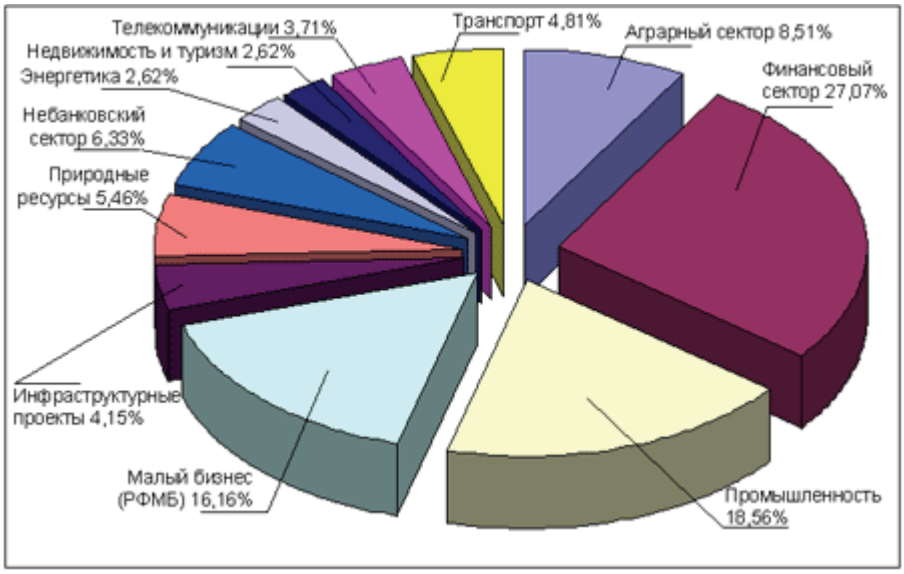


Рис. 2. *Количество проектов в России инвестируемых ЕБРР с 1991 по 2006 год [4].*

В 2006 году ЕБРР принял новую стратегию, согласно которой к 2010 году финансирование проектов в России должно увеличиться на 1,6 млрд. евро, то есть доля России в кредитном портфеле ЕБРР должна вырасти до 41%, а инвестиции в новых странах-членах Евросоюза (ЕС) – сократиться с 45% до 6%. В соответствии с данной стратегией одним из приоритетных направлений банковского финансирования станет энергетика, объем инвестиций в которую должен возрасти за 2 года с 700 млн. евро до 1,5-2 млрд. евро, что составит 15-20% общего инвестиционного портфеля. Инвестиции будут направлены на покупку миноритарных пакетов акций ряда российских генерирующих компаний.

Другим приоритетным направлением станет участие банка в крупных инфраструктурных проектах России, среди которых строительство скоростной автомобильной магистрали «Мо-

сква – Санкт-Петербург», организация скоростного движения пассажирских поездов на участке «Санкт-Петербург – Хельсинки», строительство платной автомобильной автодороги «Краснодар – Абинск – Кабардинка» и др. Общий объем вложений должен составить 3,6 млрд. евро.

Также будет увеличена доля операций ЕБРР в следующих отраслях:

- в муниципальной инфраструктуре (ЖКХ, городской транспорт, реконструкция жилищного фонда) – до 20-25%;
- в проектах сырьевого сектора (нефть, газ, горнорудная промышленность) – на 5-10%;
- в предоставлении прямых кредитов предприятиям (общего и специализированного промышленного профиля) – до 30-35%;
- в проектах по поддержке малых и средних предприятий (вложения в частные акционерные капиталы, предоставление оборотных средств и среднесрочных кредитов этим предприятиям) – на 10-15%;
- в проектах с банковскими и небанковскими структурами – на 10-15%.

Наряду с проектами по предоставлению прямых кредитов и вложений в акционерный капитал предприятий ЕБРР имеет программы, направленные на расширение своего участия в региональных проектах. Более половины проектов из кредитного портфеля банка являются подпроектами российского Фонда поддержки малого бизнеса (РФМБ) и Программы региональных венчурных фондов.

Построение взаимоотношений России с Международными финансовыми организациями (МФО) определяется конкретными историческими и экономическими факторами. В связи этим комплекс принципиальных установок данного сотрудничества можно разграничить на три подсистемы. Во-первых, глобальные принципы, определяющие цель и задачи МФО, и конкретные принципы их кредитных отношений со странами-членами. Во-вторых, национальные стратегии, определяющие содержание программ сотрудничества и условия взаимодействия с МФО. В-третьих, частные и общественные интересы, с одной стороны, государство и заемщики, с другой, – руководство и основные акционеры МФО, преследующие цели расширения своего влияния и использования кредитов, выделяемых, в частности, России, в качестве источников получения прибыли.

Результаты взаимодействия России с МФО неоднозначны. Внешние заимствования, особенно у МВФ, не всегда были эффективными и оправданными. Полученные средства в большинстве случаев использовались не для технологической перестройки экономики, а для покрытия бюджетного дефицита и обслуживания государственного долга. В целом проведенный анализ позволяет выделить ряд проблем сложившегося сотрудничества России с МФО, которые необходимо учитывать в перспективе, в частности, при совершенствовании отношений с международными региональными банками развития.

Во-первых, медленно осваивались кредиты, предназначенные для реализации инвестиционных проектов МБРР и ЕБРР, особенно в первые годы их деятельности в России. Причины этого кроются в отсутствии эффективного контроля за ходом реализации проектов российскими органами исполнительной власти, несовершенстве законодательной базы, регламентирующей использование кредитов, а также в недостаточном знакомстве экспертов МФО со спецификой российских условий.

Во-вторых, кредиты ведущих МФО при их сравнительно невысокой

договорной стоимости связаны со значительными косвенными расходами (консультационные услуги, расходы на содержание групп реализации проектов, комиссии за обязательства и т.д.), а также требуют выполнения ряда условий до начала реализации кредитуемых проектов. Это в итоге снижает финансовую эффективность кредитов МФО и делает их сравнимыми по стоимости и по срокам с заимствованиями на мировом рынке.

В-третьих, практическое значение участия России в межгосударственных банках (Международный банк экономического сотрудничества (МБЭС), Международный инвестиционный банк (МИБ) и др.) для развития отечественной экономики не соответствует ее доле в уставном капитале этих организаций и требует пересмотра государственной политики в отношении сотрудничества с ними.

Немаловажной причиной малой эффективности сотрудничества России с МФО являлось отсутствие обоснованной государственной политики в данной сфере. В различных ведомствах долгое время (до середины 2003 года) отсутствовал системный подход к вопросу об этом сотрудничестве. Под МФО понимались лишь ведущие валютно-кредитные и финансовые организации – МВФ, Всемирный банк, ЕБРР, в то время как Россия была членом более десяти организаций, имеющих подобный статус. В отношениях сотрудничества России с МФО доминировала позиция страны-заемщика, рассчитывающей лишь на получение льготных кредитов и помощи. Кроме того, получение Россией займов часто не отвечало ее общеэкономическим целям. В результате заемные средства направлялись на финансирование большого числа не связанных между собой проектов.

В 2000-2007 годах финансово-экономическая ситуация в России стала весьма благоприятной. Профицит государственного бюджета, рост золотовалютных резервов, приток инвестиций, значительное повышение кредитного рейтинга и улучшение условий привлечения займов на внешних и внутренних рынках привели к снижению привлекательности займов МФО как источников финансирования бюджетных расходов, связанных с реализацией проектов в социальной сфере и государственном управлении.

Анализ участия России в МФО позволяет сформулировать ряд выводов, которые могут стать полезными с точки зрения совершенствования отношений с ними:

- сотрудничество с МФО должно осуществляться на основе соглашений, программ, стратегий, четко определяющих его цели, способствовать реализации среднесрочных программ социально-экономического развития; при этом должен применяться системный подход, базирующийся на принципе максимального использования сравнительных преимуществ сотрудничества с каждой МФО в качестве ее члена или на договорной основе;
- фундаментом сотрудничества должно стать четкое определение роли каждой из сторон и контроль за использованием заимствованных средств, нужно разграничить ответственность и функции МФО и государственных ведомств, отвечающих за осуществление сотрудничества с ними от имени Российской Федерации;
- концепция сотрудничества должна быть ориентирована на сокращение неэффективно используемых займов, а заемные ресурсы – сконцентрированы на реализации крупных инвестиционных проектов общегосударственного значения;
- информация о характере и рамках соглашений о сотрудничестве должна быть доступной как для госу-

дарственных ведомств, так и для широкой общественности; министерства и ведомства РФ, отвечающие за то или иное направление сотрудничества, должны, например, размещать соответствующую информацию на своих веб-сайтах;

- государственная политика сотрудничества России с МФО на современном этапе должна быть ориентирована на эффективное использование возможностей и преимуществ, которое предоставляет членство в МФО, ведь сотрудничество с ними заключается не только в получении займов для финансирования некоторых программ и проектов внутреннего значения, а представляет собой комплекс взаимодополняющих функций, нацеленных на реализацию национальных интересов в мировой экономике и политике.

Каждое из рассмотренных направлений сотрудничества России с МФО призвано содействовать решению актуальных социально-экономических задач, в частности, стимулировать развитие отечественного несырьевого экспорта. С учетом этого встает задача поиска новых направлений участия России в МФО, которые способствовали бы расширению экспорта промышленной продукции и наукоемких услуг. Поиск путей решения этих задач предопределяет необходимость формирования нового направления сотрудничества – по линии взаимодействия России с международными региональными банками развития: Азиатским, Африканским, Межамериканским.

Библиографический список

1.www.imf.org – Официальный сайт Международного валютного фонда.
2.www.worldbank.org – Официальный сайт Всемирного банка.
3.www.ebrd.com – Официальный сайт Европейского банка реконструкции и развития.
4.www.cig–bc.ru – Официальный сайт консалтинговой компании CIG Business Consulting.

Bibliographical list

1. www.imf.org – The official web-site of International monetary fund.
2. www.worldbank.org – The official web-site of World Bank.
3. www.ebrd.com – The official web-site of European bank of reconstruction and development.
4. www.cig–bc.ru – The official web-site of consulting company CIG Business Consulting.

И.А. Мезинова

ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ РОЛЬ АУТСОРСИНГА В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

Аннотация

В статье раскрывается авторская трактовка сущности и классификаций аутсорсинга, его основных преимуществ и проводится идентификация видов аутсорсинга с типами международных конкурентных стратегий предприятий и видами международного бизнеса.

Annotation

It is disclosed in the article the author's interpretation of outsourcing essence and classifications, its main advantages and is made the identification of kinds of outsourcing to types of international competitive strategies and kinds of international business.

Ключевые слова

Аутсорсинг, международный бизнес, конкурентоспособность, конкурентная стратегия, конкурентные преимущества, конкурентные слабости.

Keywords

Outsourcing, international business, competitiveness, competitive strategy, competitive advantages, competitive weaknesses.

Современный мировой финансовый и экономический кризис ставит перед государствами весьма сложную задачу повышения своей конкурентоспособности и усиления позиций на мировой арене. В этой связи особую значимость с научной точки зрения приобретает проблема взаимосвязи конкурентных стратегий предприятий с различными видами аутсорсинга, проблема адекватности форм международного бизнеса и видов аутсорсинга, а также выявление роли аутсорсинга в международном бизнесе, что и будет являться предметом рассмотрения в данной статье.

Наиболее комплексно теория национальной конкурентоспособности стран представлена трудами известного американского ученого, профессора Гарвардской школы бизнеса М. Портера, которая была апробирована экономической политикой некоторых развитых государств. Данная теория основывается на четырех детерминантах (факторах), формирующих национальную конкурентоспособность, среди которых важную роль играет конкурентная стратегия предприятий, ведущих свою хозяйственную деятельность на территории этих государств.

Согласно данному подходу можно выделить три основные конкурентные стратегии предприятия: минимизацию производственных затрат, дифференциацию продукта и фокусирование на определенном сегменте рынка [1, с. 77-84]. Практика применения данных стратегий показывает, что в современных условиях все большее значение для экономического развития приобретают знания, под которыми подразумевается доступ не только к интеллектуальному капиталу, но и к новым способам получения дополнительных конкурентных преимуществ. К таким способам можно отнести аутсорсинг, который, в авторском понимании, представляет собой передачу непрофильных, а в некоторых случаях и профильных активов и/или процессов предприятия в управление внешним подрядчикам (аутсорсинговым компаниям) при сохранении контроля за данными активами/процессами в целях повышения конкурентоспособности предприятия путем получения дополнительных конкурентных преимуществ.

В числе данных преимуществ можно обозначить сосредоточение усилий на основных и наиболее прибыльных областях деятельности предприятия за счет высвобождения времени, средств и других ресурсов, увеличение эффективности без дополнительных затрат на инвестирование в новые технологии или привлечение дополнительной рабочей силы, улучшение качества предла-

гаемых услуг или производственных процессов, получение доступа к качественному и дешевому сырью, оборудованию, рынкам информации, технологий, ресурсов, рабочей силы, снижение операционных затрат, возможность сокращения налогового бремени и т. д. Основные причины использования аутсорсинга отражены на рис. 1.

По мнению автора, классификацию аутсорсинга целесообразно проводить по трем критериям: 1) по функциональному (в зависимости от того, какие функции предприятие передает на аутсорсинг) различаются производственно-операционный, управленческий и ресурсный аутсорсинг; 2) по предметному (в зависимости от того, какие процессы предприятие передает на аутсорсинг) он подразделяется на аутсорсинг производственных / промышленных процессов, аутсорсинг бизнес-процессов и аутсорсинг познавательных процессов и знаний; 3) в зависимости от объема передаваемых на аутсорсинг функций/процессов – на полный, частичный, промежуточный и совместный.

Все перечисленные виды аутсорсинга могут быть соотнесены с основными, ранее названными конкурентными стратегиями. Так, на наш взгляд, если предприятие придерживается стратегии минимизации производственных затрат, то ему предпочтительно использоватьпроизводственно-операционный аутсорсинг, при стратегии дифференциации продукта – ресурсный аутсорсинг, при фокусировании на определенном сегменте рынка – управленческий, и т. д.

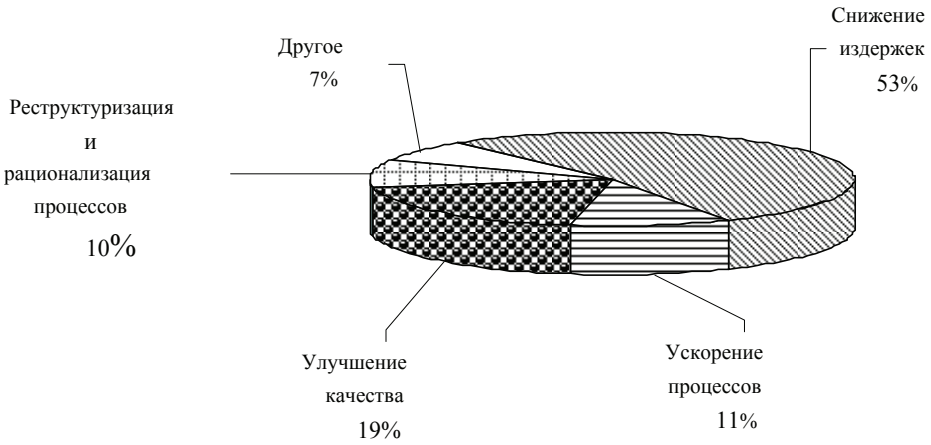


Рис. 1. *Основные причины использования аутсорсинга**
**Составлено автором по [2, с.47]*

Если же рассматривать аутсорсинг с предметной точки зрения, то, избрав стратегию минимизации производственных затрат, предприятию целесообразно прибегнуть к аутсорсингу производственных процессов; если оно выбрало стратегию дифференциации, то аутсорсинг бизнес- процессов и производственных процессов, если стратегию фокусирования на определенном сегменте рынка – то аутсорсинг бизнес-процессов. При этом

дифференцируется объем передаваемых функций сторонней организации: при минимизации производственных затрат используется полный, частичный, промежуточный и совместный аутсорсинг, при дифференциации продукта и фокусировании на определенном сегменте рынка предпочтителен частичный, промежуточный и совместный аутсорсинг и т.д.

Классификация аутсорсинга по географическому расположению контрагента, то есть в зависимости от того, на территории одного или разных государств находится предприятие-заказчик и предприятие-поставщик аутсорсинговой услуги, позволяет говорить о внутреннем и международном аутсорсинге. На принятие решения об использовании международного аутсорсинга влияют многие факторы, среди которых наиболее значимыми являются условия принимающей страны, в том числе: 1) национальные факторы, которые характеризуют государство как таковое; 2) факторы индивидуальной привлекательности региона для конкретного аутсорсера; 3) бизнес-среда в стране поставщика услуг, указывающая на прямые преимущества.

Отметим, что географическая локализация международных аутсорсинговых отношений подвижна в силу включения в эти процессы новых фирм и стран, а также трансформации экономического, политического и социального положения многих из последних. Российские предприятия лишь недавно смогли оценить перспективность и выгодность отношений данного типа. Очевидно, что Россия при положительной динамике развития и усилиях со стороны государства может составить серьезную конкуренцию признанным лидерам в сфере предложения аутсорсинговых услуг, таким, например, как Китай, Индия, страны Восточной Европы и др.

К преимуществам России как принимающей страны для зарубежных аутсорсеров можно отнести: развитую транспортную и телекоммунакационную инфраструктуру; вовлеченность в процессы международной интеграции; емкий рынок рабочей силы; достаточно высокий уровень образования (по данным ФСГС РФ на конец 2007г. количество людей, имеющих высшее и среднее профессиональное образование по отношению к общему числу занятых в экономике составляет 30,5% и 31,0% соответственно); относительно невысокая цена труда (на конец 2007 г. по данным ФСГС РФ среднемесячная заработная плата в обрабатывающих производствах составляла 12934 руб., что в расчете на среднегодовой курс доллара составляет 505 дол.); политическая и экономическая стабильность; выгодное географическое положение страны.

К конкурентным слабостям РФ как принимающей страны в аутсорсинговых отношениях относится, по мнению автора, развитость бюрократии и коррупции (согласно исследованию ВЦИОМ, проведенному в начале сентября 2008г., около 75% граждан считают коррупцию в стране высокой или очень высокой), довольно слабое знание иностранных языков, в том числе и английского, недостаточно высокий уровень материально-технической базы.

Для того чтобы позиционировать аутсорсинг в системе международного бизнеса, необходимо определить само понятие «международный бизнес», а также типологизацию его видов, основанную на воспроизводственном критерии.

Автор разделяет научную позицию проф. Е.П. Пузаковой, в соответствии с которой международный бизнес можно рассматривать как в широком, так и в узком смысле данного понятия. В первом случае – это бизнес за

рубежом, глобальный бизнес, совместное предпринимательство, а во втором случае – совокупность бизнеса, созданного за пределами национальных границ, в сочетании с различными формами и видами международного экономического взаимодействия хозяйствующих субъектов из разных стран. Воспроизводственный процесс, в свою очередь, рассматривается как совокупность четырех его стадий – производства, распределения, обмена и потребления, объединенных глобальной инфраструктурой [3, с. 6, 9].

Авторское понимание взаимосвязи форм международного бизнеса и адекватных им видов аутсорсинга представлено в табл. 1, из которой следует, что наибольшее распространение в международном бизнесе получает аутсорсинг бизнес-процессов, хотя динамика такова, что аутсорсинг познавательных процессов и знаний ввиду своей актуализирующейся значимости в ближайшей перспективе может существенно расширить сферу своего применения, особенно в фазе производства, а также в сфере глобальной инфраструктуры.

На сегодняшний день международная практика показывает, что аутсорсинг при грамотном и взвешенном подходе к нему может стать для предприятия наиболее целесообразным выбором, позволяющим снизить издержки производства и повысить производительность, качество управления и, как результат этого, прибыль предприятия, позволяя при этом получить дополнительную выгоду от его использования не только одному отдельно взятому предприятию, но и гораздо большему кругу субъектов, становясь, таким образом, мощным источником получения дополнительных конкурентных преимуществ для многих прямо или косвенно задействованных сторон.

Более того, выгодность аутсорсинговых отношений характеризуется положительным трендом с обеих сторон и для стран контрагентов: происходит увеличение производительности труда, снижаются цены на производимые/предоставляемые национальными субъектами товары/услуги, увеличиваются налоговые поступления в бюджет, создаются новые рабочие места, создаются и укрепляются имиджевые области в экономике и т.д., что позволяет говорить о значимости данного явления в международном бизнесе.

Библиографический список

1.Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость // Альпина бизнес букс, 2005

2.Браун Д., Уилсон С. Черная книга аутсорсинга // John Wiley & Sons, Inc, 2007

3.Пузакова Е.П. Международный бизнес: проблемы идентификации и классификации // Технологии управления – 3[11], 2007

4.[Электронный ресурс] - http://www.gks.ru/ - Сайт Федеральной службы государственной статистики РФ

Bibliographical list

1.Porter M. Competitive Advantage: How to reach a high result and ensure its stability // Alpina business books, 2005

2.D. Brown, S. Wilson “The Black Book of Outsourcing” // John Wiley & Sons, Inc., 2007

3.Puzakova E.P. International business: problems of identification and classification // The Technologies of management – 3[11], 2007

4.[Internet resource] - http://www.gks.ru/ - Federal State Statistics Service of Russian Federation

Таблица 1. *Классификационная таблица форм международного бизнеса и адекватных им видов международного аутсорсинга**

Сфера международного взаимодействия	Виды международного бизнеса	Виды аутсорсинга (предметная классификация)		
		Аутсорсинг производственных процессов	Аутсорсинг бизнес-процессов	Аутсорсинг познавательных процессов и знаний
1	2	3	4	5
Производство	Международное научно-техническое сотрудничество	Производство новых опытных образцов	Ведение финансовой и бухгалтерской отчетности Расчет налогов Управление рисками Обработка счетов Финансовое планирование	Стратегическое планирование НИОКР Проведение научных исследований Разработка и тестирование новых продуктов Разработки в сфере информационных технологий Программы повышения квалификации персонала
	Международное производственно-техническое сотрудничество	Сборочное производство	Ведение финансовой и бухгалтерской отчетности Расчет налогов Управление рисками Обработка счетов Финансовое планирование Хозяйственное обслуживание предприятия Сооружение и строительство объектов	Стратегическое планирование Научные и инженерные разработки Проведение научных исследований Разработки в сфере информационных технологий Образовательные программы Программы повышения квалификации персонала
Распределение	Международное инвестиционное сотрудничество	-	-	-
Обмен	Международная торговля товарами	-	Ведение фин. и бух. отчетности Расчет налогов Управление рисками Обработка счетов Финансовое планирование Логистика	Ведение судебных разбирательств Юридическая консультирование

1	2	3	4	5
	Международная торговля услугами	-	Ведение финансовой и бухгалтерской отчетности Расчет налогов Управление рисками Обработка счетов Финансовое планирование Логистика	Ведение судебных разбирательств Юридическая консультирование
Потребление	Международная торговля товарами и услугами	-	Ведение финансовой и бухгалтерской отчетности Расчет налогов Управление рисками Обработка счетов Финансовое планирование Логистика	Ведение судебных разбирательств Юридическая консультирование
	Международные валютно-финансовые и кредитные отношения	-	-	-
Глобальная инфраструктура	Международные расчеты. Международные перевозки. Международная маркетинговая деятельность. Международное страхование. Международное торговое посредничество. Таможенное посредничество. Международная телекоммуникационная деятельность. Международная консультационная и аудиторская деятельность.	-	Исследование и анализ рынка / потребительских предпочтений Маркетинговые коммуникации Управление продажами Изготовление рекламной продукции Графический дизайн и анимация Ведение финансовой и бухгалтерской отчетности Расчет налогов Управление рисками Обработка счетов Проведение аудита Страховое обслуживание Логистические услуги Складское хранение Call-центры	Разработка и управление системами коммуникации Управление информационными системами

* Разработано автором с использованием: [3, с.11-12]

Е.А. Таракановская

КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОХОДОВ К ИЗУЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВЭД

Аннотация

В данной статье анализируются различные подходы к изучению инфраструктуры как экономического явления, которое занимает важное место в экономике, как отдельных отраслей народного хозяйства, так и страны в целом. На основе изучения различных походов к определению инфраструктуры, автором предложена модель применения этих исследований во внешнеэкономической деятельности. На основе, проведенного изучения, автор подходит к определению инфраструктуры ВЭД. Так же дана оценка роли и места, которое занимает инфраструктура ВЭД в экономике государства.

Annotation

In given article various approaches to studying an infrastructure as economic event which takes the important place in economy, both separate branches of a national economy, and country as a whole are analyzed. On the basis of studying various campaigns to definition of an infrastructure, the author offers model of application of these researches in foreign trade activities. On a basis, the lead studying, the author approaches to definition to an infrastructure of foreign trade activities. As the estimation of a role and a place which is take place with an infrastructure of foreign trade activities in economy of the state is given.

Ключевые слова

Внешнеэкономическая деятельность, инфраструктура, инфраструктура ВЭД, теоретико-методологические подходы, транспорт, связь, финансы, международное право, страхование, международная торговля.

Key words

Foreign trade activities, infrastructure, infrastructure of foreign trade activities, theoretic-methodological approaches, transport, connection, finance, international law, insurance, international trade.

С появлением первых транспортных средств и разделении труда возникла необходимость в обмене, потом торговле. С развитием торговых отношений их география начинает расширяться. Торговля представляла собой не только способ получить выгоду, но и культурного обмена между странами, способствовала укреплению их политических связей.

Поэтапное развитие международной торговли привело к усложнению и увеличению её форм, торгового оборота, а соответственно и наличию отрасли обслуживающей этот вид деятельности. Каждый этап развития экономики на территории современной России влиял и на развитие и эволюцию внешнеэкономических отношений, соответственно и на её инфраструктуру.

Термин инфраструктуры ВЭД является комплексным, в связи, с чем возникает необходимость исследова-

ния особых факторов, влияющих на обслуживающие отрасли в сфере ВЭД. В связи с чем, на наш взгляд, важно проанализировать и сравнить подходы к изучению термина инфраструктуры.

Определение инфраструктуры происходит от латинских слов infra - ниже и structura - строение. Одна из интерпретаций, которых - "нижнее строение" или "фундамент". В начале XX века этим словом обозначается комплекс тыловых сооружений, обеспечивающих действия вооруженных сил (склады материальных средств, военные базы, полигоны и т.п.). С середины 40-х годов данное понятие проникло в экономику, начиная с западной экономической науки. Им обозначают комплекс отраслей хозяйства, которые обслуживают промышленное и сельскохозяйственное производство. [3]

В дальнейшем объем понятия расширялся и охватил обслуживающие системы не только производства, но и социальной сферы. К отраслям инфраструктуры стали относить строительство дорог, каналов, портов, мостов, аэродромов, складов; энергетическое хозяйство; транспорт; связь; водоснабжение; канализацию; общее профессиональное образование; здравоохранение и т.д.

Основоположником введения данного понятия считается американский ученый П. Розенштейн-Родан.

П. Розенштейн-Родан понимал инфраструктуру как «базовые отрасли экономики (энергетика, транспорт, связь), развитие которых предшествует более быстро окупаемым и прямо производительным инвестициям».[6]

В свою очередь П. Самуэльсон, в продолжение исследований Розенштейн-Родана, указывал на то, что государство сознательно идет на инвестиции в инфраструктуру, так как это создает «неосязаемые выгоды».

Важность инвестиции в инфраструктуру доказывал, У. Ростоу, утверждавший, что в результате расходов в этой сфере появляется возможность тройного эффекта: сокращение издержек обращения, быстрый рост внешней торговли и экспортных отраслей и создание капиталов для развития промышленности.[3]

В отечественной науке инфраструктура начинает исследоваться с 1960 года. Так, В.А. Жамин понимает под инфраструктурой интегральный элемент производительных сил, включающий вспомогательные и дополнительные отрасли, виды производств или виды деятельности, обслуживающие непосредственно основное производство (производственная инфраструктура), а также такие отрасли и подотрасли непроизводственной сферы, которые косвенно связаны с процессом производства и выполняют многочисленные функции обслуживания всего процесса хозяйствования[4].

В таблице, указанной ниже, проведен анализ теоретико-методологических подходов к изучению экономической сущности инфраструктуры, на основе чего, выведено соответствующее определение инфраструктуры ВЭД.

Таблица 1.*Комплекс теоретико-методологических подходов к изучению инфраструктуры.*[1]

Авторы	Определение инфраструктуры	Возможные трактовки инфраструктуры ВЭД
С. Яно [8]	Инфраструктура - совокупность отраслей : 1. Торговли 2. Транспорта 3. Индустрии информации и знаний 4. Связи 5. Управления 6. Индустрии развлечений 7. Юриспруденции 8. Медицины 9. Финансов 10. Страхования	1. Внешняя торговля 2. Международный транспорт 3. Международный обмен технологиями и информацией 4. Международная связь 5. Управление и государственный контроль в сфере ВЭД 6. Международное право 7. Финансы, обеспечивающие международный обмен 8. Страхование сделок, доставки товара
Р.Иохимсен [6]	Инфраструктура представляет собой следующий ряд отраслей, подразделяющихся на: 1. материальную (строительство, связь энергетику) 2. институциональную (затраты, связанные с кредитно-финансовой системой) 3. персональную (образование, здравоохранение, обслуживание населения, культуру, спорт)	1.Материальная (строительство СВХ, дорог, пограничных терминалов и др., международная связь, энергетика позволяющая функционировать объектам ВЭД) 2.Институциональная (затраты связанные с международной кредитно-финансовой системой) 3. Персональная (образование в сфере ВЭД)
П. Розенштейн-Родан, Х. Зингер, П. Самуэльсон.[6]	Инфраструктура - это базовые отрасли экономики: энергетика, транспорт, связь.	Базовые отрасли во Внешнеэкономической деятельности: международный транспорт, международная связь, международная энергетика.
А. Пизетти [8]	Инфраструктура, представляет собой систему следующих, взаимосвязанных отраслей: 1. Дорожную сеть 2. Транспортные средства 3. Землеустройство 4. Мелиорацию, агрегацию 5. Водо-,электро-,энерго-снабжение	1. Международные дорожные сети 2. Транспортные средства для международных перевозок 3.Электро-,энерго-снабжение объектов ВЭД.

[1] Составлена автором.

Продолжение таблицы 1.

Немецкие исследователи [8]	Инфраструктура – это институт, включающий в себя: установки, сети, мощности энергетики, водного хозяйства и транспорта, почта; жилищное хозяйство, торговые и коммунальные службы, учреждения образования, здравоохранения, культуры и спорта; региональные управленческие структуры.	1.Установки, сети, мощности энергетики, транспорта, почта. 2. Торговые службы, учреждения образования в сфере ВЭД.
К.Кларк [8]	Инфраструктура – это следующие секторы, обслуживания народного хозяйства: 1.Оптовая и розничная торговля. 2.Государственные предприятия и учреждения. 3.Финансы и недвижимость. 4. Транспорт и связь. 5.Коммунальное хозяйство.	1.Международная оптовая и розничная торговля. 2. Государственные предприятия и учреждения (таможня, торговая палата, налоговая и т.д.) 3. Финансовые организации, обеспечивающие денежные потоки в ВЭД. 4. Международные транспорт и связь.
Д.Т. Новиков, Н.А. Нестеров, В.П. Федько[8]	Инфраструктура - отрасли народного хозяйства, подразделяющиеся на: 1. Обслуживающие системы, создающие условия для движения материальных и энергетических потоков 2. Обслуживающие системы для передачи информации, обеспечивающие распределение и обращение средств производства	Все отрасли ВЭД можно разделить на: 1. Обслуживающие системы, создающие условия для движения материальных и энергетических потоков между странами. 2. Обслуживающие системы для передачи информации, на международном рынке
В.А. Жамин [4]	Инфраструктура – это интегральный элемент производительных сил, включающий вспомогательные и дополнительные отрасли, виды производств или виды деятельности, обслуживающие непосредственно основное производство (производственная инфраструктура), а также такие отрасли и подотрасли непроизводственной сферы, которые косвенно связаны с процессом производства и выполняют многочисленные функции обслуживания всего процесса хозяйствования	Интегральный элемент производительных сил, включающий вспомогательные и дополнительные отрасли, виды деятельности обслуживающие непосредственно внешнеэкономическую деятельность экономических агентов.
Красовский В.П. [8]	Инфраструктура есть: сосудистая система хозяйственного организма; сфера экономики, где происходит продолжение процесса обращения; система сооружений и коммуникаций, обслуживающая экономический оборот в народном хозяйстве	«Сосудистая» система экономики, отрасль экономики, где происходит продолжение процесса обращения на международных рынках; система сооружений и коммуникаций, обслуживающая оборот в сфере ВЭД.

Продолжение таблицы 1.

Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш. и Страдоубцева [5]	Инфраструктура как совокупность отраслей предприятий и организаций, входящих в эти отрасли, видов их деятельности, призванных обеспечивать, создавать условия для нормального функционирования производства и обращения товаров, а также жизнедеятельности людей.	Совокупность отраслей и предприятий, призванных обеспечивать, создавать условия для нормального функционирования ВЭД.
Т.Г.Зотовой [8]	Инфраструктура – это отрасли, деятельность которых состоит в оказании услуг.	Оказание услуг в сфере ВЭД. (Брокерские фирмы, транспорт, связь.)
Гладких О.В.[5]	Инфраструктура – это совокупность объектов и организационных структур, деятельность которых направлена на создание условий, обслуживающих процесс экономического оборота ресурсов	Совокупность объектов внешнеэкономической деятельности (СВХ, международная транспортная система, брокерские и консалтинговые фирмы в сфере ВЭД), деятельность которых направлена на создание условий, обслуживающий процесс экономического оборота между странами.

Как видно из таблицы определение инфраструктуры у многих авторов сводится к определенному разбиению её на элементы и перечисление последних, в связи, с чем можно утверждать, что инфраструктура является системой. Таким образом, данный методологический подход к изучению экономической сущности инфраструктуры можно определить как системный. При помощи такого анализа автор попытался расширить круг определений инфраструктуры ВЭД.

Что касается самого термина инфраструктуры ВЭД, то здесь интересными представляются точки зрения авторов Федько В.П. и Бондаренко В.А..

Федько В.П. предлагает следующий перечень политических институтов, экономических механизмов и сопряженных с ними структур, составляющих в совокупности инфраструктуру ВЭД[8]:

- блок нормативно-правовых документов (нормативно-правовая база);
- органы государственного регулирования;
- специальные субъекты международного рынка (валютные и товарные биржи, оптовые ярмарки, оптовые рынки, выставки-продажи);
- таможня; международный транспорт;
- банки; рособоронэкспорт;
- учебные базы по подготовке специалистов в сфере ВЭД;
- «Челноки».

Таким образом, Федько В.П. перечисляет основные составляющие инфраструктуры ВЭД, и исследует их как во взаимосвязи, так и как комплекс. На наш взгляд, в современных условиях, значительно ослабла роль «челноков». Так же среди элементов, необходимо добавить электронный обмен данными. Электронный обмен данными интенсивно развивающаяся часть всего комплекса обслуживающих отраслей, с развитием которых становится возможным обеспечить качественную и быструю передачу документов и сведений на расстоянии.

Бондаренко В.А. выделяет четыре укрупненных инфраструктурных блока[2]:

- инфраструктура международных финансовых операций;
- инфраструктура технологического международного сотрудничества и НИОКР;

- инфраструктура сектора услуг, в т.ч. международных;
- инфраструктура торговли товарными массами.

Бондаренко В.А. акцентирует маркетинговую составляющую экономической сущности инфраструктуры ВЭД, инструмента продвижения товара на рынки сбыта.

Рассмотрение, изучаемого термина невозможно без учета специфики сферы «деятельности» - внешнеэкономической деятельности, которая характеризуется как предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность).

Таким образом, инфраструктуру внешнеэкономической деятельности можно определить как систему отраслей экономики, обслуживающих взаимодействие между удаленными экономическими агентами, разделенными между собой государственными границами.

Основными отраслями, входящими в инфраструктуру внешнеэкономической деятельности являются:

- Транспорт в сфере международных перевозок;
- Консалтинговые услуги в сфере внешнеэкономической деятельности;
- Страхование международных контрактов;
- Склады временного хранения товаров;
- Финансово-кредитные учреждения, участвующие в международной торговле;
- Образование в сфере внешней торговли.

Однако сама внешнеэкономическая деятельность часто направлена на обслуживание производственных и других отраслей народного хозяйства.

Место инфраструктуры ВЭД в системе народного хозяйства страны можно увидеть на рис.1.

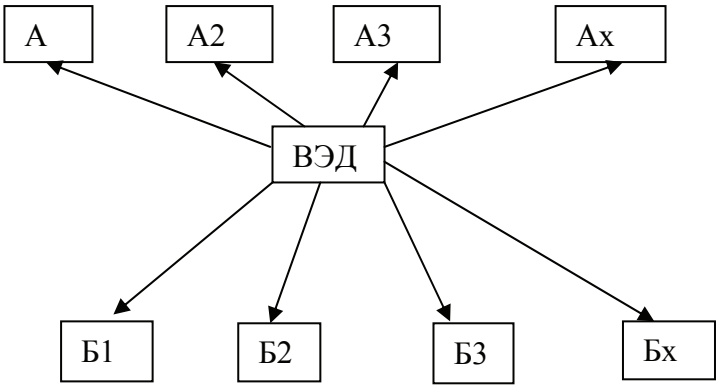


Рис.1. *Место обслуживающих отраслей ВЭД в системе отраслей народного хозяйства.*[2]

[2] Составлена автором.

Где А1, А2, А3, Ах - отрасли производственные отрасли;
Б1, Б2, Б3, Бх – отрасли обеспечивающие функционирование ВЭД.

Несмотря на то что, инфраструктура ВЭД как термин стала рассматриваться сравнительно недавно, это не означает, что фактически отраслей, обслуживающих ВЭД не существовало. Система данных отраслей эволюционировала, реагируя на экономические и политические изменения в странах. Система инфраструктуры ВЭД продолжает эволюционировать и на современном этапе, усложняется. Появляются дополнительные элементы, такие как электронный обмен данными. Инфраструктура является одним из условий обеспечения доставки товаров и услуг на удаленные расстояния, в связи с этим возникает еще одна особенность – это разные правовые и транспортные условия на разных территориях. Не смотря на наличие достаточного количества международных соглашений регулирующих вопросы, как ввоза, вывоза, так и транзита товаров и услуг, эта проблема остается актуальной. Однако проблемы инфраструктуры являются еще и направлениями её развития. Построение логистических систем, обеспечивающих наиболее эффективную взаимосвязь между агентами внешней торговли так же является актуальным направлениям исследования в рамках изучения инфраструктуры ВЭД в целом.

Библиографический список

1.Федеральный закон от 13 июля 2003 года. «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности»;
2. Бондаренко В.А. Маркетинг территорий: аспекты финансовой привлекательности в территориальную инфраструктуру// Практический маркетинг - №121(3)- 2007- с.38-44.
3.Комаров М.П. Инфраструктура регионов мира. Изд. Михайлова,2000 г..
4.Жамин В. А. Инфраструктура при социализме // Вопросы экономики. 1977. №2. С.16
5.Лозовский Л.Ш., Райзберг Б.А., Стародубцева Е.Б Современный экономический словарь. М:"Инфра-М"2008 г. , 512 с.
6.Критика современных буржуазных теорий финансов, денег и кредита, под ред. проф. Г.П.Солюса. Москва, "Финансы", 1978 г
7.Одесс В. Рыночная инфраструктура./ РИСК.-1997, №3-4-с.120-123
8.В.П. Федько "Инфраструктура ВЭД", монография, 2004 г., с.30.;
9.Хасбулатов Р.И. Мировая экономика и международные экономические отношения. Изд. ИНСАН. М:2007.

Bibliographical list

1.The federal law from July, 13, 2003. « About state regulation of the foreign trade activity » (from amendment and addition. From February, 10 1999). The Russian Federation.
2.Bondarenko V.A. Marketing territories: aspects of financial appeal in a territorial infrastructure // Practical marketing - N121 (3) - 2007-p. 38-44.
3.Komarov M.P. Infrastructure of regions of the world. Publishing house of Mikhailova, 2000.
4.Gamin V.A. Infrastruktura at socialism // Questions of economy. 1977.№2. p. 16
5.Lozovskij L.S., Rajzberg B.A., the Modern economic dictionary. M: «Infra-M», 2008, 512 p.
6.Criticism of modern bourgeois theories of the finance, money and the credit, under edition. G.P.Soljusa, Moscow, "Finance", 1978
7.Odessas V. Market infrastructure./Risk-1997, №3-4-c.120-123
8.V.P. Fedko "The Infrastructure of foreign trade activities ", the monography, 2004, p. 30.;

9.Hasbulatov R.I. economic and the international economic relations. Publishing house. INSAN. M:2007.

А.В. Шпилевая

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТАМОЖЕННОГО МЕХАНИЗМА НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ

Аннотация

В статье рассмотрена роль таможенных органов в системе федеральных органов исполнительной власти в ходе реализации нетарифного регулирования ВЭД и даны рекомендации дальнейшего совершенствования деятельности таможенных администраций, что позволит улучшить экономическую ситуацию в России и укрепить позиции в международном сотрудничестве.

Annotation

The Customs Service plays an important role in foreign trade regulation and it's responsible for the enforcement of commercial policy through the implementation of preferential trade agreements and the application of tariffs, quotas and restrictions. However the mechanism of regulation of foreign economic relations is not perfect. Improved customs regulation should contribute to creating good business environment in Russia and promote positive trends in international trade.

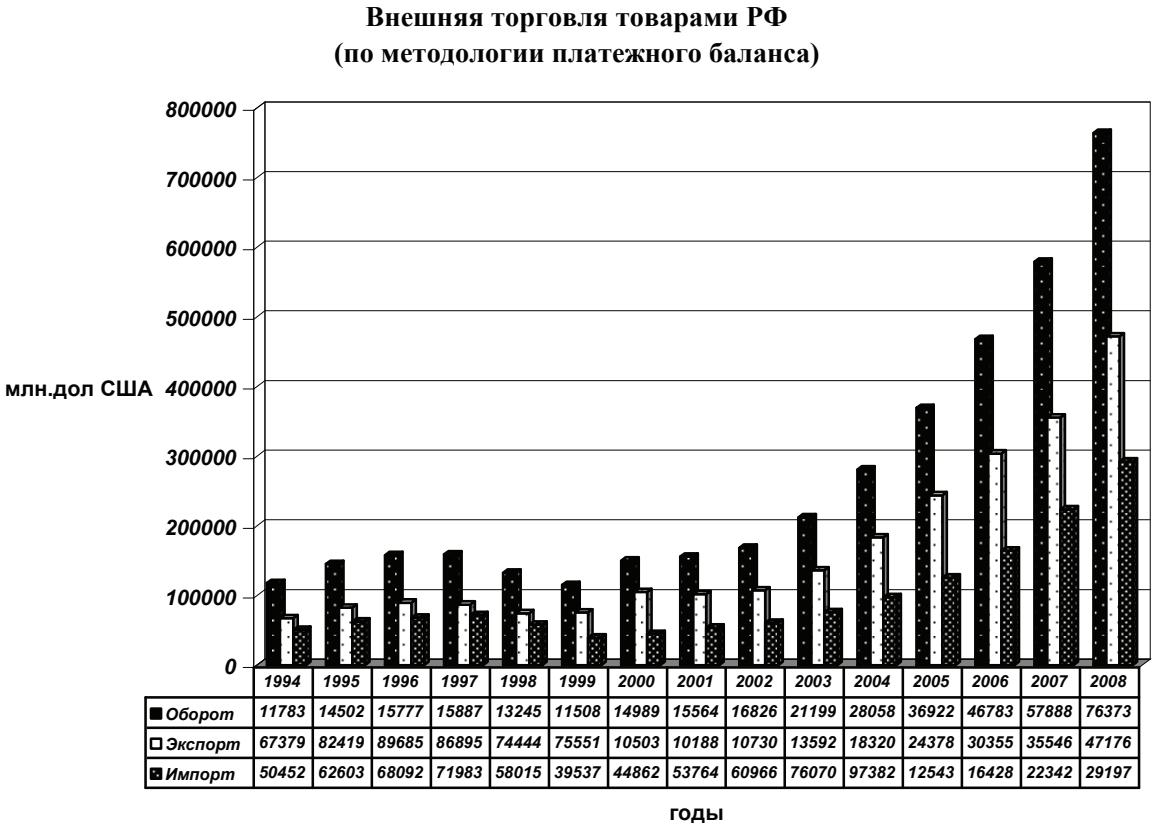
Ключевые слова

Федеральная таможенная служба, система таможенного регулирования внешнеторговой деятельности, нетарифные меры государственного регулирования, нетарифные ограничения, совершенствование таможенного механизма, санитарные и ветеринарные требования, эффективный таможенный контроль, правила сертификации товаров, усиление роли государства.

Key words

Federal customs service, System of the Customs regulation of foreign trade activity, nontariff measures of state regulation, nontariff restriction, the improvement of the Customs mechanism, sanitary and veterinary requirements, effective Customs control, rules on certification of products, the strengthening the role of the State.

Товарооборот России динамично увеличивается в последние десятилетия. На рис. 1 автором представлены данные, показывающие тенденцию постоянного увеличения внешнеторгового оборота России в последнее десятилетие.



	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Оборот	11783	14502	15777	15887	13245	11508	14989	15564	16826	21199	28058	36922	46783	57888	76373
Экспорт	67379	82419	89685	86895	74444	75551	10503	10188	10730	13592	18320	24378	30355	35546	47176
Импорт	50452	62603	68092	71983	58015	39537	44862	53764	60966	76070	97382	12543	16428	22342	29197

Рис. 1. *Внешняя торговля России в 1994-2008 гг.*[3]
([3] Центральный банк России. [Электронный ресурс] М.:OIM.RU, 2000-2008. Режим доступа: World Wide Web. URL: http://www.cbr.ru.)

Управление, регулирование и контроль внешнеторговых потоков становятся первоочередной целью формирования государством единой экономической политики. Она охватывает деятельность всех органов исполнительной власти. Нетарифные меры (НТМ) регулирования внешней торговли в России законодательно закреплены в федеральном законе как неотъемлемый метод регулирования[3]. Реализация НТМ осуществляется системой федеральных органов исполнительной власти, где таможенные администрации занимают центральное положение.

Система таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД) направлена на обеспечение соблюдения таможенно-тарифных и нетарифных мер, которые государство применяет для защиты жизни и здоровья населения, природной среды, животного и растительного мира и т.п., а также в целях защиты ее экономических интересов. Одновременно методы таможенного регулирования способны самостоятельно стимулировать развитие торгового сотрудничества государства и влиять на развитие его экономики.

Определим, что таможенным механизмом является администрирование потоков товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу РФ с целью реализации государственного регулирования

[3]Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». Москва. 08 декабря 2003г. № 164-ФЗ// Собрание законодательства РФ.2003. - № 50, Ст. 4850.-ст.20-24, 26, 27.

ВЭД. Данный механизм реализации нетарифных мер государственного регулирования изучен недостаточно. В результате анализа деятельности таможенных органов выявлены следующие проблемы взаимодействия таможенных органов с другими федеральными органами исполнительной власти в области нетарифного регулирования ВЭД: расширение перечней документов и сведений, необходимых для целей таможенного оформления (ТО), без четкой регламентации, в каких именно таможенных процедурах эти документы должны представляться; недостаточное взаимодействие между подразделениями различных уровней таможенной системы; низкий уровень выявления недействительных разрешительных документов, представленных для ТО; отсутствие оперативного информационного обмена между федеральными органами исполнительной власти, участвующими в регулировании ВЭД, единообразного порядка оформления разрешительных документов и координации совместных действий с таможенными администрациями.

В структуру федеральных органов исполнительной власти входят федеральные министерства, Федеральные службы и федеральные агентства, которые находятся в тесной информационной и документационной связи с таможенными администрациями. Данные представлены на рис.2. (см. ниже)

В соответствии с проводимой административной реформой органов исполнительной власти между федеральными ведомствами разделены функции управления определенными сферами отношений, функции оказания услуг и функции контроля. В целом сделан серьезный шаг по пути упорядочения структуры правительства в соответствии с принципами административной реформы.

В нынешней системе федеральных органов исполнительной власти на министерства возложены функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в установленной сфере деятельности. Остальные функции (организационно-хозяйственного и контрольно-надзорного характера), ранее выполнявшиеся упраздненными министерствами, переданы различным федеральным агентствам и федеральным службам.

Полномочия федеральных органов государственной власти в области внешнеторговой деятельности, указанные в федеральном законе[4], включают в себя государственное регулирование внешнеторговой деятельности, в том числе таможенно-тарифное и нетарифное регулирование, а также государственное регулирование деятельности в области подтверждения соответствия товаров обязательным требованиям в связи с их ввозом в РФ и вывозом из РФ.

Согласно статье 66 Таможенного кодекса РФ таможенное оформление (ТО) товаров может быть завершено только после осуществления всех видов контроля со стороны других контролирующих органов, осуществляемого в соответствии с законодательством РФ при их ввозе на территорию страны или вывозе с этой территории. В зависимости от категорий товаров это может быть санитарно-эпидемиологический, карантинный, фитосанитарный, ветеринарный и другие виды государственного контроля, если перемещаемые товары подлежат такому контролю.

[4]Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». Москва. 08 декабря 2003г. № 164-ФЗ// Собрание законодательства РФ.2003. - № 50, Ст. 4850. -ст.6.

Рис. 2. *Федеральные органы исполнительной власти, находящиеся во взаимосвязи с таможенными администрациями в ходе нетарифного регулирования ВЭД*

На современном этапе контроля подтверждения соответствия товаров обязательным требованиям и соблюдения ограничений (отметим экономических, требования которых необходимо выполнять лишь в случае помещения товаров под четыре таможенных режима: выпуск для внутреннего потребления, экспорт, переработка на таможенной территории/для внутреннего потребления), установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, уполномоченные должностные лица проверяют документы, выданные федеральными органами исполнительной власти либо входящими в их систему и уполномоченными ими органами и (или) организациями. При ТО отдельных товаров и транспортных средств, ввозимых на таможенную территорию РФ для свободного обращения, требуется документальное подтверждение их соответствия требованиям технических регламентов, положениям стан-

дартов или условиям международных договоров РФ. До момента вступления в силу соответствующих технических регламентов объектами контроля являются[5]:

- товары, включенные в утвержденный Правительством РФ перечень товаров, подлежащих обязательной сертификации;
- товары, подлежащие пограничному государственному ветеринарному надзору либо являющиеся подкарантинной продукцией[6], а также зерно и продукты его переработки;
- товары, подлежащие государственному контролю в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека.

Сведения о соблюдении ограничений, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, и сведения о представляемых документах, необходимых для декларирования, указываются в таможенной декларации[7].

Контрольные показатели результативности деятельности таможенной службы в настоящий момент рассчитываются в соответствии с методиками, содержащимися в Приказе ФТС России[8]. В методике расчета показателя «Обеспечение соблюдения запретов и ограничений, не носящих экономического характера» используются данные о выявленных случаях представления недействительных документов, подтверждающих соблюдение запретов и ограничений, не носящих экономического характера, контроль за соблюдением которых находится в ведении Роспотребнадзора, Россельхознадзора, Ростехрегулирования и других ведомств[9]. Автор считает необходимым внести некоторые усовершенствования в данную методику.

Список разрешительных документов, относительно которых подсчитывается данный показатель, состоит из восьми, данные представлены в табл. 1. Предлагаем сократить данный список до пяти видов документов (см. табл. 1). Следует отметить, что только сертификаты соответствия являются бланками строгой отчетности и имеют четко регламентированный порядок заполнения, что позволяет производить качественную проверку, в ходе которой выявляются недействительные документы. В данный момент требуется разработка единых форм остальных разрешительных документов и порядок их заполнения на бланках строгой отчетности для целей таможенного оформления товаров.

---

[5]Федеральный закон РФ от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании», ст. 46.

[6]Федеральный закон РФ от 15.07.2000 N 99-ФЗ «О карантине растений» (Собрание законодательства Российской Федерации, 2000, N 29, ст. 3008; 2002, N 30, ст. 3033; 2004, N 35, ст. 3607; 2005, N 19, ст. 1752), ст. 2. Подкарантинная продукция - растение, продукция растительного происхождения, тара, упаковка, почва либо другие (организм, объект или материал), которые могут стать носителями вредных организмов или способствовать распространению вредных организмов.

[7]Таможенный кодекс Российской Федерации. Москва. Кремль 28 мая 2003г. № 61-ФЗ. – Собрание законодательства РФ.2003. - № 22, Ст. 2066. - ст. 124, п. 3.

[8] Приказ ФТС России «О контрольных показателях эффективности деятельности региональных таможенных управлений и таможен, непосредственно подчиненных ФТС России, на 2007 год». Москва. 02 марта 2007г. № 250.

[9]Содержатся в отчетности таможенных органов перед ФТС России по форме № 35-ТНР, с учетом информации, поступающей в соответствии с положениями приказа ФТС России от 28 декабря 2005 г. № 1257 «Об утверждении Инструкции о действиях должностных лиц таможенных органов, осуществляющих таможенный контроль при выпуске отдельных видов товаров, ввозимых на таможенную территорию Российской Федерации».

Далее автором предлагается формула расчета коэффициента таможенного администрирования реализации нетарифных мер в автомобильных пунктах пропуска (АПП) при ввозе товаров на таможенную территорию РФ.

$$Q = \prod_{1}^{7} K$$

Q – коэффициент таможенного администрирования реализации нетарифных мер в АПП.

Система коэффициентов *(К)* реализации нетарифных мер таможенным механизмом может быть представлена следующими коэффициентами:

K_1 **-** коэффициент времени нахождения товаров на территории РФ до начала таможенного контроля в АПП, методика расчета представлена в табл. 2. (см. ниже)

K_2 **-** коэффициент времени проведения таможенного контроля в АПП, методика расчета представлена в табл. 3. (см. ниже)

K_3 - коэффициент доверия к участнику ВЭД, методика расчета представлена в табл. 4. (см. ниже)

K_4 - коэффициент полноты представления документов, методика расчета представлена в табл. 5. (см. ниже)

K_5 - коэффициент соответствия фактически перемещаемого товара представленным в таможенный орган документам (маркировка, упаковка), методика расчета представлена в табл. 6. (см. ниже)

K_6 - коэффициент доступа к электронным формам разрешительных документов, методика расчета представлена в табл. 7. (см. ниже)

K_7 - коэффициент соответствия инструментального контроля документальному, методика расчета представлен в табл. 8.

Таблица 1.*Список разрешительных документов*

Разрешительные документы, в настоящее время представляемые для целей ТО	Разрешительные документы, предлагаемые для представления в таможенные органы	Организации, осуществляющие выдачу разрешительных документов
Сертификат соответствия	Сертификат соответствия	Аккредитованные Ростехрегулированием органы по сертификации (коммерческие)
Ветеринарные свидетельства	Ветеринарные свидетельства Ветеринарные сертификаты	Россельхознадзор
Ветеринарные сертификаты		

Продолжение таблицы 1.

Акты государственного карантинного фитосанитарного контроля	Акты государственного карантинного фитосанитарного контроля Фитосанитарные сертификаты	Россельхознадзор
Фитосанитарные сертификаты		
Сертификаты качества зерна и продуктов его переработки	Сертификаты качества зерна и продуктов его переработки	Сертификаты качества зерна, круп и комбикормов – выдаются Россельхознадзором
		Сертификаты качества муки, макаронных и хлебобулочных изделий – выдаются Роспотребнадзором
Санитарно-эпидемиологические заключения	Санитарно-эпидемиологические заключения Свидетельства о государственной регистрации продукции	Роспотребнадзор
Свидетельства о государственной регистрации продукции		

Таблица 2.*Коэффициент времени нахождения товаров на территории РФ до начала таможенного контроля в АПП*

Значение коэффициента K_1	**Время нахождения товаров на территории РФ до начала ТК в АП**
0,1	Более 20 мин.
0,5	Более 10, но менее 20 мин.
1,0	Не более 10 мин.

Таблица 3.*Коэффициент времени проведения таможенного контроля в АПП*

Значение коэффициента K_2	**Время проведения ТК в АПП**
0,1	Более 40 мин.
0,5	Более 20, но менее 40 мин.
1,0	Не более 20 мин.

Таблица 4.*Коэффициент доверия к участнику ВЭД*

Значение коэффициента K_3	**Срок проведения сделок участников ВЭД**
0,1	Первая внешнеторговая сделка, участник ВЭД не зарегистрирован в таможенном органе
0,5	Зарегистрированный в таможенном органе участник ВЭД осуществляет внешнеторговую сделку в течение 1 года
1,0	Зарегистрированный в таможенном органе участник ВЭД осуществляет внешнеторговую сделку в течение промежуточного времени свыше 1 года

Таблица 5.*Коэффициент полноты представления документов*

Значение коэффициента K_4	**Количество представленных документов**
0,1	Представлены только товаросопроводительные документы
0,5	Представлен неполный пакет документов
1,0	Представлен полный пакет документов, необходимых для проведения ТО и ТК

Таблица 6.*Коэффициент соответствия фактически перемещаемого товара представленным документам*

Значение коэффициента K_5	**Соответствие маркировки и упаковки данным в сопроводительных документах**
0,1	Маркировка и упаковка не соответствуют описанию
0,5	Маркировка и упаковка частично соответствуют описанию
1,0	Маркировка и упаковка полностью соответствуют описанию

Таблица 7.*Коэффициент доступа к электронным формам разрешительных документов*

Значение коэффициента K_6	**Доступ к электронным формам разрешительных документов**
0,1	Нет доступа
0,5	Доступ частичный
1,0	Все разрешительные документы доступны для просмотра в электронной форме

Таблица 8.*Коэффициент соответствия инструментального контроля документальному*

Значение коэффициента K_7	**Проведение инструментального контроля**
0,1	Был проведен таможенный досмотр
0,5	Был проведен таможенный осмотр
1,0	Был проведен только документальный контроль

Применение расчета коэффициента таможенного администрирования реализации нетарифных мер в АПП оценит результативность деятельности таможенных администраций, что позволит разрабатывать методики совершенствования их деятельности в этом направлении.

Отметим, что таможенные органы вправе применять ст. 19.19 Кодекса об административных правонарушениях в отношении органов по сертификации при предоставлении недействительных документов[10]([10]Письмо ФТС от 25.04.07 г. № 18-12/15466 «О внесении изменений в КоАП РФ»),это существенно повлияет на усиление контроля надзорных служб за деятельностью коммерческих организаций, аккредитованных в качестве органов по сертификации, и позволит отзывать аттестаты аккредитации при неоднократных нарушениях. Недобросовестные организации проводят работу по сертификации по упрощенным схемам, не обеспечивая необходимой доказательности сертификации. Отдельные организации не имеют аккредитованных испытательных лабораторий, но проводят сертификацию товаров без исследований и без идентификации. Между многочисленными коммерческими организациями по сертификации возникла нездоровая конкуренция.

В.А. Григорян

БЕДНОСТЬ И РЫНОК ТРУДА В АРМЕНИИ

Аннотация

После распада СССР многие предприятия были закрыты, земля и сельскохозяйственные предприятия были приватизированы. В течение нескольких лет безработица и бедность увеличились в несколько раз. Изменилось структурное отношение занятости между промышленностью и сельским хозяйством. Средняя зарплата в период с 2002 по 2005 год увеличилась в в два раза. Самая высокая заработная плата в республике - в банковском секторе, в государственной службе, строительстве и в связи, а наиболее низкая в секторах здравоохранения, культуры и искусства. В ходе анализа выявлено, что роль зарплаты в снижении уровня бедности весьма невелика.

Annotation

After collapse of USSR, many enterprises were closed; land and agricultural enterprises were privatized. During few years unemployment and poverty increased many times. Proportional structure of employment between industry and agriculture was also

changed. Average wage increased two times from 2002 to 2005 years. In 2005 the highest wage in republic was registered in the banking, state administration, construction and in the communications sectors. And the lowest wage in the health care, cultural and art sectors. The results of the research shows, that the wage did not have a big influence on the reduction of the poverty.

Ключевые слова

Бедность, занятость, заработная плата, доходы, интеграция, население .

Key words

Poverty, employment, wage, income, integration, population.

С распадом СССР большое количество крупных государственных промышленных и сельскохозяйственных предприятий были закрыты или приватизированы, что породило значительную безработицу и снижение социальной защиты граждан. Начались массовые задержки по выплате заработной платы, тысячи работников были отправлены в неоплачиваемые отпуска. В формирующейся рыночной экономике многие профессии оказались избыточными, но одновременно возник неудовлетворенный спрос на новые, неизвестные прежде специальности. В стране резко увеличился уровень безработицы и бедности. Целью данной работы является анализ связей между занятостью и уровнем бедности, а также изучение структурных изменений на рынке труда и динамики роста заработной платы по секторам экономики Армении, выявление роли заработной платы в борьбе с бедностью в стране в начале 2000-х.

Безработица − одна из главных причин бедности среди экономически активного населения, так как зарплата и доход от самозанятости являются основными источниками доходов населения. Уровень бедности находится в прямой зависимости от позиции главы домохозяйства на рынке труда. Если глава домохозяйства − безработный, то очень велика вероятность того, что домохозяйство окажется за чертой бедности, и наоборот. Из отчета Национальной статистической службы Армении (НССА) “Интегрированная выборка уровня жизни” (ИВУЖ) 1999 года следует, что корреляция между безработицей и уровнем бедности очень большая: 63.7% для бедных и 28.9% для крайне бедных.

Доходы домохозяйства также зависят от отдачи труда, которая, в свою очередь, зависит от аккумулированных активов, включая физические активы, человеческий и социальный капитал. Существуют две основные причины бедности занятого населения:

1.неполная занятость рабочей силы;

2.низкая отдача труда.

Рабочие с низкой отдачей труда делятся на три категории:

1.рабочие, имеющие очень низкую заработную плату. Они конкурируют с потенциальными соперниками – вступающей на рынок новой рабочей силой, у которой очень низкий порог заработной платы, за которую они готовы работать (**reservation wage)**, что является синдромом избытка труда;

2.рабочие с низким уровнем навыков или производство со слабой технической оснащенностью - синдром низкой продуктивности;

3.рабочие, страдающие от неблагоприятных условий труда, из-за низкой цены произведенных товаров и услуг или больших затрат на производство – синдром неблагоприятных условий труда.

Для выявления связи между экономическим развитием страны и уровнем бедности используют такой

показатель, как эластичность бедности по уровню экономического развития. Он представляет собой отношение годового снижения уровня бедности к уровню увеличения ВВП на душу населения.

Снижение уровня бедности и сокращение неравенства доходов или увеличение доходов бедных зависят от нескольких факторов. Прежде всего, это прямое воздействие экономического развития, то есть увеличение общего объема доходов среди бедного населения. Увеличению доходов также способствуют частные и общественные трансферты. В этом деле особое место занимают семейные пособия, направленные на борьбу с бедностью, государственные социальные трансферты, семейные связи: родные, родственники, друзья, а также помощь из других регионов Армении и зарубежных стран.

Для того чтобы процесс экономического развития страны способствовал снижению уровня бедности, необходимо увеличить отдачу труда и снизить процент занятости на неполную ставку.

Существуют три фактора, влияющих на снижение уровня бедности в стране:

1.фактор экономического развития – степень экономического развития, когда производительный потенциал страны увеличивается, смещая кривую производительного потенциала вверх. Увеличение производительного потенциала страны связано с увеличением занятости, аккумуляцией человеческого и физического капитала, технологическим прогрессом и т.д. Последние, в свою очередь, должны стать основными компонентами любой программы, направленной на борьбу с бедностью. Очевидно, что без увеличения производительного потенциала невозможно достичь увеличения уровня занятости. Увеличив отдачу труда и снизив долю занятости на неполную ставку, можно достичь снижения уровня безработицы во время экономического застоя (рецессии). Однако ни один из этих путей не может оказать позитивного воздействия на занятость бедного населения. Вынужденный сдвиг потенциала занятости может оказаться благоприятным для бедного населения только в том случае, если с увеличением доходов населения снизить уровень безработицы, уменьшить долю неполной занятости рабочей силы и увеличить отдачу труда;

2.фактор эластичности производительного потенциала представляет собой возможность увеличения производства путем стимуляции увеличения потенциала занятости. Позитивное смещение кривой производительного потенциала должно увеличить потенциал занятости, улучшая качество и количество занятости. Это смещение можно представить как сдвиг вверх предельного значения кривой продукта труда.[10] Идея данного концепта заключается в том, что каждому темпу экономического развития соответствуют разные уровни сдвига потенциала занятости. Степень эластичности производительного потенциала зависит от трех основных свойств процесса развития:

- структуры состава продукции – степень увеличения объема продукции концентрирована больше на той продукции, для производства которой необходим интенсивный труд;
- технологии производства – степень использования технологии интенсивного труда в производстве;
- условий торговли – улучшение внутренних и внешних условий торговли с

[1] Для сектора труда это просто стандартная кривая спроса труда. Для сектора самозанятости термин “кривая спроса” не имеет широкого применения. В обоих случаях сдвиг кривой вверх позволит рабочим улучшить качество и количество занятости.

целью создания благоприятного климата для торговли. В производстве продукции, предназначенной для торговли, необходимо использовать интенсивный труд бедного и самозанятого населения.

Эластичность потенциала занятости является показателем связи между уровнем экономического развития страны и уровнем доходов бедного населения. Большая эластичность потенциала занятости снизит безработицу, занятость на неполную ставку и поможет увеличить отдачу труда. Другими словами, она может открыть новые ресурсы занятости и расширить имеющиеся возможности;

3.фактор интеграции – степень интеграции бедного населения в процесс экономического развития страны. Интеграция даст возможность, увеличить занятость, при этом рабочие получат большую пользу от улучшения качества и количества занятости. Необходимые навыки или активы бедного населения сделают возможным полную интеграцию в новые возможности для занятости открытые экономическим развитием. Эти возможности называются фактором интегрирования. Высокий темп экономического развития и большая эластичность потенциала занятости смогут создать большие возможности для рабочих, увеличить их доходы и отдачу труда. Но даже это не может гарантировать быстрого снижения уровня бедности в стране. Если новые возможности для занятости населения потребуют особых навыков, которых нет у бедных, то богатые воспользуются этими возможностями, а если их нет и у богатых, то существует вероятность того, что никто не сумеет воспользоваться ими. Из вышеизложенного можно заключить, что фактор интегрирования представляет собой степень соответствия новых возможностей для занятости необходимым навыкам населения. Чем больше степень соответствия, тем скорее бедное население сможет интегрироваться в процесс экономического развития, и тем быстрее и эффективнее будет борьба с бедностью.

Существует множество причин, по которым бедное население не вовлекается в процесс экономического развития. Основными из них являются распределение активов, трудности на рынке труда, социальные нормы, уровень знаний, обучения, навыков, гендерный вопрос и т.д. Насколько эффективнее будут решаться те или иные проблемы, связанные с интеграцией, настолько эффективнее будет стратегия по борьбе с бедностью.

Как было уже упомянуто выше, для того чтобы экономическое развитие могло бы иметь прямое воздействие на снижение уровня бедности, надо, чтобы бедное население принимало непосредственное участие в процессе экономического развития. Несмотря на экономическое развитие в стране, уровень безработицы высок в тех отраслях экономики, где не требуется высокая квалификация (см. таб 1). В то же время в отраслях, где требуется высокая квалификация специалистов, спрос превышает предложение, но, к сожалению, объем таких отраслей очень мал, например, информационные и высокие технологии.

Таблица 1.*Уровень занятости по секторам экономики в Армении с 1990 по 2005 г. (тысяч человек)*

	Промышленность	**Сельское хозяйство**	**Сервис**	**Занятое население**

Продолжение таблицы 1.

1990	494,8	283,8	662,1	1630,1
1993	362,5	519,7	541,2	1543,3
1995	302,9	551,9	545,6	1476,4
1998	209,4	567,8	503,4	1337,3
2000	179,7	566,7	484,8	1277,7
2003	138,8	509,0	459,8	1107,6
2005	134,6	507,6	455,6	1097,8

Источник: НССА, Статистический ежегодник Армении,2006,

В 80-х гг. наблюдалось уменьшение занятости в сельском хозяйстве. В период с 1985 по 1990 год количество занятых в сельском хозяйстве уменьшилось на 8%. С 1991 по 1993 год, когда активно проводилась приватизация земли, сельскохозяйствной техники и сельскохозяйственных предприятей в Армении, большинство бывших крестьян, оказавшихся без работы, были вынуждены вернуться в села. В этот период более 200 тысяч бывших рабочих пополнили ряды крестьянства. Эта тенденция продолжалась до 1996 года, и в последние годы в сельском хозяйстве наблюдается стабильность уровня занятости. В итоге в 1990-2000 годы занятость в сельском хозяйстве увеличилась на 280 тысяч человек. В это же время обратная картина наблюдалась в промышленности, где занятость снизилась почти в три раза. Общая занятость в республике в эти годы снизалась почти на 850 тысяч человек. В результате общая производительность труда в стране снизилась. Это было связано с тем, что большая часть рабочих была занята в отраслях с низким уровнем добавленной стоимости.

Если принять во внимание тот факт, что роль государства в регулировании объема оплаты труда очень слаба, то можно сказать, что цены на рынке труда диктуются работодателями. В результате объем увеличения реальной зарплаты не может быть высоким в отраслях, где не требуется высокая квалификация. Но в отраслях, где нужны квалифицированные специалисты, увеличение реальной зарплаты очень ощутимо.

Самая высокая заработная плата в республике - в банковском секторе, в секторе государственной службы, строительстве и в связи. А самая низкая в секторах здравоохранения, культуры и искусства. В период с 2002 по 2005 годасредняя заработная плата в стране увеличилась почти в два раза (см. таб. 2).

Таблица 2.*Средняя номинальная ежемесячная зарплата по отраслям с 2002 по 2005 (драм)*

	2002	**2003**	**2004**	**2005**
Промышленность	40362	53048	60727	67969
Сельское хозяйство	18536	25155	30473	34914

Продолжение таблицы 2.

Строительство	44789	50991	59121	68780
Транспорт	46935	50525	56349	61016
Связь	53961	56236	58917	69269
Торговля	24203	33335	35823	40112
Коммунальное хозяйство	39424	40998	45044	56735
Здравоохранение	13070	15002	19770	27848
Образование	15036	19293	29164	38636
Культура	12189	16350	19798	27897
Искусство	14658	15384	20007	27390
Наука	27938	31711	33590	44145
Банковский сектор	109664	133483	152991	174918
Государственная служба	38612	53465	67243	75250
Другие отрасли	26231	30566	47918	54475
Среднее	**27324**	**34783**	**43445**	**52060**

Источник: НССА, Рынок труда в Армении, 2002-2005 гг.

Из анализа ИВУЖ последних лет очевидно, что бедные домохозяйства имеют только небольшие земельные угодья (полученные в результате приватизации) или малоквалифицированную рабочую силу. Очевидно, что в последние годы бедные не были заняты в высокотехнологических отраслях. Поскольку доходы от занятости значительно увеличились только в отраслях, где преобладает квалифицированная рабочая сила, то существенное увеличение доходов среди занятых бедных невозможно (это не касается сельского хозяйства). Занятость бедных и увеличение их доходов реальны только в сельском хозяйстве, в отраслях, где преобладает низкоквалифицированная рабочая сила. Основными иисточниками доходов для бедного населения является зарплата, доходы от самозанятости и сельского хозяйства.

На рисунке 1. представлены оценки уровня бедности, в том числе без учета зарплаты или эквивалентного дохода. Безусловно, эти оценки результат абстракции: если домохозяйство не получит ни одного из указанных видов доходов, то текущие расходы (агрегат расходов на душу взрослого) соответственно будут меньше. Данная абстракция может считаться грубой, но она дает нам возможность понять роль зарплаты в расходах населения.

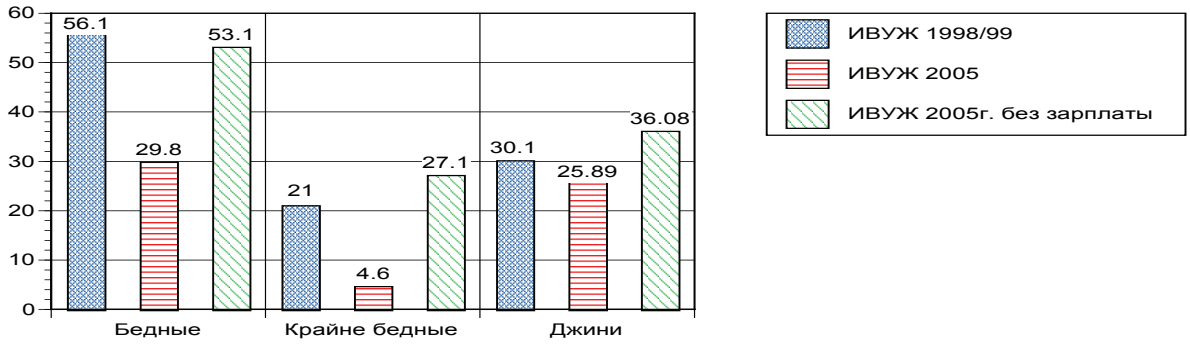


Рис. 1. *Уровень бедности, крайней бедности и коэффициент Джини, в 1998 и 2005 году, с включением зарплаты в общие доходы и без ее учета (%)*
Источник: НССА, ИВУЖ 2005

Из рисунка 1 видно, что при исключении зарплаты из общих доходов домохозяйств, в 2005г. в Армении уровень бедности увеличился бы на 56,1%, составив 53,1%, а крайная бедность увеличилась бы почти в пять раз. Из этого следует, что зарплата, как и следовало ожидать, является важным источником дохода у бедных домохозяйств. Роль зарплаты особенно важна в поддержании некоего равновесия между доходами и расходами. Важно также подчеркнуть, что неравенство доходов, то есть коэффициент Джини, тоже было бы выше без учета зарплаты.

Несмотря на вышеперечисленные аргументы, в деле снижения уровня бедности зарплата и ее рост не имели большого значения. Правда, без зарплаты уровень бедности в Армении составил бы 53,1%, но он был бы меньше, чем реальные оценки бедности 1998/99 г. – 56,1%. Другими словами, если бы в 2005 году домохозяйства вообще не получали никакой зарплаты или эквивалентного дохода, то, согласно данным исследования ИВУЖ, по сравнению с 1998/99 годом в 2005 году уровень бедности все равно бы снизился.

Для выявления роли зарплаты в текущих доходах бедных и крайне бедных, нужно повторить ту же процедуру только для первых пяти децилей, то есть оценить уровень бедности 2005г., допуская, что 50% населения (бедные) не получали никакой зарплаты или эквивалентного дохода.

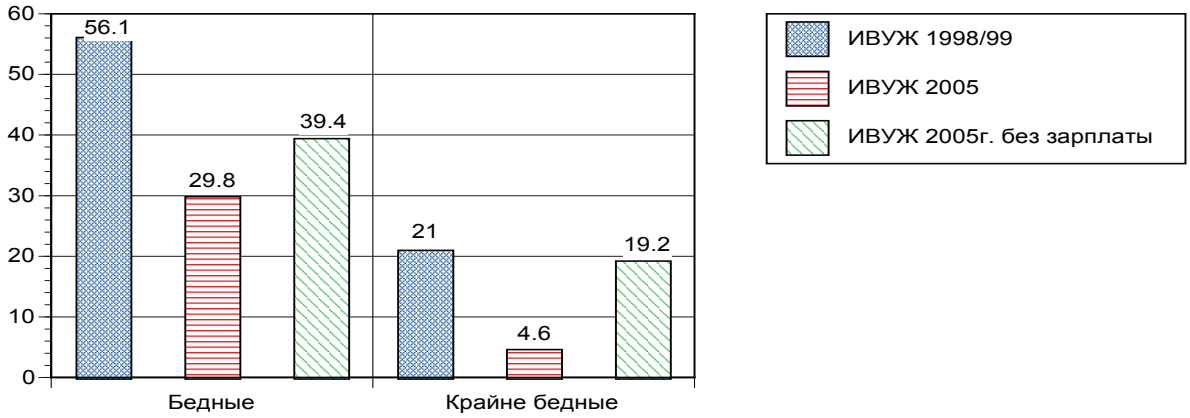


Рис. 2.*Уровень бедности, крайней бедности в 1998 и 2005 году, с включением зарплаты в общие доходы с 1 по 5 децили и без ее учета (%)*
Источник: НССА, ИВУЖ 2005

Если 50% населения с самыми низкими доходами не получит зарплаты, то уровень бедного населения вместо 29,8% составит 39,4%, а уровень крайней бедности с 4,6% увеличится до 19,2%. Несмотря на это, уровень бедного и крайне бедного населения будет ниже, чем в 1998/99г.

Анализируя вышеперечисленное, можно заключить, что после распада СССР в 2005 году занятость в стране снизилась на 32%. Занятость в основном снизилась в промышленности и увеличилась в сельском хозяйстве. Если бы такая тенденция продолжалась и дальше, то возможно Армения стала бы аграрной страной. Анализ уровня бедности и заработной платы выявил, что роль заработной платы в деле снижения уровня бедности населения была относительно невелика.

Для того чтобы экономическое развитие страны оказывало позитивное воздействие на снижение уровня бедности, необходимо интегрировать

бедное население в процесс экономического развития. Для этого необходимо:

1.создать и реализовать специальные государственные программы, поощряющие трудоемкое производство. А также использовать специальные налоговые льготы (особенно на социальные выплаты) для предприятий, которые занимаются трудоемким производством, используют низко- квалифицированную рабочую силу в больших объемах;

2.увеличить роль государства на рынке труда. В этой сфере необходимо повысить минимальную зарплату и объем пенсий, одновременно усиливая контроль за работодателями;

3.создать привлекательные налоговые и административные условия для развития частного предпринимательства, также увеличить привлекательность *белой* налоговой системы, что в свою очередь будет способствовать снижению теневой экономики в стране.

4.сделать привлекательными средние специальные учебные заведения, то есть техникумы и училища. В этой сфере необходимо изучить спрос рынка труда, увеличить бюджетное финансирование средних специальных учебных заведений, увеличить количество бесплатных мест в них, а главное - создать новые возможности занятости для их выпускников;

5.увеличить власть и силу профсоюзов для защиты прав и интересов рабочих; принять необходимую законодательную базу, создать при министерстве торговли и развития специальное государственное агентство, которое будет заниматься решением проблем профсоюзов.

Библиографический список

1.Хюн, Хю Сон, «Связь между экономическим развитием, неравенством и бедностью», 2007:
2.Дани, Родрик, «Экономическое развитие и снижение бедности», 2000
3.Хувер, Валлас «Анализ связи между состоянием экономического развития и уровнем бедности в 1980-е и 1990-е», 2003
4.НССА, “Социальный портрет Армении и бедность” 2000
5.НССА, “Интегрированная выборка уровня жизни 1998/1999”, 2000
6.НССА, “Социальный портрет Армении и бедность” 2004
7.НССА, “Интегрированная выборка уровня жизни 2004”, 2005
8.НССА, “Социальный портрет Армении и бедность” 2005
9.НССА, “Интегрированная выборка уровня жизни 2005”, 2006
10.НССА, “Социальный портрет Армении и бедность” 2006
11.НССА, “Статистический ежегодник Армении 2006”, 2007

Bibliographical list

1.Hyun. H.Son, «Interrelationship between Growth, Inequality, and poverty», 2007:
2.Dani Rodrik, «Growth and Poverty Reduction: What Are the Real Questions?», 2000
3.Hoover, Wallace «Examining the Relationship between the Poverty Rate and Economic Conditions: A Comparison of the 1980s and 1990s», 2003
4.NSSA, “Social snap and poverty” 2000
5. HCCA, “ Integrated household survey 1998/1999”, 2000
6.NSSA, “Social snap and poverty” 2004
7.HCCA, “ Integrated household survey 2004”, 2005
8.NSSA, “Social snap and poverty” 2005
9.HCCA, “Integrated household survey 2005”, 2006

10.NSSA, “Social snap and poverty” 2006

11.NSSA, “Statistical yearbook 2006”, 2007

В Е С Т Н И К
Р О С Т О В С К О Г О Г О С У Д А Р С Т В Е Н Н О Г О
Э К О Н О М И Ч Е С К О Г О У Н И В Е Р С И Т Е Т А « Р И Н Х »

№ 1 (27), МАРТ, 2009

Научно-практический журнал

Ответственная за выпуск В.Е. Смейле

Редакторы:	О.Н. Шимко, В.Е. Смейле
Корректоры:	Т.А. Грузинская Ю.В. Тихонова
Компьютерный набор, верстка и макетирование	Ю.В. Тихонова

Аннотации, ключевые слова и библиографические списки
(на английском языке) – авторские версии

Изд. № 17/1068. Подписано к печати 23.03.2009
Объем 40,0 усл.-печ. л.; 21,0 уч.-изд. л. Бумага офсетная. Печать цифровая.
Формат 60x84/8. Гарнитура «Times New Roman».
Заказ № 1443. Тираж 1000 экз.

344002, Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, РГЭУ «РИНХ».
Отпечатано в типографии РИЦ РГЭУ «РИНХ»